GESCHÄFTSBERICHT 2018

verbinden. versorgen. vertrauen.

KENNZAHLEN 2018

(Details siehe Seite 22/23)

Strom Energie	**95'317** MWh
Strom Netznutzung	**101'267** MWh
Erdgas	**247'592** MWh
Wasser	**1'462'594** m^3
Kommunikation	**7'997** Digitalanschlüsse

(IBL-eigene Netze)

BETEILIGUNGEN

(ab 40 %)

Firma: **Solarkraft Oberaargau AG** Langenthal
Zweck: Bau und Betrieb von Photovoltaikanlagen
Aktienkapital: CHF 2'000'000
Anteil: 100.0 % (Vorjahr 100.0 %)

Firma: **clevergie ag** Wyssachen
Zweck: Beratung, Planung und Realisierung von Anlagen im Bereich der erneuerbaren Energien
Aktienkapital: CHF 200'000
Anteil: 51.0 % (neu)

Firma: **Renet AG** Langenthal
Zweck: Empfang und Lieferung von Kommunikationssignalen
Aktienkapital: CHF 200'000
Anteil: 44.5 % (Vorjahr 44.5 %)

Firma: **TB Netz AG** Thunstetten
Zweck: Versorgung mit Kommunikationssignalen (TV, Telefon, Internet) auf dem Gemeindegebiet Thunstetten
Aktienkapital: CHF 1'000'000
Anteil: 40.0 % (Vorjahr 40.0 %)

INHALTSVERZEICHNIS

Rück- und Ausblick	2
Gesamtabsatzzahlen 2018	6
Beteiligung an clevergie ag	8
Geschäftsführung bei GBR Roggwil	10
Die IBL an der GALA	12
Mitarbeitende	14
Finanzkommentar	16
Bilanz	18
Erfolgsrechnung	19
Mittelflussrechnung	20
Marktgebiet	21
Statistiken	Kennzahlen	22
Verwaltungsrat	Geschäftsleitung	24
Organigramm	27

IMPRESSUM

Herausgeberin | IB Langenthal AG, Langenthal
Projektleitung | Ramona Hoffmann, IBL
Konzept/Layout | sehruum11, Langenthal
Texte/Mitarbeit | wortschaft, Philipp Abt, Langenthal
Korrektorat | korrektorium, Petra Meyer, Beromünster
Fotos | Fotozone Langenthal AG, Doris Kuert
Lithografie | werk:8 | Digital Druckcenter, Langenthal
Druck | Merkur Druck AG, Langenthal

LIEBE LESERIN
LIEBER LESER

Die IB Langenthal AG darf auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2018 zurückblicken. Viele spannende und nicht minder herausfordernde Projekte konnten geplant, angegangen und abgeschlossen werden. Stets war dabei das umsichtige Mitdenken und -wirken aller Beteiligten gefragt. Dies forderte jeden Einzelnen täglich aufs Neue heraus und es galt, sich im Team ein- und unterzuordnen. Herzlichen Dank allen, die in irgendeiner Form zum guten Gelingen des IBL-Jahres 2018 beigetragen haben!

> **Die IBL plant umsichtig und ist für die Herausforderungen der Zukunft bestens aufgestellt.**

Im Jahr 2019 und in weiterer Zukunft ist die IBL zusammen mit ihren Tochterfirmen Solarkraft Oberaargau AG und clevergie ag bestens aufgestellt. Auch für die dezentrale Energieversorgung sieht sich die IBL mit ihrer «Strategie 2025» für die künftigen Herausforderungen bestens gewappnet. Sehr positiv gilt es zudem zu erwähnen, dass mit den Gemeindebetrieben Roggwil eine weitere Gemeinde für die Betriebsführung gewonnen werden konnte und sich der geplante Röhrenspeicher für Erdgas in der Bewilligungsphase befindet.

Nachfolgend blicken Verwaltungsratspräsident Heinz Trösch und Direktor Rudolf Heiniger im Dialog gemeinsam voraus – und hie und da auch noch einmal zurück.

EINE KLARE STRATEGIE, EIN STOLZES JUBILÄUM
UND MANCH NEUE HERAUSFORDERUNG

Heinz Trösch und **Rudolf Heiniger** im Austausch zu Strategiefragen und neuen Visionen

> **Ergänzend soll neu das Geschäftsfeld Wärme/Kälte aufgebaut werden.**

Strategie 2025
Die Generalversammlung vom 2. Mai 2018 wählte Heinz Trösch zum neuen Verwaltungsratspräsidenten der IB Langenthal AG. Er durfte von seinem Vorgänger Bernhard Krummenacher ein gesundes und gut geführtes Unternehmen in städtischem Eigentum übernehmen.
Dass ein Ausruhen auf diesen Lorbeeren für ihn keine Option darstellte, machte der neu zusammengesetzte Verwaltungsrat rasch klar: In zwei intensiven Workshops befasste er sich mit der strategischen Neuausrichtung des Unternehmens bis ins Jahr 2025. Der Fokus liegt dabei auf einem gezielten Wachstum. Dieses soll ermöglichen, auch in Zukunft die hohen Qualitätsansprüche erfüllen und den bestehenden Qualitätsstandard halten, ja punktuell sogar weiter ausbauen zu können. Die Strategie gliedert sich konkret in elf verschiedene Teilstrategien, welche die mittel- und langfristige Ausrichtung der IB Langenthal AG aufzeigen. Zusammengefasst soll «Bewährtes» weiter auf einem hohen Leistungsstandard gehalten und – wo möglich – im Kernmarktgebiet Oberaargau in den Geschäftsfeldern Kommunikation, Betriebsführungen, Elektroinstallationen und Energiedienstleistungen Wachstum erzielt werden. Ergänzend und im Sinne einer Diversifikation soll zudem das Geschäftsfeld Wärme/Kälte aufgebaut werden.

Jubiläum «125 Jahre IBL»
2019 feiert die IBL ihren 125. Geburtstag. Dies nimmt das Versorgungsunternehmen zum Anlass, zusammen mit all seinen Kundinnen und Kunden, Geschäftspartnern und Lieferanten, Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, ja der ganzen Bevölkerung des Einzugsgebietes am Samstag, 14. September 2019 ein grosses Geburtstagsfest zu feiern. Die Vorarbeiten dazu laufen auf Hochtouren – und die Freude auf ein unvergessliches Fest steigt stetig!

VERBINDET DIE REGION
UND IHRE MENSCHEN
1894 – 2019 | 125 JAHRE IBL

Die IBL beschafft Strom zu besten Konditionen – und gibt diese an alle ihre Kunden weiter.

Komplette Strommarktöffnung

Wer zur jetzigen Zeit die Erwartung hat, die vollständige Marktöffnung beim Strom führe zu noch tieferen Preisen, wird enttäuscht. Die IB Langenthal AG beschafft seit Jahren für alle ihre Kunden den Strom zu tiefstmöglichen Preisen am Markt und gibt diese Preisvorteile auch an alle Kunden weiter. So profitieren bereits heute alle IBL-Kundinnen und -Kunden von diesen Vorteilen. Nach erfolgter Marktöffnung kann zwar – zusätzlich zu den bereits heute bei der IBL wählbaren Stromqualitäten – auch der Lieferant frei gewählt werden. Allerdings bringt diese Marktöffnung zusätzliche Anforderungen an alle Versorger mit sich, die schliesslich aber in zusätzlichen Kosten und letztlich wiederum im Preis spürbar sein werden.

