

suissetecmagazin

« Spektakuläre Jubiläumsgala. »

Der Verband feiert 125 Jahre mit
den Elementen, die ihn prägen.

WIR, DIE
GEBÄUDETECHNIKER.

Zwei Betriebe seit 75 Jahren Mitglied

Herzliche Gratulation!

Auch Mitgliedsbetriebe feiern dieses Jahr bemerkenswerte Jubiläen. Die Despont SA, Biel, Spengler Sanitär, und die F. Zürcher AG, Teufen AR, Sanitär Heizung, feiern 2016 ihre 75-jährige Verbandszugehörigkeit. suissetec dankt für die grosse Treue und gratuliert herzlich im Namen des gesamten Verbands.



Oliver Reinmann, Mitglied Zentralvorstand (l.), und Direktor Hans-Peter Kaufmann (r.) überbrachten Madame et Monsieur Despont, Despont SA, Biel, persönlich die Glückwünsche zum Jubiläum.



Neues Geschäftsleitungsmitglied

Michael Birkner übernimmt Rechtsdienst

Seit 1. Juni hat die suissetec Geschäftsstelle einen neuen Leiter Rechtsdienst. Michael Birkner ist geboren, aufgewachsen und bis heute in Schaffhausen beheimatet. Das Jusstudium hat er in Zürich durchlaufen. Es folgte ein Gerichtspraktikum in der Stadt am Rheinfluss, worauf er das Rechtsanwaltspatent erlangte. Michael Birkner ist 37 Jahre alt, verheiratet und Vater einer kleinen Tochter. Berät er nicht gerade suissetec-Mitglieder in Rechtsfragen, erholt er sich gerne beim Wellness oder bei einer Fernreise, zum Beispiel nach Japan.



Spengler | Gebäudehülle

René Stüssi neuer Fach- bereichsleiter

Seit Mai dieses Jahres leitet René Stüssi (34) den Fachbereich Spengler | Gebäudehülle. Der Schaffhauser hat ursprünglich Bau-spengler gelernt. Diesen Beruf übte er in verschiedenen Betrieben aus, zuletzt als Vorarbeiter bei einem grossen Zürcher Gebäude-technikunternehmen. René Stüssi hat auch international Berufserfahrung gesammelt, so zum Beispiel als Bauspengler in Australien. Momentan besucht er die Polierschule in Winterthur (Abschluss November 2016). René Stüssi ist verheiratet und Vater dreier Kinder.



Sportlich unterwegs:

«Gebäudetechnikickers»

Am Fussball-Grümpi des Hochschulverbands Luzern trat eine Gruppe von Gebäudetechnik-Studenten unter dem treffenden Namen «Gebäudetechnikickers» an. Die jungen Kicker, die meisten von ihnen aus der Studienrichtung «Heizung-Lüftung-Klima-Sanitär», waren mit vollem Engagement dabei und räumten am Ende sogar den Fairplay-Preis ab. Bei so viel Einsatz durfte auch die richtige Ausrüstung nicht fehlen: Mit den blauen «Wir, die Gebäudetechniker.»-T-Shirts machten die angehenden Hochschulabsolventen beste Werbung und sorgten für Berufspräsenz. Wir gratulieren und rüsten gerne wieder aus.

125  suissetec

jahre - ans - ann
1891 - 2016

Herausgeber: Schweizerisch-Liechtensteinischer Gebäudetechnikverband (suissetec)

Redaktion: Annina Keller (kea), Martina Bieler (biem), Marcel Baud (baud)

Kontakt: suissetec, Auf der Mauer 11, Postfach, 8021 Zürich
Telefon +41 43 244 73 00, Fax +41 43 244 73 79

info@suissetec.ch, www.suissetec.ch

Konzept/Realisation: Linkgroup, Zürich, www.linkgroup.ch

Art Direction: Joschko Hammermann

Druck: Printgraphic AG, Bern, www.printgraphic.ch

Druckauflage: Deutsch: 2700 Ex., Französisch: 700 Ex.

Schreibweise: Der Lesbarkeit zuliebe wird stellenweise auf die Nennung beider Geschlechter verzichtet. Es sind stets beide Geschlechter damit gemeint. Drucktechnische Wiedergabe oder Vervielfältigung von Text- und Bilddokumenten (auch auszugsweise) nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Herausgebers.

Titelbild: Peter Hauck. Soap Star Anton Belyakov aus Berlin lässt es am Gala-Abend krachen oder besser klatschen. Seine Badewannen-Performance war Teil der fulminanten Show am Jubiläumskongress in Bern Expo.

Sanieren wir die Schweiz!

Liebe Leserin, lieber Leser

Bereits werden die Tage wieder kürzer, und unser Jubiläumsjahr befindet sich in der zweiten Halbzeit. Erste Höhepunkte zum 125-jährigen Bestehen von suissetec gingen Ende Juni bereits in Bern über die Bühne – mehr dazu erfahren Sie auf den Seiten 4–5 und 6–7. Mit dem Jubiläumsanlass im Europa-Park steht am 12. November ein weiteres Jubiläums-Highlight auf dem Programm. Ebenfalls im zweiten Halbjahr –



genaugenommen im September – werden «Wir, die Gebäudetechniker.» in der breiten Öffentlichkeit im Fernsehen und online sichtbar werden. Wir nutzen das Jubiläumsjahr, um unsere Kampagne zu Branchenimage und Nachwuchs neu auszurichten. Wir stellen stärker in den Fokus,

welche Chancen die Zukunft für die Gebäudetechnik birgt und welche tollen Berufsaussichten das mit sich bringt.

Bis ins Jahr 2030 werden jährlich rund 20 Milliarden Franken in die Gebäudesanierung investiert werden. Zudem kommen wir nicht darum herum, unseren Gebäudepark umweltfreundlicher und effizienter zu machen – die Hälfte des Energiesparpotenzials schlummert in den Gebäuden. Es wird also nach wie vor viel zu tun geben und «Wir, die Gebäudetechniker.» werden die Zukunft der Schweiz sanieren. Dazu brauchen wir neben Mut, Wissen und Weitsicht vor allem auch schlaue Köpfe und talentierte Hände, die mit anpacken. Die Kampagne soll dazu beitragen, Jugendliche zu motivieren, in die Branche einzusteigen und einen unserer Berufe zu lernen. Damit wir so nah wie möglich an die Zielgruppe herankommen, haben wir authentische Botschafterinnen und Botschafter gesucht. Lernende aus der Branche haben bei der Produktion der Werbespots mitgewirkt. Sie leisteten einen tollen Einsatz. Mit Geduld, kreativen Einfällen und ihrer Fachkompetenz trugen sie dazu bei, das Projekt «zum Fliegen» zu bringen. Das Making-of der Kampagne auf Seite 12–14 gewährt Ihnen einen Blick hinter die Kulissen.

Viel Freude bei der Lektüre und auf bald

Annina Keller

Leiterin Kommunikation, Mitglied der Geschäftsleitung

800 Menschen waren von der Gala zum 125-Jahr-Jubiläum in Bern restlos begeistert. Tänzerische, akrobatische und musikalische Höhepunkte mit vielen Überraschungen machten den Abend zu einem denkwürdigen Geburtstagsfest.

> Seite 6

Bundesrätin gratuliert 4
Doris Leuthard spricht am Festakt

Solares Fernwärmenetz 8
Saas-Fee setzt auf regenerative Energien



Foto: Bêatrice Devênes

Nachwuchs und Image 12
Neue Kampagne fördert beides

Vom Welt- zum Spenglermeister 15
Daniel Keller hat wieder Freizeit!

BIM? 16
Rolf Mielebacher gibt Antworten

Über dem Zürichsee 19
Mirjam Becher «entspannt» beim Joggen

Zufriedenheit bringt Kunden 20
Welchen Einfluss hat der Unternehmer?

Sicherheit spart Zeit 22
Interview mit André Meier (Suva)



Fotos: Béatrice Devéans

Grandioser Festakt

Nichts ist so beständig wie der Wandel. Der Gebäudetechnikbranche ist es in den vergangenen Jahren gelungen, sich immer wieder an neue Gegebenheiten anzupassen und sich für die Zukunft fit zu machen – auch dank der Unterstützung von suissetec. Seit 125 Jahren setzt sich der Verband für die Interessen der Gebäudetechnik ein. Im Rahmen des grossen Jubiläums überbrachte Bundesrätin Doris Leuthard höchstpersönlich ihre Glückwünsche.

von Annina Keller und Marcel Baud



Bundesrätin Doris Leuthard unterstreicht den Einfluss der Gebäudetechniker auf die Wahl der Energieträger für die kommenden Jahrzehnte.

