



Leidenschaft auf Rädern

*Beim Autokauf zählt immer mehr die Energieeffizienz,
aber auch weiterhin das Bauchgefühl. Ein
Besuch bei Stefanie Pfeuti in der Garage von Büren AG. 06*

Inhalt

6

**Eine Powerfrau**

Stefanie Pfeuti steht als Frau in der Autobranche ihren Mann.

Weitere Themen

- 3 Nachgefragt
- 4 Aktuell
- 5 Hier tanke ich Energie
- 9 Ladestationen für Elektroautos
- 11 Lina Smart weiss es
- 11 Für Sie da
- 12 360 Grad erklärt: Stromprodukte

Impressum

Herausgeber **SWG, Brühlstrasse 15, Postfach 944, 2540 Grenchen, Tel 032 654 66 66, Fax 032 654 66 60, www.swg.ch, info@swg.ch**
 Erscheinungsweise **dreimal pro Jahr**
 Auflage **14 000 Exemplare**
 Redaktion **Kinetics Kommunikation GmbH, www.kinetics.ch**
 Bilder **Emanuel Stotzer, www.stotzerfotografie.ch**

4

**Eine Erfolgsgeschichte**

Das Centro-Gebäude braucht nur noch halb so viel Heizenergie.



10

Eine Herzensangelegenheit

Séverine-Viviane Isch veredelt alte Möbel und Dekoartikel.

Positives Signal

Die Würfel sind gefallen: Am 21. Mai haben die Schweizer Stimmbürgerinnen und Stimmbürger nach einem intensiven Abstimmungskampf grünes Licht für das erste Massnahmenpaket der Energiestrategie 2050 gegeben. Wir freuen uns über das deutliche Ja. Es ist ein klares Bekenntnis zu einer sicheren, einheimischen und erneuerbaren Energieversorgung – und damit zum Weg, den unser Unternehmen bereits seit Jahren konsequent verfolgt. Der Energiemarkt verändert sich derzeit stark. Das neue Energiegesetz schafft für uns die in dieser Situation notwendige Planungs- und Investitionssicherheit, nicht zuletzt für den Windpark auf dem Grenchenberg. Wir sind zuversichtlich, dass der Kanton nach dem positiven Abstimmungsergebnis bald über die Nutzungsplanung entscheidet und die noch hängige Beschwerde behandelt.


Per Just

Geschäftsleiter

gedruckt in der
schweiz

Gestaltung und Layout **Brigitte Mathys, www.brimadesign.ch**
 Druck **City-Offset Grenchen AG, www.cityoffset.ch**

Wie trinken Sie Hahnenwasser am liebsten?

An Sommertagen heisst es: viel trinken! Ein gesunder und erst noch günstiger Durstlöscher ist Hahnenwasser. Auf dem Grenchner Marktplatz haben wir uns umgehört, wie es die Leute aus der Region am liebsten mögen.



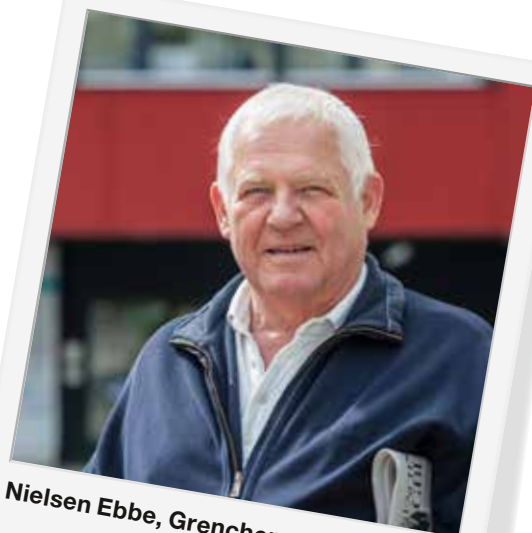
Nicole Fahrni, Leuzigen

«Mein Tipp für den Sommer: Hahnenwasser mit Minzenblättern. Ich trinke aber auch gern Tee und Wasser mit Sirup – wenn möglich selbstgemacht.»



