

# Entwicklung eines effektiven Anreizsystems für Endkonsumenten

Student: Stefan Strickler

Industriepartner: ENFLATE Konsortium (HSLU)

## 1. Hintergrund, Forschungsfragen & Zielsetzung

### Hintergrund

Die Energiestrategie 2050 erfordert ein angepasstes Stromnetz für Elektrofahrzeuge, Photovoltaikanlagen und Wärmepumpen. Netzbetreiber stehen vor Herausforderungen, da eine einfache Lösung wie das Verstärken der Leitungen teuer ist. Niedrige Netzkosten für Verbraucher und Zuverlässigkeit sind wichtige Ziele. Das Pilotprojekt der HSLU T&A testet Lösungen in einer Praxisumgebung in der Nähe von St. Gallen.



### Forschungsfragen & Zielsetzung

Die Herausforderung besteht darin, möglichst viele Teilnehmer mithilfe eines Anreizsystems für das Projekt zu gewinnen.

Wie kann das vorhandene Geld pro Teilnehmer am effektivsten eingesetzt werden?

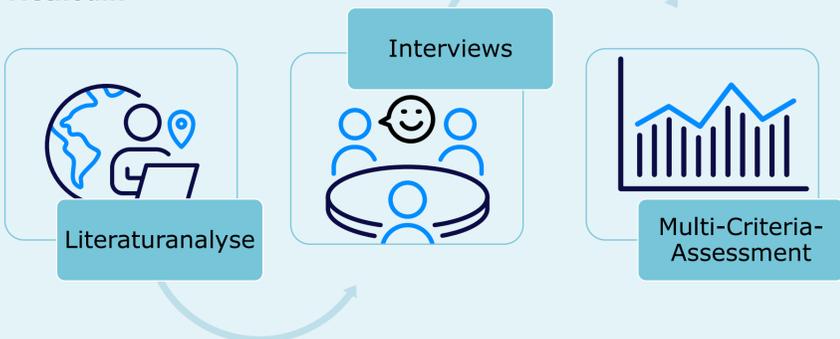
Welcher Motivator eignet sich für verschiedene Personentypen?

Materielle vs. Immaterielle Vergütung

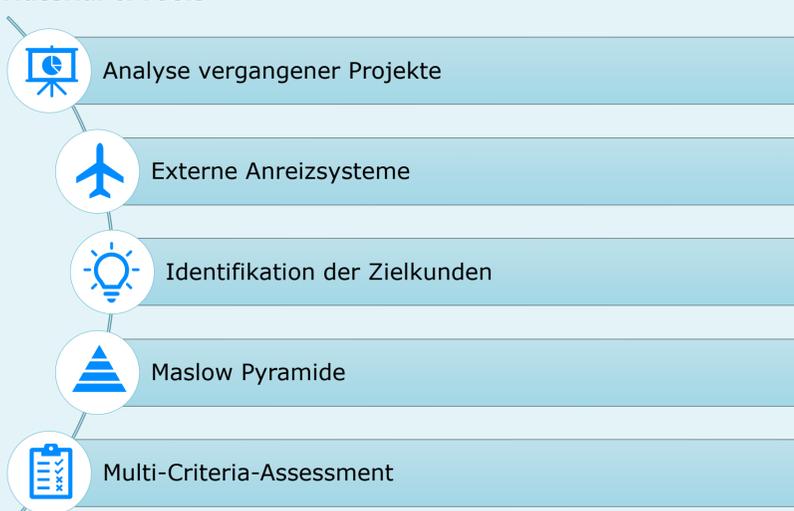
Intrinsische vs. Extrinsische Motivation

## 2. Methode & Material

### Methodik

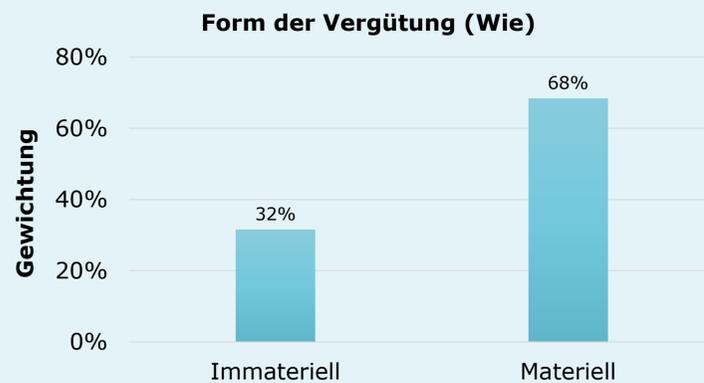


### Material & Tools



## 3. Resultate

### Ergebnisse



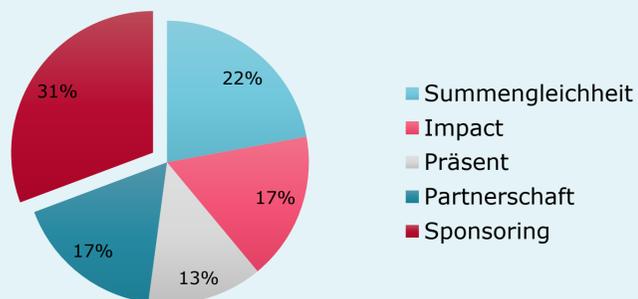
Die Materielle Variante wurde von Experten höher gewichtet.

Das Interesse nach Optimierung des Haushaltstromverbrauchs ist gross.

Als immaterielle Variante wurde laut dem MCA ein Workshop für die Teilnehmer am besten bewertet.

Als materielle Vergütung ist das Sponsoring die meistgewichtete Variante.

### Materielle Vergütungsvarianten



## 4. Diskussion, Schlussfolgerung & Ausblick

### Diskussion

Keiner der Teilnehmer hat nach einer Entschädigung gefragt, das Interesse am Thema Flexibilität und Verbrauchsoptimierung war jedoch sehr hoch.

### Schlussfolgerung

160.- CHF sind für Eigenheimbesitzer keine grosse Motivation. Ein Workshop zur Optimierung des Stromverbrauchs hat einen langfristigeren, finanziellen Effekt. Gleichzeitig kann der Betrag gesponsort werden, wobei die Teilnehmer indirekt davon profitieren.

### Ausblick

Weiter sollten die potentiellen Teilnehmer über das Anreizsystem informiert werden und die Möglichkeit erhalten eigene Vorwände einzubringen.

## Literatur

- Lowndes, L. (2014). Wie man das Eis bricht: 92 Wege, um mit jedem ins Gespräch zu kommen und Vertrauen aufzubauen (2. Aufl.). Mvg.
- Ryan, R. M [R. M.] & Deci, E. L [E. L.] (2000). Intrinsic and Extrinsic Motivations: Classic Definitions and New Directions. Contemporary educational psychology, 25(1), 54-67
- BetterEvaluation. (2023). Multi-criteria analysis. <https://www.betterevaluation.org>