

März 2003

Quality Alliance Eco-Drive®

Jahresbericht 2002



Inhaltsverzeichnis

1	Zusammenfassung.....	2
1.1	Output und Outcome 2002	2
1.2	Die strategischen Ziele 2003–2004	2
2	Quantitative Beurteilung der Zielerreichung	3
2.1	Überblick	3
2.2	Output – Outcome 2002	3
2.3	Finanzbericht.....	5
3	Beurteilung der Aktivitäten.....	5
3.1	Massnahmen – Produktionsplan 2002	5
4	Ausblick	6
4.1	Strategische Ziele 2003–2004.....	6
4.2	Spezielle Projekte.....	7
4.3	Kosten und Finanzierung des Jahresplanes 2003	8
4.4	Kommunikation – Potentiale und Chancen für Sponsoren	8
4.5	Produktekalkulation: Wunsch und Wirklichkeit	9
5	Kontaktadressen.....	9

Quellen:

MIS 0230002 – MIS 0230012

Siehe auch www.misinteractive.ch

Autor:

Ernst Reinhardt

Quality Alliance Eco-Drive®

c/o ecoprocess

Postfach, CH-8022 Zürich

Tel. +41 43 344 89 89, Fax +41 43 344 89 90

info@eco-drive.ch · www.eco-drive.ch · www.energie-schweiz.ch · www.misinteractive.ch

1 Zusammenfassung

1.1 Output und Outcome 2002

Die QAED hat nahezu 90% ihrer Output-Ziele und mehr als 70% der Outcome-Ziele erreicht. Dazu tragen die Veranstaltungen und die Eco-Drive®-Instruktionen in Fahrtechnikkursen stärker als geplant bei. Die Nachfrage nach Eco-Drive®-Kursen durch Firmen hat aus wirtschaftlichen Gründen abgenommen. Zwei Drittel der Zahlungen von EnergieSchweiz waren leistungsabhängig.

Besondere Anstrengungen wurden hinsichtlich der ab 2005 gültigen 2-Phasen-Ausbildung der Neulenker unternommen durch die Ausbildung von 200 Eco-Trainern (Fahrlehrer), davon 66% in D-CH, 20% in F-CH und 14% im Tessin, sowie durch die Beschaffung von 2 weiteren Simutruck-Einheiten mit je 8 Simulatoren. Die QAED strebt einen Marktanteil von mind. 50%, entsprechend 40 000 Neulenkern pro Jahr, an und baut dazu systematisch die Ausbildungskapazitäten aus. Bereits in Kraft sind die neuen Prüfungsanforderungen für das umweltschonende Fahren, also **Eco-Drive®**.

Die Controlling-Massnahmen mittels Telefon-Interviews u. dgl. wurden auf die Fahrlehrer ausgeweitet, nicht zuletzt im Interesse der Produktverbesserung.

1.2 Die strategischen Ziele 2003–2004

Der Aus- und Weiterbildungsmarkt verlangt aus verständlichen Gründen hohe Transparenz und Sicherheit der Leistungserstellung. Die Ziele sind deshalb in Fortführung der Tätigkeiten 2002 auf die Periode 2003–2004 ausgerichtet. Dazu kommt, dass am 1.1.2005 ein neues Regime der Führerprüfung, die sog. 2-Phasen-Ausbildung, in Kraft tritt, die wahrscheinlich eine Neuausrichtung des QAED-Programmes erfordert.

Die strategischen Ziele 2003+

- Produktemix beibehalten > alle Projekte weiterführen. Gute Produkte stärken.
- Die besten Fahrlehrer gut weiterbilden zu Eco-Trainern (Brancheneinschätzung ca. 25%, entsprechend ca. 600).
- Kapazität aufbauen für Neulenker-Ausbildung in 2 Phasen für eine Marktabdeckung durch die QAED von mind. 50% (40 000 Neulenker pro Jahr), davon ca. 50% mit Simulatoren und ca. 50% durch Eco-Trainer (Annahme: Zirka 600 Eco-Trainer bilden jährlich je 40 Eco-Driver aus).
- Bekanntheit von Eco-Drive® durch Teilnahme an Messen, Events mit Simulatoren und/oder Eco-Trainern steigern.
- Zusammenarbeit mit Autohandel stärken.
- Zusammenarbeit mit grossen Flotten stärken.
- Zusammenarbeit in Europa durch Ecodriving Europe stärken. Aufbau einer gemeinsamen Entwicklung von kostspieligen Investitionen (v.a. Simulatoren, Computergames). Aufbau eines Netzwerkes qualitätsgesicherter Ausbildungsstätten, die auch Leistungen via Entwicklungsagenturen an die Dritte Welt anbieten (Anfrage GTZ erhalten).
- Zusammenarbeit mit den Organen der Verkehrssicherheit (VSR, bfu, VESIPO) stärken als aktiver Beitrag zur Nachhaltigkeitsstrategie des Bundes.

