

# PLUS MINUS



Regionalwerke AG Baden  
Haselstrasse 15  
5401 Baden  
Telefon 056 200 22 22  
Telefax 056 200 22 99  
www.regionalwerke.ch



PARTNER VON  
swisspower

Starker Auftritt, auch online 4  
Contracting macht Schule 10  
Nachhaltiger Messeauftritt 16  
an der comexpo Baden

# Schauen Sie bei uns online vorbei!

## Liebe Leserinnen und Leser

Haben Sie in diesem Jahr schon einmal [www.regionalwerke.ch](http://www.regionalwerke.ch) besucht? Wenn ja, dann haben Sie unseren neuen Internetauftritt bereits kennen gelernt und sich ein Bild davon machen können. Wenn nein, dann möchte ich Sie ermuntern, dies bei Gelegenheit nachzuholen. Durch die sogenannte Full-Responsive-Technologie ist unser Auftritt für alle gängigen internetfähigen Geräte optimiert.

Der Internetauftritt soll weniger uns als vielmehr Ihnen dienen. Wir freuen uns deshalb auf Ihr Feedback. Mit dem neuen Kundenportal wird die Interaktion mit uns vereinfacht. Selbstverständlich soll dies nicht den persönlichen Kontakt zu Ihnen ersetzen; wir wollen Sie aber unabhängiger von unseren Büropräsenzzeiten machen. Hintergrundberichte zum neuen Internetauftritt wie auch zum neuen Kundenportal finden Sie in der aktuellen Ausgabe unseres Kundenmagazins PlusMinus.

Mit Beispielen aus unserem stetig breiter werdenden Tätigkeitsgebiet zeigen wir zudem auf, wie sich die Regionalwerke AG

Baden vom ursprünglichen Energie- und Wasserversorger immer mehr zum Dienstleister rund um Infrastrukturen entwickelt. Durch eine erfolgreiche Tätigkeit im kompetitiven Marktumfeld steigern wir laufend unsere Innovationskraft. Wichtig ist dabei – und dies ist uns bewusst –, dass die zuverlässige Versorgung unserer Kunden mit Energie und Wasser die zentrale Aufgabe bleiben wird, an der wir uns am Ende des Tages messen lassen wollen.

Gilles Tornare, seit Anfang Mai unser neuer Leiter Marketing, Vertrieb, Energie, ist ein weiteres Thema im aktuellen Kundenmagazin. Er stellt sich Ihnen im Interview vor. Ich bin sicher, dass er uns noch erfolgreicher im Energie- und Dienstleistungsmarkt auftreten lassen wird.

Die gletschergeformte Geologie des Limmattals versetzt uns in die privilegierte Lage, das so wichtige Gut Wasser in schier beliebiger Menge und einwandfreier Qualität aus dem Boden zu fördern. Auch dieses Thema ist so spannend, dass wir es Ihnen nicht vorenthalten wollen.

Bei unserer neuen Lagerbewirtschaftungslösung, deren Investition sich in Jahresfrist amortisiert haben wird, kann man sich fragen, wieso wir dies nicht schon längst umgesetzt haben. Die Frage ist im Nachhinein müssig – zentral ist, dass wir uns als Unternehmen ständig hinterfragen und uns kontinuierlich weiterentwickeln.

Ich wünsche Ihnen viele interessante Einblicke in unseren Geschäftsalltag und viel Spass bei der Lektüre.

Freundliche Grüsse



Christoph Umbricht  
Geschäftsführer Regionalwerke AG Baden

## INHALT

- 4 Neue Webseite
- 6 Neues Kundenportal
- 8 Grundwasserstrom
- 10 Contracting
- 12 Ausbau Kraftwerk Turgi
- 14 Nistkästen im Netz
- 16 Nachhaltiger Messeauftritt
- 18 Solarstrom aus Baden
- 20 Effiziente Materialbewirtschaftung
- 22 Neuer Marketingleiter

### Impressum

Redaktionsteam:  
Karin Hitz  
Heinz Bolliger  
Andreas Doessegger  
Martin Sennhauser  
Stefan Worminghaus (Autor)  
Andreas Krebs (Autor)  
Regionalwerke AG Baden  
Telefon 056 200 22 22

An dieser Nummer haben mitgearbeitet:

Christoph Umbricht  
Rolf Gygax  
Markus Gsell  
Burkhard Kilcher  
Jonas Hurter  
Beat Mühlebach  
Gilles Tornare  
Heidi Wanner, Gemeindeammann Koblenz  
Walter Hohler, Natur- und Vogelschutzverein  
Gipf-Oberfrick

Layout und Produktion:  
S&W Werbeagentur AG bsw



# Starker Auftritt, auch online



Seit dem 3. Dezember 2014 ist die neue Internetseite [www.regionalwerke.ch](http://www.regionalwerke.ch) online. Der digitale Auftritt passt zum neuen Markenauftritt (Corporate Design) der Regionalwerke AG Baden.

«Ein gelungenes Firmenprojekt», freut sich Geschäftsführer Christoph Umbricht. Zusammen mit der S&W Werbeagentur AG aus Baden habe man das Gerüst und die Struktur bald gefunden. «Danach bedurfte es eines grossen Efforts aller Abteilungen. Der gesamte Content wurde überarbeitet und neu erstellt. Das Ganze zu integrieren war ein grosser Aufwand.» Dabei unterstützt hat uns eine FH-Studentin: zwei Wochen hat sie Texte getippt und Fotos hochgeladen.

Der alte Auftritt sei zwar inhaltlich korrekt gewesen, aber etwas verstaubt daherge-

kommen, so Christoph Umbricht. «Wir haben den Auftritt persönlicher und emotionaler gestaltet.»

Das neue Webportal der RWB ist übersichtlich, aufgeräumt, intuitiv und emotional. Stimmige Hintergrundbilder zeigen zufriedene Menschen. Sie alle wurden in und um die Stadt Baden im Grünen fotografiert, immer im Bild das Wirkungsgebiet der RWB. Das unterstreicht das Bekenntnis zu einer nachhaltigen Energieproduktion und die regionale Verbundenheit und Kunden-nähe der RWB.