Rudolf Jeanneret, Grenchen

«Mir schmeckt das Grenchner Trinkwasser. Am liebsten mag ich es pur oder als Tee.»



Nielsen Ebbe, Grenchen

«Ein Schluck Wasser ab dem Hahn ist etwas Herrliches. Ich komme aus Dänemark und dort ist das – wie hier in Grenchen – ganz normal. Im Sommer mag ich Wasser mit Eiswürfeln und natürlich trinke ich gern Kaffee.»



Marc Gloor, Grenchen

«Schon mein Grossvater sagte, wir Grenchner hätten gutes Wasser. Ich trinke es gern als Tee, mit etwas Zitrone, gesüsst mit Sirup oder direkt ab dem Wasserhahn.»

Wie schmeckt Ihnen Hahnenwasser am besten?

Trinken Sie Wasser am liebsten direkt ab Hahn, angereichert mit etwas Kohlensäure oder gesüsst? Haben Sie vielleicht sogar einen Sommertipp rund ums Trinkwasser? Mailen Sie ihn uns – gerne auch mit einem Bild von Ihnen – an marketing@swg.ch. Wir platzieren Ihren Beitrag in der Onlineausgabe der SWG Poscht: poscht.swg.ch

Der goldene Blitz

In jeder Ausgabe der SWG Poscht zeichnet die SWG eine besonders gute Energieidee mit dem «Goldenen Blitz» aus. Diesmal geht der Preis an die Bigolin + Crivelli Architekten AG für die energetische Sanierung des 45 Meter hohen Centro-Gebäudes in Grenchen. Dadurch hat sich der Energieverbrauch fürs Heizen halbiert. Herzliche Gratulation zum «Goldenen Blitz»!



Lesen Sie das
Interview mit Architekt
Aldo Bigolin in der
Onlineausgabe der SWG
Poscht: poscht.swg.ch



Zu hohe Stickoxid-Werte

Neue Messergebnisse der Eidgenössischen Materialprüfungs- und Forschungsanstalt (Empa) zeigen, dass moderne Dieselaautos unter realen Bedingungen viel mehr Stickoxide ausstossen als erwartet – nämlich bis zu 1400 mg/km. Erlaubt wären für neue Fahrzeuge gemäss der EURO-6-Norm nur 80 mg/km. Hervorragende Werte erzielten auf den Testfahrten der Empa hingegen Erdgasautos: Sie stiessen weniger als 10 mg/km aus.

Mehr erfahren
im Onlinemagazin:



Raten und gewinnen

Machen Sie beim
Energiequiz in der Online-
ausgabe der SWG Poscht
mit und gewinnen Sie einen
Grillplausch.



poscht.swg.ch

Über einen Gutschein fürs Restaurant Ober-
grenchenberg kann sich der
Gewinner des letzten Energiequiz freuen:
Karl Zeltner.

Immer auf dem Laufenden:

SWG Poscht Online

Als Onlinemagazin lesen Sie die SWG Poscht noch gezielter. Sie finden ganz leicht Artikel zu jenen Themen, die Sie besonders interessieren. Jeder Text nennt Ihnen eine Ansprechperson, die Ihre Fragen beantwortet. Am besten registrieren Sie sich für den Newsletter, der Sie auch auf zusätzliche Artikel aufmerksam macht.



Jetzt schon vormerken:

14. Chinderolympiade

Am Samstag, 26. August 2017, gehört der Marktplatz in Grenchen ganz den Kleinsten: Die SWG lädt alle Kinder und ihre Familien zur 14. Chinderolympiade ein. Wie immer erwarten sie viele Spiele, die es zu Hause nicht gibt, und ein Zvieri zur Stärkung.



