



Stücki IWB'Powerbox – Contracting im Grossmassstab

Dank dem breiten Angebot an massgeschneiderten Contracting-Lösungen aller Grössenordnungen konnten die IWB das ressourcenschonende und energieeffiziente Projekt «Stücki» im Norden Basels abschliessen. Es ist das grösste Abwärmeprojekt der Schweiz.

Auf einem ehemaligen Industrieareal im Norden Basels stehen heute das Stücki-Einkaufszentrum und der Stücki Business Park. Der Business Park umfasst fünf Gebäude mit einer Fläche von 35000m² und beherbergt sowohl Start-ups, Labors als auch Grossunternehmen. Das Einkaufszentrum gehört mit 120 Geschäften und 32000m² Verkaufsfläche zu den grössten der Nordwestschweiz.

Ausserdem ist dort das Stücki Hotel mit 140 Zimmern, Tagungsräumen und einem Restaurant integriert. Die IWB liefern dem Einkaufszentrum und dem Business Park seit September 2009 mit einem langjährigen Vertrag die benötigte Wärme- und Kälteenergie. Dank einer auf dem Produkt IWB'Powerbox basierenden Contracting-Lösung kann der Energiebedarf ▶

Weitere Themen dieser Ausgabe:

1000 Solardächer in der Nordwestschweiz
Das Förderprogramm konnte vorzeitig erfolgreich abgeschlossen werden. [Seite 2](#)

Effiziente Angebote dank IWB'Heatbox
Im Gespräch mit Klaus Binkert, Inhaber der Makena AG in Leibstadt. [Seite 3](#)

IWB'Heatbox on Tour
Die IWB'Heatbox ist an zahlreichen Messen vertreten. Ein Rückblick und zwei Ausblicke. [Seite 4](#)

IWB'POWERBOX

der Neubauten aus der Abwärme der umliegenden Industrie gedeckt werden. Bisher wurde die bei den Betriebsprozessen anfallende Abwärme zum Teil vor Ort genutzt oder ins Fernwärmenetz der IWB geleitet. Jetzt dient sie zur Heizung, aber auch zur Kühlung auf dem Stücki-Areal. Möglich wird dies durch den Einsatz einer Absorptions-Kältemaschine. Diese Technik ist besonders effizient, wenn Wärme nicht extra produziert werden muss, sondern in grossen Mengen praktisch kostenlos verfügbar ist. Neben den Absorptions-Kältemaschinen kommen bei Temperaturen unter 5°C ein «Free Cooling» und ansonsten eine elektrische Kältemaschine zum Einsatz. Der Energietransport geschieht über Wasserleitungen.

Pro Jahr liefern die IWB bei diesem Projekt annähernd zehn Millionen Kilowattstunden Kälte und dieselbe Menge

an Wärmeenergie und dies ganz ohne zusätzliche CO₂-Belastung. Die Energiemenge entspricht dem jährlichen Verbrauch von rund 5000 Haushalten. Somit ist dies die grösste Abwärmennutzungs-Anlage der Schweiz. Die IWB haben in die Stücki IWB'Powerbox insgesamt 14 Millionen Franken investiert. Davon kommen 2 Millionen als Subvention vom Amt für Umwelt und Energie Basel-Stadt, welches die Anwendung von Absorptions-Kältemaschinen fördert, weil die bisher nicht verwendete Abwärme zur Kälteerzeugung genutzt wird. Auch die Abwärmelieferanten beteiligen sich an den Anfangs-Investitionen. Sie werden im Gegenzug von den IWB für ihre Wärmelieferungen entschädigt. Mit einem langjährigen Abnahmevertrag für die Energielieferungen leistet auch die Stücki-Investorin Tivona AG ihren Beitrag.

Die Stücki IWB'Powerbox in Zahlen

Abwärme Hochtemperatur

Leistung im Jahresmittel: ca. 5500 kW

Temperatur: 175 °C

Abwärme: 11 000 000 kWh/Jahr

Abwärme Niedertemperatur

Leistung: max. 4700 kW

Jahresmitteltemperatur: 62–75 °C

Abwärme: 5 400 000 kWh/Jahr

Stücki-Kälteverbrauch

Einkaufszentrum: 4 100 000 kWh

Business Park: 5 200 000 kWh

Total: 9 300 000 kWh/Jahr

Stücki-Wärmeverbrauch

Einkaufszentrum: 2 300 000 kWh

Business Park: 7 400 000 kWh

Total: 9 700 000 kWh/Jahr

ENERGIEBERATUNG



1000 Solardächer für die Nordwestschweiz: Ziel erreicht

Das Programm zur Förderung thermischer Solaranlagen hat früher als erwartet seinen erfolgreichen Abschluss gefunden.

Die IWB, das Amt für Umwelt und Energie Basel-Stadt und das Amt für Umweltschutz und Energie Basel-Landschaft hatten im Jahr 2003 das Solardachprogramm mit dem Ziel lanciert, bis zum Jahr 2010 tausend neue Solardächer in der Region Nordwestschweiz zu installieren. Noch 2009 sind die Installationsarbeiten am tausendsten Solardach beendet worden. Damit hat das Förderprogramm sein Ziel frühzeitig erreicht.