«**Ich gratuliere** zum 125-Jahr-Jubiläum von suissetec. Ohne moderne Gebäudetechnik ist modernes Wohnen undenkbar. Für Ihr Engagement bedanke ich mich.» Bundesrätin Doris Leuthard wies in ihrer Festansprache auf die grossen Herausforderungen im Gebäudebereich hin. Mit der Energiestrategie 2050 hätten Bundesrat und Parlament den Grundstein gelegt. Jetzt sei es an der Wirtschaft, an jedem Einzelnen, diese Strategie auch zügig umzusetzen. «Der Gebäudetechniker kann häufig massgeblich beeinflussen, welche Technik eingebaut wird, und beeinflusst somit auch die Wahl der Energieträger und der Energieeffizienz der Anlage für die folgenden 15 bis 20 Jahre.» Der Umstieg auf erneuerbare Energien sei für die Gebäudetechniker und für viele KMU in der Schweiz eine Chance, ihr Know-how und ihre Dienstleistungen anzubieten und zu vermarkten.

Zuvor hatte suissetec-Zentralpräsident Daniel Huser die zahlreichen Gäste und ganz besonders die Diplomanden (85 waren erfolgreich) zum Festakt im Berner Kursaal begrüsst. Sie durften an diesem denkwürdigen Tag ihr Meisterdiplom entgegennehmen.

«Wir stehen an einer Kreuzung hinsichtlich Energieversorgung», so Huser. Dies erfordere Umdenken, Überzeugungsarbeit und politisch einen sehr langen Atem, um die energetischen Ziele umzusetzen. «Dazu braucht es fähige Gebäudetechniker», betonte der Zentralpräsident und meinte damit auch die frisch gebackenen Diplomanden. Sie stünden nun in den Startlöchern, um die Zukunft der Schweiz zu bauen und zu sanieren.

Lob und Anerkennung

Hans Killer, alt Nationalrat und Präsident von Bauen Schweiz, zeigte sich in seiner Grussbot-

schaft froh darüber, suissetec als «äusserst aktiven Verband» in seinen Reihen zu wissen. In vielen Fragen sei es zentral, dass die Bauwirtschaft, wie andere Branchen auch, als ein Wirtschaftszweig wahr- und ernstgenommen werde. Killers Wunsch ist deshalb, dass vermehrt Mitglieder aus Baukreisen im Parlament vertreten wären.

Valentin Vogt, Präsident Arbeitgeberverband, bedankte sich für den Beitrag von suissetec für eine leistungsstarke Wirtschaft in der Schweiz. Mit diesem Beitrag ermögliche der Verband eine chancenreiche Zukunft für die nachkommenden Generationen. Besonders lobt Vogt das vorbildliche Engagement von suissetec für die Berufsbildung. Dieser Gemeinsinn verdiene grössten Respekt, es sei das stärkste Zeichen einer Branche, die an ihre Zukunft glaubt.

Virtuosen der Gebäudetechnik, Sanges- und Sprechkunst

Ein weiterer Höhepunkt des Festakts bildete die von Mascha Santschi moderierte Ehrung der Diplomanden: 79 frisch gekürte Spengler-, Heizungs- und Sanitärmeister sowie ein Sani-

tärplaner nahmen im Berner Kursaal ihre Auszeichnungen und Sonderpreise entgegen. Umrahmt wurde die Veranstaltung von grandiosen Gesangsdarbietungen der international renommierten Schweizer Opernsängerin Noëmi Nadelmann und von Stephan Klapproth, der mit seinen satirisch-humoristischen Intermezzi die Lachmuskeln der Anwesenden regelmässig strapazierte. ◀

Preise für die Besten

Aus Anlass des 125-Jahr-Jubiläums erhielten dieses Jahr alle der besten Diplomanden eine IWC-Armbanduhr überreicht («Sanitär» gestiftet von Georg Fischer, übrige von suissetec). Die Preisträger unter den Meistern heissen:

Matthias Steger, Villmergen, Sanitär (Gesamtnote: 5,6);

Thomas von Däniken, Kestenholz, Heizung (5,4);

Yves Claus, Adliswil, Spengler (5,1);

Patrick Haldemann, Pfäffikon ZH, Spengler (5,1).

Die Verfasser der besten Diplomarbeiten erhielten ein iPad-Tabletcomputer (gestiftet vom AZ Medien-Verlag). Sie heissen:

Marcel Mattmann, Urswil,

Heizung (Note Diplomarbeit: 5,3);

Thomas von Däniken, Kestenholz,

Heizung (5,3);

Matthias Steger, Villmergen, Sanitär (5,3);

Ralph Wirth, Oberstammheim, Sanitär (5,3);

Yves Claus, Adliswil,

Spengler (5,7);

Patrick Haldemann, Pfäffikon ZH, Spengler (5,7).

(Beachten Sie auch den Artikel auf S. 15: «Mein dritter Meistertitel»)

INFO

Die Namen aller Absolventen, Gruppenfotos und Impressionen Festakt:

www.suissetec.ch/absolventen

suissetec freut sich über gesunde Finanzen.

Delegiertenversammlung im Zeichen des Jubiläums

«Wenn etwas 125 Jahre währt, dann muss es eine Erfolgsgeschichte sein.» Mit diesen Worten begrüsst suissetec-Zentralpräsident Daniel Huser die 120 Delegierten an der Jubiläums-DV vom 24. Juni in Bern.

Ein Votum des Dankes: Beat Marrer, Präsident suissetec nordwestschweiz, würdigt im Namen aller Sektionen das grosse Engagement von Zentralvorstand und Geschäftsstelle im Jubiläumsjahr.



Foto: Béatrice Devèries

Als eine der grossen Herausforderungen der kommenden Jahre nannte Huser die Energiestrategie 2050. Dabei sei suissetec einer der wenigen Verbände, der in dieser Frage transparent Position beziehe und für klare und verlässliche Rahmenbedingungen plädiere. Diese sollen Investitionen in erneuerbare und effiziente Energiesysteme begünstigen. Für die suissetec-Branche bedeute das Arbeit, lokale Wertschöpfung und eine gesicherte Zukunft. In Zeiten, in denen der Neubau stagniere und die Margen kleiner und kleiner würden, müssten sich die suissetec-Branchen die energetische Umgestaltung des Gebäudeparks zunutze machen und die Chance von einem Investitionsvolumen in erneuerbare Energien von rund 280 Milliarden Franken bis 2030 unbedingt packen. Deshalb stehe der Verband weiterhin für ein klares Ja zur Energiestrategie und den geordneten Ausstieg aus der Atomenergie.

Gesunde Finanzen

Wolfgang Schwarzenbacher, Finanzverantwortlicher bei suissetec, präsentierte die Zahlen des Geschäftsjahres 2015. «Ein wiederum sehr erfolgreiches», wie das Zentralvorstandsmitglied betonte, «suissetec gelang es im Berichtsjahr

erneut, den Umsatz zu steigern.» 2015 wurden erstmals über 31 Millionen erwirtschaftet. Der Jahresgewinn betrug über 63 000 Franken.

Auch bei der Entwicklung der Mitgliederzahlen wusste Schwarzenbacher Positives zu berichten. Der auf den ersten Blick marginale Nettozuwachs von 4% wird umso bedeutender, betrachtet man den Mitglieder-Bruttozuwachs von 113 bei 109 Austritten. Die Mitgliederzahlen bei suissetec seien stabil, während andere Verbände Rückgänge zu beklagen hätten.

Dankeschön der Sektionen

Zum Schluss ergriff Beat Marrer, Präsident suissetec Nordwestschweiz, unter «Diversem» das Mikrofon und richtete im Namen aller Sektionen ein grosses Dankeschön an den Zentralvorstand, die Geschäftsleitung und sämtliche Mitarbeitenden der Geschäftsstelle. Ein Dankeschön für den immensen Aufwand, den die Beteiligten für die Organisation aller Jubiläumsfeierlichkeiten, u.a. der Jubiläumsgala und dem Ausflug in den Europa-Park, betrieben hätten. Highlights, auf die sich die «suissetec-Familie» riesig freue. ◀



Fotos: Peter Hauck



WOW!

Ein exklusives Galadiner für über 800 Personen, eine zündende Aktion mit Wow-Effekt – und eine spektakuläre Showeinlage. Die Abendveranstaltung zum 125-Jahr-suissetec-Jubiläum ist Geschichte. Die Erinnerungen daran werden bleiben.

von Martina Bieler



Es ist kein Abend wie jeder andere an diesem 24. Juni 2016 in der Bernexpo. Das realisieren die Gäste bereits beim Eintreten in die Halle. Festlich dekoriert ist sie, die Kronleuchter verleihen dem Raum einen würdigen Rahmen. Genau den richtigen Rahmen, um den Abschluss des suissetec-Jubiläumtags zu feiern. Über 800 Personen haben sich zum Bankett versammelt. Der erste Höhepunkt erfolgt an diesem speziellen Abend mit dem Auftritt von suissetec-Zentralpräsident Daniel Huser und suissetec-Direktor Hans-Peter Kaufmann. Eine «zündende Idee» habe man für den Einstieg in den Abend gehabt, sagt Kaufmann, worauf in der Halle auf Kommando alle Kerzen angezündet werden. Ein laut hörbares «Wow!» rauscht durch die Halle. Der Abend ist damit definitiv lanciert.