Dezentrale Energieversorgung

Mit der 2012 gegründeten und 2015 vollständig übernommenen Solarkraft Oberaargau AG (kurz SKOAG) hat die IB Langenthal AG den ersten wichtigen Schritt zur Erreichung der Ziele der Energiestrategie 2050 noch vor deren Beschluss getan. Mit dem Bau von mehreren Photovoltaik-Grossanlagen konnte die IBL erste Erfahrungen in diesem Bereich sammeln. Die SKOAG tritt heute zunehmend als «Contractor» auf und hilft in dieser Funktion, Solaranlagen zu realisieren, die sonst nicht gebaut würden.
Als nächsten Schritt hat der Verwaltungsrat der IBL entschieden, sich an der clevergie ag zu beteiligen. Wie der Name schon suggeriert, hat sich dieses Unternehmen mit Hauptsitz im Oberaargau auf intelligente, raffinierte Lösungen im Bereich Photovoltaik, Hausvernetzung, Wärme und Mobilität spezialisiert. Mit ihren durchdachten und ästhetischen Lösungen haben sie bereits mehrere nationale und internationale Preise gewonnen. 2018 erwarb die IBL die Mehrheitsbeteiligung an der clevergie ag und kann somit auch Privatkunden umfassende, unkomplizierte Lösungen im Bereich der dezentralen Energieversorgung anbieten.
So ist die IBL mit ihren Tochtergesellschaften bestens für die Herausforderung des Wandels vorbereitet: von der alten zentralen Welt der Energieversorgung in die neue dezentrale. Und leistet so einen nicht zu unterschätzenden Beitrag zur Erreichung der ambitionierten Ziele der Energiestrategie 2050 des Bundes.

Geplanter Röhrenspeicher

Der in Zusammenarbeit mit der Gasverbund Mittelland AG (kurz GVM) geplante Röhrenspeicher für Erd- und Biogas hat eine wichtige strategische Bedeutung für die IBL und ihre Kunden. Es geht bei diesem Projekt weniger um die Versorgungssicherheit als vielmehr um die Optimierung der Bezugsleistung beim Erdgas/Biogas. Die Konkurrenzfähigkeit soll erhalten bleiben und den Kunden weiterhin das beste Preis-Leistungs-Verhältnis angeboten werden.

Trockenes Sommerwetter

Über den Gemeindeverband Wasserversorgung Untere Langete (WUL) ist die Region gut versorgt und trotz des heissen Sommers mit wenig Regen konnte die Lieferung von sauberem Trinkwasser gewährleistet werden. Der Sommer 2018 hat aber deutlich gezeigt, dass in Zukunft vermehrt mit spürbaren klimatischen Veränderungen zu rechnen ist. Diese doch bedeutende Erkenntnis gilt es zu berücksichtigen.

Neues Betriebsführungsmandat

Im vergangenen Geschäftsjahr kam mit den Gemeindebetrieben Roggwil (kurz GBR) ein weiteres Betriebsführungsmandat dazu. Damit hat die IB Langenthal AG einen nächsten Schritt in Richtung Wachstum als Grundlage ihrer Strategie gemacht. Das neue Mandat ist deshalb hoch zu gewichten, weil die IBL den bisherigen Dienstleister in einem Wettbewerbsverfahren ablösen konnte. Mit Roggwil ergänzt die IBL ihre bereits bestehenden Mandate Melchnau und Ursenbach um eine weitere grössere Gemeinde und unterstützt diese bei den technischen und administrativen Arbeiten.

Herzlichen Dank

Verwaltungsrat und Geschäftsleitung sind sich einig: Die IB Langenthal AG ist für die kommenden Herausforderungen bestens aufgestellt und gewappnet.
Herzlichen Dank allen Kundinnen und Kunden, die der IBL seit Jahren die Treue halten. Ein grosser Dank geht ebenso an die Geschäftspartner und Lieferanten für ihre tatkräftige Unterstützung sowie an die Stadt Langenthal als Eigentümerin für die konstruktive Zusammenarbeit. Ein ganz besonderer Dank gilt allen IBL-Mitarbeitenden für ihr grosses Engagement auch im vergangenen Geschäftsjahr – Merci!

Heinz Trösch
Verwaltungsratspräsident

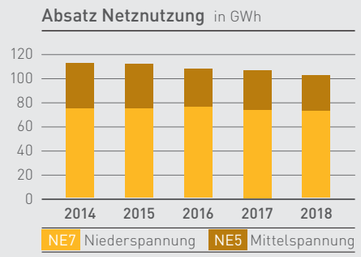
Rudolf Heiniger
Direktor

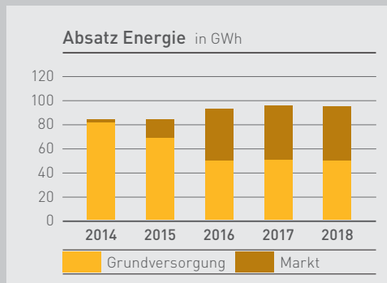
Betriebsführungen sind ein Bedürfnis von Gemeinden und Institutionen, die kein eigenes Personal für die Versorgungsbereiche Elektrizität, Wasser und Kommunikation zur Verfügung haben. Dieses Mandatsmodell erlaubt es, die benötigten Dienstleistungen zwar einzukaufen, die Netze aber trotzdem im Eigentum zu behalten. So unterstützt die IBL mit ihren Kompetenzen im Querverbund – dem Zusammenspiel von Strom, Erdgas/Biogas, Wasser und Kommunikation – ihre Partner individuell und entlastet sie damit entscheidend.

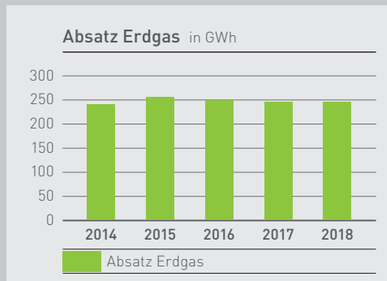
Herzlichen Dank für die Treue und die Bereitschaft die Energiezukunft mitzugestalten.

ABSATZZAHLEN 2018
STROM | ERD-/BIOGAS | WASSER | KOMMUNIKATION

Wie haben sich die Absatzzahlen in den letzten Jahren entwickelt? Gibt es eine Tendenz zu beobachten – und wenn ja, wohin geht dieser Trend? Die nachfolgenden Diagramme und die Kommentare rechts dazu geben Aufschluss darüber.







STROM

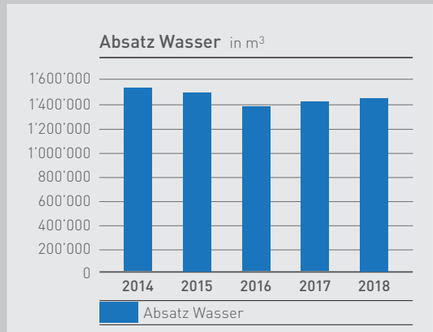
Der Trend der letzten Jahre hat sich auch im Geschäftsjahr 2018 fortgesetzt. Der Gesamtabsatz im Verteilnetz der IB Langenthal AG ist im vergangenen Jahr mit rund -4.7 % merklich zurückgegangen.
Dies wurde vor allem durch einen markanten Rückgang des Stromverbrauchs bei den grossen (-10.5%) und mittleren Unternehmen (-3.2%) und beim grösseren Gewerbe verursacht (-8.9%). Bei den Haushalten und dem kleineren Gewerbe stieg der Stromabsatz leicht an (+0.4%).

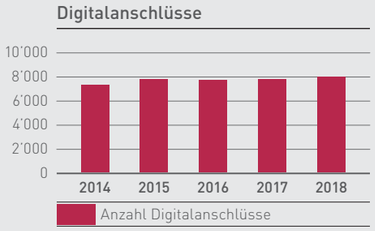
Der merkliche Rückgang beim Stromverbrauch bei den grossen und mittleren Unternehmen hat sich auch im Energieabsatz der IB Langenthal AG bemerkbar gemacht. Jedoch konnten auch in diesem Jahr wieder neue Kunden mit Energie beliefert werden. Daher ist der Gesamtabsatz an Energie nur leicht um -1.7% zurückgegangen.