6 von 10

Autos in den Top Ten der Auto-Umweltliste 2017 des VCS sind Erdgasautos.

www.autoumweltliste.ch

Sparsame Haushaltgeräte

Ersetzen Sie demnächst den Geschirrspüler oder die Waschmaschine? Dann fragen Sie nach einem Gerät mit Warmwasseranschluss. In vielen Fällen lässt sich der Energieverbrauch damit deutlich senken. Ideal ist diese Lösung, wenn Sie Ihr Warmwasser mit erneuerbaren Energien produzieren. Aber auch bei einer Öl- oder Gasheizung kann sie sich lohnen.

Hier tanke ich Energie

«Wasser ist die Grundlage unserer Sportart. Mit der Aare haben wir ein Stück Natur vor der Haustüre unseres Clubareals. Sie bietet Trainingsmöglichkeit, Abkühlung und ist auch Treffpunkt der Clubkameraden. Hier kann ich abschalten und neue Energie tanken.»

Jörg Kobi, Präsident Kanu-Club Grenchen,
www.kanu-club-grenchen.ch

Und wo tanken Sie auf?

Möchten auch Sie in der SWG Poscht Ihren Lieblingsort vorstellen? Senden Sie uns ein Selfie von Ihnen an diesem Ort und ein paar Angaben dazu an marketing@swg.ch.





Leidenschaft auf Rädern

Wer in einer Garage arbeitet, muss immer mehr über Energie wissen – zumindest über umweltschonende Treibstoffe wie Erdgas/Biogas und Strom. Dass im Autogewerbe neben solchen Fakten aber weiterhin auch Emotionen zählen, zeigt der Besuch bei Stefanie Pfeuti in der Garage von Büren AG.

D

ieser Tag ist gleich für zwei Personen ein besonderer: für Hanspeter Schild, der sein neues Auto in Empfang nimmt, und für Stefanie Pfeuti, die es ihm überreicht – als Premiere. Die Leiterin Administration der Garage von Büren AG in Grenchen übergibt zwar gelegentlich Occasionen an ihre neuen Besitzer, bisher aber noch nie einen Neuwagen. Doch weil ihr Vorgesetzter, Betriebsleiter René Kuert, krank geworden ist, kümmert sie sich um den Kunden.

Die Begrüssung ist herzlich. Man kennt sich. Die Garage von Büren AG gehört zu Hanspeter Schilds Kunden, die bei ihm Hygieneprodukte beziehen. Da liegt es nahe, dass er seine Autos hier kauft. Er erinnert sich gut an eine der ersten Begegnungen mit Stefanie Pfeuti: «Mein Auto musste für ein Software-Update zur AMAG nach Zuchwil. Steffi brachte es als Kundenservice zurück nach Grenchen und stellte auf der Rückfahrt ein seltsames Motorengeräusch fest. Sie liess das Auto gleich in der Werkstatt untersuchen;

rasch war die Ursache behoben. Als ich den Kombi abholte, erklärte mir Steffi alles ganz genau und ich dachte: Die kommt aber draus!»

Jetzt oder nie

Dass Stefanie Pfeuti inzwischen so viel von Autos versteht, ist nicht selbstverständlich. Denn sie gehört zu den Quereinsteigern in der Branche. Nach ihrer Ausbildung zur Detailhandelsfachfrau arbeitete sie mehrere Jahre im Lebensmittelbereich und bildete sich berufsbegleitend zur Sachbearbeiterin Rechnungswesen weiter. Mit dem Abschluss in der Tasche hiess es für sie «jetzt oder nie». Sie suchte eine neue Stelle und fand sie über eine Empfehlung bei der Garage von Büren AG.

Als Neuling kam es ihr gelegen, in einem kleinen Team von sieben Personen zu arbeiten: «Ich hörte unseren Mechanikern von Anfang an genau zu und stellte ihnen dauernd Fragen. Dadurch lernte ich sofort



«Anders als in Gross-
betrieben sind die
Kunden bei uns mehr
als eine Nummer.»