Show der Superlative

Vor dem Dessert folgt das absolute Highlight: eine rund dreiviertelstündige Show, die eigens für das 125-Jahr-Jubiläum choreografiert wurde. Eine Hauptrolle spielen darin 14 Gebäudetechnik-Lernende aus der Region Nordwestschweiz. Sie eröffnen das Spektakel und treten zusammen mit der Tanzgruppe «Special Elements» aus Basel in diversen Showblocks auf. Der Bezug zu den suissetec-Berufen ist klar erkennbar: Bleche, Rohre, Badewannen und Lüftungskanäle werden spielerisch in die Choreografie eingebaut. So locker das Resultat wirkt: Der Show waren viele harte Trainingstage vorausgegangen, die den Lernenden einiges abverlangten. Der Einsatz hat sich gelohnt. Der Auftritt ist für die jungen Gebäudetechniker ein einmaliges Erlebnis – und am Ende ist man sich einig: «Richtig scheeni Dääg sin das gsi!»

International bekannte Künstler

Daneben treten an diesem Freitagabend auf der suissetec-Showbühne auch arrivierte Künstler auf: Der aus Berlin angereiste Anton Belyakov gewinnt mit seiner Badewannen-Performance vor allem die Herzen der weiblichen Jubiläumsgäste. An Mummenschanz erinnert der Auftritt von Human Slinky aus den USA; die Gruppe «Motus Modules» aus Frankreich wagt sich kurze Zeit später in luftige Höhen. Zum Schmunzeln regen die beiden Kanadier Yohann Trepanier und Raphael Dubé alias «Les Beaux Frères» an. Sie brauchen nichts als ein Handtuch, um das Publikum zu begeistern. Wobei «nichts» tatsächlich wortwörtlich zu verstehen ist.

Eine Ausfahrt im Rolls-Royce

Übrigens tritt an diesem Galaabend auch ein alter Bekannter in Erscheinung: der suissetec-Jubiläumsschrank, an dem die Mitglieder im Rahmen des Galaabends erneut etwas gewinnen können. Erfreulich viele Gäste haben ihre Schlüssel mit dabei – und für einige von ihnen öffnet sich die Schranktüre. Als Hauptpreis winkt dieses Mal eine eintägige Ausfahrt mit einem Rolls-Royce-Oldtimer. Über den «Jackpot» freut sich Hansueli Eggenberger von der Werner Büchel AG in Rüthi im St. Galler Rheintal. Herzlichen Glückwunsch! <

INFO

Möchten Sie den Galaabend nochmals Revue passieren lassen?

Sie finden den Link zur Bildergalerie unter suissetec.ch/kongress

Energiezukunft in Fels gemeisselt





Bergpioniere für nachhaltige Energie: Schon bald versorgen diese Rohre auch das Hotel The Capra mit solarer Fernwärme.

Weitab vom Tourismus in Saas-Fee rauschen am Fuss des Parkhauses beim Dorfeingang 20 Propeller einer mächtigen Lüftungsbatterie. «Mit der warmen Luft regenerieren wir im Sommer die Erdwärmespeicher», erklärt Simon Summermatter, der das neue solare Fernwärmenetz der Gemeinde mitgeplant hat. Dafür lässt das Gletscherdorf Löcher in den Fels bohren, Rohre durchs Dorf verlegen und das Parkgebäude mit Photovoltaikpanels verkleiden.

von Marcel Baud

Er muss die Stimme heben, damit man ihn unter dem Tosen der Propeller versteht. Simon Summermatter und sein Kollege Dominik Marx, zuständige Projektleiter des beauftragten Generalunternehmers Lauber IWISA AG, nehmen sich Zeit und zeigen uns alle sichtbaren Komponenten des Energienetzes wie die Technikzentrale. Die heutigen Gebäudetechnik- und Energiespezialisten starteten ihre berufliche Laufbahn mit einer Lehre bei der Lonza in Visp, der sie ein Studium in Maschinentechnik folgen liessen. Wegen wirtschaftlicher Schwierigkeiten im Chemieunternehmen mit Einstellungsstopp waren ihre Zukunftsperspektiven aber recht unsicher. Summermatter und Marx machten aus der Not eine Tugend und sattelten deshalb von der Verfahrens- und Maschinentechnik auf die Gebäude- und Energietechnik um. Das Rüstzeug dafür holten sie sich mit einem Zusatzstudium zum Energieingenieur Gebäude an der Hochschule Luzern. Die jungen Männer wurden bei der Lauber IWISA AG mit offenen Armen empfangen. Auch im Wallis ist die Gebäudetechnikbranche um jeden hellen Kopf froh, der die energetische Trendwende vorantreibt.

Als wir vom Rondell des Parkhausdachs, das bis fast an den Rand mit PV-Panels belegt ist, auf eine fussballfeldgrosse Wiese hinunter blicken, zeigt – oder vielmehr beschreibt – Dominik Marx die weiteren, unsichtbaren Systemelemente der neuen Energieversorgung: «Dort unter der Oberfläche speichern 90 Sonden auf 400 Quadratmetern Erdwärme. Auch der Verteiler, der die Erdwärmespeicher zusammenfasst, liegt dort vergraben.» Für die Sonden frassen sich die Bohrer bis auf 170 Meter in den Fels. Im Endausbau wird das Netz über mehr als doppelt so viele Erdwärmesonden verfügen; 400 seien für den gesamten Erdspeicher geplant.

Seit August 2015 am Netz

Zurück zur Technikzentrale, die im 10. Untergeschoss des Parkhauses einquartiert ist. Hier wurden die Steuerung des gesamten Fernwärmenetzes, die Armaturen und die Luft-/Wasserwärmepumpe (560kW Heizleistung) installiert. «Das ist sozusagen das Herzstück des gesamten Fernwärmenetzes», so Summermatter. Und wenn man die dick isolierten Rohrleitungen betrachtet, darf man ruhig beim anatomischen Vergleich bleiben und in ihnen



Im Herzen der Anlage: Projektleiter Simon Summermatter (l.) und Dominik Marx. Die Technikzentrale ist bereits voll ausgebaut.

Aorta und Arterien erkennen. Zwar fließt kein Blut, doch wer die mitunter arktischen Wintertemperaturen von Saas-Fee schon zu spüren bekommen hat, weiss, dass eine zuverlässige Wärmeversorgung hier oben, auf über 1800 Metern, genauso lebenserhaltend sein kann. Alle Anschlüsse für die weiteren Ausbaustadien sind vorhanden. «Die Zentrale ist bereits zu 100 Prozent für den Endausbau ausgelegt», räumt der 29-jährige Energiespezialist ein. Natürlich lassen sich alle Steuerungsprozesse fernbedienen. Die Anlage leitet bei Störungen automatisch einen Alarm an die 24-Stunden-Pikettendienste weiter. Sollte sich zum Beispiel an der Lüftungsanlage im Aussenbereich Eis bilden, melden das zwar Sensoren – um den Befund aber auch von Auge zu sichern, installierten die Gebäudetechniker von Lauber IWISA AG zusätzlich eine Überwachungskamera, die auf die Propellerwand gerichtet ist.

«wellnessHostel4000 – Aqua Allalin» als erste Kundin

Bauherrin und Betreiberin des Fernwärmenetzwerks ist der regionale Energiedienstleister

«**Verglichen mit Holzfernwärme ist unser solares Fernwärmenetz absolut konkurrenzfähig. Nur der tiefe Ölpreis macht uns derzeit einen Strich durch die Rechnung.**»

Bernd Kalbermatten

EnAlpin AG. Sie ist auch Vertragspartnerin für die Nutzer des Fernwärmenetzes, wie der im Jahr 2014 eröffneten Jugendherberge «wellnessHostel4000» mit 168 Betten, Wellness-/Fitnessbereich und Hallenbad. «wellnessHostel4000» war laut Simon Summermatter auch die treibende Kraft, um das Fernwärmenetz so schnell wie möglich zum Einsatz zu bringen. Der Gebäudekomplex wurde als erster Wärmeabnehmer rechtzeitig vor der Wintersaison im August 2015 angeschlossen. Die ersten Betriebsmonate hatte man mit einer mobilen Heizzentrale überbrückt. Als Nächstes geht mit dem 5-Sterne-Hotel The Capra ein weiterer bedeutender Energieabnehmer ans Netz. Die Zuleitungen sind bereits verlegt. Noch kann man die dicken Rohre im offenen Graben bestaunen.

