

FOKUS
HYGIENE IN
GEBÄUDEN
— 04

IMMOBILIEN-
WIRTSCHAFT
WOHNUNGSMARKT
BLEIBT STABIL
— 20

BAU & HAUS
WOHNFORMEN
IM ALTER
— 44



MEHR
BESTELLERKOMPETENZ
GEFRAGT

VIELE UN- UND HALBWAHRHEITEN

Wer die Debatte im Nationalrat zur Mietzins-senkung für Geschäftsmieten in der Sommersession verfolgt hat, muss ernüchert feststellen, dass einige unserer Volksvertreter entweder die Rechtslage nicht kennen oder aber wissentlich und ohne Widerspruch Un- und Halbwahrheiten verbreiten.

Als Mehrheits-Sprecherin der Wirtschaftskommission liess «Bundesrätin in spe» Regula Rytz unter anderem Folgendes verlauten: «Es geht ja darum, dass gerade die Pensionskassen –



das sind grosse Vermieter – Leerstandskosten in ihren Reserven eingerechnet haben. Diese werden in die Mieten eingerechnet.»

Für Sie als Kennerinnen und Kenner der Materie sage ich dazu nichts Neues: Entgangene Einnahmen von Leerständen in die Mietzinse einzurechnen, ist offenkundig mietrechtswidrig.

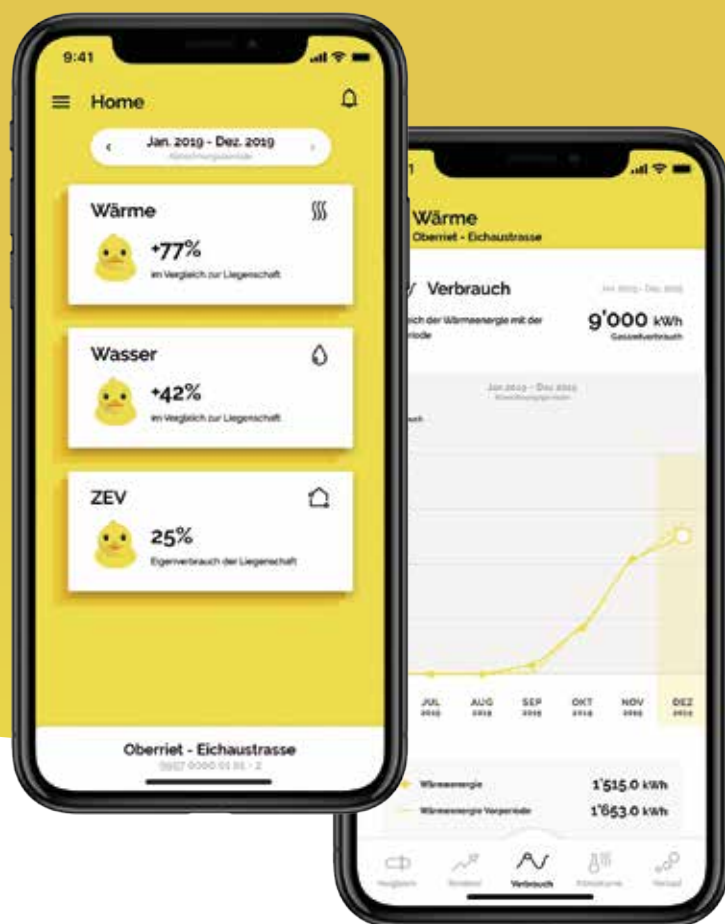
Unfundierte Argumente beschränken sich aber nicht nur auf die linke Parlamentsseite. So liess Fabio Regazzi, CVP TI, verlauten: «Erstens sprechen wir über die Bruttomiete. Zweitens bleiben die Gebühren trotz des Mietverzichts geschuldet.» Was gilt denn jetzt? Gebühren sind ja gerade ein Bestandteil der Bruttomiete. Wird diese reduziert, werden auch die Nebenkosten nicht gedeckt.

Diese Beispiele stehen stellvertretend für eine unsachliche Debatte zur Geschäftsmiete. Darüber, warum Vermieter das wirtschaftliche Risiko des Mieters mittragen sollen oder zur Verfassungsmässigkeit einer gesetzlichen Mietzinsreduktion wollen wir gar nicht diskutieren. Vermieter stehen bereits als «Hauptschuldige» der Finanzlast von Ladenbetreibern und Restaurants in der Corona-Krise fest.

Ich hoffe, dass unser Parlament in allen anderen Geschäften als dem Mietrecht sachlicher, weitsichtiger und in Kenntnis der jeweiligen Rechtslage diskutiert. Überzeugt davon bin ich freilich nicht.

Du musst nicht Kasparov heissen, um ein paar Züge voraus zu denken.

Mit «NeoVac myEnergy» behalten Bewohner ihren Energie- und Wasserverbrauch immer unter Kontrolle – ohne fachspezifisches Wissen.



Energie- und Wasserkostenabrechnung mit NeoVac: Mehrwert für Bewohner, weniger Aufwand für Verwaltungen.

Für über 400'000 Wohnungen erstellt NeoVac die Abrechnungen zum Energie- und Wasserverbrauch. Als Marktleader mit einem schweizweiten Vertriebsnetz überzeugen wir mit umfassenden Leistungspaketen inklusive Messung, Abrechnung und Monitoring. Die praktische App «NeoVac myEnergy» liefert allen Hausbewohnern aktuelle Informationen zum Verbrauch und macht die Energie- und Wasserkostenabrechnungen direkt abrufbar. So kann man gezielt sparen, die Umwelt schonen und den Verwaltungsaufwand verringern.

neovac.ch/myenergy

— 10



POLITIK

AUSSEN ORANGE – INNEN ROT

IST DIE CVP EINE VERLÄSSLICHE PARTNERIN
FÜR DIE WIRTSCHAFT?



— 20

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

KEIN EINBRUCH DER NACHFRAGE

EINIGE BERICHTEN VON ERFOLGREICHEN
PROJEKTVERMARKTUNGEN WÄHREND DER
LOCKDOWN-PHASE, ANDERE BEKLAGEN EINEN
ZUSAMMENBRUCH DES MARKTES. WIE STEHT
ES UM DIE IMMOBILIENNACHFRAGE AM
WOHNUNGSMARKT WIRKLICH?



— 44

BAU & HAUS

WOHNEN IN SPÄTEREN LEBENSPHASEN

DIE GEBURTENSTARKEN JAHRGÄNGE RÜCKEN
IN DER ALTERSPYRAMIDE WEITER NACH OBEN
UND DEFINIEREN DAS BILD DES ÄLTERWERDENS
NEU. DIES SCHLÄGT SICH AUCH IN DEN WOHN-
BEDÜRFNISSEN NIEDER.

— FOKUS

04 «MEHR BESTELLERKOMPETENZ GEFRAGT»

Severin Gallo, CEO der Gammarenax AG, über seine Sicht auf das Facility-Management und die Auswirkungen der Corona-Pandemie.

— IMMOBILIENWIRTSCHAFT

12 SENSOREN SENSIBILISIEREN GEBÄUDENUTZER

Allein durch die genaue Justierung aller Haustechnikanlagen ergibt sich ein grosses Potenzial für die Gebäudenutzer.

14 «MESSGRÖSSEN ALLEIN REICHEN NICHT»

Digitalisierung und Technik prägen zunehmend den Betrieb von Gebäuden. Doch der Erfolg stehe und falle mit guter Wartung und einem professionellen Facility-Management, sagt der Umweltchemiker Reto Coutalides.

16 «DIE GEBÄUDETECHNIK IST IM WANDEL»

Die Digitalisierung hat auch im Facility-Management Einzug gehalten. Im Interview erklären zwei FM-Studenten die neuen Technologien.

18 WACHSTUM AUF STABILEM NIVEAU

Der Schweizer FM-Markt hat ein stabiles Wachstum zwischen drei und fünf Prozent, wie eine aktuelle Studie zeigt. Ausserdem bleibt der Personal-mangel ein wichtiges Thema für viele Unternehmen in der Branche.

22 MEILENSTEIN IM FACILITY-MANAGEMENT

Mit dem neuen «Leitfaden zur Anwendung des Funktions- und Leistungsmodells im Facility-Management in der betrieblichen Praxis» können FM-Leistungen in Zukunft präzise beschrieben werden.

24 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

— IMMOBILIENRECHT

28 SCHNECKENKÖRNER ALS HAFTUNGSRISSIKO

Ein Hobbygärtner verteilte eine angebrochene Packung Schneckenkörner im Garten. Kostenfolge 27 215 Schweizer Franken. Ein Überblick über haftungsrechtliche Risiken scheinbar trivialer Missgeschicke im Grünen.

— MANAGEMENT

30 FRÜH AN EINEM TISCH SITZEN

Kommunikation hilft Bauherren bei zwei wichtigen Zielen: bei der Minimierung von Bauverzögerungen und einer erfolgreichen Vermarktung.

— BAU & HAUS

32 MEHR EFFIZIENZ DANK SMARTER GEBÄUDE

Intelligent, vernetzt und automatisiert: Richtig gesteuerte Immobilien leisten einen wichtigen Beitrag zur Energieeffizienz und Komfortsteigerung.

34 «GEDANKEN ÜBER SICHERHEIT SIND WICHTIG»

Ralph Bachofen, Präsident des Fachverbandes Gebäudeautomationsplaner, spricht über den Haustechnikbereich in der Gebäudeautomation.

36 «KEEP IT SIMPLE»

Ohne Technik kommt heute kaum ein Gebäude aus. Doch die Reduzierung der Gebäudetechnik kann Kosten und Treibhausgasemissionen reduzieren.

38 ÜBERTRAGUNG VON VIREN MINIMIEREN

Im Kampf gegen die Verbreitung von Viren setzen wir im Alltag auf Hygiene und Abstand halten. Doch die Forschung zeigt: Auch die Luftfeuchtigkeit in Räumen spielt eine entscheidende Rolle.

40 VISITENKARTEN FÜR DEN STAAT

Auch Bildungsbauten prägen die Gesellschaft, denn sie entscheiden mit über die Qualität des Lernens. Wir stellen einige Beispiele vor.

42 DURCH DIE AUGEN DES HAUSES

Fenster mit Glas existieren seit rund 2000 Jahren. Dennoch gibt es auch heute noch Innovationen, die ihre Funktionen weiter optimieren.

— IMMOBILIENBERUF

47 IM DIENSTE DER NACHWUCHSFÖRDERUNG

49 SEMINARE UND TAGUNGEN

50 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

— VERBAND

52 VORSCHAU VALUATION CONGRESS 2020

54 COVID-19 UND BAUABLAUF

Die Covid-19-Pandemie hat auch einen Einfluss auf den Bauablauf. Doch wer trägt die Verantwortung und die Kosten?

A man with dark hair, wearing a dark suit jacket over a light blue checkered shirt, is shown in profile, looking towards the right. He has a thoughtful expression. The background is a blurred office setting with a window.

«ERGEBNISORIENTIERUNG
VERLANGT MEHR
BESTELLERKOMPETENZ»

Severin Gallo, CEO der Gamma-renax AG, spricht mit der Immobilia über seine Sicht auf das Facility-Management und die Auswirkungen der Corona-Pandemie.