Stefanie Pfeuti

viel über Autos.» Dieses Wissen kann Stefanie Pfeuti gut gebrauchen. Denn neben ihren Hauptaufgaben – Buchhaltung, Rechnungen, Offerten, Telefonate und was sonst alles zur Administration einer Garage gehört – ist sie auch die erste Ansprechperson für die Reparaturannahme. Da hilft es zum Beispiel, die Arbeiten bei einem Service und die Bezeichnungen wichtiger Ersatzteile zu kennen. Daneben zählt auch ein feines Gespür für die Erwartungen der Kunden:

«Umgerechnet auf einen Liter kostet Erdgas/Biogas nur gerade einen Franken.»

Stefanie Pfeuti

Erdgasauto in Empfang nimmt, ist fast schon ein Zufall. Eigentlich wollte er als Nächstes einen Hybriden kaufen. Vor einiger Zeit brachte er jedoch sein Auto in den Service und erhielt als Ersatzwagen einen Škoda Octavia mit Erdgasmotor. «Als ich den fuhr, dachte ich: Das wäre doch eine gute Alternative zum Hybridauto.» Nach einem ausführlichen Gespräch mit Betriebsleiter René Kuert und einer weiteren Probefahrt – diesmal auf der Autobahn – stand die Entscheidung für das Erdgasauto fest.

«Denn anders als in Grossbetrieben sind sie bei uns mehr als eine Nummer.»

Umweltprämie genutzt

Das bestätigt Hanspeter Schild. Er freut sich sichtlich auf seinen neuen Škoda. Dass er heute ein

«Eigentlich hätte ich noch nicht zu wechseln brauchen», erklärt Hanspeter Schild Stefanie Pfeuti, als sie zusammen am Tisch sitzen und die Dokumente für den Neuwagen studieren. «Mein Bisheriger hat ja erst 48000 Kilometer auf dem Zähler. Aber die aktuelle Umweltprämie von 4000 Franken für Erdgas-Škodas war natürlich eine gute Gelegenheit.» Stefanie Pfeuti nickt und drückt dem Kunden den Fahrzeugausweis sowie das Dokument zur Erdgasanlage des Autos in die Hände. «Diese wird alle vier Jahre überprüft. Ansonsten stehen die gleichen Servicearbeiten an wie bei einem Benzinzer.»

Ein Moment zum Geniessen

Aber genug des administrativen Krams. Es wird feierlich im Showroom: Stefanie Pfeuti überreicht Hanspeter Schild den Autoschlüssel und als Dankeschön eine Flasche Champagner. Die Augen des Kunden leuchten. Er drückt den Knopf der Zentralverriegelung und der weisse Kombi mit den grünen Erdgas/Biogas-Logos blinkt. Hanspeter Schild öffnet die Fahrertür und setzt sich ans Steuer. Stefanie Pfeuti nimmt auf dem Beifahrersitz Platz, erklärt Knöpfe und Hebel. Sie weiss: Jede Kundin und jeder Kunde geniesst diese



Eine Aufgabe mit vielen Facetten: Stefanie Pfeuti mag den Kontakt mit Kunden und Arbeitskollegen.



ersten Momente im neuen Fahrzeug. Auch wenn rationale Argumente wie Energieeffizienz und Verbrauch wichtiger geworden sind, spielen Emotionen beim Autokauf noch immer eine grosse Rolle – ob Neuwagen oder Occasion.

Geändert haben sich hingegen die Verkaufsgespräche. «Die meisten Kunden kommen gut informiert zu uns», sagt Stefanie Pfeuti. Für jedes Automodell bestehen heute Testberichte und Onlineforen, in denen die User vor Schwächen warnen oder sich Tipps geben. «Und beim Preis ermöglicht das Internet ohnehin einen kompletten Vergleich.»

Gas geben

Apropos Preis: Zum Schluss der Fahrzeugübergabe zeigt Stefanie Pfeuti Hanspeter Schild, wie günstig er künftig tanken wird. Dazu begleitet sie ihn auf seiner ersten Fahrt im neuen Erdgas-Kombi zur Landi Grenchen. Dort steht die Erdgas/Biogas-Tankstelle der SWG. «Umgerechnet auf einen Liter tankst du hier für nur gerade einen Franken», sagt Stefanie Pfeuti. Sie erklärt ihrem Kunden den Tankvorgang, der zwar etwas anders, aber genauso einfach funktioniert wie bei Benzin und Diesel. Mit vollem Tank fahren die beiden zurück zur Garage von Büren AG. Stefanie Pfeuti verabschiedet sich von Hanspeter Schild, wünscht ihm gute Fahrt, steigt aus und lächelt. Sie hat ihre Premiere bestanden.

