

WOCHENINTERVIEW 27. AUGUST 2019

## «Wir sind glücklich, dass wir von dieser Pestizidbelastung nicht betroffen sind»

Die Industriellen Betriebe Interlaken versorgen das Böödeli seit 150 Jahren zuverlässig mit Wasser und inzwischen auch mit Strom und Gas. Die Rahmenbedingungen für das Unternehmen wandeln sich in jüngerer Vergangenheit immer stärker. IBI-Direktor Helmut Perreten erklärt gegenüber dieser Zeitung, wohin die Entwicklung für das Unternehmen gehen könnte und was die grössten Herausforderungen sind.

von **Beat Kohler**

«Wir sind einfach glücklich, dass wir von dieser Pestizidbelastung nicht betroffen sind. Wir haben das soeben vom Amt für Wasser und Abfall bestätigt erhalten», erklärt IBI-Direktor Helmut Perreten

Fotos: Beat Kohler

**WOCHEN  
INTERVIEW**

**Trinkwasser ist in aller Munde. Vor allem dort, wo Grundwasser gepumpt wird, ist die Pestizidbelastung zu hoch. Haben die IBI diesbezüglich einfach Glück?**

**Helmut Perreten:** Von Glück kann man nicht sprechen. Wir sind einfach glücklich, dass wir von dieser Pestizidbelastung nicht betroffen sind. Wir haben das soeben vom Amt für Wasser und Abfall bestätigt erhalten, nachdem wir die entsprechenden Analysen durchgeführt hatten.

Unsere Grundwasservorkommen sind wirklich unbelastet.

### **Nicht nur Ihr Quellwasser ist sauber, sondern auch das Grundwasser?**

Das Grundwasser, das wir in der Versorgung partiell zur Unterstützung nutzen, – gerade jetzt während der Erneuerung der Quellaufleitung von Saxeten her ist die Versorgung komplett auf das Grundwasser angewiesen – ist unbelastet. Das ist insofern ein Glück, da wir hier auf dem Bördli nicht in demselben Masse von der extensiven Landwirtschaft betroffen sind. Die Landwirte hätten auch hier natürlich die Möglichkeit gehabt, solche Pestizide wie Chlorothalonil einzusetzen, haben aber darauf verzichtet.

### **Ihre Wasserversorgung ist 150 Jahre alt, und eine laufende Investition in den Unterhalt ist wichtig. Haben Sie da auch ein wenig Glück, dass in den Anfängen auf die richtigen Materialien in der Infrastruktur gesetzt wurde und nicht auf verbleite Leitungen wie in den USA, wo man deswegen teilweise unter hohen Bleibelastungen leidet?**

Bei der Infrastruktur gibt es zwei wichtige Aspekte. Das eine ist die Planung oder auch die Erwirkung der Quellrechte, die von den Gründern sehr weitsichtig vorgenommen wurde. Wir hatten vor 150 Jahren wirklich schlaue Köpfe, die in Saxeten die Quellrechte für das Bördli erwirkt haben. Von den Materialien, die wir eingesetzt haben, ist der grosse Teil sehr langlebig, was für uns natürlich gut ist. Man hatte hier offensichtlich auf die richtigen Materialien gesetzt. Wir hatten aber auch vereinzelt Rohrlieferungen aus den Siebzigerjahren, die angesichts mangelnder Qualität bereits jetzt wieder ersetzt werden müssen. Man muss sich in dieser Hinsicht auch ein wenig auf die Lieferanten verlassen können, dass diese die richtigen Materialien liefern. Die Rohre in den Siebzigerjahren waren eine innovative Guss-Lösung. Diese bieten leider nicht die Langlebigkeit, die man eigentlich von einer Wasserleitung erwartet, die in der Regel rund 80 Jahre ohne Leck im Boden bleiben sollte.



«Die Langlebigkeit der Infrastruktur hat einerseits ein wenig mit Glück zu tun, andererseits aber auch mit einem sehr vorsichtigen und konservativen Vorgehen beim Bau der Infrastruktur», so Perreten.