INTERVIEW – DIETMAR KNOPF*
FOTOS – URS BIGLER

Hygiene erhält mit der Covid-19-Pandemie eine neue Bedeutung. Was werden wir diesbezüglich künftig beachten müssen?

Severin Gallo: Hygiene stand bisher weniger im Fokus unserer Krisen entwöhnten Gesellschaft. Stattdessen haben wir uns dem Schneller-höher-weiter-Prinzip verschrieben und dabei fröhlich konsumiert. Ich bin der Meinung, dass die einschneidenden Massnahmen des Bundes, die nun hoffentlich nicht nur temporär gelockert werden können, uns etwas fokussierter, demütiger und bescheidener machen. Für das FM gesprochen erhoffe ich mir mehr Fokus auf Ergebnisorientierung und Gesunderhaltung, sprich Hygiene. ▶

ANZEIGE



TROCKAG
WÄNN'S UMS TROCKNE GAHT

**WASSERSCHADENSANIERUNGEN
BAUAUSTROCKNUNGEN
ZERSTÖRUNGSFREIE LECKORTUNG**

**24H-NOTSERVICE
0848 76 25 24**

www.trockag.ch

Dietikon Lenzburg Chur
Horw MuttENZ Zofingen



Wie verlief für Sie als CEO der Gammarenax Ihre Corona-Zeit bis anhin?

Wir waren seit dem Sars-Ausbruch 2003 sehr gut vorbereitet: Wir hatten Notfallpläne und eingelagerte Schutzausrüstung. Dennoch hat uns der so nicht vorgesehene Shutdown überrascht. Obwohl wir unsere Leistungen hätten erbringen können, haben unsere Kunden verständlicherweise zum Teil die Leistung nicht mehr abgerufen, vor allem in der Hotellerie und dem Airportbusiness. Es war eine anspruchsvolle, strenge Zeit und als Chef konnte man sich nicht im Homeoffice verschanzen, sondern musste sich vorne an der Front zeigen. Mit Videoschulungen und -ansprachen an unsere Mitarbeiter haben wir ein Klima des Vertrauens geschaffen.

BIOGRAPHIE SEVERIN GALLO

(*1968), dipl. Bauingenieur ETH und EMBA Uni Zürich. Gallo ist seit 24 Jahren CEO und Inhaber der Gammarenax AG. Zudem ist er langjähriges Vorstandsmitglied des SVIT FM und Vater von vier Kindern.

Welche Konsequenzen ziehen Sie aus den letzten Monaten?

Vor dem Ausbruch der Pandemie war das Thema Hygiene neben den rein funktionalen Aspekten als nebensächlich angesehen worden. Tisch ist sauber, Lüftung läuft. Heute wird eher von «Tisch ist keimarm», «Lüftungssysteme sind nicht kontaminiert» gesprochen. In den vergangenen beiden Monaten hat also eine Sensibilisierung stattgefunden, die Bestand haben könnte, aber nicht muss. Ich persönlich hoffe, dass wir uns in Richtung ergebnisorientiertes und hygienisches Facility-Management hinbewegen. In einem solchen FM-Verständnis braucht es dann aber nicht nur Desinfektionsmitteln und Mund-Nasen-Masken, sondern auch spezifischere Prozesse, Nachweise und geschultes Personal. Diese veränderte Wahrnehmung führt vermutlich zu einer differenzierten Evaluation der Dienstleister.

Was hat sich bezüglich der Auftrags-eingänge konkret geändert?

Es ist zu früh, um die nachhaltigen Auswirkungen der Corona-Krise zu begreifen. Gerne gebe ich Ihnen ein Beispiel, was ich aber denke und hoffe, was sich ändern könnte: Heute lautet der Auftrag, «Bitte reinigen Sie täglich diesen Tisch» oder «Warten Sie quartalsweise diese Lüftungsanlage». Als Resultat soll der Tisch abgewischt bzw. eine klar definierte Wartungstätigkeit an der Wartungsanlage ausgeführt werden. In Zukunft sollte das Facility-Management aber als ergebnisorientierte Dienstleistung vereinbart werden. Wir müssen weg vom Abarbeiten definierter Tätigkeiten, hin zur Ausrichtung auf die Erreichung von Kundennutzen und Ergebnissen.



“
**BETREIBER
SOLLTEN
SICH IHRER
GESTALTUNGS-
MÖGLICHKEITEN
BEWUSST SEIN.**
”



Warum sind FM-Leistungen, nicht wie im Hochbau, ergebnisbezogen ausgeschrieben?

Ihre Beobachtung ist richtig, dass im Hochbau mehrheitlich nicht eine Tätigkeit, sondern ein materielles Gewerk gefordert wird, also ein Ergebnis. Das könnte man aber im FM ebenfalls. Das verlangt aber nach entsprechender Bestellerkompetenz. Ein Beispiel: Sie wollen die Wartung von zwei Lüftungsanlagen in Auftrag geben. Die grosse Anlage läuft ständig auf Vollast, die kleine nur wenige Stunden am Tag. Das bedeutet, es gibt für beide Anlagen verschiedene Instandhaltungsbedürfnisse. Ich würde es gerne sehen, dass man künftig die Leistungen ergebnisorientiert wie folgt ausschreiben würde: Beide Anlagen sollen nach 15 Betriebsjahren einen Restwert von 20% des Anschaffungswertes und eine Restlebensdauer von mindestens weiteren fünf Jahren haben und mit einer Ausfallzeit von maximal 20 Stunden pro Jahr betrieben werden. Das kann aber auch den Besteller bei der Ausschreibung und der Überprüfung der Erfüllung überfordern.

Kurz zurück zur Hygiene. Sie haben im Netzwerk «Reinigungsstandard Covid-19» zusammen mit der ZHAW, der Hirslanden Gruppe und der Diversey AG eine Filmreihe entwickelt. Was verbirgt sich dahinter?

Zu Beginn der Pandemie hatten wir Anfragen von Spitälern, Reinigungskräfte für Reinigung von Isolationszimmern vorzuhalten, falls spitaleigene Mitarbeiter ausfallen würden. Damit diese Aushilfskräfte aber geschult hätten werden können, kam uns die Idee, ein Lehrvideo zu drehen. Dieses wurde in der Folge durch viele Spitäler und Altersheime positiv aufgenommen und könnte zur Standardisierung in der Spitalreinigung beitragen.

Werden wir keimfreie Oberflächen nicht nur in Spitälern, sondern auch in unseren Büros brauchen?

Es gibt hier zwei Ansätze. Die bauliche Voraussetzung kann man mit spezifischen Oberflächen erreichen. Ich denke da an Nanobeschichtungen, an denen Schmutzpartikel abperlen, oder antibakterielle Beschichtungen, die allerdings keinen Schutz vor Viren bieten. Andererseits kann man mit berührungslosen Steuerungen, mit Annäherungssensoren und Spracherkennung arbeiten. Die hygienischen Massnahmen der klassischen Oberflächenreinigung werden vermehrt durch Kaltvernebelung von Peroxid ergänzt. Wir werden erstmalig ein Gebäude mit 50 000 m³ Rauminhalt so desinfizieren. Zudem soll jeder von uns seine Eigenverantwortung wahrnehmen. Und das fängt mit dem richtigen Händewaschen an.

New Member New Power New Lead

Schon
gesehen?
www.newhome.ch
jetzt im brandneuen
Look & Feel.

Werden Sie Mitinhaber und profitieren Sie von:

- 🏠 **3 Monate Gratisinsertion***
- 🏠 **Beteiligung als Aktionär und Mitspracherecht**
- 🏠 **300 kostenlose Objektstage (10 Inserate) pro Monat**
- 🏠 **Promotionspaket «Welcome» im Wert von CHF 1000.-****
- 🏠 **Spezialkonditionen für Insertion, Promotionen und Bannerwerbung**

*gültig bis zum 30.09.2020

**gültig bis zum 31.12.2020

Jetzt informieren:
welcome@newhome.ch oder 044 240 11 60

newhome
zuerst entdecken



“
**MAN SOLLTE DIE
ASSETS JEWEILS
NACH ABLAUF
DES VERTRAGES
BEWERTEN.**
”

Wie sieht es mit der Lufthygiene in Gebäuden aus? Wir wissen, dass bei Handtrocknern in Toiletten sehr viele Keime und Viren aufgewirbelt werden.

Ich war nie ein Freund von Handtrocknern in WC-Anlagen, weil ich es bedenklich finde, dass diese unzählige Keime aufwirbeln. Beispielsweise für Eishockeystadien mögen Lufttrockner sinnvoll sein, weil die Toiletten in den Pausen oft überfüllt sind. Doch für andere Anlagen bevorzugen wir Falthandtücher aus Papier. Sie trocknen gut und mit ihnen kann man den Türgriff bedienen.

Müssen wir unsere Verhaltensweisen ändern, damit wir die Infektionsgefahr so gering wie möglich halten?

Ich denke, dass uns die Folgen der Corona-Krise noch länger beschäftigen werden. Unsere globalisierte und auf Externalisierung der Kosten orientierte Lebensweise begünstigt den Ausbruch solcher Katastrophen. So provozieren wir mit der massenweisen Fütterung von Antibiotika, dass der nächste Keim auch ein multiresistentes Bakte-

rium sein könnte. Auf individueller Sicht glaube ich, vergisst der Mensch sehr rasch. Bleiben könnte das Händewaschen und die höheren Abwaschtemperaturen der Geschirrspülmaschinen. Ausserdem könnte es sein, dass wir uns für weniger Begegnungen entscheiden, also gegen Share-Desk und Geschäftsreisen und insgesamt mehr für Homeoffice und Videokonferenzen. Dies wäre auch gut für unsere Umwelt und spart Zeit.

Alle reden von urbaner Verdichtung für mehr Wohnraum in unseren Städten. Das heisst, wir müssen näher zusammenrücken. Bleibt dieses Konzept nach der Corona-Krise sinnvoll?

Ich glaube ja, denn verdichtetes Bauen hat in der mitteleuropäischen Ausprägung keine Relevanz bezüglich des Schutzes gegen Pandemien. Wir begegnen uns in den Gebäuden auf halböffentlichen Flächen wie Treppenhäusern, Vorgärten oder Gemeinschaftsräumen. Dabei spielt es keine Rolle, wie nah die Gebäude zusammenstehen oder wie hoch wir bauen.



***DIETMAR
KNOPF**

Der diplomierte Architekt ist Chefredaktor der Zeitschrift ImmoBilia.

AUSSEN ORANGE – INNEN ROT

Angesichts des Abstimmungsverhaltens im Nationalrat muss man sich die Frage stellen: Ist die CVP eine verlässliche Partnerin der Wirtschaft? **TEXT – IVO CATHOMEN***

▶ UNIVERSAL-ANÄSTHETIKUM

In ihrem Politiker-Rating kommentierte die NZZ im vergangenen Oktober den Kurs der CVP im Nationalrat noch wie folgt: «Zwar rückt die Partei insgesamt nicht wirklich nach rechts, sie verliert jedoch mehr und mehr ihrer klassisch christlichsozialen und sozialliberalen Exponenten.»