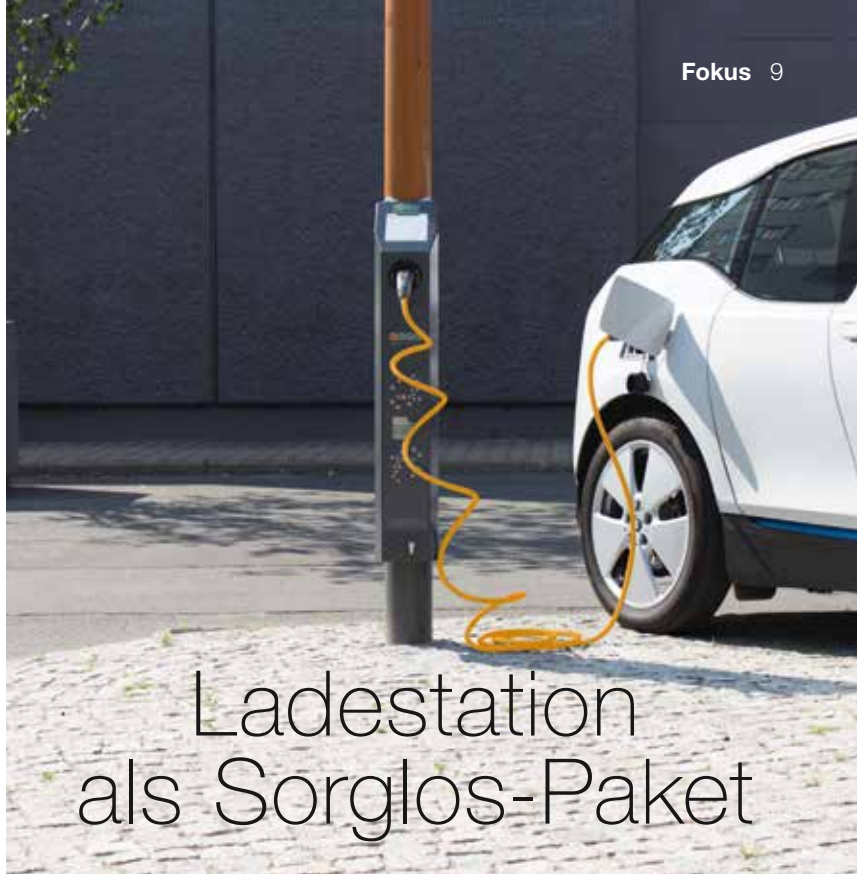
Jetzt 4000 Franken Umweltprämie für Erdgasautos von Škoda

Škoda ist eine von derzeit acht Automarken, die serienmässige Erdgasautos anbieten.

Folgende zwei Modelle sind erhältlich:

- Der Škoda Octavia G-TEC wurde von einer Fachjury der «Schweizer Illustrierten» zum grünsten Auto 2017 gekürt.
- Der Škoda Citigo G-TEC wurde vom Verkehrs-Club der Schweiz mehrmals als umweltfreundlichstes Auto ausgezeichnet.

Um den Wechsel auf eines dieser Erdgasautos leicht zu machen, gewährt Škoda einen Umweltbonus von 4000 Franken. Interessierte müssen sich allerdings sputen: Die Aktion gilt noch bis am 30. Juni 2017. Weitere Infos: www.skoda.ch



Ladestation als Sorglos-Paket

Viele Leute denken darüber nach, ein Elektroauto anzuschaffen. Wenn da nur die Umtriebe für eine Ladestation in der eigenen Garage nicht wären. Als neue Dienstleistung für ihre Kundinnen und Kunden koordiniert die SWG alle Arbeiten.