«Wir nutzen den neuen Internetauftritt vermehrt für Vermarktungsprozesse», fährt Christoph Umbricht fort. Ziel sei es, einen namhaften Teil der Kommunikation mit den Kunden online abzuwickeln.

Neben der Bildsprache legt die RWB deshalb besonderen Wert auf den Kundennutzen und die Benutzerfreundlichkeit. Informationen zum Unternehmen und den Dienstleistungs- und Produkteangeboten sind mit wenigen Klicks abrufbar.

Der neue Webauftritt ist aber nicht nur für Kunden der RWB interessant. Wissbegierige finden auf [www.regionalwerke.ch](http://www.regionalwerke.ch) reichlich Informationen rund ums Thema Energie. Und die Seite wächst – «Aktualität ist uns wichtig», sagt Christoph Umbricht. Ein Team aus fünf Mitarbeitenden aus verschie-

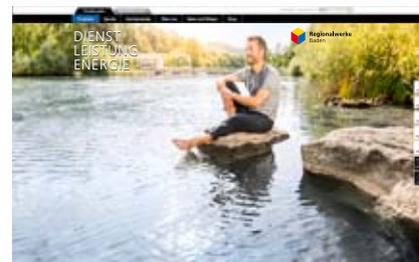
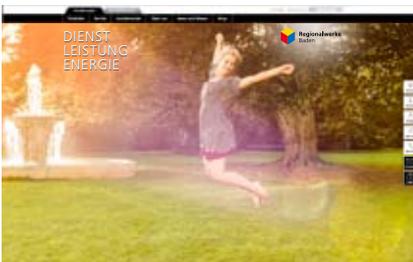
denen Abteilungen ist dafür zuständig, Hauptverantwortlicher ist Max Marchesi.

## Kennzahlen

- > ca. 250 Besucher pro Tag
- > durchschnittlicher Verbleib auf der Seite: 3,5 Min.
- > 40 Prozent regelmässige Besucher



[www.regionalwerke.ch](http://www.regionalwerke.ch)





Kundendaten



Rechnungen



Vereinbarungen



Zählerstandserfassung



Umzüge



Kundenmeldungen



Online-Schalter

### Tipp

Eröffnen Sie unter «ePortal» heute noch ein persönliches Benutzerkonto und füllen Sie im Konto die Adressfelder aus. Bei angemeldeten Benutzern wird die Adresse automatisch in die Online-Formulare eingefügt. Zugleich erhöht das Benutzerkonto die Sicherheit bei der Datenübertragung. Ihre Adresse bleibt selbstverständlich vor Fremdzugriffen geschützt.

[www.regionalwerke.ch](http://www.regionalwerke.ch)

> Kundencenter

> Kundenportal



## 7 × 24 Stunden offen

Haben Sie Ihre Stromrechnung verlegt? Möchten Sie wissen, wie viel Wasser Sie verbraucht haben? Oder wollen Sie Ihren Zählerstand melden? Im neuen Online-Kundenportal der Regionalwerke AG Baden werden Sie rund um die Uhr bedient.

Um ihre Kunden künftig noch besser bedienen zu können, hat die RWB im Dezember 2014 ihr Online-Kundenportal aufgesetzt ([www.regionalwerke.ch](http://www.regionalwerke.ch) > Kundencenter > Kundenportal). Es bietet viele praktische Funktionen und wird stetig ausgebaut. «Obwohl wir es noch kaum beworben haben, sind schon mehrere hundert Formulare via Kundenportal eingegangen», freut sich Rolf Gygax, Ressortleiter Netz- und Energieservice der RWB. «So gewin-

nen wir Zeit für anderes und unsere Kunden mehr Komfort.»

### Praktisch und sicher

Die 12 000 Kunden der RWB melden jährlich rund 2000 Umzüge. Machen sie dies via e-Portal, spart dies Zeit und Papier. Rolf Gygax betont aber, dass der RWB der persönliche Kontakt zu den Kunden weiterhin sehr wichtig ist. Wichtig sei auch der Datenschutz: «Wir haben uns als Unternehmen

strenge Regeln auferlegt und das Kundenportal mit den Spezialisten der Firmen transformIT und i-web umgesetzt.» transformIT ist langjähriger Software-Partner der RWB, i-web ist Spezialistin für Webangebote der öffentlichen Verwaltung und deshalb besonders sensibilisiert für das Thema Datenschutz.

Bei der Neugestaltung des Internetauftritts hat die RWB speziellen Wert auf das Kundenportal gelegt. Nach der Registrierung können die Kunden über einen geschützten Bereich auf ihre Daten zugreifen. Unter «Rechnungen» finden sie die aktuellen und früheren Rechnungen inklusive Bezahlstatus, unter «Vereinbarungen» die aktuelle Produktauswahl, Rechnungsperiode und Zahlungsart. Demnächst werden weitere Module folgen, die Verbrauchszahlen aufzeigen und grafisch darstellen. Zudem ist ein Preisrechner in Planung, der zum Bei-

spiel berechnet, wie hoch Ihre Rechnung für Strom aus 100 Prozent Wasserkraft wäre.