Das war vor den eidgenössischen Wahlen. Heute zeigt sich, dass die Analyse der NZZ falsch war. Die einstige bürgerliche CVP schieft vielmehr nach links und paktiert regelmässig mit SP und Grünen. Der Linksdrall hat übrigens auf lange Sicht mit Ausnahme der SVP alle Parteien inklusive FDP erfasst. Dies dürfte die Folge der zunehmenden Urbanisierung der Bevölkerung und ein Fluch der insgesamt florierenden Wirtschaft bei gleichzeitig restriktiver Finanzpolitik sein. Volle Bundeskassen sind ein unheilbares Universal-Anästhetikum, mit dem jedes Wehwehchen betäubt – aber nicht geheilt – wird. Derzeit wird in der Schweiz gerade besonders viel «Helikopter-Geld» abgeworfen. Da wollen die Mitteparteien sicher nicht zu den Geizigen und Kaltherzigen gehören. Das wäre schlecht für die Reputation.

PRINZIPIEN UND HANDLUNG SIND ZWEIERLEI

Angesichts des Abstimmungsverhaltens der CVP in der ersten Woche der Sommersession sei aber die Frage erlaubt: Kann sich die Wirtschaft noch auf die CVP verlassen? In der Abstimmung über die Motion der nationalrätlichen Wirtschaftskommission zu den Geschäftsmieten haben folgende Parlamentarier von GLP bis SVP für die staatliche Lösung in der Frage der Mietzinsreduktion für Geschäftsmieten gestimmt (SP und Grüne waren geschlossen dafür):

- Philipp Matthias Bregy, CVP VS (50, 60)
- Kathrin Bertschy, GLP BE (65, 50)
- Thomas Brunner, GLP SG (45, 40)
- Martin Candinas, CVP GR (45, 50)
- Marcel Dobler, FDP SG (95, 60)
- Roland Fischer, GLP LU (45, 35)
- Alois Gmür, CVP SZ (55, 50)
- Corina Gredig, GLP ZH (65, 45)
- Niklaus-Samuel Gugger, EVP ZH (40, 30)
- Lorenz Hess, BDP BE (50, 55)
- Ruth Humbel, CVP AG (45, 45)
- Philipp Kutter, CVP ZH (45, 45)
- Martin Landolt, BDP GL (60, 40)
- Jörg Mäder, GLP ZH (65, 45)
- Michel Matter, GLP GE (40, 45)
- Melanie Mettler, GLP BE (45, 40)
- Tiana Angelina Moser, GLP ZH (60, 45)
- Leo Müller, CVP LU (60, 50)
- Stefan Müller-Altermatt, CVP SO (40, 45)
- Nicolo Paganini, CVP SG (70, 55)
- Gerhard Pfister, CVP ZG (k. A.)
- Fabio Regazzi, CVP TI (65, 55)

- Markus Ritter, CVP SG (50, 50)
- Marco Romano, CVP TI (45, 50)
- Barbara Schaffner, GLP ZH (60, 45)
- Simon Stadler, CVP UR (35, 40)
- Marianne Streiff-Feller, EVP BE (30, 35)
- Lilian Studer, EVP AG (30, 35)
- Priska Wismer-Felder, CVP LU (30, 45)
- David Zuberbühler, SVP AR (k.a.)

WERTE IN KLAMMER: EIGENEINSCHÄTZUNG DER PARLAMENTARIER AUF SMARTVOTE ZU «LIBERALE WIRTSCHAFTSPOLITIK» BZW. «RESTRIKTIVE FINANZPOLITIK»; 100 BEDEUTET «STARKE ZUSTIMMUNG», 0 «KEINE ZUSTIMMUNG»; QUELLE: SMARTVOTE.

Nun könnte man mit Fug argumentieren, diese Volksvertreter hätten sich mit ihrem Votum eben gerade für die KMU und damit die Wirtschaft eingesetzt. Es geht aber zuallererst um die Frage, ob sich der Staat in privatwirtschaftliche Verhältnisse einmischen soll. Der Bundesrat hat dies zu Recht und wiederholt verneint – zumal Umfragen zeigen, dass sich Mieter und Vermieter in der Frage der vorübergehenden Mietzinsenkung sehr wohl zu helfen wissen und bilaterale Vereinbarungen treffen.

Das Informationsportal Smartvote hat vor den eidgenössischen Wahlen die Kandidaten unter anderem über die Zustimmung zu einer liberalen Wirtschaftspolitik – hier konkret also die Nicht-Einmischung in privatrechtliche Verträge – und zur restriktiven Finanzpolitik – im besagten Parlamentsgeschäft der staatliche Hilfsfonds für Vermieter – befragt.

Die Werte zeigen zweierlei: Je höher erstens die Werte für die Zustimmung zu einer liberalen Wirtschaftspolitik und zur restriktiven Finanzpolitik, umso geringer ist in der Frage der Geschäftsmiete die persönliche Linientreue. Bei der CVP ist dies bei den Nationalräten Philipp Matthias Bregy, Leo Müller, Nicolo Paganini und Fabio Regazzi auffallend. Dabei kann sich die CVP aber trösten: Die meisten genannten GLP-Vertreter haben ihre liberalen Prinzipien über Bord geworfen.

Frappierender ist aber zweitens, dass das Gros der CVP einer liberalen Wirtschaft und einer restriktiven Finanzpolitik grundsätzlich kritisch gegenübersteht. Das sagt viel über die Verlässlichkeit in Wirtschaftsfragen.

Abweichler gab es bei der Mittefraktion übrigens nur einen: Der Innerrhändler CVP-Nationalrat Thomas Rechsteiner stimmte gegen den Antrag der Kommissionmehrheit und die Parteilinie. Und über die Ja-Voten von Marcel Dobler, FDP, und David Zuberbühler, SVP, ist man schlicht sprachlos – hoffentlich haben sie «nur» den falschen Knopf gedrückt. ■



Sommersession in der Bern Expo.
(FOTO: ZVG)



***IVO CATHOMEN**
Dr. oec. HSG, ist
Herausgeber der
Zeitschrift Immobilia.

SCHWEIZ

HYPOTHEKEN VON POSTFINANCE

An seiner Sitzung vom 5. Juni 2020 hat der Bundesrat die Vernehmlassung zur Teilrevision des Postorganisationsgesetzes eröffnet. Postfinance soll erlaubt werden, Hypotheken und Kredite anzubieten.

REFERENZZINSSATZ BLEIBT GLEICH

Der hypothekarische Referenzzinssatz beträgt 1,25% und verbleibt damit auf demselben Stand wie der letztmals publizierte Satz. Dieser gilt für die Mietzinsgestaltung in der ganzen Schweiz. Dies teilte das Bundesamt für Wohnungswesen Anfang Juni mit.

NEUE DIREKTORIN DES BAFU

Der Bundesrat hat Ende Mai Katrin Schneeberger zur neuen Direktorin des Bundesamts für Umwelt (Bafu) ernannt. Die 52-jährige Bernerin ist seit 2012 für das Bundesamt für Strassen (Astra) tätig, zuerst als Vizedirektorin, seit 2015 als stellvertretende Direktorin. Schneeberger wird ihre neue Funktion am 1. September 2020 antreten.

ZUSAMMENARBEIT DER LABEL-ORGANISATIONEN

Die Träger der vier Gebäudelabels Gebäudeenergieausweis der Kantone Geak, Minerogie, Standard Nachhaltiges Bauen Schweiz SNBS Hochbau sowie 2000-Watt-Areale haben unter Mitwirkung des Bundesamts für Energie eine engere Zusammenarbeit beschlossen. Dazu haben die Trägerorganisationen Ende April eine gemeinsame Absichtserklärung unterschrieben. Ziel ist es, Synergien zu nutzen und die hohe Qualität aufrechtzuerhalten.

VERLÄNGERUNG KLIMASCHUTZ-INSTRUMENTE

Das Eidgenössische Departement für Umwelt, Verkehr, Energie und Kommunikation (Uvek) hat Anfang Mai die Vernehmlassung zur Teilrevision der CO₂-Verordnung eröffnet. Diese Anpassung ist notwendig, damit Instrumente des Klimaschutzes bis Ende 2021 verlängert werden können. Unter anderem soll die Verordnungsanpassung die Verminderung der CO₂-Emissionen aus Brennstoffen sicherstellen. Nach der geltenden CO₂-Verordnung kann die CO₂-Abgabe auf 120 CHF pro Tonne CO₂ angehoben werden, wenn die CO₂-Emissionen aus fossilen Brennstoffen nicht genügend sinken. Mit der Verordnungsanpassung wäre eine Anpassung der Abgabe per 1. Januar 2022 möglich, sollten die Brennstoffemissionen im Jahr 2020 nicht genügend sinken.

ÄNDERUNG DER MIETRECHTSVERORDNUNG

Der Bundesrat hat per 1. Juni eine Änderung der Verordnung zum Mietrecht verabschiedet. Der neue Artikel 6c der Verordnung über die Miete und Pacht von Wohn- und Geschäftsräumen sieht vor, dass die Vermieter die Kosten eines Energiesparcontracting unter bestimmten Voraussetzungen als Nebenkosten verrechnen dürfen.

DIFFERENZ BEIM DATENSCHUTZGESETZ

In der umstrittenen Frage der Frist für Bonitätsprüfungen bleibt die Differenz zwischen National- und Ständerat bestehen. Die grosse Kammer hatte sich für eine 10-jährige Frist für die Nutzung von Personendaten für die Kreditwürdigkeitsprüfung ausgesprochen. Der Ständerat beharrt nun mit seinem Beschluss in der Sommersession auf 5 Jahren. Nun wird die Einigungskonferenz entscheiden.

Mehr als nur eine Immobiliensoftware●

Abalmmo – die Software für die Immobilienbewirtschaftung



Ihr Nutzen mit Abalmmo

Integrierte Gesamtlösung für Mietliegenschaften, Stockwerkeigentum, Wohnbaugenossenschaften, Projekt-/Leistungsabrechnung, Finanzen, HR/Lohn, Zeiterfassung, Archivierung und E-Business.

Führen Sie die Wohnungsabnahme mit dem iPad durch und bieten Sie Ihren Stockwerkeigentümern oder Mietern einen Onlinezugriff auf die wichtigsten Informationen. Verzichten oder reduzieren Sie die Papierablage auf ein Minimum und legen Sie alle Dokumente in den elektronischen Dossiers ab.

Weitere Informationen finden Sie unter:

abacus.ch/abaimmo

SENSOREN SENSIBILISIEREN GEBÄUDENUTZER

Allein durch die genaue Justierung aller Haustechnikanlagen ergibt sich ein grosses Potenzial. Ob die Nutzer der Gebäude all dies als angenehm und motivierend empfinden, hängt aber auch vom subjektiven Empfinden ab.

TEXT – JÜRIG ZULLIGER*



Der Entwurf von Nicolas Laisné Associés integriert eine grüne Landschaft in die Büro- und Arbeitswelt: Gute Luft sorgt für ein gesundes Arbeitsklima.