Die Fertigstellung des gesamten Wärmenetzwerks ist in sechs Etappen gegliedert. Nach dem Willen der Projektverantwortlichen soll bis 2020 der gesamte Dorfkern von Saas-Fee mit Solarenergie versorgt werden. Das Netz ist für 2,5 MW thermische Leistung ausgelegt, während sich die totalen Anlagenkosten auf rund 10 Mio. Franken belaufen werden.



Saas-Fee geht voraus und rüstet sich für eine nachhaltige Energiezukunft.

Energiestadt konkret

Bernd Kalbermatten, Gemeindeführer von Saas-Fee, ist stolz auf die Pionierleistung, die seine Gemeinde mit dem Projekt erbringt. Immerhin ist Saas-Fee nicht nur seit 2002 Energiestadt, sondern jetzt auch die erste hochalpine Gemeinde, die ein solares Fernwärmenetz mit Erdspeicher betreibt, notabene ohne dass man dies werbetechnisch besonders ausschlechte, wie Kalbermatten sagt. Dennoch verbreitet sich die gute Botschaft – nicht nur in Fachkreisen. Neben Studierenden im Energiebereich, die in Saas-Fee vorbeischaute, seien auch schon einige Pressevertreter auf die Energiepioniere am Fuss des Allalin aufmerksam geworden.

Hofft auf möglichst viele Nutzer des Fernwärmenetzes. Bernd Kalbermatten, Gemeindeführer von Saas-Fee.



Klimaschutz und Unabhängigkeit der Energieversorgung vom Ausland waren damals, 2006, die Vorgaben, als man nach einem neuen energetischen Konzept für Saas-Fee suchte. Vor allem wollte die traditionell autofreie Berggemeinde den Heizölverbrauch von jährlich rund 4 Mio. Litern auf nachhaltige Art ersetzen. Zu gross waren die Bedenken in Sachen Holz nachschub und -transport und den damit befürchteten Emissionen – einem für einen Touristenort ohnehin hochsensiblen Bereich. Die weitere Evaluation mündete schliesslich in der heutigen solaren Fernwärmelösung, die seit 2013 gebaut wird. Mit der EnAlpin AG als Investor und Contractor entstehen der Gemeinde keine Realisierungs- und Betriebskosten. Als Beitrag an das Projekt gewährt Saas-Fee im Gegenzug unentgeltlich die Durchleitungsrechte für das Netzwerk, das sich nach Projektabschluss auf über 1,4 km ausdehnen wird.

Was Bernd Kalbermatten momentan noch etwas Kopfzerbrechen bereitet, ist die Zurückhaltung von weiteren möglichen Netznutzern: «Der tiefe Ölpreis macht uns hier eindeutig einen Strich durch die Rechnung.» Zudem sei da und dort Neuem gegenüber in der Bevölkerung auch etwas Skepsis vorhanden. «Wenn aber Kunden wie das Hotel Capra gute Erfahrungen mit der Fernversorgung machen, bin ich zuversichtlich, dass der Funke auf weitere Abnehmer überspringen wird», so Kalbermatten.

Die Wirtschaftlichkeitsberechnungen haben übrigens aufgezeigt, dass man im Vergleich zu Holzfernwärme mit dem solaren Fernwärmenetz absolut konkurrenzfähig ist. Bleibt der aktuell (zu) tiefe Ölpreis. Der bestimmt nicht ewig währen wird. So oder so darf das Bergdorf den Zeiten, in denen die Preiskurve bei fossilen Energien wieder in die andere Richtung zeigt, mit seiner zu einem bedeutenden Teil autarken Wärmeenergieversorgung schon heute gelassen entgegensehen. ◀

Erdwärmespeicher für saisonalen Ausgleich

Innovationsgeist aus Tradition

Ausgefeilte Gebäudetechnik, mit den Mitteln der jeweiligen Epoche, hat im Oberwallis Tradition. So wurden die Holzhäuser, in dem das kostbare Korn für den Winter gelagert wurde, auf hölzernen Stelzen gebaut, damit keine Bodenfeuchtigkeit ins Innere dringen konnte. Um Ratten und Mäuse abzuhalten, wurden in die Stelzen glatte, waagrechte und für die Nager unüberwindbare Steinplatten eingebaut. Damals und heute begegneten die Bergler mit Innovationsfreude den Anforderungen des rauen Klimas auf über 1800 Metern.

Im Sommer «tanken», im Winter beziehen

Das stellen sie mit ihrem Fernwärmenetz, das mit Sonnenenergie betrieben wird, auch in der Neuzeit unter Beweis. Am Anfang des Systems stehen die Photovoltaikanlagen. Sie wandeln die Solarstrahlung in elektrische Energie und führen sie einer Luft-/Wasser-Wärmepumpe zu. Abhängig von der gewonnenen Solarenergie schaltet die Wärmepumpe ein und generiert rund 10 bis 20 °C warmes Wasser. Die Herausforderung des Energiekonzepts in Saas-Fee liegt im Ungleichgewicht zwischen Solarertrag und effektivem Energiebedarf. Darum stellt ein grosszügig dimensionierter Erdwärmespeicher den saisonalen Ausgleich im Dorf wieder her. Die Systemsteuerung ist so programmiert, dass die Luft-/Wasser-Wärmepumpe den Betrieb nicht aufnimmt, bevor die Aussentemperatur 5 °C übersteigt. Das sorgt für möglichst hohe Effizienz. Die Leistungszahl der spezifisch ausgelegten Wärmepumpe liegt mit 7..10 [-] so hoch, dass nur wenig Solarstrom für ihren Betrieb erforderlich ist. Der im Sommer effizient generierte Energieüberschuss «betankt» nun den Erdwärmespeicher. Wertvolle Energie, die er in den kalten Wintermonaten an die angeschlossenen Wärmeabnehmer liefert. Die ans Netz angeschlossenen Gebäude beziehen direkt ab dem Niedertemperatur-Fernwärmenetz. Mit eigenen Wärmepumpen erlangen sie das auf die individuellen Bedürfnisse angepasste Temperaturniveau für Heizen und Warmwasser. Das Netz liesse sich aber auch für Kühlzwecke einsetzen – nach denen in den hochalpinen klimatischen Verhältnissen eher eine geringere Nachfrage herrscht. ◀

Voller Einsatz für die Branche

Was passiert, wenn «Wir, die Gebäudetechniker.» uns um unser Branchenimage und die Nachwuchsförderung kümmern, zeigen diese Bilder. Die Werbekampagne auf nationaler Ebene bekommt eine neue Ausrichtung und geht noch zielgerichteter auf die Ansprechpartner ein: Wir zeigen auf, dass es die Schweiz ohne die Gebäudetechnik nicht in eine nachhaltige Energiezukunft schaffen wird und daraus Berufe und Karrieren mit ungeahnten Möglichkeiten entstehen.

von Annina Keller

Fotos: Patrick Fawer





Roland Graf vom Ingenieurbüro Kalt+Halbeisen unterstützte die Dreharbeiten organisatorisch und fachlich.



Lernende vor der Kamera: Mathias Gasser, Janna Neumair, Jalina Rubli und Tesfalem Mengstab (v.l.) wagten den Ausflug ins Filmfach.

Die Kampagne wird getragen von drei zentralen Aussagen: erstens: Das Investitionsvolumen in den Gebäudepark wird in den kommenden Jahren immens sein – es sind 20 Milliarden Franken, die jährlich in Sanierungen und Umbauten fließen werden. Zweitens: Die Hälfte des Energiesparpotenzials liegt in der Gebäudesanierung. Drittens: Es gibt viel zu tun – jährlich werden 2000 Lernende gesucht. Wir sanieren die Zukunft der Schweiz.

Um eine optimale Wirkung zu erzielen, setzen wir hauptsächlich auf Film. Es sind drei verschiedene Spots entstanden. Die Imageebene spricht Beeinflusser von Jugendlichen im Berufswahlprozess ebenso an wie Eigentümer von Immobilien. Dabei liegt der Fokus auf dem, was es zu tun gibt. Die Jugendlichen im Berufswahlprozess sprechen wir mit konkreten Bildern aus dem Arbeitsalltag der Gebäudetechniker an. Aus den Handgriffen der Lernenden im Bild entsteht der Sound der Gebäudetechnik.



Mithilfe einer Drohne wurden die Bilder aus der Luft aufgenommen.



Im Rahmen der Dreharbeiten sind Bilder entstanden, parallel dazu wurde die Bildsprache der Spots in zwei Bildmotiven adaptiert. Diese wiederum können für vielfältige Zwecke wie Flyer, Websites, Plakate oder Inserate eingesetzt werden. Ein mögliches Anwendungsbeispiel finden Sie auf der Rückseite dieses Hefts.