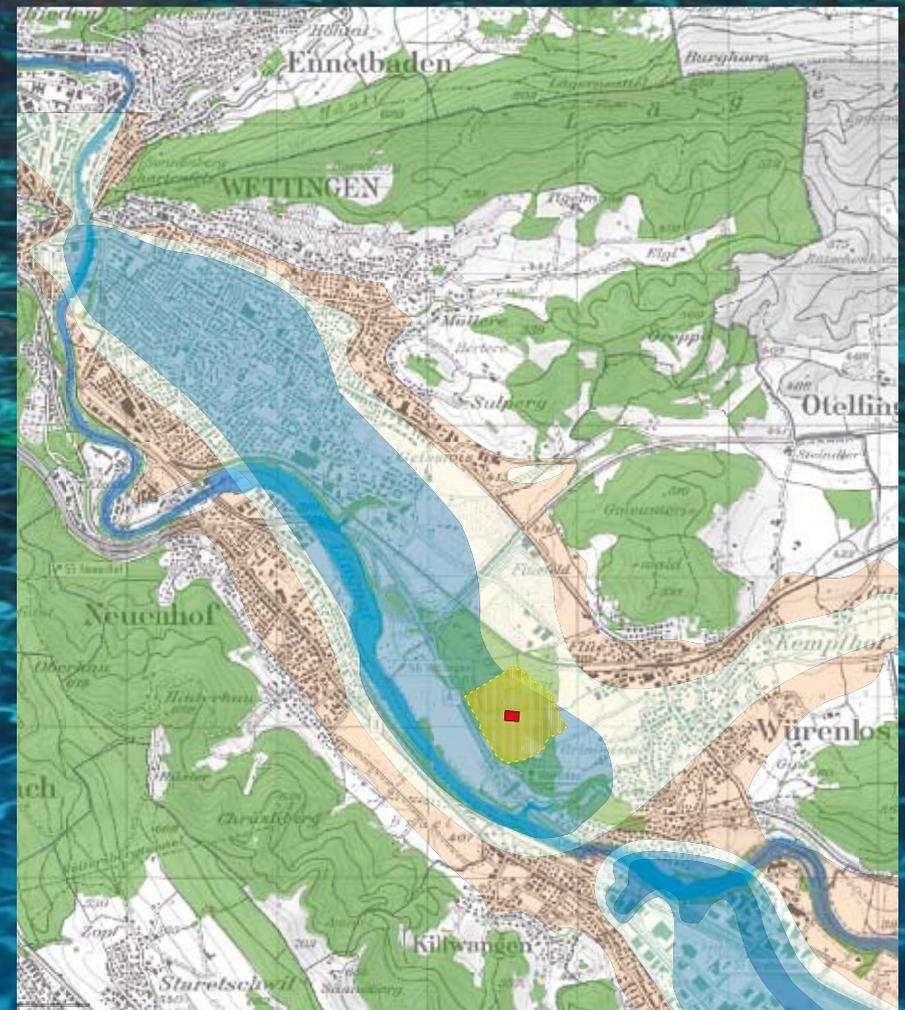
### Meldungen übermitteln

Die Module des Kundenportals führen auch zu diversen Formularen: Unter «Vereinbarungen» können Kunden ein anderes Stromprodukt bestellen oder sich ihre Rechnungen künftig per E-Mail zustellen lassen. Unter «Umzüge» melden sie unkompliziert einen Wohnungswechsel. Wer mit der RWB eine Zählerelbstablesung vereinbart hat, kann die Zählerstände unter «Zählerstandserfassung» übermitteln. Im «Online-Schalter» sind alle Formulare im Überblick zu finden.



# «Wasser ist das pure Leben»

Grundwasser ist unsere wichtigste Trinkwasserressource. Aus dem Grundwasserstrom, der durch das Limmattal fliesst, versorgt die Regionalwerke AG Baden über 20 000 Menschen.



■ Geringe Grundwassermächtigkeit  
■ Mittlere Grundwassermächtigkeit  
■ Grosse Grundwassermächtigkeit

■ Schutzzonen Grundwasserpumpwerk  
■ Grundwasserpumpwerk

Ein mächtiger Grundwasserstrom fliesst zirka 55 Meter unter der Erdoberfläche durch das Limmattal. «Im Vergleich zu dieser 15 Meter hohen und an manchen Stellen bis zu einem Kilometer breiten Wasserschicht ist die Limmat winzig», sagt Markus Gsell, Abteilungsleiter Erdgas-, Fernwärme- und Wasserversorgung der RWB. Fast 30 000 Kubikmeter Wasser – sie würden zwölf 50-Meter-Schwimmbecken füllen – fliessen pro Tag unter dem Wettinger Feld durch die Hohlräume des Untergrunds, zwängen sich durch die enge Klus nach Baden und weiter via Turgi nach Koblenz. «Wir sind gesegnet mit Grundwasser. Wasser ist das pure Leben», sagt Markus Gsell.

## Erstaunlicher Lebensraum

Grundwasser wird durch Niederschlags- und Flusswasser gebildet. Es speist artenreiche Lebensräume wie Quellbiotope, Moore und Feuchtgebiete – und bildet selbst einen erstaunlich artenreichen Lebens-

raum: augen- und farblose Krebschen, Würmer, Milben, Schnecken sowie unzählige Mikroben tummeln sich darin. Sie bauen organische Verbindungen ab und eliminieren Schadstoffe sowie krank machende Keime.

Für die Qualität des Grundwassers spielt der Boden eine besonders wichtige Rolle. Ein gesunder, tiefgründiger und biologisch aktiver Boden führt zu einer hohen Trinkwasserqualität.

## Respekt vor der Natur

Mehr als 80 Prozent der Wasserversorgung in der Schweiz werden mit Grundwasser gedeckt; davon können 40 Prozent unbehandelt in die Verteilnetze eingespeist werden. «Wenn wir das Grundwasser vor schädlichen Einwirkungen schützen, kann die heutige und künftige Versorgung mit einwandfreiem Trinkwasser sichergestellt werden», erklärt Markus Gsell. Zu den

wichtigsten Gefahrenquellen zählen die Landwirtschaft, die Siedlungsgebiete, die Industrie und die Verkehrswege.

In Trockenzeiten sinkt der Grundwasserspiegel um 80 Zentimeter, weiss Praktikant Jan Lukas. «Aber das Reservoir ist so riesig, da ist das nicht wirklich ein Problem.» Dennoch müsse man sorgsam mit dem Wasser umgehen. «Wie mit jeder Ressource», sagt Markus Gsell, geht zum Brünneli, öffnet den Hahn und erzählt, wie das Wasser angetrieben von der Sonne aus dem Meer aufsteigt, sich später ganz woanders als Wolken abregnet, durch Humus und Gesteinsschichten sickert und dabei gereinigt und mit Mineralien angereichert wird. Später wird das Grundwasser hochgepumpt und gespeichert, um dann durch ein komplexes Netz an Wasserleitungen zu fliessen, damit es aus dem Hahn herauskommen kann. «Nicht dass ich erstarre. Aber eine gewisse Ehrfurcht ist schon da.»