2 Quantitative Beurteilung der Zielerreichung

2.1 Überblick

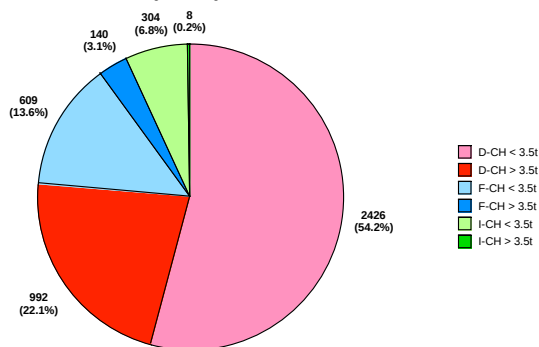
Zielerfüllung per 31.12.2002 gemäss Kursstatistik

- Output: 36 000 Teilnehmer an Kursen / Veranstaltungen > ca. 90% des Jahreszieles
- Outcome: 1600 TJ / 107 000 tCO₂ > ca. 73% des Jahreszieles
- Leistungsbeitrag EnergieSchweiz aufgrund Outcome ca. CHF 705 000.–

2.2 Output – Outcome 2002

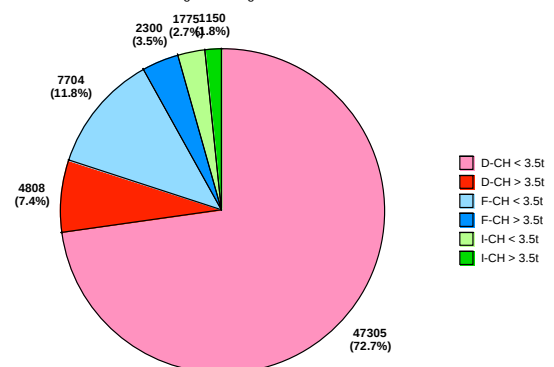
Die Darstellungen belegen auch die gute regionale Verteilung. Mit dem Aufbau der Stützpunkte in der Romandie und im Tessin werden noch günstigere Ergebnisse möglich.

Teilnehmer / Participants 1.7.2000 – 20.2.2003
Kurse / Cours
Regionen / R^gions

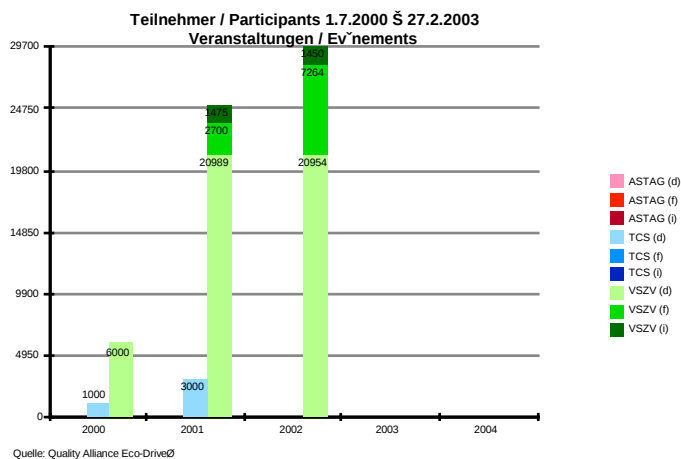
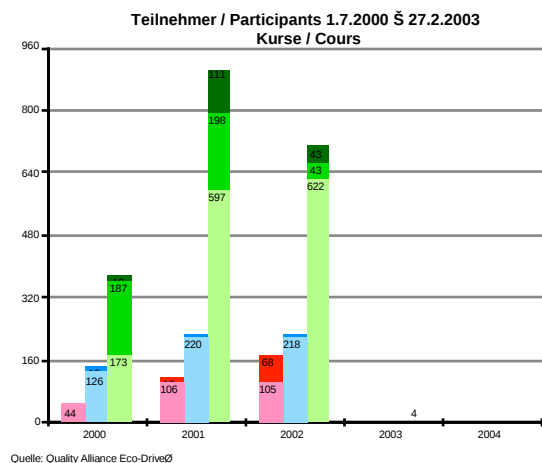