BILD: NICOLAS LAISNÉ ASSOCIÉS

► VIER WESENTLICHE PARAMETER

Einige Fakten zur Gesundheit und zum Wohlbefinden in Gebäuden gehören heute schon zum Allgemeinwissen. Schliesslich verbringen die Menschen rund zwei Drittel der Zeit in Innenräumen. Ob sie das Klima im Büro oder zuhause in der Wohnung als angenehm empfinden oder nicht, hängt von ganz unterschiedlichen Faktoren ab. Bei exakt gleichen physikalischen Gegebenheiten kommt es oft vor, dass die Beurteilungen abweichen. Den Einen ist es zu kühl, den Anderen zu warm. Manche stört ein gewisser Luftzug, oder sie nehmen Anstoss daran, die Fenster nicht öffnen zu können.

Und selbst unter technisch geschulten Fachleuten oder FM-Dienstleistern gibt es keine einfache «Faustregel», wie oft

und in welcher Intensität gelüftet werden sollte. Solche Beobachtungen bestätigt der Umweltchemiker Reto Coutalides: «Gut möglich, dass wir eine Raumtemperatur von 22 Grad haben. Wenn aber ein Mitarbeiter nahe an einer kühlen Wand sitzt, empfindet er dies als unbehaglich. Das Gleiche gilt auch bei kalten Böden.» (siehe separates Interview).

«Sensoren tragen entscheidend dazu bei, die Gebäudebenutzer für das Thema zu sensibilisieren», sagt Christian Baechler von der Schweizer Firma Avelon AG. Objektiv gemessene physikalische Werte für Lufttemperatur, Luftfeuchtigkeit sowie CO₂-Konzentration geben einen verlässlichen Anhaltspunkt zur Frage, ob das Klima eher im «grünen» Bereich ist oder nicht. Avelon spezialisierte sich

ursprünglich auf IT- und Cloud-Lösungen im Gebäudebereich und entwickelte dazu verschiedene Möglichkeiten.

Der Avelon Wisely ist ein einfach einzusetzender Sensor, der die vier wesentlichen Parameter Temperatur, Luftfeuchtigkeit, Luftdruck und je nach Produkt auch CO₂-Konzentration kontinuierlich erfasst. Mit der Technologie geht es noch nicht um die Steuerung des Gebäudes, sondern in einem ersten Schritt ganz einfach um das Monitoring. Die Werte lassen sich auf ein Smartphone oder in die Cloud übertragen und weiter auswerten. In stark belegten Büros und Schulhäusern zeigen die Daten auf, ob die CO₂-Werte zu hoch liegen.

VERTIEFTES VERSTÄNDNIS VON TECHNIK UND RÄUMEN

Die permanente Überwachung der Luftqualität, des Raumklimas und damit auch der Energieeffizienz verspricht dem Betreiber und Eigentümer der Gebäude einen Mehrwert. Denn im richtigen Zusammenspiel von Daten und Facility-

Zu viel CO2 in der Luft macht müde – besonders in stark belegten Klassenzimmern.

BILD: AVELON / ADOBE STOCK

Management kommen interessante Optimierungsmöglichkeiten zum Tragen. Vielleicht bringen die Messwerte erhebliche Unterschiede bei an sich gleichen Räumen ans Licht. «Aufgrund der tatsächlichen Messwerte in einem Gebäude sind zahlreiche Betriebsoptimierungen möglich», so Christian Baechler. Dazu bedürfe es meist eines vertieften Verständnisses der Räume im Gebäude sowie der Raumnutzung.

Dies wiederum liefert wesentliche Erkenntnisse zur Steuerung und Optimierung von Heizung, Lüftung und weiterer Gebäudetechnik. Für FM-Dienstleister öffnet sich in diesem Kontext ein wichtiges Betätigungsfeld: Denn sowohl bei Heizung, Lüftung und Kühlung lassen sich durch die Optimierung aller Einstellungen oft grosse Fortschritte erzielen. Ein einfaches Beispiel: Müssen Lüftungen zum Beispiel auch während der Nacht und am Wochenende auf voller Leistung laufen? Ein versierter FM-Dienstleister hat alles Interesse daran, solche Mehrwerte aufzuzeigen. Dann wird Facility-Management zu Recht nicht als Kostenblock betrachtet, sondern im Gegenteil als Disziplin zur Kosteneinsparung und Verbesserung des Betriebs.

OBJEKTIVES UND SUBJEKTIVES EMPFINDEN

Lukas Windlinger, Professor an der Abteilung Life Sciences und Facility-Management an der ZHAW, plädiert dennoch dafür, Gebäude nicht rein als «Selbstzweck» zu betrachten. Obwohl die CO2-Problematik allgemein bekannt ist, zeigt die Forschung erstaunlicherweise nur einen schwachen Zusammenhang zwischen den CO2-Werten und der von den Menschen wahrgenommenen Luftqualität auf. «Einen bedeutenderen Einfluss haben aber zum Beispiel die Luftbewegung, die Bedienbarkeit der Fenster und die Emissionen bestimmter Bau- und Einrichtungsstoffe», so der Experte der ZHAW.

Die Erwartungen von Bauplanern, FM-Betreibern und Nutzern gehen in der Praxis offenbar auseinander. Zum einen gibt es die Sicht der Ingenieure und der Techniker. Zum anderen spielt die Erwartungshaltung der Gebäudenutzer hinein, die zum Beispiel von zeitgemässen Immobilien – vorzugsweise neu gebaut-



ten und zertifizierten Gebäuden – ein höheres Mass an Komfort und Leistungsunterstützung erwarten. Im Extremfall führt dies zu offensichtlichen Konflikten – wenn Nutzer anfangen, sich der Technisierung zu widersetzen. So kommt es sogar vor, dass Mitarbeitende in automatisierten, klimatisierten Gebäuden nicht bedienbare Fenster öffnen wollen (aus Gründen des individuellen Komforts), sie blockieren automatische Storen, Lüftungsöffnungen oder Sensoren.

EINFLUSSMÖGLICHKEITEN ERWÜNSCHT

Doch auch konventionelle Gebäude mit weniger Technik und Gebäudeautomation haben ihre Tücken. Bei winterlicher Kälte werden die meisten Nutzer die Fenster nur kurz öffnen, weil das Lüften

als unangenehm empfunden wird (unabhängig von der CO2-Konzentration). Ähnlich lassen zu hohe Innenraumtemperaturen im Sommer darauf schliessen, dass die Benutzer falsch lüften (selbst bei sehr hohen Aussentemperaturen werden Fenster geöffnet). Schlussfolgerung: Neben den objektiven physikalischen Messgrössen gilt es, auch Motive und Verhaltensweisen der Nutzer gut zu kennen. Einer individuellen Steuer- und Kontrollmöglichkeit punkto Licht, Schall und Belüftung kommt dabei offenbar eine sehr grosse Bedeutung zu.



*JÜRG ZULLIGER

Der Autor, lic. phil. I, ist Fachjournalist und Buchautor mit dem Themenschwerpunkt Immobilien und Immobilienwirtschaft.

«MESSGRÖSSEN ALLEIN REICHEN NICHT»
INTERVIEW MIT
RETO COUTALIDES



«MESSGRÖSSEN ALLEIN REICHEN NICHT»

Digitalisierung und Technik prägen immer mehr den Betrieb von Gebäuden. Doch der Erfolg stehe und falle mit guter Wartung und einem professionellen Facility-Management, sagt der Umweltchemiker Reto Coutalides.

TEXT – JÜRIG ZULLIGER*

Digitale Schnittstellen, Sensoren und Gebäudeautomation spielen bei Gebäuden eine wesentliche Rolle. Ist es aus fachlicher Optik tatsächlich sinnvoll, laufend Daten zu erfassen und alles zu messen?

Reto Coutalides: Es kommen tatsächlich häufiger Sensoren und sogenannte Datenlogger zum Einsatz, die kontinuierlich Daten erfassen, etwa zur Lufttemperatur oder Feuchtigkeit. Entscheidend ist natürlich, von welcher Qualität die Daten sind. Wie jede Technik hängt dies auch stark vom Betrieb, dem Unterhalt und der Wartung der Geräte ab. Anerkannte Messfirmen nehmen zur Qualitätssicherung regelmässig an internationalen Ringversuchen teil und vergleichen sich mit Referenzmessungen. So verhält es sich auch mit der Messung in Gebäuden: Die Geräte müssen sehr gut gewartet und periodisch kalibriert werden. Sonst melden die einfach «irgendwelche Daten» – ohne Gewähr. Es ist recht kostspielig, die Geräte periodisch zu kalibrieren. Messgeräte für die CO₂-Konzentration in der Luft können nach zwei bis drei Jahren schon recht stark vom tatsächlichen Wert abweichen, je nach Qualität der Sensoren.

Die im Markt gängigen Messgeräte haben meistens die Raumtemperatur, Luftfeuchtigkeit und die CO₂-Konzentration im Fokus. Müssten nicht noch andere Werte erfasst werden?

CO₂ gilt objektiv als wesentlicher Indikator. Steigt die CO₂-Konzentration über einen bestimmten Wert, lässt dies auf einen ungenügenden Luftwechsel schliessen. Wir wissen auch, dass sich andere Belastungen der Innenraumluft oft parallel zum CO₂ entwickeln. Das gilt für Feinstaub und flüchtige organische Stoffe (VOC), wie sie etwa in Lösungsmitteln, Farben und vielen anderen Produkten vorkommen.

Was sind Gründe, die Konzentration von Kohlenstoffdioxid (CO₂) genauer zu überwachen?

Aus vielen Messungen wissen wir nun schon seit Jahrzehnten, dass die CO₂-Konzentration in schlecht gelüfteten Büros oder Klassenzimmern sehr schnell ansteigt. Je nach Raumgrösse, Belegung und Tätigkeit steigt die CO₂-Konzentration nach kurzer Zeit über einen Wert von 1000 ppm.



BIOGRAPHIE RETO COUTALIDES

(*1958) ist dipl. chem. FH; der Umweltchemiker absolvierte ein Nachdiplomstudium in Umweltschule an der Uni Zürich und machte einen Abschluss als Berufsschullehrer für Chemielaboranten. Seit über 25 Jahren setzt er sich mit Umweltthemen, gesundem Bauen und Innenraumklima auseinander. Er wirkt regelmässig als Dozent an Hochschulen und Fachhochschulen. Er ist auch Autor des Standardwerkes «Innenraumklima – Wege zu gesunden Bauten».

Dieser Wert gilt als Leitwert der Lufthygiene, auch wenn es sich nicht um einen «gesetzlichen» Grenzwert handelt. Ab diesem Wert nimmt die Wahrscheinlichkeit zu, dass sich bei Menschen negative Folgen beobachten lassen. Dabei handelt es sich z. Bsp. um eine reduzierte Aufmerksamkeit, Konzentrationsstörungen, Unwohlsein, Kopfschmerzen etc. Wissenschaftlich ist auch erwiesen, dass sich in schlecht gelüfteten Innenräumen Krankheitskeime verstärkt übertragen. Messungen zeigen auf, dass die Werte in Klassenzimmern oft zu hoch sind. Selbst wenn der Lehrer nach jeder Lektion tüchtig lüftet und Durchzug macht.

Heisst das, dass in stark belegten Gebäuden der nötige Luftwechsel nur durch automatische Lüftungen sichergestellt ist?