Alle Elemente der Kampagne stehen den Sektionen und den Mitgliederbetrieben zur weiteren Verwendung kostenlos zur Verfügung. Je breiter wir unser Anliegen streuen, umso besser kann sich die Wirkung entfalten. <

INFO
wir-die-gebaeudetechniker.ch
suissetec.ch
Annina Keller, Leiterin Kommunikation
annina.keller@suissetec.ch

«Mein dritter Meistertitel»

Daniel Keller, Schweizermeister Spengler 2006 und Spengler-Weltmeister 2007, über seinen Weg zum Meisterdiplom.

von Marcel Baud



Foto: Marcel Baud

Zuwachs für die Trophäengalerie: Daniel Keller ist stolz auf sein eidgenössisches Spenglermeister-Diplom. Schweizer- und Weltmeistermedaillen haben ebenfalls einen Ehrenplatz. An die WorldSkills 2007 von Shizuoka erinnert das Samurai-Schwert.

Das Meisterdiplom bedeutet für mich an sich den dritten «Meistertitel». Das lässt sich nicht mit dem «Schweizermeister» oder dem «Weltmeister» in Japan vergleichen. Jeder Erfolg ist einzigartig. Dabei kann ein harter Schädel sicher nützen, wenn man etwas unbedingt erreichen will. So wie ich in Japan unbedingt die Goldmedaille wollte, hatte ich mir in den Kopf gesetzt, eines Tages das Spenglermeisterdiplom an die Wand zu hängen. Dass ich das geschafft habe, ist grossartig, und ich freue mich riesig darüber!

Der Wunsch zum Polier und zum Meister ergab sich erst mit der Zeit. Dabei war ich mit nicht ganz 29 noch einer der Jüngeren meiner Klasse. Viele Kollegen haben schon Familie! Ich habe mich oft gefragt, wie die das auf die Reihe kriegen. Denn die letzten eineinhalb Jahre an der Meisterschule am BZL waren wirklich hart.

Nach der Polierschule zuvor brauchte ich erst eine zweijährige Pause. Ich wollte das Gelernte anwenden und Erfahrungen sammeln, bevor ich den nächsten Schritt mache. Sehr gefordert an der Meisterschule haben mich die Module Fachzeichnen, Rechnungswesen und Finanzielle Führung. Damit hatten die meisten meiner Klasse auch Probleme. Ebenso happig fand ich die anderen betriebswirtschaftlichen Fächer. Unternehmensführung, Marketing und Personalmanagement waren vorher Fremdwörter. Also hiess es hinsetzen und lernen. Gleichzeitig fand ich die Themen enorm spannend. Plötzlich wurden betriebliche Zusammenhänge und Abläufe klar, an die ich früher wenige Gedanken verloren hatte.

Mein Job hat sich in den letzten zwei Jahren verändert. Bei der Palla+Partner AG in Kleindöttingen stand ich noch als Polier auf dem Bau

im Einsatz. Heute bei der R. Bosshard AG in Dietikon erledige ich in der Spenglerabteilung die gesamte Auftragsabwicklung, von der Beratung über die Preisverhandlungen und Offerten bis hin zur Überwachung der Umsetzung und der Endabrechnung. Zudem führe ich sechs Mitarbeitende. Manchmal muss ich meinen Perfektionismus zügeln, auch die Effizienz und Rentabilität der Projekte im Auge behalten. Es geht nicht mehr um Goldmedaillen.

«Betriebliche Abläufe wurden plötzlich klar.»

Spenglermeister Daniel Keller (28)

Den gesamten Ablauf eines Baus zu steuern und zu verantworten, fasziniert mich. Klar fehlt mir manchmal die Arbeit mit den Händen; ich habe ja den Spenglerberuf gewählt, weil ich dieses Handwerk liebe. Kleine Sachen mache ich deshalb auch gerne ab und zu noch selbst (lacht). Der Weltmeistertitel blieb bis heute an mir haften, obwohl ich nach dem ersten Trubel kein Riesending mehr daraus gemacht habe. Trotzdem werde ich heute noch mit «Hallo, Weltmeister!» angesprochen. Besonders ältere Berufskollegen und Leute aus der Umgebung wissen in der Regel, was ich damals in Shizuoka fertiggebracht habe.

Einen eigenen Betrieb könnte ich mir vielleicht einmal vorstellen. Jedoch nicht heute oder morgen. Jetzt genieße ich es, meine Freizeit wieder dem Privatleben zu widmen. Bis vor kurzem sah mein Alltag so aus, dass ich 100 Prozent arbeitete und nach dem Abendessen zu Hause regelmässig bis Mitternacht oder länger über den Schulordnern brütete. Wenn ich so auf etwas fokussiert bin, fällt mir das Abschalten schwer. Ich erinnere mich: Einmal war ich mit meiner Freundin an einem Konzert. Aber schon beim zweiten Lied war ich gedanklich verschwunden und wieder beim Schulstoff gelandet. Ohne die Unterstützung von Sabrina wäre die Weiterbildung sicher noch mühsamer gewesen. Für sie war es keine Frage, mir während dieser Zeit den Rücken freizuhalten. Dafür bin ich ihr unglaublich dankbar.

Gelohnt hat sich das Ganze auf jeden Fall. Abgesehen vom umfassenden Wissen, das ich mir mit der Weiterbildung aneignen konnte, spüre ich heute im Geschäftsalltag einen ganz neuen Respekt, der mir und meinem Spenglermeister-Diplom entgegengebracht wird. ◀

«Es braucht ein Umdenken für BIM»

BIM «Building Information Modelling» ist in aller Munde, doch viele wissen nicht genau, wovon sie da eigentlich sprechen. Auch suissetec-Betriebe haben es immer öfter mit den drei magischen Buchstaben zu tun, die zukünftige Planungs-, Umsetzungs- und Betriebsprozesse beim Bauen prägen sollen. Einer, der weiss, wovon er spricht, wenn es um BIM geht, ist Rolf Mielebacher vom Zürcher Ingenieur- und Consultingunternehmen Amstein+Walthert AG.

Interview: Marcel Baud



Herr Mielebacher, können Sie in ein, zwei Sätzen erklären, worum es bei BIM geht?

Bei BIM handelt es sich um definierte Prozesse und Abläufe, also um ein neues Instrument beim Bauen und nicht, wie fälschlicherweise oft angenommen, um eine spezifische Hard- oder Software. Manche meinen, dass schon eine simple 3-D-Planung als BIM bezeichnet werden kann. BIM ist viel mehr. Quasi eine übergreifende Methode und Datenplattform, auf die für ein Bauwerk zugegriffen wird.

Sie setzen in Ihrem Unternehmen BIM bereits ein?

In einigen Projekten machen wir das tatsächlich, mitunter auch, weil der Kunde das wünscht. Oft ist der Bauherr der Antrieber, um BIM einzusetzen. Die Herausforderung ist dann, die richtige Softwarelösung einzusetzen, die gleichzeitigen Zugriff aller Beteiligten erlaubt und sicherstellt, dass jederzeit die richtigen Daten zur Verfügung stehen.

Wo sehen Sie Vorteile von BIM?

BIM erlaubt, dass sämtliche Akteure im Bauzyklus auf die gleiche Basis zugreifen. Dabei sieht der Heizungsplaner auch, was der Ladenplaner projiziert. Daten sind nur einmal und an einem Ort erfasst.

Rolf Mielebacher

Rolf Mielebacher ist Partner und Mitglied der Geschäftsleitung beim suissetec-Mitglied Amstein+Walthert AG, Zürich, einem schweizweit tätigen Ingenieur- und Consultingunternehmen mit 850 Mitarbeitenden.

Als Departementsleiter des Bereichs HLKS Hochbau beschäftigt er sich täglich mit Themen aus den Planungsprozessen. Darunter fällt auch BIM. In ersten Projekten konnte er mit seinem Team bereits konkrete Erfahrungen mit der Methode sammeln.

Bei suissetec engagiert sich Rolf Mielebacher, von Haus aus Maschinenbauingenieur, seit fünf Jahren als Mitglied des Fachbereichsvorstands «Clima/Lüftung». Ausserdem ist er Vorsitzender der «Zentralen Kommission Planer» und der «Plattform Planer-Installateure».

Mit BIM als Arbeitsmethode greifen alle Beteiligten stets auf den gleichen Projektstand und die aktuellen Daten zu. Das bringt ein sehr zielgerichtetes Arbeiten. BIM ist zudem nützlich für Firmen wie unsere, die mit mehreren Niederlassungen arbeiten.

Werden die Datenmengen, die hier verkehren, nicht zum Problem?

Das ist so. Eine grosse Bandbreite, sprich schnelle Internetverbindung, ist Voraussetzung, um auf die zum Teil Gigabyte schweren Datenpakete zuzugreifen.

BIM wurde bei suissetec bei den Planern angesiedelt.

Der Zentralvorstand hat entschieden, dass das Thema in den entsprechenden Kommissionen der Planer am besten aufgehoben ist. Zu unseren ersten Aufgaben gehört, die Mitglieder allmählich auf BIM und was damit zusammenhängt, zu sensibilisieren.