ERDGAS | BIOGAS

Der Absatz von Erdgas ist im Vergleich zum Vorjahr praktisch unverändert geblieben. Dies trotz des ausserordentlich warmen dritten Quartals und der temporären Betriebsunterbrüche bei einzelnen Grosskunden.

Unsere Kunden können ihren Erdgasbezug auch ganz oder teilweise mit Biogas ersetzen. Im letzten Jahr betrug der Absatz an Biogas rund 410'000 kWh.





WASSER

Der Verbrauch von Trinkwasser lag 2018 rund 2.1% über dem Vorjahr und somit ziemlich genau auf dem Durchschnitt der vergangenen Jahre. Dies nicht zuletzt aufgrund des trockenen Sommers, welcher der IBL doch etliche Spitzentage im Tagesverbrauch beschert hat.

KOMMUNIKATION

Bereits heute sind alle Wohnquartiere in Langenthal – wie auch in den anderen Standortgemeinden des Renet-Verbundes – mit Glasfaserleitungen erschlossen. Damit verfügen die Kunden der IBL schon heute über das schnellste Internetangebot der Region. Zudem wurde im vergangenen Jahr der Ausbau des bestehenden HFC-Kommunikationsnetzes auf 1 GHz erweitert. Einige Quartiere konnten schon auf FTTH (Fiber to the Home) umgebaut werden oder wurden hierfür vorbereitet.

Das leistungsfähigste Abonnement von «Quickline» verfügt über eine Datenkapazität von 500 Megabit pro Sekunde (Mbit/s). Dienste wie Videostreaming, Online-Gaming oder Cloud-Programme verlangen jedoch nach einer immer höheren Übertragungskapazität.

Bei den Digitalanschlüssen konnten, trotz des zunehmenden Konkurrenzdrucks, wiederum neue Kunden hinzugewonnen werden.

Stefan Schaad-Meer, Leiter Bereich Vertrieb der IB Langenthal AG (rechts) und **Lukas Meister**, Mitgründer und Geschäftsleiter der clevergie ag

clevergie ag - Alles rund um erneuerbare Energie

Lukas Meister, der 30-jährige Wyssacher, gründete 2012 gemeinsam mit Ruedi Schmid und René Dalbert die clevergie ag. Die drei lernten sich während des Umweltingenieurstudiums an der Fachhochschule Wädenswil kennen. Heute beschäftigen sie über 20 Mitarbeitende an den Standorten Wyssachen BE, Bennau SZ und Hinwil ZH.

Zentral oder dezentral: Was ist die bessere Lösung?

Damit die Energiewende gelingt, setzt die bundesrätliche Energiestrategie 2050 auf den Ausbau von erneuerbaren Energien wie Solarstrom. Eng mit diesem Ausbau verbunden ist die Frage, was das Stromnetz in Zukunft leisten soll. So ist es für Grossverbraucher überlebenswichtig, dass die Energie jederzeit und in grossen Mengen verfügbar ist – das leistet eine zentrale Versorgung mit Grosskraftwerken. Dagegen ist es für Kleinproduzenten oder Strom-Selbstversorger wichtig, überschüssige Energie speichern oder fehlende Energie beziehen zu können. Ist eine solche Lösung nicht ans Stromnetz angebunden, spricht man von einer dezentralen autarken Lösung. Aus Sicht der Kunden sind vor allem die Kosten und die Versorgungssicherheit entscheidend – und nicht die Art der technischen Lösung.

INTELLIGENTE, EINZIGARTIGE LÖSUNGEN
ANGEBOTE ERGÄNZEN SICH AUF IDEALE ART

Stefan Schaad-Meer und Lukas Meister sind überzeugt, dass Kunden von einer Kombination aus zentraler und dezentraler Energieversorgung am meisten profitieren. Wie das geht, beantworten die beiden Experten zum Start der neuen Partnerschaft.

Stefan Schaad, seit Frühling 2018 ist die IB Langenthal AG (IBL) als Hauptaktionärin an der clevergie ag beteiligt. Wie ist die Partnerschaft entstanden?
Stefan Schaad-Meer: Wir haben mit Lukas Meister und clevergie in den vergangenen Jahren oft gemeinsame Projekte im Bereich der Solarenergie realisiert, zum Beispiel die Photovoltaikanlage bei einer Autogarage in Langenthal. In dieser Zusammenarbeit hat sich immer wieder gezeigt, dass wir mit unseren Unternehmen eine ähnliche Philosophie verfolgen.

Ist das nicht ein Widerspruch? Als klassisches Stromunternehmen ist die IBL doch eine Konkurrentin der clevergie ag, die voll auf Solarstrom und dezentrale Netze setzt?
Schaad: Eben gerade nicht. Unser Kerngeschäft bei der IBL ist die Energieversorgung, egal ob klassisch zentral oder dezentral. Aus unserer Sicht ist es für den Erfolg der Energiestrategie von zentraler Bedeutung, dass das zentrale System mit den dezentralen Energielösungen zusammenarbeitet. Es braucht beides.

Wenn jeder seinen eigenen Strom auf dem Hausdach produziert, geht Ihnen doch die Arbeit aus!
Schaad: Nein. Im Industriesektor geht das nicht auf, auch nicht bei gewerblichen Grossverbrauchern. Hier wird es auch in Zukunft eine leistungsfähige zentrale Versorgung brauchen. Bei den Privathaushalten sieht es anders aus. Hier braucht es im Minimum das zentrale Netz als eine Art Versicherung. Stellen Sie sich vor, es ist Winter, und wir haben Hochnebel: Da ist es sinnvoll, wenn die fehlende Energie ganz normal bezogen werden kann. Denn es ergibt wirtschaftlich und ökologisch keinen Sinn, wenn jeder zu 100 Prozent energieautark leben würde.

Weshalb?
Lukas Meister: Weil man viel Infrastruktur parallel aufziehen müsste – welche beim Nachbarn vielleicht schon verfügbar ist. Es geht darum, das Optimum aus der zentralen und der dezentralen Energiewelt zusammenzubringen. So erhält man Lösungen, die sowohl ökologisch wie auch kostentechnisch vertretbar sind.

Was bedeutet die Zusammenarbeit für die IBL-Kunden?
Schaad: Wir können nun sämtliche Energielösungen aus einer Hand anbieten. Damit schaffen wir für unsere Kunden einen echten Mehrwert.

Sie beide sehen auch grosses Potenzial in der Sonnenenergie: Wo liegt dieses genau?
Schaad: Ich sehe die Zukunft vor allem in Mehrfamilienhäusern, wo Photovoltaik grossflächig und gleichzeitig ästhetisch – etwa im Zusammenspiel mit Holz – in die Fassade eingelassen wird. Ein schönes Beispiel dafür ist das topmoderne Betriebsgebäude der clevergie ag in Wyssachen.
Meister: Die Energiestrategie 2050 sieht eine Versorgung mit erneuerbarer Energie vor. Hierbei hat die Sonnenenergie das grösste Potenzial von allen Energieformen. Insbesondere Privathaushalte profitieren mit einer eigenen Produktionsanlage von tieferen Energiekosten und dem guten Gefühl, damit etwas für die Umwelt zu tun. Dank der Partnerschaft mit der IBL verfügen wir über eine einzigartige Lösung für Wärme, Strom und E-Mobilität, verbunden mit intelligenten Dienstleistungen, die für alle Sinn ergeben.

Hat die IBL mit der Partnerschaft das goldene Ei der Energiewende gefunden?
Schaad: Zumindest ein sehr innovatives Angebot. Wir sind sehr glücklich, dass es uns gelungen ist, diese zukunftsträchtige Partnerschaft einzugehen.

