

Mehr Power für Firmen

AKKUS Sie bringen Power: Die Gründer eines neuen Start-ups laden im Auftrag von Firmen und Privaten Akkus auf – damit weniger Müll anfällt.

Herausnehmen, ins Ladegerät stecken, später wieder einsetzen: Eigentlich ist es banal, einen normalen Akku zu laden. Im Geschäftsalltag hapert es indes damit. «Oft werden Wegwerfbatterien eingesetzt – damit sich keine Mitarbeiter ums Akkuladen kümmern müssen», sagt Andreas Brändle. Er und zwei Kollegen haben Mitte 2013 in Zürich das Start-up Batterie gegründet. Ihr Angebot: Sie holen Akkus ab, laden sie mit Solarstrom wieder

mit Drahtlostastaturen gearbeitet. Die darin enthaltenen Batterien hielten nicht lange durch. «Ich habe begonnen, sie gegen Akkus auszutauschen. Waren diese leer, habe ich sie geladen.»

Mittlerweile lädt er nicht nur die Akkus seiner Arbeitskollegen, sondern auch jene aus einer Reihe von Unternehmen vorab aus Zürich – von Kleinfirmen bis zur Swiss Re. Zudem sorgt er dafür, dass Grossanlässe wie den Solturmer Filmtagen nicht der Gleichstrom ausgeht. Nun will Brändle mit Batterie auch in Bern Fuss fassen. Hier holen und bringen die Velokuriere die Akkus.

Auch Akkus für zu Hause

Batterie bietet die fünf gängigsten Akkugrößen an – handelsübliche Produkte der neusten Generation, die lange durchhalten und sich kaum selbst entladen. Brändle rechnet damit, dass ein solcher Akku zwischen 100 und 200 Batterien überflüssig macht. «Dank Akkus kann die Menge an Sondermüll stark verringert werden. Und auch viel graue Energie lässt sich damit einsparen.»

Das Angebot von Batterie richtet sich nicht nur an Firmen, sondern auch an Private – aber bloss an solche, die mehr als 12 Batterien pro Monat benötigen: etwa Familien mit viel Elektrospielzeug oder Leute, die auf medizinische Geräte angewiesen sind. *mbb*

Für alle Akkus: www.batterie.ch.

«Dank Akkus kann die Menge an Sondermüll stark verringert werden.»

Andreas Brändle, Batterie

auf, den sie teils selbst produzieren, und bringen sie zurück – mit dem Velo. Das günstigste Abo für 25 Akkus alle zwei Monate kostet 19.50 und das teuerste mit monatlich 100 Akkus 149 Franken.

Selbsthilfe wird zum Geschäft
«Die Idee dazu ist bei meinem früheren Arbeitgeber entstanden», erzählt Brändle. Dort wird

«Leider schon Halbzeit»



Erste Woche: Andreas Pernter und Christina Bühler lächeln leicht erschöpft in die Kamera.

Urs Baumann



Fünfte Woche: Das leicht erschöpfte Lächeln ist geblieben, dafür sind ein paar Kilos weg.

Nina Kobelt

FITNESS Halbzeit beim ersten Berner Bootcamp: Nach fünf Wochen können die beiden Lerner, die bei diesem hochintensiven Trainingsprogramm mitmachen, immer noch lächeln – zeitweise leicht gequält.

Christina Bühler (50) und Andreas Pernter (45) lächeln in die Kamera. Immer noch. Die beiden hatten bei einer Verlosung dieser Zeitung einen Startplatz beim ersten Berner Bootcamp gewonnen und nehmen nun seit dem 20. Januar zusammen mit 22 anderen «Verrückten» an einem zehnwöchigen frühmorgendlichen Fitnessprogramm teil – fünf hochintensive Trainings pro Woche mit viel Musik und noch mehr Drill.

«Ich ertappe mich dabei, dass ich denke «leider schon Halbzeit», zieht Christina Bühler erste Bilanz: «Was mit viel Muskelkater, Stöhnen und Schwitzen begann, hat sich zu einem liebevolleren Start in den Tag entwickelt.» Trainingseinheiten, die ihr zu Beginn völlig unbekannt gewesen seien, liefen heute wie geschmiert: «Dies sicher auch, weil die Waage vier Kilo weniger als beim Start anzeigt und ich mich rundum besser fühle. So schaffe ich heute bereits doppelt so viele Rumpfbeugen und Liegestützen als am Anfang», sagt Christina Bühler. Seit ein paar Tagen wirkt ihr Lächeln zwar etwas gequält, weil sie ihr linkes Knie nicht mehr ganz belasten kann: «Aber die beiden Trainer

Urs und Susi haben die Übungen sofort für mich angepasst, sodass ich trotz Handicap weiterhin angemessen trainieren kann.» Auf die Frage, wie sie in zwei Worten das Bootcamp beschreiben würde, antwortet sie mit «fordernd und fördernd». Das Stöhnen habe der Konzentration auf die Übung und den Körper Platz gemacht. «Das Schwitzen jedoch, das ist geblieben.»