Warum sollte BIM auch Kleinbetriebe interessieren?

BIM muss alle interessieren, die gerne auf dem aktuellen Stand der Technologien sind. Technologien, die man heute und in Zukunft für die Planung und Umsetzung am Bau einsetzt. Oft gehören die Innovativen zu denjenigen, die am Markt Vorteile haben, wenn es um die Auftragsvergabe geht. Mit der Betriebsgrösse hat das nur bedingt zu tun. Je nach Nische und Spezialisierung kann auch ein mittelgrosses Projekt für ein kleines Unternehmen interessant sein, das auf BIM setzt.

Zum Beispiel?

Der Sanitärinstallateur kann aus dem digitalen Planmodell ein Rohrmass entnehmen und mit ein paar Mausklicks direkt beim Lieferanten die notwendigen Produkte bestellen.

Gibt es suissetec-Branchen, die früher als andere mit BIM zu tun haben werden?

Die Planer sind als Erste involviert, dann die Unternehmer. Gefühlmässig werden die Spengler früher mit BIM in Kontakt treten. Für die Materialien, die sie am Bau benötigen, herrscht heute schon ein hoher Automatisierungsgrad bei der Herstellung, gerade bei Dach- und Fassadenelementen. Bei Heizung und Lüftung wird der grosse Treiber der Unterhalt sein. Und auch vor den Sanitärgeräten wird BIM keinen Halt machen.

Also wird der Bauherr oder Immobilienbetreiber die BIM-Lösung fordern?

Tatsächlich wird der Druck aus dieser Richtung kommen. Für Betrieb und Unterhalt existiert für den Betreiber ein klarer Mehrwert durch BIM. Dank BIM weiss er genau, was, wie und wo installiert worden ist. Zum Beispiel, welcher Antrieb welches Baujahr hat, was er leistet oder nicht, wann er gewartet oder ersetzt werden muss. Das vereinfacht den Unterhalt und macht ihn kostengünstiger.

In anderen Branchen ist BIM schon längst etabliert.

Im Maschinenbau oder in der Verfahrenstechnik wird BIM schon seit sicher 20 Jahren eingesetzt. Dabei darf man nicht vergessen, dass im Vergleich die Baubranche ein sehr individuelles Tätigkeitsfeld ist. Hier ist es meist immer noch so, dass jedes Gebäude ein Unikat darstellt. Wir reden also nicht von Autos, die man einmal plant und nachher millionenfach hergestellt werden.

«BIM muss alle interessieren, die gerne auf dem aktuellen Stand der Technologien sind.»

Rolf Mielebacher

Wie können die Branchen von BIM profitieren?

Zum einen, indem sie dank BIM mit der Industrialisierung des Bauens Schritt halten. Zum anderen profitieren die ausführenden Unternehmer darin, dass die Gebäude und seine Elemente transparenter werden. In der Visualisierung am Bildschirm wird 1:1 sichtbar, was genau geplant ist, und zwar als Gewerk in seiner kompletten Ausprägung. Und das lange bevor der Spatenstich erfolgte. Diese neue Dimension von Veranschaulichung liefert Argumente, um Preisdebatten zu versachlichen. Mit BIM zeigt man dem Kunden am 3-D-Modell, dass an einem bestimmten Ort nicht nur ein Waschtisch hängen wird, sondern dahinter auch ein Warmwasser- und Kaltwasseranschluss und dazugehörige Leitungen und Anschlüsse installiert werden müssen.

BIM dient also auch als Marketinginstrument?

Man kann die Wertigkeit einer Installation greifbarer darstellen und damit für einen angemessenen Preis argumentieren. In dieser Transparenz sehe ich einen klaren Mehrwert gerade für die Gebäudetechnikbranchen. Der Bauherr sieht nicht nur die Abdeckung, sondern auch, was alles hinter der Vormauer steckt.

Wo sehen Sie Risiken von BIM?

Die Möglichkeit, schon sehr früh in der Planung tief ins Detail zu gehen, birgt die Gefahr, dass diese bei Änderungen im Planungs-

« Mit BIM lässt sich die Wertigkeit einer Installation greifbarer darstellen. »

Rolf Mielebacher

prozess nachzuführen sind. Damit der Prozess nicht ineffizient wird, sollte man also das klassische, phasengerechte Planen im Auge behalten. BIM erfordert, in der Planung den Zeitpunkt für den richtigen Detaillierungsgrad sorgfältig zu beachten. Ist man mit der Detaillierung wiederum zu spät dran, vergibt man das positive Potenzial aber ebenso.

Zu viel Transparenz ist nicht immer erwünscht.

Das ist ein Bedenken, das von vielen angemeldet wird. Ich finde, besser wäre es, die Chance zu nutzen, dank BIM in andere Gärten zu sehen. Sieht man die Schnittstellen auf einen Blick, kann BIM grösseres Verständnis erzeugen für die spezifischen Anliegen der ausführenden Unternehmen.

Man sieht, was der andere ins-

tallieren will, kann sich darauf einstellen oder Änderungen fordern. Planungs- und Installationsfehler sollten durch BIM deutlich reduziert werden. BIM erfordert aber ein Umdenken.

Wie wird sich die Rolle des Architekten verändern?

In kleinen bis mittleren Projekten muss er das Objekt von Grund auf in 3-D planen und das Datenmodell definieren, das zum Einsatz gelangt. Die Spezialisten für die einzelnen Bau-disziplinen muss er viel früher im Prozess beziehen. Auf der technischen Ebene muss er ein grösseres Planungsteam führen können und gewährleisten, dass über die Schnittstellen die richtigen Datenformate ausgetauscht werden.

Immer wieder wird die Simulationsfähigkeit am Bau hervorgehoben, die BIM bietet.

Simulation und Visualisierung sind mit Sicherheit Qualitäten von BIM. Ganze Bauabläufe lassen sich damit digital darstellen. Der Planer erkennt, wo Probleme durch zu viel Personal auf der Baustelle entstehen könnten. Oder es lässt in der Detailplanung prüfen, wo mögliche Kollisionen von Rohrleitungen auftreten könnten. Alles zu simulieren, ist aber wenig sinnvoll. Auch mit BIM sollte

man immer noch die Planungseffizienz im Auge behalten. So ist es sicher nicht nötig, bei jedem geplanten Objekt vorab die Personenströme zu simulieren.

Wird in naher Zukunft nur noch zum Angebot eingeladen, wer BIM beherrscht?

Tatsächlich gibt es schon Ausschreibungen, die BIM verlangen. Beispielsweise war BIM bei der Sanierung des Basler Felix Platter-Spitals ein Vergabekriterium. Der Markt wird sich selbst regulieren. Und der Umbruch erfolgt bestimmt nicht von heute auf morgen. Es wird auch in 25 Jahren noch Pläne aus Papier geben.

Was braucht es, damit ein kleines bis mittleres Gebäudetechnikunternehmen an einem BIM-gesteuerten Bauprojekt teilnehmen kann?

In Sachen Bildung existieren noch nicht viele Angebote für BIM. Man muss sich also noch weitgehend selbst schlaumachen. Auch wenn man das Know-how und die nötige Infrastruktur hat, werden noch längere Zeit zwei Welten koexistieren. Also die konventionellen Planungsverfahren und diejenigen mit BIM. Die grosse Frage für den Unternehmer wird sein: Fahre ich eine Zeit lang parallel, stelle ich gleich komplett um oder warte ich möglichst lange, bis alle Fehler ausgemerzt sind.

Wie schätzen sie den aktuellen Stand der BIM-Welt in der Schweiz ein?

In der Schweiz ist man seit rund einem Jahr intensiv daran, Normierungen und Standards zu definieren. Der Prozess dauert bestimmt noch zwei, drei Jahre. Es lohnt sich aber, diese Zeit schon zu nutzen, Erfahrungen zu sammeln und BIM bei einzelnen Projekten einzusetzen. Man muss Fehler zulassen und daraus lernen. Wichtig ist, dass die suissetec-Branchen zusammenstehen und definieren, was sie unter BIM verstehen. Dafür ist suissetec nebst allen einschlägigen Verbänden ebenfalls im Vorstand von «Bauen Digital Schweiz» vertreten.

Werden in ferner Zukunft unsere Häuser von Robotern gebaut?

Den gesamten Bauprozess zu digitalisieren und zu automatisieren, wird wahrscheinlich schwierig sein. Bauen ist ja immer noch eine kreative Tätigkeit. Dort, wo ein Anspruch auf Ästhetik oder auch auf eine gewisse planerische Flexibilität am Bau besteht, wird es wohl immer Menschen brauchen, die Situationen beurteilen und sich rasch darauf einstellen. Last but not least entscheidet auch bei der Digitalisierung immer der Mensch, was er zulassen will und was nicht. ◀

INFO

BAUEN DIGITAL SCHWEIZ
www.bauen-digital.ch



In dieser Rubrik stellen Mitarbeitende von suissetec beliebte Ausflugsziele vor.