Das ausführliche Interview und weitere Informationen zur Partnerschaft finden Sie unter www.ib-langenthal.ch

clevergie
Ihre Energiearchitekten

AUF GEWÜNSCHTEM KURS
MUT ZUR AUSGLIEDERUNG HAT SICH AUSBEZAHLT

Am 1. Januar 2017 wurden die Gemeindebetriebe Roggwil (GBR) aus der Gemeinde ausgegliedert, per 1. Januar 2018 durfte die IBL die Geschäftsführung übernehmen. GBR-Verwaltungsratspräsident Oliver Meyer und der Technische Betriebsleiter Andreas Staub ziehen ein erstes Fazit.

> Wir sehen die IBL und ihren Querverbund als «grossen Bruder».

Was waren die grössten Herausforderungen der Ausgliederung der Gemeindebetriebe Roggwils?
Meyer: Die Gemeindebehörden in Roggwil haben diesen Prozess von langer Hand vorbereitet. Technisch gesehen war die Ausgliederung deshalb kein grosses Problem. Die grosse Herausforderung bestand eigentlich darin, politische, privatwirtschaftliche und regulatorische Interessen und Rahmenbedingungen auf strategischer Ebene in Einklang zu bringen.
Staub: Der Ausgliederungsprozess von einem Verwaltungszweig zu einer öffentlich-rechtlichen Anstalt ist kein einfaches Standardprozedere und keinesfalls ein Selbstläufer. In den Prozess einer Ausgliederung muss viel Zeit vorab investiert werden, auch um einen externen (und geeigneten) Beratungsdienstleister auszuwählen. Neben diesen Zeitfressern müssen auch das Tagesgeschäft und der Betrieb sichergestellt sein.

Was waren die entscheidenden Kriterien für die GBR, welche zur Auftragsvergabe an die IBL geführt haben?
Meyer: Die Vergabe der Geschäftsführung wurde im Rahmen einer Ausschreibung im Einladungsverfahren gemacht. Nebst der lokalen Verankerung, der Fachkompetenz und natürlich den kommerziellen Konditionen war für uns sehr wichtig, dass der Partner uns und unser Handwerk in seiner vollen Breite versteht. Die operative Leitung von Infrastrukturdienstleistungen, wie wir sie erbringen, erfordert nicht nur fachliche Kompetenz, sondern auch, eine breite Tastatur an regulatorischen, rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Fahigkeiten zu beherrschen.

Staub: Ausschlaggebende Punkte waren aus meiner Sicht die professionell aufbereitete Präsentation zum wirtschaftlichen Angebot mit dem Konzept der Betriebsführung. Natürlich waren der Querverbund IBL und die vorhandenen Kenntnisse von Roggwil im Bereich Kommunikation und Wasser auch essenziell. Zudem schätzen wir die direkte Kommunikation mit den jeweiligen Ansprechpartnern und die dadurch kurzen Wege. Wir sehen die IBL und ihren Querverbund als «grossen Bruder».

Rückblick 2018: Was hat die GBR erreicht? Wie konnte die IBL die GBR dabei unterstützen?
Meyer: Für mich persönlich stehen drei Stakeholder hier im Vordergrund: Erstens der Roggwiler Bürger – er konnte sich 365 Tage im Jahr darauf verlassen, dass er hochwertige Infrastrukturdienstleistungen zu attraktiven Preisen erhält. Dann der Roggwiler Steuerzahler – die GBR hat das Ziel, mit einer Gewinnabführung und mit Konzessionsgebühren jährlich einen wesentlichen Beitrag an den Roggwiler Steuerhaushalt zu leisten. Dieses Geld muss zuerst verdient werden, bevor es der Gemeinde überwiesen werden kann. Das haben wir vollumfänglich geschafft. Und zu guter Letzt die Roggwiler Politik – 2016 haben die politischen Organe in Roggwil entschieden, dieses Projekt zu realisieren. Dazu brauchte es visionäre Ideen und Mut. Garantien, dass alles wie gewünscht herauskommt, gab es nicht. Ich bin froh, dass wir heute sagen können: Wir sind voll auf dem gewünschten Kurs. Die IBL hat uns strategisch und operativ im letzten Jahr sehr kompetent und freundschaftlich begleitet. Und somit ganz wesentlich zu diesen Punkten beigetragen.

Welche Tipps würden Sie Gemeinden geben, die vor einer ähnlichen Herausforderung stehen?
Meyer: Ganz einfach: Nehmen sie sich Roggwil als Beispiel! Was ich damit sagen will: Es kommt auf die Vorbereitung an. Es gilt vor allem auf politischer Ebene von Beginn an die richtigen strategischen Überlegungen zu vollziehen: Was soll erreicht werden und in welchem Zeitraum? Welche Interessen haben aus welchen Gründen welche Priorität? Hier hilft sicher, wenn zuerst eine stringente Eigentümerstrategie entsteht. Wenn diese Fragen beantwortet sind, kommt es auf die professionelle operative Projektabwicklung an.
Staub: Die Planung des Zeitmanagements ist enorm wichtig! Genug Zeit einplanen und die Themen einer Ausgliederung genau prüfen. Die Politik soll vorab die Eckpunkte bestimmen, damit die strategischen Aspekte früh genug miteinbezogen werden können. So kann bei der Ausgliederung auf eben diese Punkte geachtet und wieder Zeit eingespart werden. Der finanzielle Aspekt muss ebenfalls gut geprüft und detailliert aufgezeigt werden. Auf jeden Fall sollte vorab ein kompetentes, externes Beratungsunternehmen sorgfältig evaluiert und ausgewählt werden. Dieses begleitet als Aussenstehender die Ausgliederung operativ aus der Gemeindestruktur.

Ausblick 2019ff: welche Herausforderungen gilt es für die GBR zu bewältigen? Was sind Ihre Erwartungen an die IBL?
Staub: Es kommen spannende Themen und neue Herausforderungen auf uns zu, wie zum Beispiel die Umsetzung der neuen gesetzlichen Vorgaben im Bereich Strom (Smartmeter), die E-Mobilität und die damit verbundenen Herausforderungen in der Netzplanung – und auch die bevorstehende Marktöffnung im Strom. Wir haben Vertrauen in die IBL als Partner und zählen darauf, dass die Themen zusammen angepackt werden können.

Das ausführliche Interview mit dem Verwaltungsratspräsidenten und dem Betriebsleiter der GBR finden Sie unter www.ib-langenthal.ch

Andreas Staub und **Oliver Meyer** lassen das erste Jahr mit der IBL Revue passieren.

GBR Gemeinde Betriebe Roggwil Energie Wasser Kommunikation

Das Verfassen eines «Elfchen»-Gedichts war eine Herausforderung: Besucherinnen und Besucher jeden Alters versuchten sich mit viel Freude am IBL-Stand.

DIE IBL AN DER GALA 2018
DREI TAGE, ELF GEWINNER UND VIEL FREUDE

Viele persönliche Kontakte und interessante Gespräche: Die GALA 2018 war ein voller Erfolg und die IBL durfte sich dabei in bestem Licht präsentieren.

Manchmal ausführlich im Gespräch oder zumindest mit einem Säckchen «Extra-Energie» Traubenzucker: Die Standbesucher durften sich der Aufmerksamkeit aller IBL-Standbetreuer gewiss sein – und freuten sich sehr darüber. Diesen Schluss lassen die vielen positiven Reaktionen zu und zeigen, dass die IBL äusserst sympathisch und kundennah an der Gewerbeausstellung Langenthal vom 25. bis 27. Mai 2018 auftrat.