## Grundwasser in der Schweiz

Die Schweiz ist reich an Grundwasser: rund 150 Milliarden Kubikmeter sind im Untergrund gespeichert. Das entspricht in etwa dem Volumen aller Schweizer Seen. Wäre die gesamte Grundwassermenge gleichmässig auf der Oberfläche verteilt, stünde die Schweiz 3,5 Meter unter Wasser. Grundwasser wird nicht nur für die Trinkwasser- und Brauchwasserversorgung (z. B. landwirtschaftliche Bewässerung, Lösch- und Industrierwasser) entnommen, sondern dient zunehmend auch als Ressource zur Energiegewinnung (Geothermie) und für die Mineral- und Thermalwassernutzung.

[www.regionalwerke.ch](http://www.regionalwerke.ch) >  
privatkunden >  
produkte > wasser >  
herkunft-unseres-wassers



# Contracting macht Schule

Die Regionalwerke AG Baden plant und baut den neuen Nahwärmeverbund der Schulanlage in Koblenz und betreibt diesen im Rahmen eines Contractings. Für die Gemeinde ist das eine wirtschaftliche, mit wenig Umtrieben verbundene Lösung.

Seit 2010 arbeitet die Gemeinde Koblenz mit der Regionalwerke AG Baden zusammen. Die Spezialisten der Energiefachstelle haben zunächst ein Energieleitbild für den 1600 Einwohner zählenden Ort erarbeitet, inklusive Energiekonzept für die Gemeindegliederschaften. «Das Wichtigste, das wir bereits umsetzen konnten, ist der Energiefonds, ein Förderkonzept für erneuerbare Energien», sagt Gemeindeammann Heidi Wanner.

Im Rahmen des Energiekonzepts hat die RWB eine umfassende Analyse des Nahwärmeverbundes der Schulanlage – bestehend aus zwei Schulhäusern, Kindergarten und Mehrzweckhalle – erarbeitet. «Aufgrund dieser Analyse konnten wir uns für ein neues Heizsystem entscheiden», sagt Heidi Wanner. Es handelt sich dabei um eine sogenannte bivalente Anlage mit 230 Kilowatt Leistung: eine Grundwasser-Wärmepumpe soll die Grundlast erbringen,

eine neue effiziente Ölheizung die Spitzen abdecken.

## Zeichen des Vertrauens

Erste, lärmintensive Arbeiten wurden während der Frühlingsferien ausgeführt. Mit Beginn der nächsten Heizsaison im September sollen sämtliche Arbeiten abgeschlossen sein. «Dann wird die Schulanlage zu 60 Prozent mit erneuerbarer Energie beliefert. Dieser Anteil wird mit jeder Gebäudesanierung steigen, da der Energiebedarf sinken wird», erklärt Martin Sennhauser, Leiter Energiefachstelle der RWB. «Wir freuen uns, nach gut fünf Jahren Begleitung der Gemeinde Koblenz das Gesamtkonzept für die Schulanlage umsetzen zu können. Das ist auch ein Vertrauensbeweis.»

Von einer auf Vertrauen basierenden, guten Zusammenarbeit spricht auch Gemeindeammann Heidi Wanner. Deshalb habe die

Gemeinde die RWB mit der Sanierung der Heizungsanlage und Wärmeverteilung beauftragt. «Für das Contracting haben wir uns entschieden, weil wir eine wirtschaftliche, mit wenig Umtrieben verbundene Lösung gesucht haben.» Die Investition in die neue Anlage beträgt rund eine Mio. Franken, zwei Drittel finanziert die RWB, einen Drittel übernimmt die Gemeinde selber. Die Stimmbürger haben die Finanzierung wie auch die resultierenden Betriebs- und Finanzierungskosten während 15 Jahren einstimmig genehmigt. Nach Ablauf dieser Frist geht die Anlage ins Eigentum der Gemeinde über.

## «Rundum-sorglos-Paket»

Die Regionalwerke AG Baden ist seit 20 Jahren im Contracting tätig. In jüngster Zeit hat sie dieses Geschäftsfeld ausgebaut und gestärkt. «Der Kunde bezahlt die Energie, nicht die Heizanlage», erklärt Martin Sennhauser das Prinzip. Der Contractor ist während der Vertragslaufzeit verantwortlich für sämtliche Leistungen wie Energie-Einkauf, Wartung, Unterhalt, Versicherung und Finanzierung. Der Kunde profitiert dabei von der Erfahrung der RWB sowie einer flexibel auf seine Bedürfnisse abgestimmten Lösung. Zudem trägt die RWB als Contractor die

## Die Vorteile des RWB-Contractings

- › Das Anlagen-, Finanz- und Betriebsrisiko liegt beim Contractor
- › Kapitalbindung und eigene Rückstellungen für Erneuerung und Unterhalt sind nicht nötig
- › Die Anlage wird durch den Contractor professionell betreut, überwacht und gewartet
- › Der Kunde delegiert Verantwortung und Risiko und spart eigenes Personal
- › Transparente Verträge und Abrechnungen sind bei der RWB selbstverständlich
- › Der Kunde und die RWB haben einen Anreiz, die Energieeffizienz zu erhöhen

[www.regionalwerke.ch](http://www.regionalwerke.ch) >  
privatkunden > service >  
schlussselfertige-  
energieanlagen > contracting



Risiken für allfällige Ersatzinvestitionen in die Wärmeerzeugung während der Laufzeit des Vertrages. Martin Sennhauser spricht denn auch von einem Rundum-sorglos-Paket.

## Zweite Maschinengruppe fürs Kraftwerk Turgi

In den vergangenen Jahren hat die Limmatkraftwerke AG sukzessive ihre Anlagen Kappelerhof, Aue und Schiffmühle ausgebaut. Mit dem Projekt in Turgi wird nun das letzte der vier betriebseigenen Kraftwerke ausgebaut.