Quelle: Quality Alliance Eco-Drive®

Teilnehmer / Participants 1.7.2000 – 20.2.2003
Veranstaltungen / Evⁿements
Regionen / R^gions



Quelle: Quality Alliance Eco-Drive®



Die Ergebnisse beruhen auf der voll dokumentierten Kursstatistik und auf dem auditierten Wirkungsmodell.

Alle Projekte sind im MIS und damit auf www.misinteractive.ch dokumentiert.

Reporting Period: 1.1.2002 - 31.12.2002

www.eco-drive.ch Print 16.04.2003 P 1

		Total Kurse Cours / Trainings	Total Teilnehmer Participants	Total Outcome TJ/a	tCO ₂ / a	CHF/kWh
		245	36'226	159.99	10'691	0.0023
Product / Produit	Kurs / Cours Eco-Drive®	74	818	35.24	2'357	
Product / Produit	WK / Refresher on Simulator	2	316	23.95	1'603	
Product / Produit	Eco-Driver	104	391	0.40	7	
Product / Produit	Eco-Trainer / Coach	23	452	7.73	517	
Product / Produit	Special Event Truck / Bus	1	58	1.52	102	
Product / Produit	Special Event light vehicle	11	1'004	1.33	91	
Product / Produit	Instruction	18	22'320	78.65	5'266	
Product / Produit	Simu-Demo Drive	12	10'867	11.15	748	

2.3 Finanzbericht

Finanzbericht 2002 Uebersicht

Kosten

MIS-Nr.	Projekt-Titel	Total	Beitrag E-CH / QAED	Drittmittel
		Ist Projektrechnung	Ist	Ist
0230002	ASTAG Eco-Drive® Weiterbildung	27'690	4'690	23'000
0230003	TCS Eco-Drive® Weiterbildung	85'453	23'453	62'000
0230004	VDC Eco-Drive® Weiterbildung	489'867	99'867	390'000
0230005	Evaluation Kurzausbildungen	59'094	39'094	20'000
0230006	Eco-Driver (Neulenker) - Ausbildung	154'956	59'956	95'000
0230007	Eco-Trainer (Fahrlehrer) - Weiterbildung	307'247	205'247	102'000
0230008	swisspower gigathlon	256'227	56'227	200'000
0230009	Ecodriving Europe	13'164	13'164	0
0230010	Eco-Drive® Marketing, Qualitätssicherung	117'263	97'263	20'000
	Eco-Drive® Marketing, Qualitätssicherung Anteil ecoproces	230'086	230'086	
0230011	Manual Motoren- und Getriebetechnik für Eco-Trainer	16'000	8'000	8'000
0230012	VEL expo Ticino 2002	44'655	26'655	18'000
	Subtotal	1'801'702	863'702	938'000
0230013	Simutrucks für Neulenker - Ausbildung (noch nicht im MIS)	1'300'000	400'000	900'000
	Total QAED	3'101'702	1'263'702	1'838'000

Finanzierung

Beitrag EnergieSchweiz nach Wirkung	-705'000
Beitrag EnergieSchweiz an Initialkosten Eco-Driver / Eco-Trainer	-80'000
Beitrag EnergieSchweiz an Simutrucks	-400'000
	-1'185'000