### **Wie minimieren Sie das Risiko, dass die neu gelieferten Leitungen diesen Ansprüchen erneut nicht genügen?**

In der ersten Zeit sichert man das mit entsprechenden Garantieansprüchen ab. Die gängigen Werkverträge werden eingehalten. Diese sind aber in aller Regel verfallen, wenn ein solches Ereignis eintritt. So haben wir bei den Rohren aus den Siebzigerjahren keine Möglichkeit mehr, auf den Lieferanten zurückzugreifen. Auf diese Dauer würde das auch kein Lieferant vertraglich unterzeichnen. So gesehen, hat die Langlebigkeit der Infrastruktur einerseits ein wenig mit Glück zu tun, andererseits aber auch mit einem sehr vorsichtigen und konservativen Vorgehen beim Bau der Infrastruktur. Das ist im Herzblut unseres Unternehmens verankert.

**Die Risiken einer Kommerzialisierung der Wasserversorgung sind um ein Vielfaches höher als im Strommarkt oder in der Kommunikationsversorgung**

**Gibt es in diesem Bereich aber gemeinsame Bemühungen der Wasserversorger, sich möglichst abzusichern – beispielsweise mit Materialprüfungen?**

Über den Schweizerischen Verein des Gas- und Wasserfaches gibt es einen Austausch über solche Themen. Regional wird unter den verschiedenen Wasserversorgern und den zuständigen Brunnenmeistern auch sehr viel miteinander gesprochen. Bei diesem Erfahrungsaustausch

kann man auf Lieferantenthemen zu sprechen kommen. Dieser Austausch funktioniert sehr gut.

**Die Wasserversorgung ist ein Monopolmarkt. Immer wieder tauchen vor allem im Ausland Diskussionen auf, auch diesen Markt zu privatisieren und zu liberalisieren. Was halten Sie davon?**

Beim Wasser – vielleicht anders als beim Strom, wo ich mich klar für eine Liberalisierung ausspreche – finde ich es gut, so wie es heute geregelt ist. Die Risiken einer Kommerzialisierung der Wasserversorgung sind um ein Vielfaches höher als im Strommarkt oder in der Kommunikationsversorgung. Die Wasserversorgung ist eine Lebensmittelversorgung, die ein Grundbedürfnis deckt, das aus meiner Sicht auch in Zukunft nicht privatisiert werden sollte.



«Die Wasserversorgung ist eine Lebensmittelversorgung, die ein Grundbedürfnis deckt, das aus meiner Sicht auch in Zukunft nicht privatisiert werden sollte», ist für den IBI-Direktor klar.

**Haben Sie die Befürchtung, dass diese Diskussion in der Schweiz aufkommen könnte?**

Aktuell ist es diesbezüglich recht ruhig. Auf politischer Ebene steht es nicht im Vordergrund, dieses Thema anzustossen. Befürchtungen habe ich im Moment in diesem Sinn nicht, solange wir als Wasserversorger – und das ist sicher die andere Seite der Medaille – dafür schauen, dass wir wirtschaftlich unterwegs sind und unseren Kundinnen und Kunden eine Spitzenqualität zu günstigen Preisen bieten können. Solange wir auch die Bereitschaft haben, mit anderen Werken zusammenzuarbeiten und Themen wie Kooperation kein Fremdwort ist, dann glaube ich, dass die Privatisierung in der nächsten Zeit aber kein Thema sein wird. Es sei denn, es tauchen verstärkt Themen auf, wie die Pestizidfrage oder die aktuellen Extremereignisse rund um die Trockenheit. Dann wird die Wasserversorgung wieder verstärkt in den Vordergrund rücken, und dann könnten auch solche Diskussionen wieder entstehen. Im Moment haben wir aber die richtige und gute Lösung, und ich denke nicht, dass dies rasch ändern wird.

**Dennoch wollen Sie aber Ihre Rechtsform in eine Aktiengesellschaft wandeln. Was gibt Ihnen das für neue Möglichkeiten?**

Ursprünglich sollte dies auf den 1. Januar dieses Jahres geschehen. Danach wurde gegen den Gemeindeversammlungsbeschluss in Matten Beschwerde erhoben, die vom Regierungsstatthalter und vom Verwaltungsgericht zurückgewiesen wurde. Nachdem die Beschwerde nun nicht ans Bundesgericht weitergezogen wird, werden wir die Rechtsform mit einem Jahr Verzögerung auf den 1. Januar 2020 anpassen. Das Hauptmotiv dieser Anpassung der Rechtsform ist ja, dass wir die beiden Versorgungsgemeinden Matten und Unterseen besser einbeziehen können. Dadurch, dass die beiden Gemeinden ins Aktionariat eingebunden werden, werden sie zu Miteigentümern. Für die Zukunft wäre dann die IBI auch kompatibel für die Einbindung weiterer Gemeinden. In unseren Strategien ist ein solches Wachstum natürlich ein Thema. Das würde uns die Chance bieten, den Skaleneffekt aus der Region besser zu nutzen.