Über 6000 zusätzliche Haushalte können dank den bereits abgeschlossenen Ausbauprojekten der Limmatkraftwerke AG Jahr für Jahr mit erneuerbarem, CO<sub>2</sub>-neutralem Strom versorgt werden. Durch die ökologischen Ausgleichsmassnahmen sind zudem vielfältige Lebensräume für Tiere und Pflanzen sowie Naherholungsräume für den Menschen entstanden. Auch das geplante Ausbauprojekt des Kraftwerks Turgi vereint den Aspekt der Wirtschaftlichkeit mit der Rücksichtnahme auf die Natur.

«Wir haben im Vorfeld verschiedene Ausbauproduktionsvarianten geprüft. Dabei war nicht das Produktionsmaximum unser Ziel, sondern

ein vernünftiges Projekt mit einem vertretbaren Eingriff in die Natur», sagt Andreas Doessegger, Abteilungsleiter Betrieb und Kraftwerke der Regionalwerke AG Baden. So wurde beispielsweise die Idee einer Wehrklappe oberhalb des Kraftwerks verworfen, weil sie ein zusätzliches Hindernis für Fische bedeutet hätte. Stattdessen bleibt im Projekt die bereits bestehende Restwasserschwelle erhalten, die fischgängig ist und den Durchgang für kleine Boote ermöglicht.

### Rund 1200 Haushalte mehr

Das vorliegende Projekt für das Kraftwerk Turgi sieht eine Erhöhung der Ausbaumas-

sermenge von heute 35 auf 80 Kubikmeter vor. Die Stromproduktion soll um 5,4 Gigawattstunden erhöht werden, was dem Jahresverbrauch von rund 1200 Haushalten entspricht. Als wichtigste erforderliche Massnahmen nennt Andreas Doessegger das Ausbaggern von Kiesablagerungen im Oberwasserkanal, dessen Verbreiterung an neuralgischen Stellen, die moderate Erhöhung des Streichwehrs und nicht zuletzt den Einbau einer zweiten Maschinengruppe inklusive Maschinenhaus.

### Kooperation mit der ETH

Eine interessante Kooperation ist die RWB beim Thema Umgehungsgewässer für Fische eingegangen, die wie alle anderen relevanten Punkte im ausführlichen Umweltbericht des Ausbauprojekts aufgeführt ist: Gemeinsam mit der Versuchsanstalt für Wasserbau, Hydrologie und Glaziologie der ETH Zürich wird eine geeignete Fisch-

### Wasserkraftnutzung seit bald 200 Jahren

Die Wasserkraftnutzung in der Limmatschlaufe bei Turgi datiert in die Anfänge des 19. Jahrhunderts. Um 1828 nahm die Spinnerei Bebié dort den Betrieb auf. Ende der 1880er-Jahre ersetzte man die Wasserräder durch Jonval-Turbinen, welche die Transmissionen der Fabrik antrieben. 1905 bis 1909 wurde die mechanische Nutzung der Wasserkraft aufgegeben: Durch Francis-Turbinen angetriebene Generatoren erzeugten von nun an Strom. Der Spinnereibetrieb endete 1962 mit dem Verkauf der Fabrik an die Brown, Boveri & Cie. AG. Das heutige Maschinenhaus mit der Kaplan-S-Rohrturbine stammt von 1985/86. Im Jahr 1995 wurde die Kraftwerksanlage durch die Limmatkraftwerke AG übernommen.

abstiegshilfe evaluiert. Zu modernen Technologien ist auch der geplante Geschiebeabzug zu zählen, der mithilfe einer Wirbelröhre das Flussgeschiebe aus dem Oberwasserkanal ableiten soll.

Als nächster Schritt wird nun das definitive Bauprojekt unter Einbezug aller Interessengruppen ausgearbeitet. «Wenn alles nach Plan läuft, können die Baubewilligung und die Konzession 2016 erteilt und das neue Kraftwerk nach dreijähriger Bauzeit 2019 in Betrieb genommen werden», blickt Andreas Doessegger in die Zukunft.

Maschinenhaus



Einlauf Oberwasserkanal



Unterhaltsarbeiten



Zentrale mit Kaplan-Turbine



# Nistkästen im Netz

Dem Geoinformations-Netzwerk geoProRegio gehören vor allem Gemeinden sowie Versorgungs- und Entsorgungsunternehmen an. Es dient aber nicht nur wirtschaftlichen Zwecken. Dies zeigt das Beispiel des Natur- und Vogelschutzvereins Gipf-Oberfrick.

Im Gebiet Farnsberg haben letztes Jahr Baumläufer genistet, im «Dürstli» Blau-meisen, auf dem «Chornberg» Sieben-schläfer und Waldkauz. Die Mitglieder des Natur- und Vogelschutzvereins Gipf-Oberfrick wissen ganz genau, wer in welchem der 230 Nistkästen haust. Und wo exakt diese hängen. Das war nicht immer so, berichtet Walter Hohler, seit 40 Jahren Mitglied des Vereins. Denn ständig gibt es Veränderungen: wo vorher der Waldkauz nistete, leben das Jahr darauf vielleicht Hornissen. Kaputte Nistkästen müssen repariert oder ersetzt, neue aufgehängt werden. «Wir hatten die Übersicht für die regelmä-sige Nistkastenkontrollen verloren.»

## «Eine Rieserbüez»

Deshalb habe er alle Kästen in eine eigens entwickelte Datenbank eingetragen, inklusive Fotos der Nistkästen und ihrer Bewohner. «Eine Rieserbüez.» Dann ging es darum, die Landkarten zu integrieren, auf

denen die genauen Standorte der Nistkästen eingezeichnet sind. Diesen geografischen Bezug stellt die geoProRegio AG her. «Sie ermöglicht uns, auf ihrem Webportal [www.geoproregio.ch](http://www.geoproregio.ch) alle Nistkästen nach verschiedensten Attributen, Karten und Grössen darzustellen», erklärt Walter Hohler und fasst zusammen: «Ich mache die Datenbank, geoProRegio sorgt für die Visualisierung.» Wenn die Vogelschützer einen Kasten umplatzen oder einen neuen aufhängen, schicken sie die Koordinaten an die geoProRegio AG, welche die Landkarte entsprechend aktualisiert. «Für die Administration und vor allem die Nistkastenkontrolle ist das eine enorme Rationalisierung», sagt Walter Hohler.

