

Erfolgsstrategie für Fossile

Autor(en): **Bachmann, Edgar**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Energieia : Newsletter des Bundesamtes für Energie**

Band (Jahr): - **(2016)**

Heft 5

PDF erstellt am: **12.07.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-681824>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

ERFOLGSSTRATEGIE FÜR FOSSILE

POINT DE VUE D'EXPERT

Der Klimawandel und die damit verbundenen Regularien und Rahmenbedingungen sind Herausforderungen, mit welchen auch das Energieunternehmen SOCAR Energy Switzerland konfrontiert ist. Als Beispiele zu nennen sind die CO₂- und Schwerverkehrsabgaben oder die Mustervorschriften der Kantone im Energiebereich (MuKE).

Zudem wird das Auto durch die moderne Technik immer effizienter, und das Mobi-

litätsverhalten hat sich in den letzten Jahren verändert: Die jüngere Generation etwa nutzt vermehrt Angebote des öffentlichen Verkehrs, und Car-Sharing wird als Dienstleistung immer attraktiver.

Im bestehenden Geschäftsbereich wollen wir mit Effizienz, Kundenorientierung sowie durch Produkteinnovationen der beste Player im Markt bleiben und unsere Position stärken. SOCAR sieht sich als Mobilitätsprovider, der das anbietet, was das Kundenbedürfnis befriedigt. So wurde

im letzten Jahr unter anderem ein Qualitäts-Treibstoff erfolgreich eingeführt, und neu können Kunden in Tankstellenshops per Smartphone bezahlen – via Apple Pay. Mit migrolino als Partner im Shop-Bereich bietet SOCAR eine breite Produktpalette an und führt an vielen Stationen Take-aways.

Im Weiteren befindet sich die Entwicklung von Alternativen zum herkömmlichen Treibstoff noch im Frühstadium. Als Ergänzung zu den fossilen Treibstoffen mischen wir dem Diesel die Biokomponente Fettsäure-Methylester (FAME) bei und unserem Treibstoff Bleifrei 95 teilweise die Biokomponente Ethanol. Der Bio-Treibstoff besteht aus Abfallprodukten und Restfetten und reduziert den CO₂-Ausstoss.

Unsere erste Schnellladestation für Elektroautos wurde übrigens bereits vor zwei Jahren installiert, eine nächste Station wird bei der geplanten SOCAR-Raststätte St. Katharina (A14) integriert. Wir sehen

«Wir können uns durchaus vorstellen, strategische Partnerschaften zwischen fossilen Energieunternehmen und Stromanbietern einzugehen.»

Edgar Bachmann, CEO von SOCAR

jedoch auch grosses Potenzial mit wasserstoffbetriebenen Fahrzeugen und ziehen in Erwägung, in diesen Bereich zu investieren. Wir können uns durchaus vorstellen, strategische Partnerschaften zwischen fossilen Energieunternehmen und Stromanbietern einzugehen. SOCAR bleibt innovativ – auch in Zukunft.

*Edgar Bachmann,
seit vier Jahren CEO von SOCAR*



Quelle: SOCAR