**Zurück zur Gegenwart, wo bezüglich der Pestizidbelastung und des Trinkwassers auch Abstimmungen anstehen. Wie stark ist das für Sie von Interesse, angesichts davon, dass Sie ja nicht unter einer solchen Belastung leiden?**

Ich verfolge natürlich die aktuellen Diskussionen mit den Forderungen nach dem Verbot solcher Pestizide. Das soll angesprochen werden. Es besteht aber die Gefahr, dass es mit einer gewissen Polemik darum geht, Schuldige zu definieren – ob das nun die Landwirte oder die Lieferanten dieser Produkte sind, bei denen man zum Zeitpunkt des Kaufes oder des Einsatzes der Produkte noch nicht wusste, was die Auswirkungen sind. Aber natürlich verfolgen wir die Diskussion, weil sie für uns sehr relevant ist. Wir haben eine Grundwasserversorgung, auf die wir immer wieder angewiesen sind, und damit auch eine Verantwortung.

Für die Zukunft wäre dann die IBI auch kompatibel für die Einbindung weiterer Gemeinden. In unseren Strategien ist ein solches Wachstum natürlich ein Thema

**Werden Sie angesichts der vorhin angesprochenen gehäuft auftretenden Trockenheit sogar noch stärker vom Grundwasser abhängig sein, oder waren die Auswirkungen auf die Quellschüttung bisher nicht so gross?**

Es ist ein grosses Plus unserer Wasserversorgung, dass wir auch in den vergangenen zwei Jahren den Bedarf auch über die trockenen Zeiten im Sommer und Herbst immer mit Quellwasser decken konnten. Bei uns wurde das bisher nie zum

Problem. Wir sind auch in der komfortablen Lage, dass wir Wasserversorgungen, die mit unserem Netz verbunden sind, bei Trockenheit unterstützen konnten.

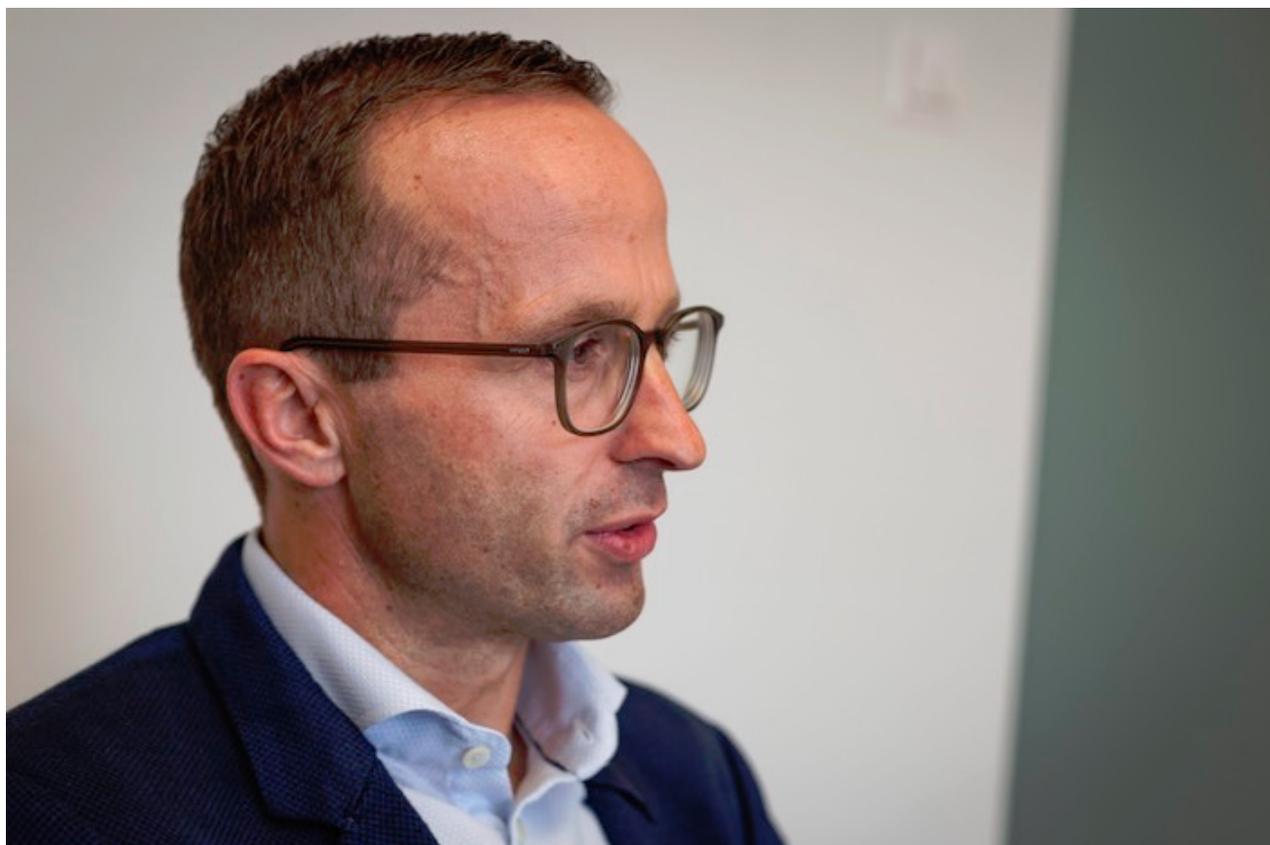
**Wie stark merken Sie aber den Einfluss der Trockenheit auf die Quellschüttung?**