Beschleunigen wie in einem Sportwagen und das mit gutem Gewissen: Elektroautos machen es möglich. Sie kombinieren Fahrpass und eine hohe Energieeffizienz. Besonders bequem und günstig lässt sich das Elektroauto über Nacht in der eigenen Garage laden. Eine herkömmliche Steckdose ist dafür aber nicht gemacht. Aus Sicherheitsgründen empfiehlt sich eine spezielle Heimpladestation.

Dabei stellen sich mehrere Fragen: Welche Ladestation eignet sich am besten? Wo und wie lässt sie sich optimal montieren? Muss der Hausanschluss verstärkt werden? Welcher Stecker passt zum Ladeanschluss des Autos? Wer den Aufwand für solche Abklärungen vermeiden möchte, kann nun die SWG damit beauftragen. Ihr Sorglos-Paket für Fahrerinnen und Fahrer von Elektroautos sieht wie folgt aus:

1. Vorgespräch bei der Kundin oder dem Kunden
2. Offerte für die passende Ladestation und alle damit verbundenen Arbeiten
3. Projektleitung und Installation der Ladestation in Zusammenarbeit mit einem regionalen Elektroinstallateur

Genau die Dienstleistung, die Sie sich wünschen?

Die SWG sucht Pilotkunden für das neue Sorglos-Paket zur Elektromobilität. Melden Sie sich unverbindlich bei Thomas Andres, Kundenberater Energie, Tel. 032 654 66 22 und thomas.andres@swg.ch.

Chic statt schäbig

*Dass Altes topmodern sein kann,
beweist Séverine-Viviane Isch mit ihrer
Arbeit: Sie veredelt angejahrte
Möbel und Dekoartikel zu trendigem
«Shabby Chic».*

Bereits als Kind entdeckte Séverine-Viviane Isch ihre Leidenschaft für Altes: Möbel, Accessoires und Schriften. Mit ihrem Vater besuchte sie oft Brockenhäuser oder bummelte über Märkte. Allmählich entstand die Idee, alte Einrichtungsgegenstände zu verändern, ihre lange Geschichte in Form von Gebrauchsspuren aber nicht zu verstecken, sondern sogar zu betonen. Damit liegt Séverine-Viviane Isch heute voll im Trend: «Shabby Chic» – shabby bedeutet übersetzt schäbig – heisst der angesagte Einrichtungsstil, der Heruntergekommenes und Modernes gekonnt kombiniert.

Verschönern mit Buchstaben

Séverine-Viviane Isch geht bei ihrer Arbeit noch einen Schritt weiter: Für viele Kunden veredelt sie alte Möbel und Dekoartikel zusätzlich mit Wörtern oder Sprüchen in alten Schriften, die genau wie die Gegenstände Ecken und Kanten haben. Alles andere als alt ist hingegen die Technik, die Séverine-Viviane Isch für solche Aufträge nutzt. Nachdem sie den Text mit einem speziellen Stift auf Papier geschrieben hat, druckt sie ihn mit einem modernen Plotter aus und klebt ihn auf den Gegenstand. Das Resultat: ein einzigartiger Blickfang, der jeden Raum bereichert.

www.frenchberry.ch



**Erfahren Sie im Videointerview mehr
über Séverine-Viviane Isch: poscht.swg.ch**



Lina Smart weiss es

„Grüessec, ich heisse Lina Smart und gebe den Kundinnen und Kunden der SWG Tipps rund um Energie und Wasser. Kürzlich wollte eine Bekannte von mir wissen:

Was ist der Rebound-Effekt?