Andreas Pernter macht ähnliche Erfahrungen: «Interessanterweise habe ich fast keine Schmerzen mehr. In den ersten beiden Wochen tat mir ja alles weh.» Körperlich komme er zwar immer noch regelmässig ans Limit. Aber: «Der Körper hat sich dran gewöhnt.» Andreas Pernter hat fünf Kilo abgenommen – und

damit schon bei Halbzeit sein Ziel erreicht. Dabei schlug er an seinem Geburtstag ziemlich über die Stränge, und am Wochenende geht er zu McDonalds mit den Kindern. «Das muss drinliegen.» Er erhalte viele Komplimente, sagt er. Und ihm scheint, es färbe ab, jedenfalls hätten in seiner Umgebung einige mit Sport angefangen. Eine weitere Folge des Bootcamps: «Ich komme locker in eine sauteure Jeans hinein, die ich sechs Jahre nicht mehr tragen konnte.» Was ihn aber fast noch mehr freut, ist, dass er gelernt hat, seilzuspringen. «Schön, ergonomisch, schnell, das fasziniert mich.» *nk/wü*

Infos zum Bootcamp und weiteren Daten: www.kensho-sports.com

RENAULT NUTZFAHRZEUGE

KEINE OPTISCHE TÄUSCHUNG: UNSERE ÜBER 100 MODELLE.



JETZT MIT KUNDENVORTEIL BIS FR. 5 000.–³ UND 3,9% LEASING²

NEUER KANGOO Z.E.: AB FR. 19 803.–¹

NEUER RENAULT KANGOO EXPRESS: AB FR. 11 784.–¹

RENAULT TRAFIC: AB FR. 18 641.–¹

RENAULT MASTER: AB FR. 18 800.–¹



RENAULT HAT FÜR IHR UNTERNEHMEN DAS PASSENDE FAHRZEUG. Die Nr. 1 bei Nutzfahrzeugen bis 3,5 Tonnen bietet für jedes Business die perfekte Lösung. Je nach Ihren Bedürfnissen können Sie aus dem breiten Angebot das richtige Fahrzeug in der passenden Ausführung auswählen: mit einem Ladevolumen von 2 bis 20 m³, einer Nutzlast von 355 bis 1850 kg, einer Länge von 3,8 bis 6,8 m und einer Höhe von 1,7 bis 2,8 m. Als besonders wirtschaftliche Alternative empfehlen wir Ihnen den neuen rein elektrischen Lieferwagen Kangoo Z.E. Dazu gibt es auch zahlreiche Ausstattungsmöglichkeiten und erst noch 3 Jahre Hersteller-Garantie. Mehr Informationen erhalten Sie auf www.renault.ch oder telefonisch unter 0800 80 80 77.



Angebote gültig für Geschäftskunden (keine Flotten ohne Fahrerlaubnis) und nur bei den in der Aktion beteiligten Renault Händlern bis 31.03.2014. ¹ Preisbeispiele: Neuer Kangoo Z.E., Katalogpreis Fr. 26200 – abzüglich Flottenrabatt Fr. 4397 – (= 17% Rabatt) abzüglich Bonusprämie Fr. 1500 – (= Fr. 19800 – plus Ballastverbleib Fr. 50 –) Monat/Mietpreissteuer 26 Monate/20000 km, Vermietung ausschließlich durch RCI Finance SA; Neuer Kangoo Express Compact Access dCi 75, Katalogpreis Fr. 16200 – abzüglich Flottenrabatt Fr. 2916 – (= 18% Rabatt) abzüglich Bonusprämie Fr. 1500 – (= Fr. 11784 –); Trafic Kleinwagen L3H1 2.0 dCi 150, Katalogpreis Fr. 25100 – abzüglich Flottenrabatt Fr. 4293 – (= 17% Rabatt) abzüglich Bonusprämie Fr. 2500 – (= Fr. 18441 –); Master Kleinwagen L1H1 2.3 dCi 101, Katalogpreis Fr. 28500 – abzüglich Flottenrabatt Fr. 5700 – (= 20% Rabatt) abzüglich Bonusprämie Fr. 4000 – (= Fr. 18800 –); ² Leasing: Monatsrate 3,9% (3,87% effektiver Jahreszins), Vertragslaufzeit 12–48 Monate. Beispiel Trafic Kleinwagen L3H1 2.0 dCi 150, Katalogpreis Fr. 25100 – abzüglich Flottenrabatt und Bonusprämie = Fr. 18441 –; Anzahlung Fr. 3500 –; Restwert Fr. 9336 –; 10000 km/Jahr, 48 € Fr. 149 – (inkl. MwSt.); Ceig, Vollkasko nicht obligatorisch. Finanzierung durch RCI Finance SA (unter Vorbehalt einer Bonitätsprüfung). Die Kreditgeber leisten, falls sie zur Überschuldung des Konsumenten führt. Das Leasing-Angebot ist mit den aktuellen Preisen kumulierbar. ³ Beispiel Kangoo Express dCi 75, Katalogpreis Fr. 4000 – plus Pack Pro+ Fr. 1000 – (Sonderpreis Fr. 1000 – anstelle Fr. 2000 –) = Restwert Fr. 5000 –. Die Bonusprämie ist kumulierbar mit dem Flottenrabatt. Alle Beträge sind inkl. MwSt. Garantie und Pannendienstleistungen. 26. Mr./100000 km (je nach Ausstattung). Renault ist die beste Verkaufszahlen mit 14,46% Marktanteil im Jahr 2013 in Europa.