Zur Feier des erfolgreichen Abschlusses gab es für die tausendsten Solardachbesitzer eine spezielle Überraschung. Am 2. September 2009 erhielten Sie von den IWB und vom AUE Basel-Stadt einen Scheck über 100000 CHF überreicht. Gemeinsam mit den beteiligten kantonalen Ämtern sowie den Unternehmen wurde anschliessend auf den erfolgreichen Abschluss des Solardachprogrammes angestossen.

Auch die übrigen 999 Solardachbesitzerinnen und -besitzer in der Region dürfen sich freuen. Die IWB liessen ihnen allen ein sonnenhungriges Olivenbäumchen zukommen – als Zeichen des Dankes und als ein Symbol für die nachhaltige Nutzung der Solarenergie.

IWB'HEATBOX

Leihservice für Werbetoools

Für die IWB'Heatbox Partner stehen diverse Werbetoools wie Expander, Promoflags und Eyecatcher zur Verfügung

Die IWB verfügen über diverse Werbetoools, die an Ausstellungen, Messen oder einem Tag der offenen Tür eingesetzt werden können. Als neue Dienstleistung können sich unsere IWB'Heatbox Partner diese Werbetoools ausleihen. Nutzen Sie diese Möglichkeit und positionieren Sie sich an Ihrem nächsten öffentlichen Auftritt als IWB'Heatbox Partner! Das benötigte Formular können Sie per E-Mail bestellen: heatbox@iwb.ch.



Effiziente Angebote dank IWB'Heatbox!

Klaus Binkert, Inhaber der Makena AG in Leibstadt AG, ist seit letztem Jahr IWB'Heatbox-Partner. Er ist überzeugt, dass er mit attraktiven Contracting-Angeboten noch besser auf die Bedürfnisse seiner Kundschaft eingehen kann.

Herr Binkert, wie sind Sie auf IWB'Heatbox aufmerksam geworden?

Wir waren letztes Jahr Standnachbarn an der Fachmesse Bauen+Wohnen in Wettingen. Danach habe ich begonnen, mich aktiv mit dem Produkt IWB'Heatbox auseinanderzusetzen. Ich kam zum Schluss, dass es für unsere Kunden ein sehr interessantes Angebot sein kann.

Sie sind seit 2009 IWB'Heatbox-Partner. Was hat Sie dazu bewogen sich bei den IWB als Partner zu bewerben?

Unser Geschäft ist vorwiegend der Ersatz und die Wartung von Heizungen. Zu unserer Firmenphilosophie gehört der Einsatz von möglichst effizienten Systemen. Diese bedingen gewisse Investitionen, da eignet sich das Contracting-Modell der IWB'Heatbox sehr gut.

Wie bringen Sie die IWB'Heatbox Ihren eigenen Mitarbeitern näher?

Wir beginnen jetzt mit Produkteschulungen für die Mitarbeiter. Unsere Monteure sind Vertrauenspersonen, ihre Empfehlungen sind entscheidend für die Produktwahl der Kundinnen und Kunden.

lösungen. Da uns die IWB Freiheiten bei der Anlagenkonzeption lassen und uns nicht mit eigenen Wartungsangeboten konkurrenzieren, können beide Seiten langfristig profitieren. Und die IWB können durch diese Partnerschaft mit ihren Produkten in neue Gebiete vorstossen.



«Das Contracting-Modell der IWB'Heatbox passt hervorragend zu unserer Firmenphilosophie.»

Welches Potenzial hat die IWB'Heatbox für Ihre Firma?

Wir können zum Beispiel den Kundinnen und Kunden effiziente Angebote machen: Oft reicht das Geld für den Ersatz einer Ölheizung, aber nicht auch noch für eine Solaranlage. In einem solchen Fall können wir mit IWB'Heatbox eine Wärmepumpe installieren, und es bleiben noch Mittel für die Photovoltaikanlage. Nach meiner Beobachtung sind es nicht unbedingt die Einfamilienhausbesitzer, die sich für IWB'Heatbox entscheiden – die kümmern sich oft selber um Finanzierung und technische Lösungen. Ich sehe den Einsatz der IWB'Heatbox zum Beispiel bei Eigentümergeinschaften. Nicht alle Menschen wollen sich langfristig an den Wohnort und die dort getätigten Investitionen binden. Hier kann die IWB'Heatbox eine geeignete Lösung sein für Leute, die bei einem späteren Verkauf oder Wegzug keine Verluste erleiden wollen.

Mit welchen Massnahmen vertreiben sie sonst noch die IWB'Heatbox?

Wir werden Fachvorträge halten an der diesjährigen Bauen+Wohnen und dabei die Möglichkeiten des Contractings erwähnen. Wir bringen die IWB'Heatbox überall, wo wir werben, als zusätzliche Dienstleistung ins Spiel. Sie wird in Zukunft fest in unsere Kommunikation gehören.