Ebenso viel Freude schien die doch herausfordernde Aufgabe gemacht zu haben, ein «Elfchen»-Gedicht zu verfassen. Denn die Anzahl eingereichter Gedichte, welche in die Box geworfen wurden, übertraf alle Erwartungen.

Und das sind die 11 Gewinner-«Elfchen»:

Strömung
Ist stark
Macht viel Strom
Ist für alle wichtig
Lebensqualität
Aline Bärtschi

Hilfe!
Passwort vergessen
Kann nicht einloggen
Support der IBL hilft
Erleichterung
Valentin Rentsch

Waldesquell
Sprudelt Wasser
Kühl und hell
Alles dank der IBL
Rappenkopf
Hansruedi Salzmann

Superschnell
Mit IBL
Das Leben pulsiert
Rund um die Uhr
Zukunftsorientiert
Blanka Blagojevic

Helium
So flüchtig
Wie ein Gas
Kommst du zu nah
PÄNG!
Sina Rindlisbacher

Wasser
Ist kostbar
Und auch lebenserhaltend
Lasst uns sparsam sein
Gemeinsam
Stephanie Schulze

Kunde
Sucht Rat
Schreitet zur Tat
Geht in den Quickline-Shop
Top!
Patrick Jordi

Gruss
Ein Wort
Von mir kommt's
Und zu dir geht's
Kommunikation
Sven Roth-Balzli

Kommuniziere
Ned ignoriere
Rede, lose, lache
Das duet Spass mache
IBL
Mara Sutter

Oberaargau
Ein Ziel
Viele zufriedene Kunden
Heute und in Zukunft
IBL
Anna-Katharina Müller

Wasser
Ist flüssig
Und niemals überschüssig
Wir sollten Sorge tragen
Fragen?
Jenny Ruef & Lea Aeschbach

Dienstjubiläen

Vorname	Nachname	Abteilung	Eintritt	Jubiläum
Walter	**Sägesser**	Netze Strom	01.03.1988	**30 Jahre**
Beat	**Gehrig**	Netze Erdgas/Wasser	01.10.1988	**30 Jahre**
Hanspeter	**Bögli**	Mess- und Kontrollwesen	01.10.2003	**15 Jahre**
Matthias	**Grossenbacher**	Marketing und Verkauf Quickline	07.04.2008	**10 Jahre**
Denise	**Christen**	Marketing und Verkauf Quickline	01.06.2008	**10 Jahre**
Beat	**Roos**	Netze Erdgas/Wasser	01.07.2008	**10 Jahre**
Andreas	**Kroll**	Netze Kommunikation	14.07.2008	**10 Jahre**
Michael	**Schweizer**	Vertrieb	01.09.2008	**10 Jahre**

Aus- und Weiterbildungen

Vorname	Nachname	Prüfungstitel
Nadine	**Waldmann**	Kauffrau EFZ mit Berufsmaturität
Jan	**Weber**	Netzelektriker EFZ
Monica	**Alonso**	eidg. anerkanntes Diplom als Berufsbildnerin in Lehrbetrieben
Florian	**Oehen**	Master of Advanced Studies in Energiewirtschaft
Beat	**Roos**	Brunnenmeister mit eidg. FA
Michael	**Schweizer**	Diploma of Advanced Studies FHNW Energieexperte Bau

HERAUSFORDERNDE ZUKUNFT
ATTRAKTIVITÄT WEITER GEZIELT AUSBAUEN

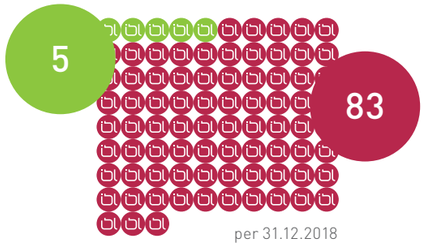
Die IBL bewegt sich in einer sich rasch wandelnden Umwelt unter anderem mit rasanten technologischen Entwicklungen, mit demografischen Herausforderungen, zunehmendem wirtschaftlichem Druck sowie mit einem verschärften Fachkräftemangel.

Steigerung der Arbeitgeberattraktivität
Die Anforderungen an die IBL und damit an die Mitarbeitenden haben sich deutlich erhöht. Die Attraktivität der IB Langenthal AG als Arbeitgeberin soll in den kommenden Jahren gezielt weiter ausgebaut werden. Unser Leitbild und unsere sieben Unternehmenswerte bilden das Fundament dazu.

Lernende
Im vergangenen Jahr konnten Nadine Waldmann ihre Ausbildung zur Kauffrau EFZ mit Berufsmaturität und Jan Weber seine Ausbildung als Netzelektriker EFZ erfolgreich abschliessen. Wir freuen uns, dass wir 2018 von ihrem Engagement weiter profitieren durften und ihnen einen gelungenen Start ins Berufsleben ermöglichen konnten.

Auch im Berichtsjahr kümmerten sich unsere Lernenden und Ausbildungsverantwortlichen zusammen mit ihren Pendants von der Stadt Langenthal und der Clientis Bank Oberaargau vor dem Einwintern um die Pflege und Renaturierung des «Aspisees». Das Besondere bei dieser Aktion war das 30-jährige Bestehen des Naherholungsgebietes.

Nationaler Zukunftstag
Auch 2018 öffnete die IB Langenthal AG ihre Türen für interessierte Jugendliche. Nebst den verschiedenen Aufgaben bei den jeweiligen Bezugspersonen konnten die sieben Schülerinnen und Schüler auf einem Rundgang unter anderem das Reservoir Rappechopf besichtigen.



Personalanlässe
Damit unsere Mitarbeitenden immer aktuell orientiert sind, findet drei Mal pro Jahr eine Personalinformation statt. Dort wird aus jedem Bereich über Neuigkeiten wie etwa anstehende Projekte, Aufträge, Geschäftszahlen oder Personalmutationen informiert.

Der Personalausflug führte die Mitarbeitenden unter anderem zur Tochtergesellschaft clevergie ag nach Wyssachen. Das Abendessen musste dann in Teamarbeit «erkämpft» werden.

Auch in diesem Jahr fand wiederum das traditionelle Weihnachtsessen mit allen Mitarbeitenden und Pensionierten statt.

Die Mitarbeitenden selbst organisierten zudem im vergangenen Jahr einen kulinarischen wie spannenden Abend mit einem «Krimi-Dinner» und brasilianischem Büfett.

FINANZKOMMENTAR

Die IB Langenthal AG blickt mit einem Jahresgewinn von CHF 3,3 Mio. auf ein gutes Geschäftsjahr zurück.

Im Geschäftsjahr 2018 resultiert insgesamt ein Betriebsertrag (Umsatz) von CHF 47,4 Mio. (Vorjahr CHF 44,7 Mio.).

Der Betriebsertrag der Sparte Strom beläuft sich – bei einer abgesetzten Energiemenge von 95,3 GWh (97,0 GWh) und einer Netznutzung von 101,3 GWh (106,3 GWh) – auf CHF 17,9 Mio. (CHF 17,4 Mio.). Bei einem Absatz von 247,6 GWh (248,2 GWh) erzielt die Sparte Erdgas einen Umsatz von CHF 17,6 Mio. (CHF 15,5 Mio.). Im Bereich Wasser wurden 1'462'594 m^3 (1'431'901 m^3) bei einem Umsatz von CHF 2,8 Mio. (CHF 2,7 Mio.), verkauft. In der Sparte Kommunikation (Netze Langenthal, Rohrbach, Bleienbach, Melchnau, Kleindietwil und Ursenbach) resultiert ein Betriebsertrag von CHF 3,3 Mio. (CHF 3,0 Mio.). Bei den Dienstleistungen (u. a. Betriebsführungen in den Bereichen Strom, Wasser und Dienstleistungen für andere Strom-, Wasser- und Kommunikations-Netzbetreiber) beläuft sich der Betriebsertrag auf CHF 5,8 Mio. (CHF 6,1 Mio.).