Ja, das stimmt tatsächlich. Bei einer hohen Belegung in Büros oder in Schulzimmern ist es objektiv kaum möglich, über normales Fensterlüften die CO₂-Konzentration über einen längeren Zeitraum auf ein vernünftiges Mass zu senken und zu halten.

ANZEIGE

swiss
valuation group

Bewertung von Immobilienportfolios und Einzelobjekten

Swiss Valuation Group AG

Die gesamtschweizerische Expertengruppe für die Bewertung von Immobilien | www.valuationgroup.ch

Zürich 044 380 42 00

Basel 061 301 88 00

St. Gallen 071 552 07 20



Und Durchzug und Stosslüften haben den Nachteil, dass alles durcheinanderwirbelt und im Winter unnötig viel Wärmeenergie verloren geht.

Wie wichtig sind das laufende Controlling der Anlagen, der Betrieb und das technische Facility-Management?

Dieser Aspekt kann kaum hoch genug veranschlagt werden. In den Gebäuden haben wir es mit hochkomplexen Anlagen zu tun! Sie laufen im Betrieb nur dann so gut wie geplant, wenn sie laufend überwacht, gewartet und instand gesetzt werden. Bei Lüftungsanlagen sind die periodische Wartung, die wiederkehrende Reinigung der Anlagen, Lüftungsleitungen und Filter besonders wichtig. Nehmen wir ein Beispiel aus der Praxis: In einem sehr grossen neu erstellten Bürogebäude stellten wir fest, dass auf einem Geschoss gar keine Zuluft in die Innenräume einströmte. Ursache waren Brandschutzklappen, die nicht richtig funktionierten. Die Bauherrschaft hielt es kaum für möglich – aber für

ein ganzes Geschoss des Neubaus setzte die Lüftung aus. De facto sind solche Mängel nicht ohne weiteres erkennbar. Vielleicht denken die Betroffenen, es sei immer etwas «stickige» Luft oder es gibt Reklamationen. Das lässt aber noch nicht auf die technische Ursache schliessen.

Wenn wir Energieeinsparungen und Luftwechsel gegenüberstellen – haben wir es mit einem Zielkonflikt zu tun?

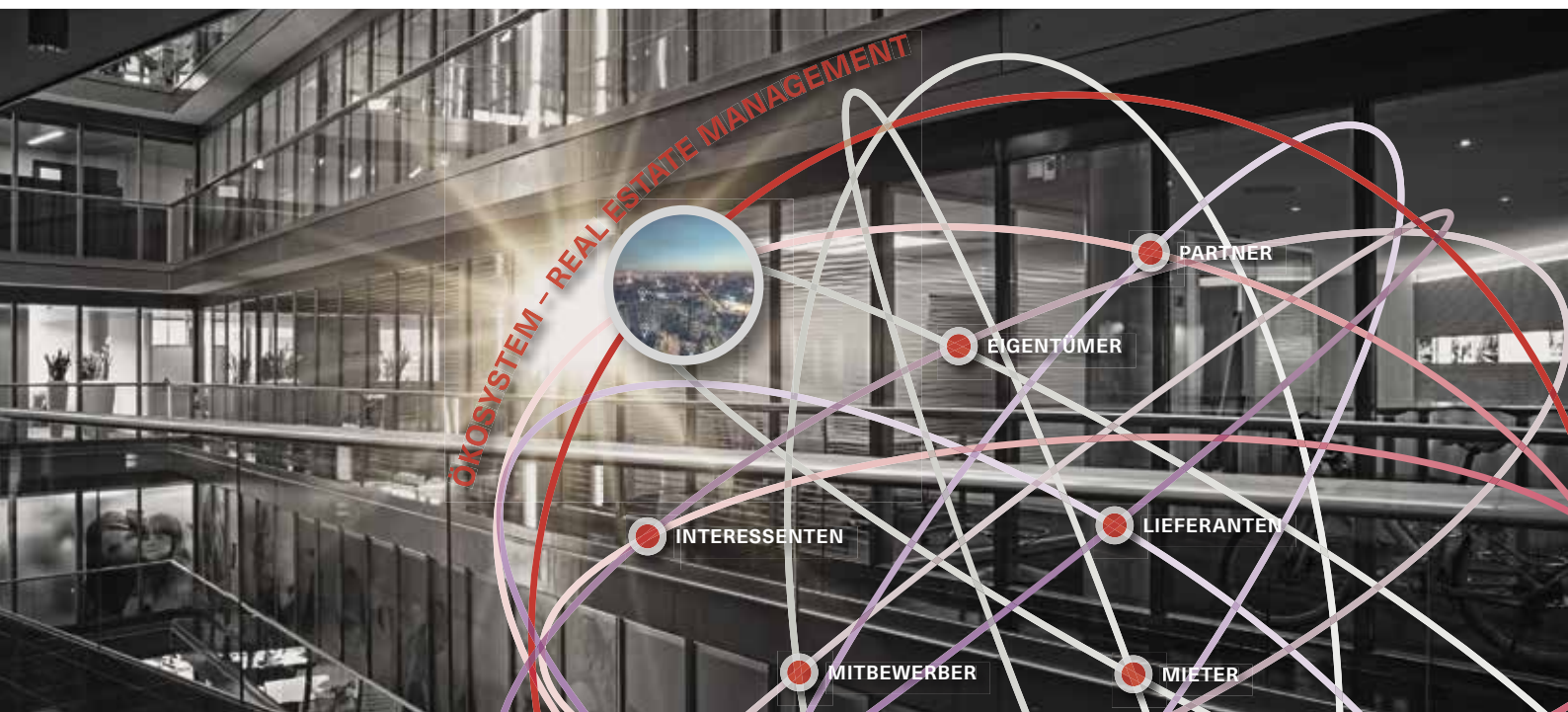
Nach meiner Erfahrung streben die Lüftungsplaner und Ingenieure der Gebäude einen möglichst tiefen Luftwechsel an. Daraus kann sich ein Zielkonflikt zu einem möglichst guten Innenraumklima ergeben. Andererseits haben grössere Luftwechsel auch wieder höhere Energieverluste zur Folge. Denn je besser die Fenster und die Gebäudehülle, umso mehr fällt der Anteil über die Lüftung und den Luftwechsel ins Gewicht. Das gilt selbst dann, wenn die Lüftungsanlagen mit einer guten Wärmerückgewinnung ausgestattet sind.



***JÜRIG ZULLIGER**

Der Autor, lic. phil. I, ist Fachjournalist und Buchautor mit dem Themenschwerpunkt Immobilien und Immobilienwirtschaft.

ANZEIGE



Was Facility Management heute können muss

Die Anforderungen an das heutige und künftige Facility Management haben sich stark verändert. Individuelle Kundenbedürfnisse, komplexere Infrastrukturen, New Work und digitale Arbeitsinstrumente erfordern neue Kompetenzen. Wir stellen eine kontinuierliche Weiterbildung der Mitarbeitenden sicher, nutzen Synergien unserer vernetzten Dienstleistungen sowie Kollaborationen im Ökosystem. Damit unsere Experten mit Kompetenz und Elan für das Wohl und einen langen Lebenszyklus Ihrer Immobilie sorgen können.

Zeitgemässes Facility Management. Massgeschneidert für unsere Kunden.

Real Estate Management durch Experten

Bewirtschaftung, Vermietungsmanagement, Baumanagement, Facility Management

livot

«DIE GEBÄUDE- TECHNIK IST IM WANDEL»



BIOGRAPHIE GABRIJEL LIVAK

(*1989) studiert BSc ZHF Facility-Management am IFM in Wädenswil mit Vertiefung Gebäudeautomation. Durch seine Ausbildung als Elektroinstallateur und der jahrelangen Erfahrung mit Gebäudesystemen ist er seit 2018 als Unternehmensentwickler bei der Gammarenax AG tätig und verfasst seine Diplomarbeit über «IoT: Predictive Maintenance bei lufttechnischen Anlagen».

Worin unterscheidet sich Predictive Maintenance von konventioneller Wartung?

Endrit Morina: Moderne Instandhaltungsstrategien verfolgen einen datengetriebenen Ansatz, somit werden Wartungsintervalle nach Zuständen orientiert und sind nicht mehr starr nach Perioden geplant. Das heisst, Wartungen werden zu einem optimalen Zeitpunkt aufgrund der Datenanalyse über das Gebäudeleitsystem durchgeführt. Kontrollgänge sollen dabei weiterhin bestehen bleiben, um eine korrekte Auswertung zu gewährleisten. Diese fallen allerdings weniger häufig und ärmer im Umfang an.

Wo liegt Ihrer Meinung nach der entstandene Mehrwert von Predictive Maintenance?

Gabrijel Livak: Durch das Monitoring (Überwachen) von Echtzeitdaten und vorhandenen Prognosen wird nur der notwendige Aufwand durchgeführt. Auf diese Weise wird die Lebensdauer von Komponenten optimaler ausgenutzt und zeitgleich das Risiko auf Betriebsunterbruch und Kollateralschaden minimiert. Zustandsorientierte Wartung vereinfacht die Arbeitsplanung und Mitarbeiterdisposition sowie die Beschaffung von Ersatzteilen, indem sich in Zukunft anfallende Interventionen frühzeitig bestimmen lassen. Im Falle einer vorhandenen Betriebsausfallversicherung können durch Risikoallokation und dem Nachweis vom Einhalten der Empfehlungen des Systems sogar Versicherungsprämien gesenkt werden. Mit einer grösseren Autonomie der Anlagen lassen sich Lebenszykluskosten deutlich verkleinern.

Worin sehen Sie die Herausforderungen und Nachteile von Predictive Maintenance?

Die Digitalisierung hat auch im Facility-Management Einzug gehalten und soll mithilfe neuer Technologien zu Kostenoptimierungen führen. Im Interview erklären zwei FM-Studenten die Zusammenhänge. **TEXT – ANJALY MLAVIL***

Endrit Morina: Das Vorhandensein zahlreicher Daten selbst führt noch nicht zu einer guten Informationsgrundlage für die Entwicklung von Prognosemodellen. Es muss demnach von Anfang an geplant und definiert werden, wie Predictive Maintenance angewendet wird und welche physikalischen Grössen dazu untersucht werden sollen. Dies führt neben der benötigten Hardware wie Sensorik zu höheren Erstinvestitionskosten. Durch das Verwenden von IoT (Internet of Things) fallen zusätzlich jährliche Wartungskosten des Systems an.

Unter welchen Umständen bzw. Voraussetzungen würde die konventionelle Wartung aus Ihrer Sicht weiterhin Sinn machen?

Gabrijel Livak: Da die Implementierung von Predictive Maintenance teurer und komplexer ist, macht es durchaus Sinn, bei Gebäuden mit geringem technischen Ausbaustand und geringem Betriebsanspruch eine periodische Wartung zu planen. Wenn keine Schäden bzw. Kosten beim Betriebsausfall einer Anlage anstehen, wäre der betriebene Aufwand höher als der in Zukunft gewonnene Mehrwert.



BIOGRAPHIE ENDRIT MORINA

(*1992) studiert BSc ZFH Facility-Management in Wädenswil und ist als Unternehmensentwickler bei der Gammarenax AG tätig. Er hat eine Ausbildung als Elektriker abgeschlossen und jahrelange Erfahrungen im Bereich Haustechnik gesammelt. Durch die Vertiefung Gebäudesysteme im Bachelorstudiengang resultierte das Thema seiner Diplomarbeit «IoT: Predictive Maintenance bei lufttechnischen Anlagen».