Welche Zukunftschancen geben Sie der IWB'Heatbox?

Das erste Jahr war sicher eine Testphase, wir mussten herausfinden, welche Kundengruppen sich für die IWB'Heatbox interessieren. Mittlerweile ist klar, dass sie für Immobilienverwalter und Eigentümergeinschaften sehr interessant sein kann. Bei der ersten verkauften IWB'Heatbox waren wir sogar bei der entscheidenden Eigentümerversammlung dabei. Wichtige Argumente sind die langfristige Sicherheit über 15 Jahre und die Finanzierungs-

Zum Schluss, was wünschen Sie sich für Ihre Unternehmung und für Ihre Mitarbeiter im Jahr 2010?

Ich wünsche mir weiterhin ein gutes, solides Wachstum für unsere Firma, dass wir die angestrebten Zertifizierungen im Umwelt- und Qualitätsmanagement erreichen und dass es uns gelingt, unsere Firmenprozesse komplett CO₂-neutral zu gestalten.

Makena AG System-Haus-Technik

Bahnhofstrasse 31, 5325 Leibstadt
Tel. 056 267 62 30, www.makena.ch

Gründungsjahr: 1995

13 Mitarbeiter, davon 4 Lehrlinge

Die Makena AG ist vorwiegend im Bereich der Heizungserneuerungen tätig. Die Kundinnen und Kunden erhalten sämtliche Leistungen, von der kompetenten Beratung und Planung über die Ausführung bis hin zum zuverlässigen 24-Stunden-Service, aus einer Hand.



IWB'Heatbox und Energieberatung an der Swissbau 2010

Vom 12. bis 16. Januar 2010 haben wir unseren Kunden an der Swissbau in Basel die Möglichkeiten effizienter und klimaschonender Wärmeversorgung präsentiert.

Am IWB'Heatbox-Stand zeigten wir, wie Hauseigentümer ihre Heizung sorglos und umweltgerecht betreiben können. Die Hauseigentümer hatten die Möglichkeit, die Offerte ihres Heizungsbauers an den Stand mitzunehmen und sich direkt eine IWB'Heatbox Offerte zum Vergleich erstellen zu lassen.

Zudem haben interessierte Kunden einen Gutschein über 1000 CHF erhalten, der bei einem Vertragsabschluss für eine IWB'Heatbox bis zum 31. Mai 2010 gültig ist.

Daneben war die Energieberatung mit ihrem Angebot für alle Energiefragen speziell für Liegenschaftsbesitzer zur Stelle. Von der generellen Vorgehensberatung bei Sanierungen über Grob- bis hin zu Feinanalysen konnten sich potenzielle Kunden über die Angebote informieren.



IWB'Heatbox Geburtstagsfeier auf dem Stand

Gemeinsam mit den IWB'Heatbox Partnern wurde der 10. Geburtstag der IWB'Heatbox gefeiert. Über 50 Partner kamen zum Geburtstagskuchenessen an unseren IWB'Heatbox Stand. Gleichzeitig wurden auch die Gewinner der IWB'Heatbox-Trophy gekürt. Gewonnen haben folgende Firmen:

Beat Heizmann AG, Behrend AG, Gerber + Güntlisberger AG, Gut + Madörin AG, Haizmann Haustechnik AG, Laubi Innovent AG, R. Häsler AG, Rosenmund AG



Impressum

Herausgeber: IWB Energiedienstleistungen, Postfach, 4002 Basel, Telefon +41 61 275 51 11, info@iwb.ch, www.iwb.ch

Redaktion/Text: IWB Energiedienstleistungen

Layout: zweiwest/kommunikation, www.zweiwest.ch

Digitaldruck: buysite AG, www.buysite.ch

Gedruckt auf umweltzertifiziertem Papier aus 100 % Recycling-Zellstoff



Bauen+Wohnen Wettingen 15.–18. April 2010

Die 5. Messe Bauen+Wohnen findet zusammen mit der NAB-Eigenheim-Messe im Ausstellungsgelände Tägerhard in Wettingen statt.

Die Präsenz im Mittelland mit unseren Energiedienstleistungen und insbesondere mit der IWB'Heatbox ist uns ein grosses Anliegen. Deshalb freuen wir uns auf unsere dritte Teilnahme an der Bauen+Wohnen.

Besuchen Sie uns an der Bauen+Wohnen in der Halle 3, Stand 324.

www.bauen-wohnen.ch



ImmoExpo Basel 16.–18. April 2010

ImmoExpo Basel, die Publikumsfachmesse rund um die Themen Wohnen, Bauen, Renovieren und Finanzieren lädt bereits zum dritten Mal ein.

Wir präsentieren uns zusammen mit sechs IWB'Heatbox Partnern auf einer Gemeinschaftsfläche. Der Stand der IWB dient als zentrale Info- und Anlaufstelle rund um die IWB'Heatbox und die Energieberatungsprodukte.

Besuchen Sie uns an der ImmoExpo in der Halle 4.1, Stand E01.

www.immoexpobasel.ch