Diese schwankt grundsätzlich über das Jahr. Im Winter ist die Quellschüttung per se geringer.

Wenn nun während der Zeiten, wo es sonst Niederschlag gibt, auch noch Trockenheit herrscht, merken wir das besonders im Winter noch verstärkt. Das bedeutet, dass wir zum Teil früher und vermehrt Grundwasser pumpen müssen. Über das Jahr verteilt macht das aber dennoch erst einen Anteil von zwischen fünf und zehn Prozent aus.

### **Und der Grundwasserspiegel leidet auf dem Bödeli nicht?**

Solange der Seespiegel so hoch ist, ist der Grundwasserspiegel grundsätzlich nicht gefährdet. Aber selbst dieser senkt sich bei der grossen Trockenheit spürbar ab. Unsere Fassung reicht aber dreissig Meter ins Grundwasser, und dadurch haben wir natürlich eine grosse Sicherheit.



«Solange der Seespiegel so hoch ist, ist der Grundwasserspiegel grundsätzlich nicht gefährdet», so Perreten.

### **Eine Liberalisierung des Wassergeschäfts befürworten Sie nicht, beim Strommarkt aber schon. Warum wollen Sie dort die Kunden nicht weiter an sich gebunden wissen?**

Das wollen wir natürlich auch mit einer Liberalisierung. Es ist der Ehrgeiz und der Eigenantrieb eines Energieversorgungsunternehmens, dass es auch in einem liberalisierten Markt bestehen kann. Es muss die Kunden so zufriedenstellen, dass sie dem Unternehmen erhalten bleiben oder dass neue Kunden dazukommen. Das ist der Unterschied zum klassischen Monopolisten, für den die Verwaltung der bisherigen Kunden Herausforderung genug ist. Wir haben da einen anderen Anspruch und wollen uns weiterentwickeln und für die Kunden auch am freien Markt ein guter Dienstleister sein.

### **Solange der Strom aus der Steckdose kommt, ist vielen egal, woher er kommt, und Sie können sich als Anbieter nur über den Energiepreis unterscheiden, der im Moment sowieso schon sehr tief ist?**

Vielen ist das egal, das ist so. Die Differenzierung über das Produkt an sich – den Strom – ist sehr schwierig. Da wir auch regional Strom produzieren, können wir für die Kundenbindung diese Regionalität noch in die Waagschale werfen. Schlussendlich geht es aber beim Kunden um die Dienstleistung als Ganzes. Wie werden sie bedient bei Störungen oder Fragen zu Rechnungen. Kann man die Dienstleistungen rund um die Energie in der Region erhalten oder muss man dafür nach Bern oder Zürich? Wir können uns preislich nicht völlig vom Durchschnitt entfernen. Wenn wir aber unsere Arbeit gut machen und eine gute Dienstleistung anbieten, dann haben wir in der

Region durch die Kundennähe eine gute Chance, die wir nutzen wollen.