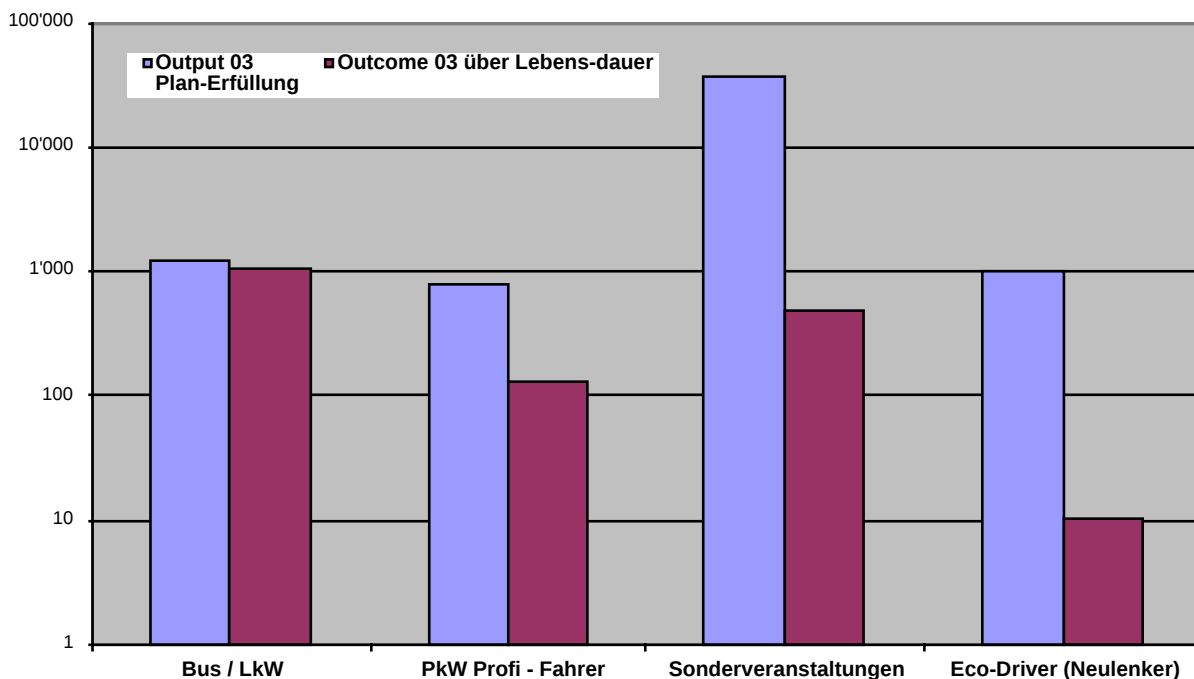
Saldo kalkulatorisch wegen Abgrenzungen (Aufwand vs. Ausgaben) **78'702**

3 Beurteilung der Aktivitäten

3.1 Massnahmen – Produktionsplan 2002

Die nachstehende Grafik zeigt die Strukturverhältnisse des Produktionsplanes. Sie macht klar, dass die „vornehmste“ Aufgabe, die Ausbildung der Neulenker (Eco-Driver), aus energetischer Sicht für die akzeptierte Wirkungsdauer von 10 Jahren wenig ergiebig und unwirtschaftlich ist. Das gilt auch für die Weiterbildung des breiten Publikums.

Die Verankerung von Eco-Drive® in der 2-Phasen-Ausbildung bedingt aber den Aufbau einer kritischen Masse und die Demonstration der Wirkung.



4 Ausblick

4.1 Strategische Ziele 2003–2004

Der Aus- und Weiterbildungsmarkt verlangt aus verständlichen Gründen hohe Transparenz und Sicherheit der Leistungserstellung. Die Ziele sind deshalb in Fortführung der Tätigkeiten 2002 auf die Periode 2003–2004 ausgerichtet. Dazu kommt, dass am 1.1.2005 ein neues Regime der Führerprüfung, die sog. 2-Phasen-Ausbildung, in Kraft tritt, die wahrscheinlich eine Neuausrichtung des QAED-Programmes erfordert. Die Strategiediskussionen dazu werden im ersten Halbjahr 2003 geführt.