Die Gebäudetechnik und FM-Branche befinden sich in einem Wandel. Welche Herausforderungen erwarten Sie beim Wechsel von der konventionellen Wartung zu Predictive Maintenance?

Endrit Morina: Predictive Maintenance wird in der Gebäudetechnikbranche noch nicht als State of the Art (Aktueller Stand der Technik) angesehen, weshalb noch wenig Industriestandards vorhanden sind. Neue Technologien bringen auch Angst

und Unbehagen mit sich. Dadurch, dass sich möglicherweise Anforderungsprofile des Personals verändern und Schulungen durchgeführt werden müssen, kann der Prozess des Wechsels durch Unlust zur Veränderung oder Angst von Neuem gebremst werden. Vor allem bei KU (Kleinunternehmen), besteht die Angst vor Arbeitsstellenverlust und Substitution.

Wie beurteilen Sie diesen Rückstand auf andere Industriezweige, und durch welche Massnahmen liesse er sich aufholen?

Gabrijel Livak: Ein Umdenken in der Gebäudetechnikbranche muss stattfinden, da die Ressourcen verfügbar sind, bzw. die Technik schon weit genug fortgeschritten ist. Bei industriellen Anlagen, wie beispielsweise einem Lüftungsmonoblock, sind Komponenten von verschiedenen Herstellern ohne gleiche Standards vorhanden. Predictive Maintenance sollte von Anfang an vorgesehen und im Pflichtenheft festgehalten werden. Durch eine Vereinheitlichung des Prozesses werden die Implementierungskosten künftig sinken, während sich der Standard im Anlagenbau erhöht.

Bei Beschaffung einer neuen Anlage klingt das nachvollziehbar. Wie wird mit bestehenden Anlagen, welche noch im Einsatz sind, umgegangen?

Endrit Morina: Eine komplette Modernisierung einer bestehenden Anlage wäre die teure Ausführung. IoT wäre demnach bereits im System integriert und bietet das Fundament für Predictive Maintenance. Andererseits können auch einzelne, relevante Komponenten nachgerüstet werden. Hierzu

werden Sensoren verbaut und auf einer separaten Plattform eingebunden sowie die Daten ausgewertet. Über ein Ticketsystem lassen sich Empfehlungen bzw. Alarmierungen an die richtige Adresse weiterleiten.

Welchen Einfluss hat Ihrer Meinung nach Predictive Maintenance auf das für Wartung zuständige Personal? Können Fachkräfte dadurch ersetzt werden?

Gabrijel Livak: Auf Fachkräfte kann trotz Predictive Maintenance nicht verzichtet werden, jedoch bietet sich da Sparpotenzial. Inspektionen können gezielter vorgenommen werden, da die Datenanalyse unterstützende Informationen liefert. Das Personal erhält demnach Unterstützung in der Diagnose, was vor allem für fachfremde Arbeitskräfte ein grosses Hilfsmittel ist.

Wie lassen sich Entscheidungsträger zur Implementierung von Predictive Maintenance motivieren?

Endrit Morina: Auf Seiten des Investors muss eine Bereitschaft für grössere Anfangsinvestitionen erfolgen. Durch den entstandenen Mehrwert und die Senkung der gesamten Lebenszykluskosten lässt sich hier gut argumentieren. Fachplaner oder Industriepartner sollten auf jeden Fall Standardlösungen definieren, damit die Komplexität und somit Ängste reduziert werden.



***ANJALY MLAVIL**

Die Autorin studiert Facility-Management mit Vertiefung Immobilienmanagement und ist Praktikantin bei der Gammarenax AG.

ANZEIGE

Die Graffitischutz-Spezialisten

www.desax.ch

DESAX AG
Ernetschwilerstr. 25
8737 Gommiswald
T 055 285 30 85

DESAX AG
Felsenastr. 17
3004 Bern
T 031 552 04 55

DESAX SA
Ch. des Larges-Pièces 4
1024 Ecublens
T 021 635 95 55

Graffitischutz
Betonschutz
Desax-Betonkosmetik
Betongestaltung
Betonreinigung


DESAX
Schöne Betonflächen

WACHSTUM AUF STABILEM NIVEAU

Der Schweizer FM-Markt hat ein stabiles Wachstum zwischen drei und fünf Prozent, wie eine aktuelle Studie zeigt. Ausserdem bleibt der Personalmangel ein wichtiges Thema für viele Unternehmen in der Branche. **TEXT – RED.**

Der FM-Markt ist aufgeteilt zwischen Gesamtdienstleistern und kleineren Unternehmen, die Einzelaufträge übernehmen.

BILD: 123RF.COM



► ÜBERBLICK UND MARKTSTRUKTUR

Dem Schweizer FM-Markt attestieren Beobachter den grössten Reifegrad innerhalb der deutschsprachigen Märkte: Einem hohen Fremdvergabeanteil stehen viele Multidienstleister gegenüber, die ihren Kunden integrale Facility Services inklusive Service-Management anbieten. Auf der Auftraggeberseite ist vielfach eine Facility Management-Strategie anzutreffen, die dem angelsächsischen Verständnis stärker zugeneigt ist als dem in Deutschland und Österreich anzutreffenden. Kennzeichen für das angelsächsische Modell ist eine klare

Trennung zwischen Besteller/Auftraggeber und dem Service-Erbringer. Die Servicesteuerung wird in diesem Modell von einem zwischengeschalteten Dienstleister erbracht oder vom Auftragnehmer im Rahmen von integralen Facility Services mit übernommen. Eine klare Trennung zwischen Kern- und Sekundärgeschäft sowie eine Fremdvergabe der Kontrollleistungen ist die Grundlage, um einem Dienstleister die umfassende Bewirtschaftung der Immobilien zu übertragen.

Darüber hinaus ist der Markt geteilt zwischen den integralen Anbietern, die als Gesamtdienstleister auftreten und

das Service-Management für ihre Kunden übernehmen. Auf der anderen Seite stehen Unternehmen mit klarem Leistungsschwerpunkt, bei denen Aufträge mit Einzelgewerken dominieren. Reiniger, Haustechniker und Hauswartunternehmen zählen überwiegend mittelständische Auftraggeber zu ihren Kunden. Grosse Unternehmen der Pharma- und Finanzindustrie – um nur zwei Beispiele herauszugreifen – setzen stärker auf integrale Multidienstleister.

ZIEL DER STUDIE

Bereits zum dritten Mal veröffentlicht Lünenonk eine umfassende Studie zum Schweizer Facility Management-Markt. Beginnend im Jahr 2015 erfolgt die Neuauflage alle zwei Jahre. Die Lünenonk-Studie hat das Ziel, belastbare Informationen zur Marktstruktur und zu aktuellen Themen und Trends zu liefern. Dabei folgen die Autoren dem Prinzip des

ANZEIGE

www.visualisierung.ch

Rückblicks auf das vergangene Geschäftsjahr. Im Mittelpunkt steht der Abgleich des Realen mit dem Vermuteten, nicht der Blick in die Glaskugel und Erwartungen. Das gilt mit einer Ausnahme: Die Dienstleister wurden gebeten, eine Reihe von vorgegebenen Aussagen zur Zukunft des Marktes einzuschätzen.

Insgesamt wurden 27 Unternehmen in die Analyse einbezogen. Damit ist ein relevanter Teil des Schweizer FM-Marktes mit Umsatz- und Mitarbeiterzahlen erfasst. Alle anderen Angaben werden nur als statistische Auswertungen veröffentlicht. Denn: Ziel der Studie sind belastbare Daten zum Benchmarking für Anbieter, zur Einordnung von Thesen und Trends und als Informationsquelle für Marktbeobachter. Diese Analyse möchte explizit keine Marktübersicht sein, die sich durch möglichst detaillierte Anbieterprofile auszeichnet.

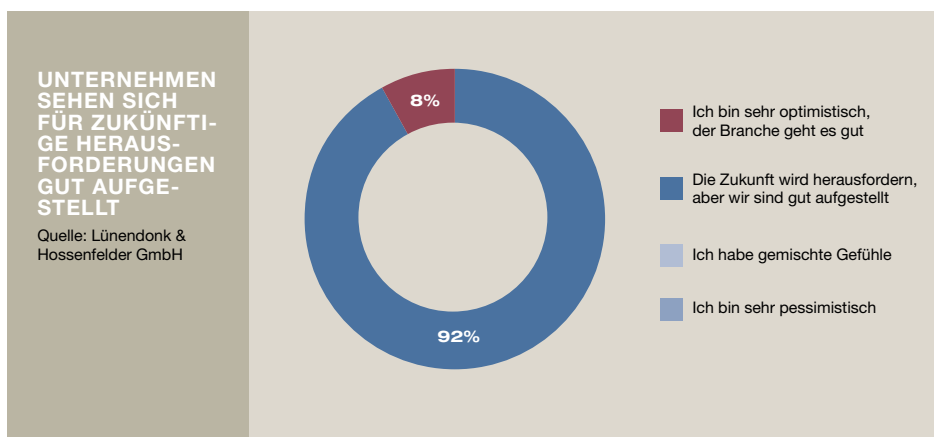
WACHSTUM AUF STABLEM NIVEAU

Der Schweizer FM-Markt befindet sich in einer Konsolidierungsphase – auf hohem Niveau. Marktführer ISS erwirtschaftet mehr als das Doppelte des Umsatzes des zweitgrössten Dienstleisters Bouygues. Dennoch sind zahlreiche Übernahmen zu beobachten: Engie übernimmt Piora und stellt sich breiter auf. Bouygues wächst deutlich dank der Übernahme der Alpiq Intec. Hälg akquiriert Dober, Leo Rüttsche



DER FM-MARKT IN DER SCHWEIZ BEFINDET SICH IN EINER KONSOLIDIERUNGSPHASE.

und Meneo. Würde diese Liste nach unten erweitert und die zeitliche Klammer vergrössert, dann würde sie durch die Übernahme von Abegglen durch Dussmann, Gerhard Master Cleaning durch die baden-württembergische Cowa und viele weitere Zukäufe ergänzt. Hierdurch verstärken sich in der Mehrheit die Dienstleister mit Hauptsitz im Ausland und die Schweizer Unternehmen verlieren an Bedeutung.



Bereits heute sind sie unter den zehn führenden Dienstleistern in der Minderheit. Wie auch in Deutschland sind die französischstämmigen Provider stark im Markt vertreten.

Das Wachstum im Schweizer Markt hat sich hingegen auf einem stabilen Niveau zwischen 3,5 und 5% eingependelt. Würden Inflationseffekte (darunter die Lohnentwicklung) bereinigt, wäre der effektive Zuwachs sogar noch geringer. Auch dass die Top 10 stärker wachsen als alle Teilnehmer, ist ein Hinweis auf die Marktkonsolidierung, die oft – wie derzeit im Schweizer FM-Markt – mit einem Verdrängungswettbewerb zulasten der kleineren Anbieter einhergeht. Diese Beobachtung wird durch die vielen weiteren Studienergebnisse gedeckt, die die grosse Zukunftsbedeutung der teuren Digitalisierung unterstreichen und eine weitergehende Einbindung der FM-Vergabe hervorheben. Erschwerend kommt der Personalmangel hinzu, der auch in der Schweiz ein Wachstumshindernis ist. Er treibt die Gehälter, deren Entwicklung die Dienstleister nicht vollumfänglich an die Kunden weitergeben können. In der Konsequenz sinkt die marktübliche EBIT-Marge auf einen Korridor zwischen 2 und 5%.