Erfolgsrechnung

Der Anteil des Ertrags aus Energie, Netznutzung, Wasser und Abgaben am gesamten Betriebsertrag von CHF 47,4 Mio. beträgt 83,7 % (82,9 %). Der Anteil Dienstleistungsertrag beläuft sich auf 13,1 % (14,6 %) und das Total der übrigen Erträge ergibt 3,2% (2,5 %) am Gesamtumsatz. Beim Bruttogewinn resultiert ein Ergebnis von CHF 19,9 Mio. (CHF 19,7 Mio.), davon CHF 6,9 Mio. (CHF 6,6 Mio.) aus der Sparte Strom, CHF 4,7 Mio. (CHF 5,1 Mio.) aus der Sparte Erdgas, CHF 1,5 Mio. (CHF 1,4 Mio.) aus der Sparte Wasser, CHF 2,4 Mio. (CHF 2,1 Mio.) aus der Sparte Kommunikation und CHF 4,4 Mio. (CHF 4,5 Mio.) aus den Dienstleistungen. Der Personalaufwand beläuft sich, bei durchschnittlich 77 Vollzeitstellen (74 Vollzeitstellen) exkl. 5 Lernende (5 Lernende), auf CHF 9,7 Mio. (CHF 9,0 Mio.). Der sonstige Betriebsaufwand (Unterhalt-, Werbe-, Versicherungs-, Verwaltungs-, Informatikaufwand etc.) beläuft sich auf CHF 2,7 Mio. (CHF 2,8 Mio.). Die Sachanlagen in den Sparten Strom, Erdgas, Kommunikation und Dienstleistungen wurden, unter Beachtung ihrer Werthaltigkeit, nach betriebswirtschaftlichen Kriterien abgeschrieben, diejenigen im Bereich Wasser auf der Basis von Wiederbeschaffungswerten. Insgesamt resultieren Abschreibungen von CHF 4,3 Mio. (CHF 5,0 Mio.). Die Anpassung der Spezialfinanzierung Wasserversorgung wurde nach den kantonalen Vorschriften vorgenommen.

Aktiven

Die flüssigen Mittel enthalten Kassabestände, Postcheck- und Bankguthaben. Die Forderungen sind zu Nominalwerten erfasst. Für wahrscheinlich eintretende Debitorenverluste sind Einzelwertberichtigungen vorgenommen worden. Dem allgemeinen Bonitätsrisiko auf dem Debitorenbestand wird mit einer pauschalen Wertberichtigung Rechnung getragen. Die Vorräte und nicht fakturierten Dienstleistungen sind zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten bzw. tieferen Marktwerten bewertet. Das Risiko der Lagerdauer oder reduzierter Verwertbarkeit ist mit einer Wertberichtigung berücksichtigt. Im Berichtsjahr wurden Nettoinvestitionen in Höhe von CHF 9,4 Mio. (CHF 6,3 Mio.) in Sach- und Finanzanlagen getätigt. Finanzanlagen (Wertschriften) mit einem Börsenkurs werden zum Kurs am Bilanzstichtag bewertet. Finanzanlagen ohne Börsenkurs werden zum Nominalwert oder historischen Anschaffungswert abzüglich notwendiger Wertberichtigungen bilanziert. Langfristige Forderungen und Beteiligungen sind zum Beispiel aktive Deckungsdifferenzen Netznutzung Strom, Darlehen sowie Beteiligungen, welche zu Nominalwerten oder historischen Anschaffungswerten abzüglich notwendiger Wertberichtigungen bilanziert sind. Die Bilanzierung der Sachanlagen erfolgt zu historischen Anschaffungswerten, vermindert um die betriebswirtschaftlich notwendigen Abschreibungen.

Passiven

Alle Verbindlichkeiten sind zum Nominalwert bilanziert. Als kurzfristig gelten Verbindlichkeiten und Rückstellungen, die innerhalb eines Jahres fällig werden. Unter den langfristigen Rückstellungen sind zum Beispiel Verpflichtungen wie der Teuerungsausgleich für Altrentner, Deckungsdifferenzen Strom Energie, der Schutz vor nichtionisierender Strahlung exponierter elektrischer Anlagen (NISV) sowie für Marktrisiken Strom und Erdgas enthalten. Die Äufnung/Auflösung der Spezialfinanzierung Wasser richtet sich nach den kantonalen Vorschriften.

Rechnungslegung

Die Jahresrechnung 2018 der IB Langenthal AG wurde nach den Bestimmungen des neuen Rechnungslegungsrechts und gemäss den Vorschriften des Obligationenrechts (Art. 957 bis 962) erstellt.

Revisionsstelle (gewählt für 1 Jahr):
Gfeller + Partner AG | Treuhandgesellschaft | Langenthal

BILANZ

BILANZ	per 31.12.2018	per 31.12.2017
	in CHF	in CHF
Flüssige Mittel	3'943'369	7'864'974
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	13'539'510	13'576'787
Übrige kurzfristige Forderungen	1'024'741	774'005
Vorräte und nicht fakturierte Dienstleistungen	881'277	833'530
Aktive Rechnungsabgrenzungen (ARA)	790'514	428'392
Total Umlaufvermögen	**20'179'411**	**23'477'688**
Finanzanlagen	880'575	857'897
Langfristige Forderungen	2'198'855	1'742'212
Beteiligungen	4'621'940	2'592'100
Sachanlagen	54'523'403	51'807'811
Total Anlagevermögen	**62'224'773**	**57'000'020**
Total Aktiven	**82'404'184**	**80'477'708**
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	5'943'790	5'416'674
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	2'355'106	2'399'083
Kurzfristige Rückstellungen	347'206	1'149'550
Passive Rechnungsabgrenzungen (PRA)	743'174	711'001
Total kurzfristiges Fremdkapital	**9'389'276**	**9'676'308**
Übrige langfristige Verbindlichkeiten	379'258	5'000
Langfristige Rückstellungen	5'826'596	5'807'697
Total langfristiges Fremdkapital	**6'205'854**	**5'812'697**
Total Fremdkapital	**15'595'130**	**15'489'005**
Aktienkapital	10'000'000	10'000'000
Gesetzliche Gewinnreserve	5'000'000	5'000'000
Freiwillige Gewinnreserve	48'488'703	46'458'644
Jahresgewinn	3'320'351	3'530'059
Total Eigenkapital	**66'809'054**	**64'988'703**
Total Passiven	**82'404'184**	**80'477'708**