Die strategischen Ziele im Einzelnen

- Produktmix beibehalten > alle Projekte weiterführen. Gute Produkte stärken.
- Die besten Fahrlehrer gut weiterbilden zu Eco-Trainern (Brancheneinschätzung ca. 25%, entsprechend ca. 600).
- Kapazität aufbauen für Neulenker-Ausbildung in 2 Phasen für eine Marktabdeckung durch die QAED von mind. 50% (40 000 Neulenker pro Jahr), davon ca. 50% mit Simulatoren und ca. 50% durch Eco-Trainer (Annahme: Zirka 600 Eco-Trainer bilden jährlich je 40 Eco-Driver aus).
- Bekanntheit von Eco-Drive® durch Teilnahme an Messen, Events mit Simulatoren und/oder Eco-Trainern steigern.
- Zusammenarbeit mit Autohandel stärken.
- Zusammenarbeit mit grossen Flotten stärken.
- Zusammenarbeit in Europa durch Ecodriving Europe stärken. Aufbau einer gemeinsamen Entwicklung von kostspieligen Investitionen (v.a. Simulatoren, Computer-Games). Aufbau eines Netzwerkes qualitätsgesicherter Ausbildungsstätten, die auch Leistungen via Entwicklungsagenturen an die Dritte Welt anbieten (Anfrage GTZ erhalten).
- Zusammenarbeit mit den Organen der Verkehrssicherheit (VSR, bfu, VESIPO) stärken als aktiver Beitrag zur Nachhaltigkeitsstrategie des Bundes.

Das Wichtigste: Die Arbeitsgruppe des ASTRA zur Entwicklung des Detailkonzeptes zur Einführung der 2-Phasen-Ausbildung nach 2005 hat einstimmig die Integration des Moduls „Eco-Driver“ und seiner praktischen Übungen anhand des Energie-Passes beschlossen. Damit ist die umweltschonende Fahrweise in qualitätsgesicherter Form integriert. Die QAED unternimmt die meisten Anstrengungen, bis Ende 2003 alle Voraussetzungen – Lehrmittel, Module, QMS, Betreuungs- und Weiterbildungskonzept für Fahrlehrer, Eco-Trainer-Kurse, Eco-Driver-Lektionen – für die 2-Phasen-Ausbildung zu schaffen. Dazu gehört auch der Aufbau der nötigen Produktionskapazitäten für die Ausbildung. Die QAED strebt einen Marktanteil von mind. 50%, entsprechend 40 000 Neulenkern pro Jahr, an.

Die Schwerpunkte „Weiterbildung“ und „Veranstaltungen“ sowie die unterstützenden Massnahmen „Qualitätssicherung“ und „Grundlagen/Ausbildungsmittel“ bleiben bestehen. Im Hinblick auf notwendige Kostensenkungen werden Wirkung und Wirkungsdauer von Kurzausbildungen – Demonstrationsfahrten auf dem Simulator, Eco-Trainer-Lektionen – extern evaluiert werden. Leider können angesichts der gegenüber Weiterbildungsmassnahmen höheren Einheitskosten viel weniger Veranstaltungen als gewünscht durchgeführt werden.

4.2 Spezielle Projekte

- Aufbau einer Flotte von 5 bis 6 Simutrucks für die Neulenker-Ausbildung. 1 bis 2 Sattelzüge für den permanenten Einsatz im Tessin und in der Romandie sind über die Budgets 2002 und 2003 finanziert. Die Simutrucks können aufgrund der vorgeschriebenen Tagesprogramme in der 2. Phase der Neulenker-Aus- und -Weiterbildung in der Einsatzregion für Sonderveranstaltungen und Ausbildungen in Unternehmen eingesetzt werden.
- Coaching bzw. Weiterbildung der Eco-Trainer aufbauen und durchführen. Ziele: Motivation, Produktionssteigerung, Qualitätssicherung, Kundenbindung. Anreiz für einen Kundenstamm der 600 besten Fahrlehrer. Das Projekt hat begonnen. Anstreben: Anerkennung der Eco-Trainer-Ausbildung im Weiterbildungsmodul für die sog. Moderatoren in der 2-Phasen-Ausbildung.
- Qualifikationsprogramm Eco-Drive®, Verkehrssicherheit, Kundenzufriedenheit > Nachhaltigkeit mit einer grossen Flotte – Schweizer Firma mit Niederlassungen in 15 Ländern, 700 LkW – aufbauen. Ziel: beispielhafte Aus- und Weiterbildung und Kommunikation der Nutzen intern und extern. Geplant.
- Events mit Autohandel durchführen. Auftakt mit Gewinnerin des „fort distinguished achievement award 2002“ (E. Reinhardt gut bekannt, Vorgespräche geführt).
- Events in Energiestädten durchführen. Motivation via Mailings an Energiestädte, Energiefachstellen, Mobilitätsberater. AfU. Ziel: Durchführung von Sonderveranstaltungen (vgl. Pt. 1 oben) und Unterstützung lokaler Fahrlehrer. Evtl. Kombination mit weiterentwickeltem GentleDriver – eine Aktion in Luzern.
- Entwicklung eines Computerspieles bzw. eines Onlinetools **„Eco-Drive® for all“** zur Unterstützung der Aus- und Weiterbildung von Neulenkern und von Alltagsfahrern mit einem persönlichen Mobilitätsberater zur Verkehrsmittelwahl und für die persönliche Energie-/CO₂-Bilanz (evtl. in Zusammenarbeit mit EnergieStadt, topten, novatlantis, Ecodriving Europe u.a.). Angesichts der Kosten ist trotz des relativ einfachen Absatzkanals an Neulenker eine einfache Machbarkeitsstudie mit Marktuntersuchung notwendig. Eine Kostenschätzung ist noch nicht möglich. Das Projekt kann nicht im Rahmen unseres Budgets finanziert werden.