Joggen mit Aussicht

Mirjam Becher Wehrle

Alter: 52 Jahre

Beruf: Fachfrau im Finanz- und Rechnungswesen mit eidg. FA, Bachelor in Accounting und Controlling, Mitglied der Geschäftsleitung, Leiterin Zentrale Dienste

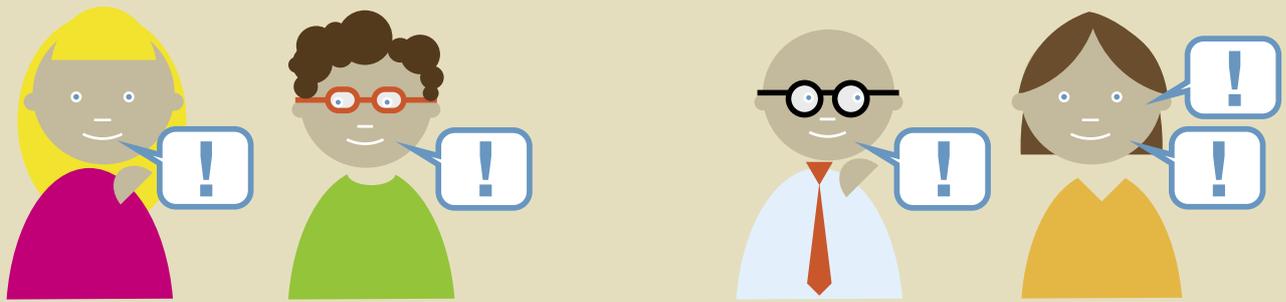
Hobbys: Joggen, Schneeschuhlaufen, Musicals, Lesen

«**Seit mehr als 12 Jahren bin ich hauptsächlich für die Finanzen von suissetec zuständig. So verbringe ich ein Grossteil des Tages sitzend vor dem Computer. Nach Feierabend zieht es mich dann oft in die Natur. Das perfekte Naherholungsgebiet für meine Joggingrunden liegt unweit von meinem Wohnort. Bei ausgiebigen Läufen lasse ich den Tag noch einmal Revue passieren und tanke neue Energie. Gerne absolviere ich Teile des insgesamt 27 km langen «Zürcher Panoramawegs». Dieser Weg verläuft zwischen Zürich Rehalp und Feldbach. Der für mich attraktivste Teil des Panoramawegs führt dem Waldrand von Männedorf und dem Rebbegg von Stäfa entlang. Dabei geniesse ich vor allem den wunderschönen Ausblick auf den Zürichsee und die Alpen.**

Wenn sich eine Gelegenheit bietet, besuche ich sehr gerne Musicals. Diese populäre Form des Musiktheaters verbindet Schauspiel, Musik, Tanz und Gesang. Die Musik und die Geschichten lassen mich für eine kurze Zeit in eine andere Welt eintauchen. Oftmals verbinde ich diese Theaterbesuche auch mit einer kurzen Reise in eine andere Stadt.»

WEITERE INFORMATIONEN

www.zpp.ch/index.php/panoramaweg.html



Mehr Kunden dank Mundpropaganda

Ein Kundenstamm lässt sich zweifellos mithilfe von kostspieligen Marketingmassnahmen ausbauen. «Aber angenehmer und günstiger wäre es doch eigentlich, wenn uns bestehende Kunden weiterempfehlen würden», denkt sich Franz Muster, Inhaber eines Fünf-Mann-Heizungsbetriebs. Nur: «Habe ich als Unternehmer überhaupt Einfluss darauf, ob mich meine Kunden weiterempfehlen?»

von Urs Hofstetter

Die drei Zufriedenheitsstufen

Kundenzufriedenheit hängt stark mit der Erwartung des Kunden zusammen: Man unterscheidet folgende drei Zufriedenheitsstufen:

Enttäuschter, verärgelter Kunde



Die Erwartungen des Kunden werden nicht erfüllt.
(Ist < Soll)

Die Heizung funktioniert nach der Reparatur immer noch nicht einwandfrei.

Zufriedener Kunde



Die Leistung entspricht den Erwartungen des Kunden.
(Ist = Soll)

Die Heizung wurde termingerecht repariert und sie ist wieder funktionstüchtig.

Begeisterter Kunde



Die Leistung übertrifft die Erwartungen des Kunden.
(Ist > Soll) erfüllt.
(Ist < Soll)

Der freundliche Heizungsinstallateur erscheint pünktlich. Er repariert speditiv und reinigt den Arbeitsplatz. Die Heizung funktioniert nach der Reparatur einwandfrei, der Kunde erhält einen Zusatznutzen, etwa in Form eines Energiespartipps. Die Rechnung ist fair und transparent.

INFO

«Persona»-Seminare für den Geschäftserfolg
Kompetenzen im zwischenmenschlichen Bereich sind heute gefragt.
In «Persona-Seminaren» wird gezeigt, wie Sie hier Ihre Kompetenzen schärfen: www.suissetec.ch/k02

Die drei Dienstleistungsebenen

Die Zufriedenheitsstufen erklären sich dadurch, dass man bei Dienstleistungen ebenfalls drei Ebenen unterscheidet:

Im genannten Beispiel zählt das Reparieren der Heizung zur Basisleistung. Der Kunde erachtet das Erbringen dieser Leistung als Selbstverständlichkeit. Erfüllen Franz Musters Heizungsinstallateure die Erwartungen nicht, ist der Kunde enttäuscht. Sehr wahrscheinlich geht der nächste Auftrag nicht mehr an Franz Muster, sondern an einen seiner Mitbewerber. Das termingerechte Reparieren der Heizung zählt zur sogenannten formalen Leistungsebene. Erfüllt Franz Muster hier die Erwartungen, ist sein Kunde immerhin zufrieden – nicht weniger, aber eben auch nicht mehr. Die

Chance besteht darin, dass der Kunde den nächsten Auftrag wieder vom gleichen Gebäudetechniker ausführen lässt. Möglich ist aber auch, dass er beim nächsten Mal einen Konkurrenten bevorzugt.

Für Franz Muster und sein Team sollte das Ziel darum sein, mit den Dienstleistungen eine höhere Leistungsebene zu erreichen. Auf dieser Ebene übertrifft der Heizungsfachbetrieb nämlich die Erwartungen des Kunden. Die Folge: Der Kunde ist begeistert und erzählt in Familien-, Freundes- und Bekanntenkreis oder am Arbeitsplatz von seiner grossen Zu-

friedenheit mit dem Heizungsunternehmer. Dank solch positiver Mundpropaganda gelingt es Franz Muster, neue Kunden zu gewinnen. Zudem verstärkt die hohe Qualität der Leistungserbringung die Bindung zum bestehenden Kunden: Der Kunde wird den nächsten Auftrag ziemlich sicher wieder vom «Heizungsfachmann seines Vertrauens» ausführen lassen.

«Aha», denkt Franz Muster, «das klingt eigentlich ganz logisch. Aber wie stelle ich sicher, dass ich mit meinen Dienstleistungen diese höhere Leistungsebene erreiche?»

So erreichen Sie die höhere Leistungsebene

Stellen Sie sich folgende Fragen und finden Sie die für Ihre Unternehmung passenden Antworten:

Frage

Welche Basisleistung erachten meine Kunden als selbstverständlich?



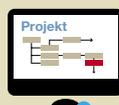
Wie stelle ich sicher, dass meine Mitarbeitenden diese Basisleistung in der gewünschten Art und Weise erbringen können?



Welche formalen Leistungen muss ich erbringen, damit die Erwartungen der Kunden erfüllt werden?



Wie stelle ich sicher, dass meine Mitarbeitenden diese formalen Leistungen erbringen können?



Mit welchen Leistungen gelange ich auf die höhere Leistungsebene, wo ich meine Kunden begeistern kann?



Wie stelle ich sicher, dass meine Mitarbeitenden diese Leistungen erbringen können?



Mögliche Antworten

Telefonische Erreichbarkeit, fachgerechte Reparatur usw.

Einsatzplanung «Telefonzentrale», bei Bedarf Telefonumleitung sicherstellen, gute Werkzeuge, Fachkenntnisse usw.

Reparaturtermin innert nützlicher Frist, Einhaltung des Termins usw.

Organisatorische Abläufe definieren und sicherstellen, Termin- und Personalplanung, Fachkenntnisse stets aktualisieren usw.

Rasche Hilfeleistung bei «Notfällen», freundliches Auftreten, kundenspezifische Tipps, Reinigen des Arbeitsplatzes, faire Rechnungsstellung usw.

Gute Organisation, Besuch von Weiterbildungen (z.B. Persona-Seminare: s. Infokasten), aufmerksames Zuhören beim Kunden, korrekte und gut lesbare Arbeitsrapporte usw.