Wenn wir unsere Arbeit gut machen und eine gute Dienstleistung anbieten, dann haben wir in der Region durch die Kundennähe eine gute Chance

**Wie gross ist der Anteil an Eigenproduktion gemessen an Ihrem Stromabsatz?**

Über den Daumen gepeilt sind das rund zehn Prozent aus unserer Wasserkraftproduktion. Weitere zwei Prozent kommen regional aus der Photovoltaik. Das sind die beiden regionalen Energiequellen, die wir nutzen können. Das ist ein kleiner Anteil. Andererseits ist im Moment der Bedarf für noch mehr regional produzierte,

hochwertige Energie am Markt nicht vorhanden. Der Preis ist den meisten Leuten leider noch fast am nächsten in diesem Bereich.

**Ein weiteres Wachstum in der Produktion ist für Sie entsprechend nicht interessant?**

Doch wir investieren in die Produktion. Bei der Wasserkraft haben wir dieses Jahr entschieden, dass wir an der Aare Kraftwerkszentrale erneuern, ohne das Gebäude und den Maschinensaal optisch zu verändern. Damit erreichen wir dort eine Produktionssteigerung von 40 bis 50 Prozent. Das leistet einen Beitrag, um die regionale Produktion zu stärken. Danach ist das Potenzial bei der Wasserkraft für uns auf dem Bödeli weitgehend ausgereizt. Wir sind allenfalls noch offen für Produktionsbeteiligungen in der Schweiz, das ist aber auch nicht ganz einfach.



Helmut Perreten glaubt, dass die Photovoltaik auf dem Bödeli noch «sehr stark ausbaufähig» wäre.

**Die andere Möglichkeit des Zubaus besteht für Sie bei der Photovoltaik. Mit einem Anteil von zwei Prozent wäre das noch ausbaufähig?**

Sehr stark ausbaufähig. Da wird noch einiges passieren. Die IBI selber sehen wir nicht in der Rolle als Investor. Wir haben zwar eine Handvoll eigene Anlagen, die wir gebaut haben, wo wir investiert haben. Wir werden aber auch in Zukunft in erster Linie als Abnehmer des PV-Stroms zu einem vernünftigen Preis auftreten. Erstens für die Energie, zweitens aber vor allem auch für die Herkunftsnachweise des ökologischen Mehrwertes. Dies zu marktfähigen Konditionen abzugelten,

ist unsere Strategie. Wir wollen die Marktplattform zwischen Kunden und Produzenten bei der Photovoltaik sein.

**Neu können sich PV-Produzenten für den Eigenverbrauch zusammenschliessen. Haben Sie nicht die Befürchtung, dass Ihnen dieser Markt so entgleitet, ohne dass die Strommarktliberalisierung kommt?**

Nein, habe ich nicht, obwohl in der Branche diesbezüglich die Rede von einer kalten Marktöffnung war. Wir wollen aber im Gegenteil die Leute befähigen, einen solchen Zusammenschluss zum Eigenverbrauch zu realisieren. Bei Neubauten funktioniert das heute schon relativ gut. Wenn der Bauherr über einen solchen Zusammenschluss zum Eigenverbrauch (ZEV) entscheiden kann, macht er das auch. Keine grosse Entwicklung sehen wir allerdings im Bereich der Bestandesbauten, wo der Markt träge ist. Anders als andere möchten wir hier eine aktive Rolle spielen. Dafür haben wir ein konkretes Produkt, das wir den Liegenschaftsbesitzern anbieten, um die ZEV mit uns zu realisieren. Dabei können sie unsere Zählerinfrastruktur in den Gebäuden behalten und müssen nicht komplett neu bauen. Da erwarten wir eine gewisse Entwicklung. Uns interessiert im Moment, wie man die Liegenschaftsbesitzer motivieren kann, diesen Weg zu gehen. Wir fragen uns, was die Mitglieder einer Stockwerkseigentumsgemeinschaft nebst den kommerziellen Gründen anspornen könnte, ein solches Projekt zu realisieren.