4.3 Kosten und Finanzierung des Jahresplanes 2003

EnergieSchweiz hat am 29.11.2002 die Finanzierungsverfügung geändert, sodass auch Investitionsbeiträge und andere Initialkosten v.a. für die Neulenker-Ausbildung möglich sind.

Budget 2003 Uebersicht

Kosten Quelle: Produktionsplan > in eForms03 zu übertragen

MIS-Nr.	Projekt-Titel	Total		Beitrag E-CH / QAED		Eigenleistungen Drittmittel	
		Soll Vertrag	Ist Projektrechnung	Soll	Ist	Soll	Ist
0330002	ASTAG Eco-Drive® Weiterbildung	95'000		17'500		77'500	
0330003	TCS Eco-Drive® Weiterbildung	153'800		33'800		120'000	
0330004	VDC Eco-Drive® Weiterbildung	639'930		175'430		464'500	
0330005	Evaluation Kurzausbildungen	40'000		40'000		0	
0330006	Eco-Driver (Neulenker) - Ausbildung	275'000		275'000		0	
0330007	Eco-Trainer (Fahrlehrer) - Weiterbildung	365'000		85'000		280'000	
0330009	Ecodriving Europe	40'000		20'000		20'000	
0330010	Eco-Drive® Marketing, Qualitätssicherung	250'000		250'000		0	
0330011	Sonderveranstaltung Autokäufer: Aktion Ford	30'000		15'000		15'000	
0330012	expo Ticino 2003	13'600		12'850		750	
0330013	Simutrucks für Neulenker - Ausbildung	630'000		180'000		450'000	
Total Projektkosten		2'532'330	0	1'104'580	0	1'427'750	0
		100%		44%		56%	

Finanzierung

Beitrag EnergieSchweiz nach Wirkung	680'400	68%
Beitrag EnergieSchweiz an Initialkosten Eco-Driver / Eco-Trainer (2-Phasen-Ausbildung)	146'000	15%
Beitrag EnergieSchweiz an Simutrucks für Eco-Driver (2-Phasen-Ausbildung)	180'000	18%
Finanzhilfe in % Projektkosten	1'006'400	100%
	40%	

Saldo

98'180

Defizitfinanzierung

Beitrag EcoTrainer	20'000	Kursgelder (netto)
Beitrag SAVE	20'000	Ecodriving Europe
Beitrag Partner	40'000	Schlüssel: nach Eigenleistungen
	28'066	davon VDC
	7'251	davon TCS
	4'683	davon ASTAG
Mitglieder	10'000	Mitgliederbeiträge

Saldo zulasten / zugunsten QAED

8'180

PS Die Projektkosten, die der Verfügung 2002 zugrunde lagen, ging von zu optimistischen Schätzungen der Produktion aus.

Es sind keine selbständigen Kampagnen geplant (ungünstiges Kosten-Nutzen-Verhältnis, Streuverluste), es sei denn, solche würden uns angeboten. Wir nutzen alle uns gebotenen Möglichkeiten in bestehenden Vertriebskanälen.