Beim Energieverbrauch lässt sich ein interessantes Phänomen beobachten: Trotz immer effizienterer Geräte sinkt der Verbrauch weniger stark als erwartet. Einer der Gründe ist der sogenannte Rebound-Effekt. Wissenschaftler erklären ihn damit, dass die Leute im Kopf eine Art moralisches Konto führen. Wenn sie sich in einem Bereich vorbildlich verhalten und ihren ökologischen Beitrag leisten, nehmen sie es dafür an anderer Stelle mit der Umwelt nicht mehr so genau. Typische Beispiele: LED-Lampen anschaffen, dann aber das Licht unnötig brennen lassen, oder ein Elektroauto kaufen und mehr Strecken zurücklegen als mit dem vorherigen Benzinzer. „

„



Smart, aber nicht Lina

In der SWG Poscht erzählen Mitarbeitende von ihren lustigsten, spannendsten und berührendsten Begegnungen mit Kundinnen und Kunden. Diesmal: Warum Marketingfachfrau Ramona Blaser für eine Pappfigur gehalten wurde.

«Wer unseren Empfang betritt, wird gleich doppelt begrüsst: von unserer guten Seele Regina Neuhaus und unserer Energieexpertin Lina Smart aus Pappe. Sie begleitet uns zu Ausstellungen und taucht auch sonst immer mal wieder auf – zum Beispiel hier in der SWG Poscht, auf Rechnungsbeilagen oder im Grenchner Stadt-Anzeiger mit ihrem Energieratgeber. Da drängt sich die Frage auf, wer dahintersteckt. Auf unserer Website erzählt Lina, dass sie im Berner Oberland aufgewachsen ist und nun mit ihrer Familie in Grenchen wohnt. Gibt es in der Stadt eine blonde Frau um die 30 mit Oberländer Dialekt? Ein Kunde war überzeugt, das Rätsel gelöst zu haben, und sprach mich kürzlich an: «Sie sind Lina Smart, richtig?» Natürlich schmeichelt es mir, als smart zu gelten. Doch sonst habe ich mit Lina nicht viel gemeinsam, schon gar nicht den Dialekt. Der Fall liegt anders: Lina Smart ist eine fiktive Kundin, im Marketing Persona genannt. Genau wie richtige Menschen haben Personas einen Namen, ein Gesicht, eine Familie, Vorlieben und Stärken, also eine Lebensgeschichte. Warum das wichtig ist? Weil wir uns Geschichten besser merken können als blossen Informationen. Lina Smart hilft uns dabei, Ihnen die manchmal etwas trockenen Fakten rund um Energie spannender zu erzählen.»

Stromprodukte: Sie haben die Wahl

Wie bei den meisten Waren können sich die Konsumentinnen und Konsumenten auch beim Strom zwischen verschiedenen Produkten entscheiden. So bestimmen sie selbst, wie nachhaltig ihr Strom hergestellt wird.

Wie unterscheiden sich die Stromprodukte der SWG?

Durch ihre Produktionsart –
Wasserkraft, Sonnenenergie oder Kern-
kraft – und ihren Preis.

Wie oft kann ich mein Stromprodukt wechseln?

Vierteljährlich per Ende
Ableseperiode.

Wie hoch ist der Auf- preis für das Produkt «regional»?

Sie bezahlen pro Kilowattstunde
1,7 Rappen mehr. Für eine
4-Zimmerwohnung mit einem jährli-
chen Stromverbrauch von 4500 kWh
macht das rund 77 Franken aus.

Welches Stromprodukt erhalte ich?

Wenn Sie kein anderes Pro-
dukt bestellen, erhalten
Sie das Standardprodukt
«erneuerbar», das sich
aus 98% Wasserkraft und
2% Solarstrom zusam-
mensetzt.

Was bewirke ich damit, wenn ich das teurere Produkt «regional» bestelle?

Sie erhöhen die Nachfrage
nach Solarstrom und tragen dazu
bei, dass in der Region weitere
Solarstromanlagen entstehen.

Jetzt Stromprodukt wählen: www.swg.ch/de/strom



Notfallnummern

Unser Pikettdienst bei Störungen in der Strom-, Erdgas- und Wasserversorgung ist 24 Stunden für Sie da:

Strom: 032 654 66 67

Erdgas + Wasser: 032 654 66 68

Polizei Stadt Grenchen: 032 654 75 75