## «Grosser Nutzen»

«Das Projekt beweist, dass die Verwendung von Geoinformation zum Allgemein-gut geworden ist», freut sich Burkhard Kilcher, Abteilungsleiter Planung und GIS

der RWB und Geschäftsführer der geoPro-Regio AG. geoProRegio spiele dabei den Brückenbauer, schlage den Bogen von der abstrakten digitalen Welt in die Wirklichkeit. «geoProRegio besteht im Kern aus einem umfangreichen Netzwerk an Informationen», erklärt Burkhard Kilcher. Diese würden von der geoProRegio AG gezielt zusammengetragen und kundenspezifisch aufbereitet, sodass der jeweils Berechtigte genau die Informationen erhält, die er für die tägliche Arbeit benötigt. «Im lokalen Umfeld und wirtschaftlich gesehen ein Akt von unschätzbarem Wert.»

## Stetig wachsendes Netzwerk

Bereits profitieren über 70 Gemeinden, Versorgungs- und Entsorgungswerke, aber auch die Stadtpolizei Baden und das Regionale Führungsorgan (RFO) Region Lenzburg von dem stets wachsenden Informations-Netzwerk. Sie können freigegebene Daten einsehen und für eigene Zwecke nutzen.

Von grossem Wert sei der Zugang zu Geo-daten zum Beispiel auch für die Immobilien-bewirtschaftung, für den Tourismus oder für Versicherungen, so Burkhard Kilcher.

Haben auch Sie Interesse? Dann besuchen Sie uns auf [www.geoproregio.ch](http://www.geoproregio.ch)



Die geoProRegio AG wurde 2012 gegründet. Gesellschafter der Firma sind die Werke aus Aarau, Baden, Lenzburg, Suhr und Zofingen. Im Auftrag ihrer Kunden visualisiert, publiziert, verwaltet, analysiert, erfasst und archiviert sie umfangreiche Geodatenbestände, vor allem aus den Bereichen Leitungskataster, Bauwesen, Raumplanung, öffentliche Sicherheit, Unterhalt und Umweltschutz.

[www.geoproregio.ch](http://www.geoproregio.ch)



Junge Krähen



Junger Waldkauz



Schwarzspechtspuren



Singdrossel-Nest



# Erfolgreicher Messeauftritt an der comexpo 2015

Vom 30. April bis 3. Mai trat die Regionalwerke AG Baden mit einem originellen Stand an der Gewerbeausstellung comexpo im Trafo auf – das Zentrum des Standes zierte ein rund 9 Meter hoher, rot blühender Kastanienbaum, an der Rückwand befand sich eine fast 100m<sup>2</sup> grosse Blache mit einem Planausschnitt von Baden und Umgebung.

Die RWB präsentierte sich unter dem Motto «Bewusst in die Zukunft» und legte den Fokus des Auftritts auf ihr breites Engagement für eine nachhaltigere Energiezukunft.

«Bewusst» war auch das Standkonzept gewählt. Alle Standkomponenten konnten nach der Messe weiterverwendet oder problemlos recycelt werden. Der schöne Baum ging als Geschenk an die Stadt Baden und hat einen neuen Standort beim Terrassenbad Baden. Die gigantische Rückwandblache wurde mittlerweile zu Wettbewerbspreisen, das heisst zu Umhängetaschen und Portemonnaies, verarbeitet. Das übrige Material ging an den Standbauer zurück oder wurde dem Recycling zugeführt.

Bei der Bewirtung der Besucher achtete die RWB auf regionale Produkte. Nur der Wein stammte von etwas weiter weg – aus dem Wallis, das mit der Gastregion Obergoms ebenfalls an der comexpo präsent war.

Die RWB schaut auf eine erfolgreiche Messe zurück. Die vielen schönen Begegnungen, der rege Austausch mit Kunden, Partnern, Freunden und auch der tolle Einsatz des aufgestellten RWB-Standpersonals wirken noch immer nach.

## Unser Beitrag für eine klimaneutrale Messe

Die Regionalwerke AG Baden hatte die erwarteten Treibhausgas-Emissionen der comexpo 2015 im Voraus berechnet. Damit die Messe das Prädikat «CO<sub>2</sub>-neutral» tragen durfte, hatte die RWB die CO<sub>2</sub>-Emissionen mit dem Kauf von Kompensationszertifikaten neutralisiert. Die Zertifikate stammten vom Biomasse-Projekt der Firma Pavatex aus Cham.

Erleben Sie den Baumtransport unter [www.regionalwerke.ch](http://www.regionalwerke.ch) > privatkunden > news und wissen > wissen > comexpo-messe



GWERBE BADEN WETTINGEN  
**comexpo**  
Sehen, was morgen bewegt

**CO<sub>2</sub>-neutral**

dank dem Engagement der  
Regionalwerke AG Baden



# Solarstrom aus Baden ist begehrt

Wegen der anhaltend starken Nachfrage nach regional produziertem Strom aus Sonnenenergie hat die Regionalwerke AG Baden bereits die sechste Photovoltaik-Grossanlage gebaut. Wissenswertes zur Solarstrom-Produktion in Baden Nord bietet ein neues Internetportal.

Jonas Hurter auf dem Dach des Parkhauses Gartenstrasse

Die AQUAE-Strom-Kunden der RWB können beim Bezug ihres lokal erzeugten Stroms aus erneuerbaren Quellen zwischen drei Angeboten wählen. Zur Auswahl stehen ein reines Wasserstromprodukt sowie zwei Mixprodukte aus Wasser- und Sonnenstrom.