4.4 Kommunikation – Potentiale und Chancen für Sponsoren

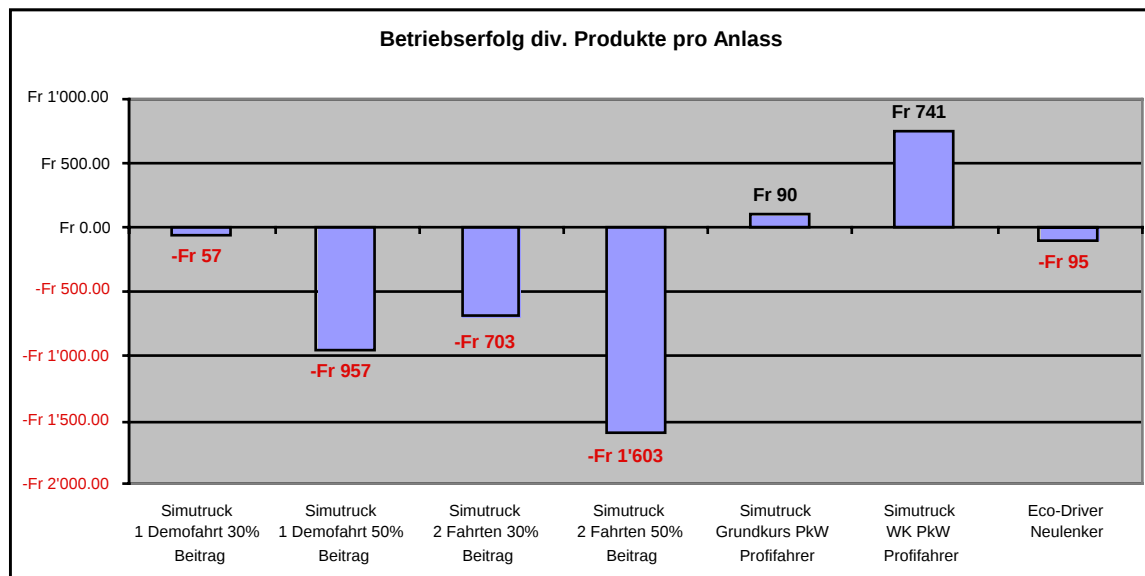
- 36 000 Teilnehmer an Kursen und Veranstaltungen über EnergieSchweiz mittels Giveaways
- 50 000 Kunden der Mobility, in Diskussion
- 100 Gemeinderäte in Energiestädten > kant. Energiefachstellen als Vermittler?
- 2500 Fahrlehrer > Newsletter Eco-Drive® beigelegt in L-Drive (Fahrlehrerzeitschrift)
- ? Berufsschulen (Pilot im Frühjahr mit Lehrlingen)

- > 100 000 Leser des Leonardo (VCS)
- > 1 000 000 Leser des touring (TCS) > 1 Seite kostet CHF 40 000.–
- > 800 000 Leser energie environnement (Romandie) > wird realisiert
- ? Mitglieder des ACS > Kooperation Veltheim Driving Center – ACS
- 3 000 000 Autohalter > Welcher Kanton legt der Jahresrechnung unseren Flyer bei?

Die Hauptsache: Kommunikation ist integrierter Bestandteil der geplanten Projekte. Alle Kanäle zu den Zielgruppen intensiv belegt.

Eine wachsende Bedeutung erhalten www.eco-drive.ch und www.misinteractive.ch.

4.5 Produktkalkulation: Wunsch und Wirklichkeit



Wie die Grafik am einfachsten und nicht überraschend zeigt, können einige Produkte mit dem Beitragssatz von CHF 450.– pro TJ und den bisherigen Annahmen zur Wirkung von Kurzausbildungen nicht kostendeckend angeboten werden. Das gilt insbesondere auch für die Neulenker-Ausbildung. Die Preise können aufgrund der Marktlage und der Vorgaben des Gesetzgebers (!) nicht nach oben angepasst werden. Sponsorengelder sind nicht erhältlich oder die Akquisition ist unerschwinglich.

5 Kontaktadressen

Die Projekte sind auf www.misinteractive.ch präsentiert.

Alle Partneradressen sind mit Links auf www.eco-drive.ch aufgeführt. Besonders weisen wir auch auf das europäische Programm www.ecodrive.org hin.