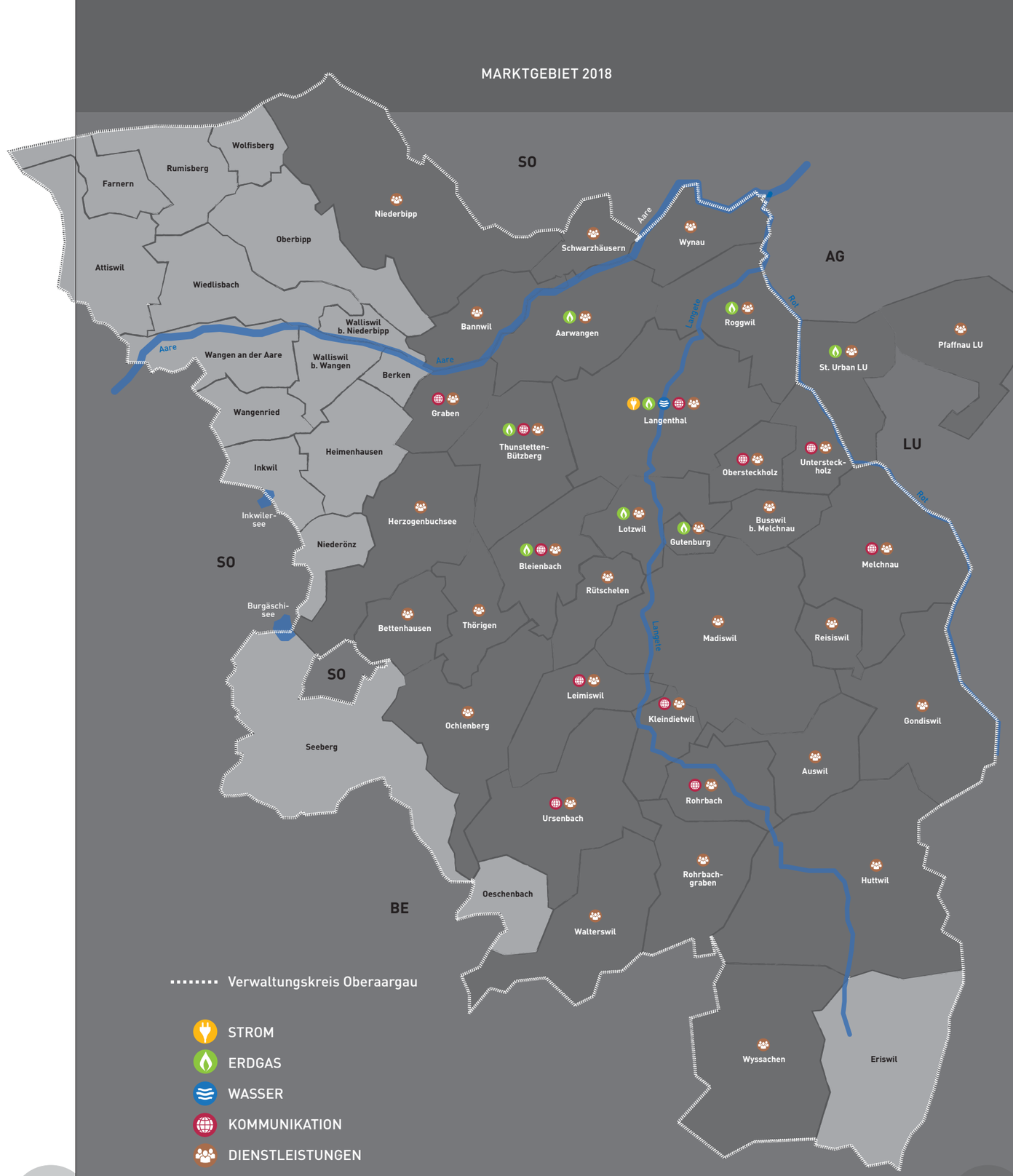
ERFOLGSRECHNUNG

ERFOLGSRECHNUNG	2018	2017
	in CHF	in CHF
Ertrag aus Energie, Netznutzung und Wasser	31'868'092	30'633'812
Ertrag aus Abgaben	7'748'304	6'440'570
Ertrag aus Dienstleistungen für Dritte	6'206'547	6'557'587
Veränderung nicht fakturierte Dienstleistungen	-14'700	-31'000
Übrige betriebliche Erträge	1'546'110	1'122'592
Betrieblicher Ertrag aus Lieferungen und Leistungen	**47'354'353**	**44'723'561**
Aufwand für Energie, Netznutzung und Wasser	-17'588'009	-16'021'229
Abgaben	-7'843'880	-6'550'420
Material und Fremdleistungen	-1'979'679	-2'442'642
Beschaffung	**-27'411'568**	**-25'014'291**
Bruttogewinn	**19'942'785**	**19'709'270**
Personalaufwand	-9'663'760	-8'969'463
Sonstiger Betriebsaufwand	-2'721'581	-2'752'445
Betriebliches Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen (EBITDA)	**7'557'444**	**7'987'362**
Abschreibungen auf Sachanlagen	-4'317'000	-5'017'917
Betriebliches Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)	**3'240'444**	**2'969'445**
Finanzaufwand	-71'176	-88'827
Finanzertrag	350'954	207'991
Finanzergebnis	**279'778**	**119'164**
Betriebliches Ergebnis vor Steuern	**3'520'222**	**3'088'609**
Ausserordentlicher, einmaliger, periodenfremder Aufwand	-492'279	-11'148
Ausserordentlicher, einmaliger, periodenfremder Ertrag	243'110	173'687
Gewinn aus Verkauf von Anlagevermögen	15'775	11'129
Veränderung Spezialfinanzierung Wasser	249'943	368'582
Jahresergebnis vor Steuern	**3'536'771**	**3'630'859**
Steuern	-216'420	-100'800
Jahresgewinn	**3'320'351**	**3'530'059**

MITTELFLUSSRECHNUNG

MITTELFLUSSRECHNUNG	2018	2017
	in CHF	in CHF
Betriebsbereich		
Ergebnis per 31.12.	3'320'351	3'530'059
Abschreibungen	4'317'000	4'151'918
Erfolg aus Wertbeeinträchtigungen	-129'840	865'998
Erfolg aus Abgängen des Anlagevermögens	-15'775	-11'130
Kurserfolg Wertschriften	-22'678	-21'829
Veränderung Rückstellungen	-307'849	-770'329
Veränderung Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	37'277	-348'643
Veränderung Vorräte und nicht fakturierte Leistungen	-47'748	91'698
Veränderung übrige Forderungen	-717'379	314'064
Veränderung Aktive Rechnungsabgrenzungen (ARA)	-362'122	-50'280
Veränderung Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	527'116	433'665
Veränderung übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	-43'978	-111'593
Veränderung übrige langfristige Verbindlichkeiten	374'258	5'000
Veränderung Passive Rechnungsabgrenzungen (PRA)	32'173	-677'508
Mittelfluss aus Betriebstätigkeit	**6'960'806**	**7'401'090**
Investitionsbereich		
Investitionen Sachanlagen	-8'101'026	-6'141'846
Desinvestitionen Sachanlagen	608'615	476'955
Investitionen Finanzanlagen	-1'900'000	-678'900
Desinvestitionen Finanzanlagen	10'000	53'200
Mittelfluss aus Investitionstätigkeit	**-9'382'411**	**-6'290'591**
Finanzierungsbereich		
Auszahlung Dividende	-1'500'000	-1'500'000
Mittelfluss aus Finanzierungstätigkeit	**-1'500'000**	**-1'500'000**
Veränderung flüssige Mittel gemäss Mittelflussrechnung	**-3'921'605**	**-389'501**
Flüssige Mittel per 01.01.	7'864'974	8'254'475
Flüssige Mittel per 31.12.	3'943'369	7'864'974
Veränderung flüssige Mittel	**-3'921'605**	**-389'501**

MARKTGEBIET 2018

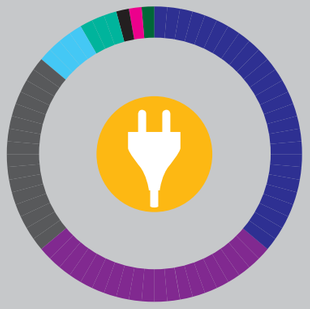


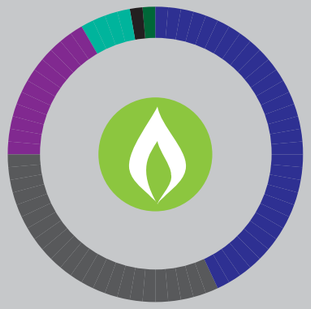
STATISTIKEN | KENNZAHLEN

STROM	2018	2017	Veränderung
Energie	kWh	kWh	kWh
Dienstleistungen	**27'218'298**	25'957'659	+ 1'260'639
Handel + Gewerbe	**8'562'811**	8'750'647	- 187'836
Haushalte	**30'786'465**	31'093'988	- 307'523
Industrie	**15'560'543**	17'661'499	- 2'100'956
Landwirtschaft	**709'540**	764'544	- 55'004
Verkehr	**1'450'866**	1'441'354	+ 9'512
Öffentliche Beleuchtung	**1'066'371**	1'195'818	- 129'447
Wiederverkäufer	**9'962'279**	10'086'207	- 123'928
Total	**95'317'173**	**96'951'716**	**- 1'634'543**