Die zunehmende Vergabe von integralen Facility Services wird die Marktstrukturentwicklung weiter beeinflussen. Neben Marktführer ISS sind noch weitere Dienstleister in der Lage, überregional und in breiter Leistung mehrere Services aus einer Hand zu erbringen. Viele Einzelgewerkeanbieter werden noch stärker als bisher als Nachunternehmen arbeiten oder sich auf die vielen mittelständischen

Kunden konzentrieren, die mehrheitlich nicht integral vergeben.

BRANCHE MUSS WEITER AN ATTRAKTIVITÄT GEWINNEN

Der Personalmangel ist trotz der grossen Aufmerksamkeit für die Digitalisierung das wichtigere Thema für viele Unternehmen. Es wird indes nur nachhaltig zu lösen sein, wenn die Branche attraktivere Arbeitsplätze bietet, ihre Aussen-darstellung weiter verbessert und die Digitalisierung nutzt, um das Personal im Kundeneinsatz von Belastungen zu befreien, die dem Kunden nur nachgelagert einen Mehrwert bringen – wie Disposition, Dokumentation und unnötige Wege.

Das heisst aber für die Kunden auch, dass sie sich mittelfristig umgewöhnen müssen: Die Teilzeitbeschäftigung von Reinigungskräften, die nur in den frühen Morgenstunden oder am späten Abend arbeiten, ist auf Dauer nicht zukunftsfähig. Denn so sind sie nicht ausgelastet. Und: Die Auftraggeber können zur Leistungsfähigkeit der Branche beitragen, indem sie Lohnsteigerungen mitmachen und sie nicht nur anteilig akzeptieren. Wer zu sehr spart, läuft Gefahr, als Kunde nicht mehr attraktiv genug zu sein. Es herrscht ein Dienstleistungsmarkt: Die Nachfrage ist ausreichend vorhanden. ■

AUSZÜGE AUS DER LÜNENDONK-STUDIE 2019 «FACILITY-SERVICE-UNTERNEHMEN IN DER SCHWEIZ».

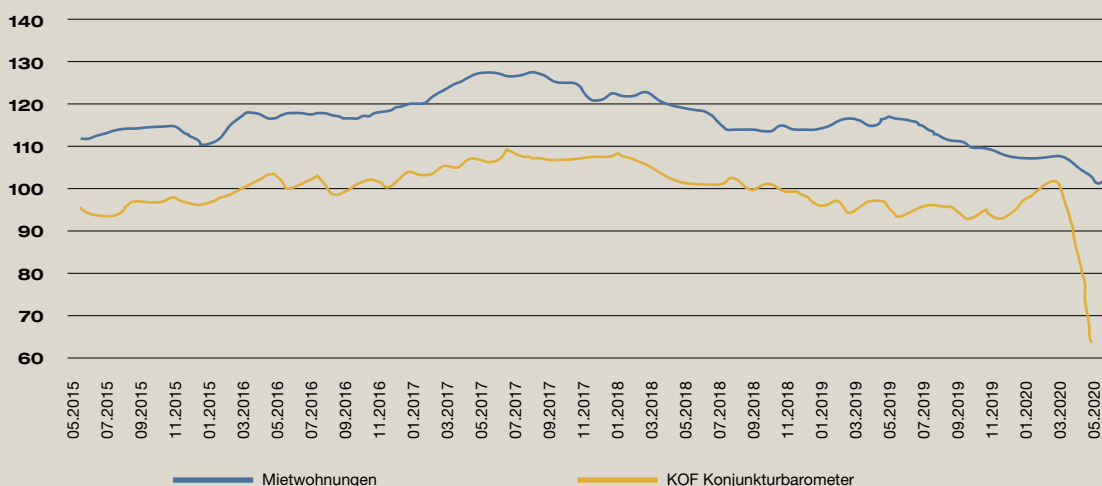
KEIN EINBRUCH DER NACHFRAGE

Während die einen von äusserst erfolgreichen Projektvermarktungen während der Lockdown-Phase berichten, behaupten andere, höchstens noch ein Drittel so viele Interessenten zu haben als vor dem Ausbruch der Corona-Krise. Doch wie steht es um die Immobiliennachfrage wirklich?

TEXT – DIETER MARMET*

ABBILDUNG 1:
NACHFRAGE-
INDEX (2014/2 = 100) UND
KONJUNKTUR-
AUSSICHTEN
(APRIL 2020)

Quellen: KOF,
Reamatch360



▶ SINKENDE KORRELATION

Vergleicht man die Entwicklung der Mietwohnungsnachfrage – gemessen an der Anzahl der Suchabos auf den grössten Schweizer Immobilienportalen – mit der Entwicklung der Wirtschaftsaussichten – gemessen am KOF Konjunkturbarometer –, kann in den vergangenen fünf Jahren eine auffällige Parallelität festgestellt werden (Abbildung 1). In einer ersten Phase bis Mitte 2017 stieg die Nachfrage nach Mietwohnungen parallel zu den sich verbessernden Konjunkturprognosen an, danach begann sie praktisch im Gleichschritt mit den sich eintrübenden Wirtschaftsaussichten zu sinken. Im letzten Quartal des vergangenen Jahres und zu Beginn des laufenden Jahres war allerdings eine gewisse Entkopplung festzustellen. Während sich die Werte des KOF Konjunkturbarometers ab November 2019 von deutlich unter 100 Punkten (100 markiert den langfristigen Mittelwert) auf überdurchschnittliche Werte zu erholen begannen, verharrte die Immobiliennachfrage in etwa auf ihrem Niveau. Die vorher praktisch parallelen Kurven liefen plötzlich aufeinander zu.

“
**HÄUSER UND
WOHNUNGEN
WERDEN AUCH
WÄHREND DER
KRISE GESUCHT.**
”

AUSWIRKUNGEN VON CORONA

Der Ausbruch der Corona-Krise setzte dieser ungewöhnlichen Annäherung ein jähes Ende. Die Werte des KOF Konjunkturbarometers brachen massiv ein, im März auf noch etwas über 90, im April gar auf 63 Punkte. Die wirtschaftlichen Aussichten verschlechterten sich also dramatisch. Der Rückgang im April mit –28,2 Punkten war gemäss KOF mehr als doppelt so gross wie die Einbrüche nach der Aufhebung des Frankenmindestkurses Anfang 2015 (–10 Punkte) oder dem Kollaps von Lehman Brothers Ende 2008 (–7,1 Punkte). Auch der Nachfrageindex für Miet-

wohnungen zeigt in diesen Monaten ein deutliches Minus, wenn auch kein ganz so dramatisches. Die Indexwerte sanken von 108 im Februar auf 101 im April 2020.

STABILISIERUNG IM MAI

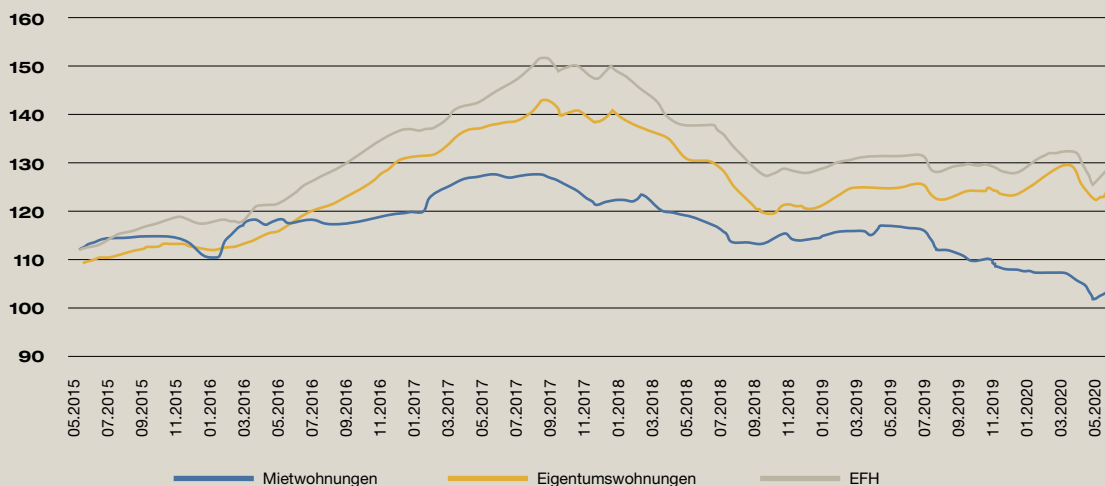
Im Mai 2020 zeigten die Indexwerte dann allerdings keinen weiteren Rückgang der Mietwohnungsnachfrage mehr an, was angesichts der sich rapide verschlechternden Wirtschaftsaussichten nicht unbedingt erwartet werden konnte. Die Zahl der Suchabos für Mietwohnungen stieg wieder an, stärker sogar als sonst in diesem Monat üblich (der Nachfrageindex ist saisonbereinigt). Anders als zur Jahreswende laufen die beiden Kurven aktuell nicht aufeinander zu, sondern bewegen sich gar in unterschiedliche Richtungen. Es wird interessant sein, zu verfolgen, welcher Trend sich am Ende durchsetzen wird.

GUT GEHALTENE EIGENHEIMNACHFRAGE

Nicht parallel zur Mietwohnungsnachfrage, doch zumindest in ähnlichen Wellen bewegten sich bisher die Indizes für die Eigentumswohnungs- und die Einfamilienhausnachfrage (Abbildung 2). Im vergangenen Jahr begann sich die Eigenheimnachfrage aber zu erholen, obwohl die Mietwohnungsnachfrage weiter zurückging, was nicht zuletzt auf die Entwicklung der Zinsen zurückzuführen sein dürfte und zur unterschiedlichen Entwicklung der Leerstände im Mietwohnungs- und im Eigenheimsegment beigetragen hat (vgl. ImmoBilia vom Oktober 2019). Dem Corona-Schock konnte sich jedoch auch die Eigenheimnachfrage nicht entziehen. Im März und April 2020 waren sowohl die Nachfrage nach Eigentumswohnungen

ABBILDUNG 2: NACHFRAGEINDIZES (2014/2 = 100)

Quelle: Realmatch360



als auch die Nachfrage nach Einfamilienhäusern stärker rückläufig als die Mietwohnungsnachfrage. Allerdings war auch bei der Nachfrage nach Einfamilienhäusern und erst recht bei der Nachfrage nach Eigentumswohnungen im Mai 2020 eine Trendumkehr zu beobachten.