Unsere Grösse ist nicht unkritisch, und es macht für uns keinen Sinn, uns auf allen Tätigkeitsfeldern selbstständig zu bewegen

**Möchten Sie insgesamt zum Ausbau der Photovoltaik anspornen und befähigen, nicht nur beim Zusammenschluss zum Eigenverbrauch? Insgesamt geht der Ausbau sehr langsam voran, auch wenn er gerade für Liegenschaftsbesitzer oder Gewerbebetriebe mit Eigenverbrauch interessant wäre.**

Befähigen können wir unsere Kunden eigentlich nur mit einem Angebot, mit dem sie wirtschaftlich genug Anreiz haben sollten, auf Photovoltaik zu setzen. Wir stellen uns eher auf die Position, dass wir PV-Anlagen nicht subventionieren möchten. Wir wollen die produzierte Energie zu ihrem wirklichen Wert verkaufen können. Langfristig ist das der Schlüssel. Ein weiterer wichtiger Ansporn ist unser Energieberatungsangebot, bei dem sich die Hausbesitzer beraten lassen können. Viele fühlen sich im ganzen Prozess alleine gelassen und brauchen Beratung, wenn es um den Kauf der Anlage geht, wo und wie der Strom eingespeist und die Herkunftsnachweise vermarktet werden können und ob sie einen Speicher kaufen sollen. Vielfach werden sie heute nicht ganzheitlich beraten, und genau das können wir mit unserer Energie- und Effizienzberatungsstelle tun.

**Die IBI ist ein Unternehmen mit langer Tradition, das auch eine sehr langfristige Perspektive hat, was angesichts der langen Abschreibungsdauern der Anlagen auch notwendig ist. Angesichts des sich rasch verändernden Umfeldes, wo sehen Sie den Weg in den kommenden 50 Jahren?**

Die Entwicklung wird für die IBI nicht gleich ablaufen, wie in den vergangenen 150 Jahren. Die Veränderungen werden tendenziell kurzfristiger und die Zyklen kürzer. Wir sehen aber in unseren strategischen Überlegungen ganz klar unsere Chancen. Wir werden die ganze Klimathematik bei uns auf die Roadmap nehmen, weil sie in der ganzen Energiefrage in Zukunft eine wichtige Rolle spielen wird. Wir als IBI wollen in diesem Bereich aktiv sein. Wir werden uns auch mit Innovationen beschäftigen, die Veränderungen bringen werden in der Energiewelt. Wir verfolgen das genau und machen bei verschiedenen Projekten mit. Auch Kooperationen sind für uns ein wichtiges Thema. Unsere Grösse ist nicht unkritisch, und es macht für uns keinen Sinn, uns auf allen Tätigkeitsfeldern selbstständig zu bewegen. Dazu wollen wir aber zusammen mit regionalen und nationalen Partnern zusammenarbeiten, wenn wir einen entsprechenden Nutzen sehen.



### Eröffnet Ihnen der Umbruch des Strommarktes hier auch neue Chancen?

Der Wandel öffnet uns Türen, weil das Bedürfnis nach Kooperation auch bei anderen entsteht. Das spüren wir, und diese Chancen wollen wir ergreifen, um mit anderen zusammen gute Lösungen zu erarbeiten, die gesamtwirtschaftlich für die Region, für unsere Kunden und natürlich auch für das Unternehmen erfolgreich und rentabel sind.

#### Zur Person

Helmut Perreten (44) steht seit 2015 als Direktor an der Spitze der IBI. Davor leitet er die Region Oberland der BKW Energie AG in Spiez und war vorher Geschäftsführer des Elektrizitätswerks Grindelwald, wo er unter anderem ein Fernwärmenetz mit Holzheizwerk realisierte. Der gelernte Mechaniker absolvierte in Burgdorf ein Studium zum Maschineningenieur HTL, bildete sich anschliessend in Unternehmensführung weiter und schloss den Executive MBA in internationalem Management ab. In seiner Freizeit engagiert sich der Berg- und Ausdauersportler für den Jungfrau-Marathon.

#### ARTIKELINFO

Artikel Nr. 176067 27.8.2019 – 05.58 Uhr Autor/in: **Beat Kohler**

#### Anzeigen

**Curdin Orlik hat im Schwingen die Hose an – wir in Sachen Versicherung...**

# Jungfrau Zeitung

[Inserieren](#) | [Abo](#) | [Kontakt](#) | [Impressum](#) | [AGB](#) | [Datenschutz](#)

© 2001 – 2014 Gossweiler Media AG, Medienhaus seit 1907