STROM	2018	2017	Veränderung
Netznutzung	kWh	kWh	kWh
Dienstleistungen	**27'300'397**	30'194'473	- 2'894'076
Handel + Gewerbe	**16'747'181**	17'305'646	- 558'465
Haushalte	**31'254'267**	31'616'113	- 361'846
Industrie	**22'171'488**	23'236'107	- 1'064'619
Landwirtschaft	**709'540**	764'544	- 55'004
Verkehr	**2'018'017**	1'995'377	+ 22'640
Öffentliche Beleuchtung	**1'066'371**	1'195'818	- 129'447
Total	**101'267'261**	**106'308'078**	**- 5'040'817**

Energieabsatz	
Haushalte	32.07 %
Dienstleistungen	26.77 %
Industrie	18.22 %
Wiederverkäufer	10.40 %
Handel + Gewerbe	9.03 %
Verkehr	1.49 %
Öffentl. Beleuchtung	1.23 %
Landwirtschaft	0.79 %

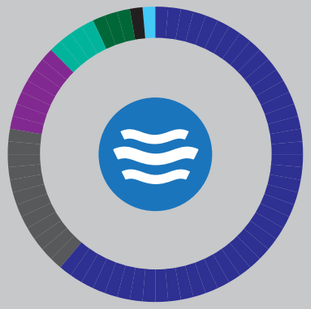




Erdgasabsatz	
Haushalte	42.64 %
Industrie	33.77 %
Dienstleistungen	16.78 %
Handel + Gewerbe	4.90 %
Verkehr	1.23 %
Landwirtschaft	0.69 %

ERDGAS	2018	2017	Veränderung
nach Gemeinden	kWh	kWh	kWh
Aarwangen	**2'492'496**	2'723'519	- 231'023
Bleienbach	**2'450'289**	2'825'218	- 374'929
Madiswil (Gutenburg)	**534'534**	567'087	- 32'553
Langenthal	**156'586'566**	160'418'281	- 3'831'715
Lotzwil	**16'745'322**	17'651'589	- 906'267
Pfaffnau/St.Urban	**12'090'230**	12'249'919	- 159'689
Roggwil	**32'360'212**	26'861'877	+ 5'498'335
Thunstetten/Bützberg	**24'331'985**	24'920'955	- 588'970
Total	**247'591'634**	**248'218'445**	**- 626'811**

ERDGAS	2018	2017	Veränderung
nach Abnehmerkategorien	kWh	kWh	kWh
Dienstleistungen	**39'857'804**	41'651'625	- 1'793'821
Handel + Gewerbe	**11'543'625**	12'153'017	- 609'392
Haushalte	**99'248'320**	105'841'117	- 6'592'797
Industrie	**92'787'956**	83'828'601	+ 8'959'355
Landwirtschaft	**1'551'312**	1'701'163	- 149'851
Verkehr	**2'602'617**	3'042'923	- 440'306
Total	**247'591'634**	**248'218'446**	**- 626'812**



Wasserabsatz	
Haushalte	58.09 %
Industrie	19.27 %
Dienstleistungen	15.08 %
Handel + Gewerbe	3.63 %
Landwirtschaft	3.01 %
Öffentl. Brunnen	0.66 %
Verkehr	0.26 %

WASSER	2018	2017	Veränderung
Wasserabsatz	m^3	m^3	m^3
Dienstleistungen	**224'000**	215'929	+ 8'071
Handel + Gewerbe	**52'267**	51'925	+ 342
Haushalte	**853'166**	831'760	+ 21'406
Industrie	**275'914**	275'964	- 50
Landwirtschaft	**42'013**	43'163	- 1'150
Verkehr	**4'126**	3'733	+ 393
Öffentl. Brunnen + Hydranten	**11'108**	9'427	+ 1'681
Total	**1'462'594**	**1'431'901**	**+ 30'693**

VERWALTUNGSRAT

Heinz Trösch
Dipl. Betriebswirtschafter HF
Präsident

Werner Meyer
Rechtsanwalt
lafranchi meyer

Michael Krummen
Dipl. Masch.-Ing. ETH
Leiter Engineering Carbagas AG

Kurt Wyss
Eidg. dipl. Versicherungsfachmann

Jürg Häusler
Dipl. Ing. FH SIA
Häusler Ingenieure AG
Vizepräsident

Peter Lehmann
Dipl. El.-Ing. FH
Wirtschaftsingenieur STV
Vorsitzender der Geschäftsleitung IB Wohlen AG

Pierre Masson
MSc Geographie
Projektleiter CSD Ingenieure AG
Gemeinderat Langenthal

GESCHÄFTSLEITUNG

Rudolf Heiniger
Dipl. El.-Ing. HTL
NDS Unternehmensführung
Direktor

Ralph Markowski
Dipl. Bau-Ing. HTL, Executive MBA
Leiter Bereich Netze

Stefan Schaad-Meer
Dipl. El.-Ing. HTL
Wirtschaftsingenieur STV
Leiter Bereich Vertrieb, Stv. Direktor

Marcel Zinniker
Eidg. dipl. Buchhalter/Controller
Leiter Bereich Finanzen und Dienste

Der Verwaltungsrat der IBL (von links):
Pierre Masson, Peter Lehmann, Michael Krummen, Kurt Wyss, Heinz Trösch, Werner Meyer, Jürg Häusler

Die Geschäftsleitung der IBL (von links):
Ralph Markowski, Stefan Schaad-Meer, Rudolf Heiniger, Marcel Zinniker

ORGANIGRAMM DER IB LANGENTHAL AG
PER 31.12.2018

DIREKTION

Rudolf Heiniger
Mitglied der Geschäftsleitung

- Direktionsassistenz
- Arbeits- und Personensicherheit
- Personaldienste
- QM-System

VERTRIEB

Stefan Schaad-Meer
Mitglied der Geschäftsleitung

- Vertrieb Strom | Erdgas
- Energieberatung
- Betriebsführungen Strom
- Marketing
- Projektleitung Energiewirtschaft

NETZE

Ralph Markowski
Mitglied der Geschäftsleitung

- Planung Technisches Büro
- Netze Strom
- Netze Erdgas | Wasser Betriebsführungen Wasser
- Netze Kommunikation Betriebsführungen Kommunikation
- Telematik und Elektroinstallationen

FINANZEN UND DIENSTE

Marcel Zinniker
Mitglied der Geschäftsleitung

- Finanzen
- Controlling und Finanzprojekte
- Kundendienst
- Informations-technologie
- Marketing und Verkauf Quickline

Jonas Rathgeb und Michel Zehner (beide Netzmonteure Erdgas/Wasser) verlegen eine Wasserleitung in der St. Urbanstrasse in Langenthal.

Unseren Geschäftsbericht können Sie auch als PDF unter
www.ib-langenthal.ch/ueber-ibl/zahlen-daten-fakten
herunterladen.

STROM | ERDGAS | WASSER | KOMMUNIKATION | DIENSTLEISTUNGEN

IB Langenthal AG
Talstrasse 29
4901 Langenthal

Tel 062 916 57 57
Fax 062 916 57 67

ibl@ib-langenthal.ch
www.ib-langenthal.ch

IBL Markenpartner