Die Antwort auf die eingangs gestellte Frage lautet folglich: Ein Unternehmer hat sehr wohl grossen Einfluss darauf, ob ihn seine Kunden weiterempfehlen. Franz Muster hat das jetzt erkannt. Tun Sie es ihm gleich, und nutzen Sie Ihre Chance. Ich wünsche Ihnen dabei viel Erfolg.

Sicheres Arbeiten spart Zeit

Oft wird die Arbeitssicherheit als Kostentreiberin wahrgenommen, die viel Zeit brauchen soll. Die Suva-Kampagne «Der lange Weg» behauptet jedoch: Sicheres Arbeiten kostet keine Zeit. André Meier, Abteilungsleiter Arbeitssicherheit, erklärt, warum.

Interview: Serkan Isik (Suva)



Foto: Suva

«Der lange Weg», Einstellung aus der gleichnamigen Suva-Kampagne.

Herr Meier, wie rechtfertigen Sie die Aussage «Sicheres Arbeiten kostet keine Zeit»?

Mit der Botschaft wollen wir dem Arbeitgeber aufzeigen, dass ein Zeitverlust vor allem dann entsteht, wenn er Arbeitssicherheit nicht plant und es deshalb zu Unfällen kommt. Denn der Unterschied zwischen dem Zeitaufwand für die Unfallverhütung und derjenigen für die Genesung nach einem Unfall ist enorm. Sicheres Arbeiten soll Unfälle verhindern und somit den Zeitaufwand für die Arbeit tiefhalten.

Bitte nennen Sie ein Beispiel.

Schon weniger schwerwiegende Unfälle führen mitunter zu hohem Zeitverlust. Zum Beispiel stolpert der einzige Kranführer auf dem provi-

sorischen Zugang zur Baustelle und verstaucht sich den Fuss. Er bleibt zwei Wochen arbeitsunfähig und fehlt jetzt dem Arbeitgeber. Bis ihn jemand auf der Baustelle ersetzt, kann nicht betoniert werden. Hätte man die lebenswichtige Regel «Wir erstellen sichere Zugänge zu allen Arbeitsplätzen» beherzigt, wäre der Kranführer nicht verunfallt und es hätte keinen Arbeitsunterbruch gegeben.

Also sind Unfälle die grössten Zeiträuber?

Es kann auch Zeit verlorengehen, wenn kein Unfall passiert. Beispielsweise, wenn kurz vor dem Betonieren einer Decke festgestellt wird, dass der Seitenschutz fehlt. Ein Mitarbeiter muss ihn montieren. Erst dann können die Arbeiten fortgesetzt werden. Fehlt auch

noch das Material auf der Baustelle, muss es erst im Magazin geholt werden. Mit besserer Planung der Arbeitsschritte hätte es den Zeitverlust nicht gegeben.

Aber auch die Schulung der Mitarbeitenden kostet viel Zeit.

Wir sind überzeugt, dass der Arbeitgeber mit wenig Zeitaufwand seine Mitarbeitenden auf Gefahren sensibilisieren kann. Und zwar so, dass Unfälle vermieden werden. Vor allem gilt es, die «lebenswichtigen Regeln» regelmässig zu instruieren. Wir empfehlen den Arbeitgebern, jede Woche zehn Minuten in die Arbeitssicherheit zu investieren. Verglichen mit dem Zeitverlust, der durch einen Unfall entsteht, macht sich das immer bezahlt. So verhindern die Arbeitgeber nicht nur Zeitverlust, sondern auch menschliches Leid.

Reicht eine zehnmünütige Instruktion für die Arbeitssicherheit?

Nein. Entscheidend für den Arbeitgeber ist, sicheres Arbeiten immer in die Planung der bevorstehenden Aufgaben miteinzubeziehen. Abläufe müssen vorgängig durchdacht werden, damit klar wird, welchen Gefahren die Mitarbeitenden begegnen könnten. So weiss der Arbeitgeber auch, welche «lebenswichtigen Regeln» er zu instruieren hat. Diese Kurzplanung hilft bei der Organisation der Arbeiten, damit sie zeitsparend und ohne Leerläufe durchgeführt werden. Die Qualität steigt, und es ist kein Improvisieren nötig, was ebenfalls viel Zeit beansprucht. Ist sicheres Arbeiten gut geplant, können Unfälle und Zeitverlust verhindert werden. Nicht zuletzt spart der Arbeitgeber dadurch tatsächlich Kosten. <

INFO

www.suva.ch > Prävention



Angebote

Bildung

suissetec
Bildungszentrum Lostorf
 T 062 285 70 70, F 062 298 27 50
 ursula.eng@suissetec.ch
 www.suissetec.ch
 STFV Winterthur
 www.stfv.ch

@ Über die angegebene Kurzadresse gelangen Sie direkt zu Informationen, Daten und Anmeldeformular für Ihre Weiterbildung.

suissetec-Bildungsgänge
Chefmonteur/-in, Polier/-in eidg. Fachausweis
Vorkurs: jährlich im Herbst/Winter
 suissetec.ch/B04
Bildungsgänge: jährlich ab Winter/Frühjahr
Sanitär: suissetec.ch/B05
Heizung: suissetec.ch/B08
Spengler: suissetec.ch/B10

Meister/-in eidg. Diplom
 Bildungsgänge: jährlich ab Herbst
Sanitär: suissetec.ch/B06
Heizung: suissetec.ch/B09
Spengler: suissetec.ch/B11
Sanitärplaner/-in eidg. Diplom
 suissetec.ch/B07

Projektleiter/-in Gebäudetechnik eidg. Fachausweis
 suissetec.ch/B01
Energieberater/-in Gebäude eidg. Fachausweis
 suissetec.ch/B02
Projektleiter/-in Solarmontage eidg. Fachausweis
 suissetec.ch/B03

suissetec-Kurse
Energia – Werden Sie und Ihre Mitarbeitenden zu Optimierungsspezialisten mit suissetec-Zertifikat
 suissetec.ch/K01

Persona – Entwickeln Sie Ihre persönlichen Kompetenzen mit suissetec-Zertifikat
 suissetec.ch/K02

Anschlussbewilligung für sachlich begrenzte Elektroinstallationen (Art. NIV 15)
 suissetec.ch/K05

Wiederholungskurse für sachlich begrenzte Elektroinstallationen (Art. NIV 15)
 suissetec.ch/K06

Persönliche Schutzausrüstung gegen Absturz, PSAgA
 suissetec.ch/K07

Blitzschutzkurs
 suissetec.ch/K13

Kalkulation mit Sanitärelementen
 suissetec.ch/K08

Service monteurkurse Sanitär 1
 suissetec.ch/K09

Service monteurkurse Sanitär 2
 suissetec.ch/K10

Rapporte und Ausmasse Sanitär
 suissetec.ch/K11

Service monteurkurs Heizung
 suissetec.ch/K12

Hydraulik 1
 suissetec.ch/K32

Flüssiggaskurse
 suissetec.ch/K14

Abnahme eines Werkes (SIA 118)
 www.suissetec.ch/k15

Weitere Angebote
 unter www.suissetec.ch

Technik

Angebote aus den Fachbereichen
suissetec.ch/shop

Spengler | Gebäudehülle
Richtlinie Dachentwässerung
 (Artikel-Nr. 13027)
Web-App Dachentwässerung
 (Artikel-Nr. APP134002)

Merkblätter:
 / Dachdurchdringung im Flachdach
 / Dachdurchdringung im geneigten Dach
 Download unter
suissetec.ch/merkmaleetter-spengler

Heizung
Merkblätter
 / Installation von Solarwärmanlagen
 / Inbetriebnahme und Abnahme von Solarwärmanlagen
 / Instandhaltung von Solarwärmanlagen
 / Ersatz der Wärmeerzeugung nach MuKE
 Download unter
suissetec.ch/merkmaleetter-heizung

Lüftung | Klima | Kälte
Merkblatt
 / Verbindungsstellen zwischen Lüftungsanlagen und anderen Gewerken (inkl. Arbeitsblätter)
 Download unter
suissetec.ch/merkmaleetter-lueftung

Sanitär | Wasser | Gas
Web-App Elementkalkulation Sanitär
 (Artikel-Nr. APP114001)
Web-App Projektvorgaben Werkleitungen Wasser/Gas
 (Artikel-Nr. APP114002)
Planungsrichtlinien für Sanitäranlagen
 (Artikel-Nr. 14052)

Merkblätter
 / Dichtheits- und Festigkeitsprüfung an Wasserinstallationen
 / Dichtheitsprüfungen von Gas-Rohrleitungen
 Download unter
suissetec.ch/merkmaleetter-sanitaer

Für alle Branchen
Merkblätter
 / Trinkwarmwasser in Gebäuden
 / Durchfluss-Wassererwärmer (Frischwasserstationen/ Frischwassermodule)
 Download unter
suissetec.ch/merkmaleetter-sanitaer