In den letzten Jahren ist der Bedarf an Wasser- und Sonnenstrom kontinuierlich gestiegen. Das ermöglichte der RWB den Bau von fünf grossen Photovoltaik-Anlagen. Die sechste Anlage, die zusammen mit der ABB Immobilien AG auf der Halle 54 realisiert wird, steht kurz vor der Inbetriebnahme.

## Neue Anlagen im Jahresrhythmus

Die erste PV-Grossanlage auf dem Nordhaus beim Bahnhof baute die RWB damals aus eigener Initiative, erzählt Projektleiter Jonas Hurter. «Mittlerweile ist die Nachfrage so gross, dass wir neue Anlagen bau-

en müssen, wenn wir den verkauften Photovoltaik-Strom weiterhin selber erzeugen wollen.» Auf die Anlage auf dem Nordhaus folgten im Jahresrhythmus PV-Anlagen auf dem ABB-Power-Tower, dem Parkhaus Gartenstrasse, der Heizzentrale Baden und der Berufsfachschule BBB – alles Anlagen im Gebiet Baden Nord, das als Standort der ABB und der Alstom eine hohe Affinität zur Stromerzeugung hat.

## Erste grosse Ost-West-Anlage

«Das Besondere an der neuen Anlage auf der ABB Halle 54 ist die Ost-West-Ausrichtung der Solarpanels», sagt Jonas Hurter. Es handelt sich um die erste Anlage dieses Typs, welche die RWB gebaut hat. Die grosse Mehrheit der Photovoltaik-Anlagen ist nach Süden ausgerichtet, was in unseren Breitengraden die intensivste Sonneneinstrahlung verspricht. Es gibt aber noch andere Faktoren, die für die optimale Anlageausrichtung eine Rolle spielen: «Einerseits

muss die Gebäudegeometrie berücksichtigt werden, andererseits ist es vorteilhaft, wenn nicht alle Anlagen genau zur selben Zeit ihr Produktionsmaximum haben», erklärt Hurter.

Während eine klassische «Süd-Anlage» ihre grösste Leistung um die Mittagszeit erreicht, haben Ost-West-Anlagen am Morgen und am Abend weitere Produktionsspitzen. Elektrische Energie kann nur sehr schwer in grossen Mengen gespeichert werden. Die Herausforderung der Photovoltaik-Technologien ist daher eine möglichst gute Verteilung der Stromproduktion über den ganzen Tag.

## Live-Daten zur Stromproduktion

Um den Kunden eine Übersicht über die mittlerweile ansehnliche «Flotte» an Photovoltaik-Anlagen zu bieten, hat die RWB ein Internetportal in Betrieb genommen. Unter <http://regionalwerke.solarlog-web.ch>

## Technische Daten der Anlage ABB Halle 54

- › 270 Sky Panels mit je 270 Watt Leistung
- › Peak-Leistung von 73 Kilowatt bei Standardbedingungen
- › Insgesamt 445 m<sup>2</sup> Panelfläche
- › Antireflektierende rahmenlose Panels
- › Höchste Belastbarkeit durch 5 mm gehärtetes Solarglas
- › Hagelwiderstandsklasse HW4 (Hagelkörner bis 40 mm Durchmesser)

[www.regionalwerke.ch](http://www.regionalwerke.ch) >

privatkunden >  
 produkte > strom >  
 stromprodukte >  
 aquae-strom



sind Bilder, Standorte und technische Angaben der Anlagen zu finden. Ausserdem bietet die Plattform laufend aktualisierte Daten zur momentanen Leistung, zum Wetter, zum Umweltbeitrag wie auch Auswertungen zum Leistungsverlauf innerhalb eines Tages, einer Woche, eines Jahres oder über die ganze bisherige Lebensdauer einer Anlage hinweg.

# Hocheffiziente Materialbewirtschaftung



Als eines der ersten Stadtwerke in der Schweiz hat die Regionalwerke AG Baden ein Barcode-System für die Materialbewirtschaftung eingeführt. Dies macht die Verfügbarkeit der im Werkhof gelagerten Artikel noch sicherer und deren Bereitstellung so einfach wie noch nie.

Wer gerne in den Baumarkt geht, wird vom Werkhof der RWB begeistert sein: Fein säuberlich sortiert und beschriftet warten über 5 000 Artikel von der Rohrmuffe bis zum Strassenkandelaber auf ihren Einsatz. Gut die Hälfte dieser Artikel – insbesondere regelmässiges Verbrauchsmaterial – ist seit Neuestem in einem Barcode-System erfasst. Jeder Artikel wird dabei über eine Nummer und einen Strichcode bewirtschaftet.

Wenn ein Mitarbeiter einen Arbeitseinsatz vorbereitet, kann er seit Beginn dieses Jahres so einfach wie im Supermarkt mit dem Scanner in der Hand durch die Regale gehen und das Material beziehen. Im Hintergrund wird der Bestand der erfassten Artikel laufend aktualisiert, was die Bestellabläufe noch einfacher und effizienter macht. Zudem wird der

Materialbezug auf dasjenige Projekt verbucht, für das der Artikel eingesetzt wird.

## Mehr Effizienz

«Wir sind sehr zufrieden, dass die Umstellung auf Anhieb funktioniert hat», sagt Beat Mühlebach, Ressortleiter Werkhof und Logistik der RWB. Nach einigen Probeläufen im Vorfeld wurde die Inventarisierung Mitte Dezember zum Anlass genommen, das Barcode-System einzuführen. Die Erfahrungen damit waren bisher durchwegs positiv. «Die von Hand ausgefüllten Materialbestellscheine sind Vergangenheit. Die Zeit, die wir früher dafür aufgewendet haben, können wir für andere nutzen», sagt Beat Mühlebach.

Bis Mitte Jahr werden noch weitere Artikel im System erfasst, dann ist das Projekt abgeschlossen. Die eher selten verwendeten Artikel verbleiben im uncodierten «Handlager», und auch die Materialien, die just-in-time auf die Baustellen geliefert

werden, laufen nicht über die elektronische Lagerbewirtschaftung. Alle übrigen Artikel sind Teil des digitalen Logistik-Kreislaufs von der Materialbeschaffung bis zur Ausgabe.

## Immer die richtige Menge

Damit die permanente Verfügbarkeit der Artikel gewährleistet ist, hat Beat Mühlebach für jeden einen sogenannten Bestellpunkt definiert. Wenn der Bestand auf diesen Wert abgesunken ist, meldet das System, dass eine Bestellung nötig ist. Wichtig ist dabei, so wenig «totes Kapital» wie nötig zu lagern, aber immer so viel, damit notfalls auch grössere Störungen in der Versorgung mit Strom, Gas, Wasser und Fernwärme rasch behoben werden können.

Eine effiziente Beschaffung trägt viel zur Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens bei. Das beherzigt auch die RWB. «Einen grossen Teil unserer Einkäufe tätigen wir in einem Einkaufspool mit anderen Aargauer Stadtwerken. Ausserdem vereinbaren wir mit den Lieferanten Jahreskonditionen sowie Losgrössen, was ebenfalls zu einem besseren Preis führt», sagt Beat Mühlebach. «Dies kommt letztlich unseren Kunden zugute.»

## Kurze Geschichte des Strichcodes

Erste Tests mit Strichcodes wurden 1949 in den USA durchgeführt. 1952 wurde für diese Technologie das Patent erteilt. In der Schweiz gab es um 1968 Versuche der Migros, Artikel elektronisch einzulesen, was jedoch wieder eingestellt wurde.

Erst Mitte der 70er-Jahre begannen sich die Strichcodes als Erfassungssystem im Detailhandel durchzusetzen.

In den 90er-Jahren kamen die quadratischen, «gepixelten» 2D-Codes auf, die heute mit vielen Smartphones gelesen werden können. In der Logistik-Branche werden immer häufiger auch RFID-Chips mit Funksender eingesetzt. Diese können bequem über Distanz erfasst und zugewiesen werden.



# «Kundenorientierung ist das A und O»

Gilles Tornare ist der neue Abteilungsleiter Marketing, Vertrieb, Energie der Regionalwerke AG Baden. Im Interview spricht er über seine ersten Eindrücke, seine Aufgaben und Herausforderungen.

## Herr Tornare, Anfang Mai haben Sie die Stelle bei der Regionalwerke AG Baden angetreten. Haben Sie sich gut eingearbeitet?

Ja, ich habe mir in der kurzen Zeit ein erstes Bild von der RWB machen können. Mir gefällt es sehr gut hier. Die gesamte Belegschaft ist motiviert und engagiert. Die Firma hat Charme, ist aktiv und dynamisch. Als Querverbands-Unternehmen deckt sie ein breites Spektrum ab – das finde ich extrem spannend.

## Was ist Ihre Aufgabe?

Das gesamte Produkt-Portfolio der RWB erfolgreich zu vermarkten. Im Hinblick auf die potentiell kommende zweite Strommarktöffnungsstufe ist es wichtig, das Marketing zu verstärken und Aktivitäten zur Stärkung der Kundenbindung zu entwickeln.

## Wie kann das konkret aussehen?

Die Kundenorientierung ist das A und O. Wichtig ist, dass wir ein gutes Image verankern können. Die Kunden müssen sich positiv an die RWB erinnern, wenn dereinst tatsächlich auch Privathaushalte den Stromanbieter frei wählen

können. Generell wollen wir aufzeigen, was die RWB für ihre Kunden Gutes tut und wie man Energie sinnvoll und nachhaltig einsetzt und produziert. Das ist nicht so einfach zu vermitteln, weil Strom und Gas unsichtbar sind und die Versorgung damit ebenso wie mit Wasser als selbstverständlich gilt.

## Geplant ist die zweite Marktöffnungsstufe ab 2018. Haben Sie schon Angst vor «Comparis»?

Nein, das spornt mich an, einen guten Job zu machen. Die RWB muss sich nicht verstecken, im Gegenteil. Die Marktöffnung ist auch eine Chance für uns Lieferanten. Sie bringt uns dazu, das Dienstleistungs- und Produktangebot kontinuierlich weiterzuentwickeln.

## Auch der Gasmarkt ist im Umbruch. Gewisse Grosskunden können den Lieferanten bereits frei wählen. Nehmen Sie auch das sportlich?

Natürlich. Es kommen neue Herausforderungen auf Dienstleister wie die RWB zu. Deshalb ist es so wichtig, mit dem Vehikel Marketing in die richtige Richtung zu gehen: sympathisch kommuni-

zieren und kundenorientiert arbeiten – das macht die RWB bereits. Wichtig erscheint mir dabei, Trends und Kundenbedürfnisse frühzeitig zu erkennen.

## Was erwarten die Kunden von der RWB?

Professionelle Dienstleistungen und gute Produkte zu einem fairen Preis-Leistungs-Verhältnis. Ein kundenfreundlicher Service, kompetente Beratung und transparente Abläufe sowie schnelle Reaktionszeiten zählen heute zu den Erfolgsfaktoren. Mit den modernen

Medien sind die Ansprüche der Kunden diesbezüglich gestiegen.

## Und damit die Ansprüche an Sie.

### Wie erholen Sie sich von der Arbeit?

Einen Grossteil der Freizeit verbringe ich mit meiner Familie. Wenn ich nach Hause komme und meine Tochter in den Arm nehme, vergesse ich schnell alles andere. Auch beim Joggen draussen in der Natur und im Garten kann ich neue Energie tanken. Eine ausgewogene Work-Life-Balance ist mir wichtig.



## Zur Person

Gilles Tornare, 47, ist in der Westschweiz geboren und im Raum Zürich aufgewachsen.

Der Vater einer fünfjährigen Tochter ist verheiratet und wohnt seit 17 Jahren im Kanton Aargau. Die letzten 18 Jahre hat er für die Axpo gearbeitet, 8 Jahre davon als Leiter Verkauf Schweiz.

Er ist diplomierter Marketingleiter und Wirtschaftsingenieur.