AUSBLICK

Es kann also festgehalten werden, dass auch während des Lockdown Wohnungen gesucht wurden, sowohl im Mietwohnungs- als auch im Eigenheim-

segment. Inwieweit sich diese Suche in einer konkreten Nachfrage äussert, hängt von verschiedenen Faktoren ab; bei den Eigentumswohnungen und Einfamilienhäusern zum Beispiel von den sich verändernden Finanzierungskonditionen. Auch ob sich die im Mai abzeichnende Trendumkehr bei der Nachfrage als nachhaltig erweisen wird, ist zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Beitrags noch ungewiss. Allerdings sollten die Indexwerte für den Juni 2020 beim Erscheinen des Artikels auf der Homepage von Realmatch360 (www.realmatch360.com) bereits abrufbar sein.



***DIETER MARMET**

Der Autor ist Mitglied des Advisory Boards von Realmatch360, das Projektentwickler, Investoren, Bewirtschafter, Makler, Berater und Bewerter mit aktuellen Informationen zur Immobiliennachfrage beliefert.

ANZEIGE



Finden Sie den passenden Schätzer für Ihr Objekt:

Nutzen Sie zudem:

- Sensor**
Service für aktuelle Immobilienvergleichswerte
- Marktreport**
2x jährlich gegenwärtige Marktdaten
- Zoom**
Fachmagazin für Schweizer Immobilienbewerter
- Stellenportal**
Mitarbeitende via SIV-Plattform finden

www | siv.ch

🔍

Profitieren Sie online von unserer Schätzersuche

SIV
Schweizer Immobilienschätzer-Verband
Kompetenzpartner in Immobilienbewertungsfragen

Wenn's um Werte geht.

www.siv.ch

MEILENSTEIN IM FACILITY- MANAGEMENT

Der SVIT FM Schweiz ist Mitherausgeber des «Leitfadens zur Anwendung des Funktions- und Leistungsmodells im Facility-Management in der betrieblichen Praxis (FuLM)». Damit können FM-Leistungen in Zukunft präzise beschrieben werden.

TEXT – MARTINA REINHOLZ*



Eine Dienstleistung ist erst vollständig beschrieben, wenn alle Parameter für Budget, Inhalt, Ressource und Zeit feststehen.

BILDER: ZVG

► FUNKTIONEN UND AUFGABEN WERDEN GEKLÄRT

Seit über 20 Jahren werden Leistungen für die operative Ausführung von Services im Facility-Management in aufwendigen Verfahren beschafft, vertraglich vereinbart, implementiert und ausgeführt. Man beschränkte sich bisher darauf, den Leistungsbedarf an Services sehr umfangreich und ausführlich zu beschreiben. Das Zusammenwirken der Vertragsparteien zu klären, stand dabei nicht im Vordergrund. Dies führte und führt nach wie vor oftmals in der operativen Praxis zu grossen Unzufriedenheiten bei beiden Vertragsparteien. Das Komplementärprinzip greift nicht, es stehen sich oft ein nicht kalkulierter Aufwand und unerfüllte Erwartungen gegenüber. Vielfach wird in der Argumentation der Auftragnehmer der niedrige

Preis für ineffiziente und wenig effektive Leistungserbringung angeführt, die Auftraggeber berufen sich auf gemachte Zusagen und führen nicht erfüllte vertragliche Leistungen auf. Sehr häufig werden Verträge daher nicht verlängert, sondern neu ausgeschrieben – in der Hoffnung, ein anderer Anbieter könnte gefunden werden, der die Erwartungen erfüllt, ohne jedoch eine methodische Lösung für das Grundproblem zu finden.

Mit umfangreicher Grundlagenarbeit und mit Übertragung der Erfahrungen aus etablierten Branchen wurde ein Leitfaden entwickelt, der die Funktionen und Aufgaben im Zusammenwirken von Auftraggebern und Auftragnehmern klärt und die jeweiligen Verantwortungen im Ablauf eindeutig beschreibt. Funktionen und Kompetenzen der Beteiligten werden aufgeführt und Methoden und Werkzeuge mitgeliefert, die das Zusammenwirken absichern. Die Anwendbarkeit und die Relevanz der Methoden und Werkzeuge wurden bereits mehrfach erprobt und in der Praxis bestätigt.

BESTELLINFORMATIONEN

Der «Leitfaden zur Anwendung des Funktions- und Leistungsmodells im Facility-Management in der betrieblichen Praxis (FuLM)», initiiert vom Berufsverband für Facility und Real Estate Manager in Deutschland (RealFM e.V.) und mit herausgegeben von der FM Kammer der Schweizer Immobilienwirtschaft (SVIT FM Schweiz) sowie Facility-Management Austria (FMA) für Österreich im Sinne der länderübergreifenden Kooperation, ist seit 2019 über die Geschäftsstellen der Verbände erhältlich. SVIT FM Schweiz bietet ebenfalls die Möglichkeit den Leitfaden über den eigenen Online-Shop unter www.fm-kammer.ch/r/shop zu bestellen.

WARUM ES EINEN ANWENDUNGSLEITFADEN BRAUCHT

Über die notwendige Transparenz und Klarheit in der Zusammenarbeit der operativen Facility Services mit der taktischen Führungs- und Steuerungsebene sind in den letzten Jahren bereits genügend Informationen verbreitet und Meinungen ausgetauscht worden. Letztendlich wurde jedoch immer diskutiert, welche Funktionen und Aufgaben auf welcher Seite wahrgenommen werden sollen oder müssen und wie die Wahr-



tragspartner ihre vereinbarten Leistungsergebnisse erreichen, also dass Fachfirmen für die Wartung von technischen Anlagen zeit- und qualitätskonform ihre Leistungen erbringen. Auch Auftraggeber von gebündelten Facility Services können damit die Koordination und Wirkung der einzelnen Leistungen gut durch den Vertragspartner veranschaulichen. Abschliessend sollen Property Manager in der Immobilienwirtschaft damit sicherstellen, dass die Asset-Manager und die Facility-Services-Mitarbeiter ihre Aufgaben ergebniskonform wahrnehmen und der Aufwand nebenkostenkonform den jeweiligen Leistungspakten zugeordnet ist. Die Anwendung ist branchenübergreifend und unabhängig von der Beschaffungsstrategie möglich. Streng genommen kann das FuLM in jeder FM-Organisation angewendet werden.

INHALTE UND WERKZEUGE

Um dem Charakter eines Anwendungsleitfadens für das FuLM gerecht zu werden, sind mit dem Kauf des Leitfadens auch Werkzeuge zum Download bereitgestellt, die sofort für die Umsetzung zur Verfügung stehen. Das sind zum Beispiel Checklisten zur Klärung der Funktionen und Aufgaben, Musteraufbauorganisationen, Funktions- und Stellenbeschreibungen oder auch Kompetenzausprägungen und deren Feststellung.

Als Effekte sind Quick-Wins zu erzielen, wie zum Beispiel das Eliminieren von Fehlerquellen in bestehenden Organisationen und Vertragsbeziehungen über den Leistungsablauf. Es wird sehr klar, welche Mitwirkungspflichten die Vertragspartner haben und wer an welcher Stelle des Ablaufs welche Verantwortung für das Leistungsergebnis trägt. Andere Effekte werden aufgedeckt wie zum Beispiel fehlende Funktionen oder eine transparente Darstellung aller Arbeitsschritte bis zur Leistungsverbesserungsschleife. Die Anwender können von einer deutlichen Reduzierung der Fehlerkosten profitieren und damit die Wirtschaftlichkeit der Leistungserbringung absichern. Die Steuerung der Facility Services sollten nicht mehr als 10% der Zeit in Anspruch nehmen.

nehmung auszuprägen ist. In Frage gestellt wurde die notwendige Transparenz und Klarheit allerdings nie.

In der FM-Welt ist man sich einig: Wenn sich mit dem Image des Facility-Managements (FM) etwas ändern soll, wenn das FM als Managementdisziplin auf Augenhöhe mit den anderen Unterstützungsfunktionen in den Organisationen wirken soll, dann muss das eintreten, was vereinbart wurde – wie in jeder anderen etablierten Managementdisziplin auch. Es reicht nicht, erklären zu wollen, wie schwierig und aufwendig es ist; es muss einfach nur umgesetzt und geleistet werden, was vereinbart ist. Die Anwendung des Funktions- und Leistungsmodells stellt dies auf operativer Ebene sicher.

ZIELGRUPPEN DES ANWENDUNGSLEITFADENS

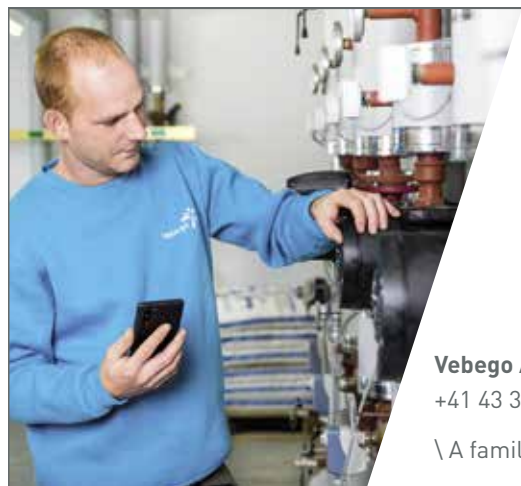
Der Leitfaden richtet sich an Interne Abteilungen, die die Ausführung von Facility Services verantworten. Sie können mit dem Leitfaden sicherstellen, dass die Service Level Agreements mit den Nutzerabteilungen eingehalten und erfüllt werden. Weiter werden Auftraggeber von einzelnen Facility Services angesprochen. Diese können gewährleisten, dass die Ver-



***MARTINA REINHOLZ**

Die Autorin ist Vize-Präsidentin der FM-Kammer der Schweizer Immobilienwirtschaft und Geschäftsführerin der Dr. Reinholz & Partner Real Estate Management GmbH.

ANZEIGE



Von der Hauswartung bis
zum Werterhalt Ihrer Immobilie:
Wir sind für Sie da.



Vebego AG \ Albisriederstrasse 253 \ 8047 Zürich
+41 43 322 94 94 \ www.vebego.ch

\ A family company



Heute leben rund drei Viertel der Bevölkerung der Schweiz in den 49 Agglomerationen und ihren Kernstädten, so das Bundesamt für Statistik und der Schweizerische Städteverband.

BILD: DIETMAR KNOPF



SCHWEIZ

KONSTANTE RENDITE-IMMOBILIEN

Gemäss Fahrländer Partner Raumentwicklung sind die Marktwerte von gemischt genutzten Renditeimmobilien mit $-0,2\%$ gegenüber dem Vorquartal praktisch unverändert geblieben. Im Vergleich zum Vorjahresquartal liegen die Marktwerte im 1. Quartal 2020 hingegen mit $4,6\%$ weiterhin deutlich im Plus. Die Wertänderungen gegenüber dem Vorquartal laufen dabei zwischen den Nutzungen auseinander: Die Marktwerte von Mehrfamilienhäusern sind mit $0,6\%$ leicht gestiegen, diejenigen für Büroflächen mit $-1,6\%$ rückläufig. Die Ursache für diese Entwicklung liegt im 1. Quartal 2020 hauptsächlich an den Abschlussmieten, die bei den Mietwohnungen gegenüber dem Vorquartal um $1,2\%$ zugelegt haben und bei den Büroflächen um $-1,2\%$ zurückgegangen sind.

SCHNELLER VERKAUF VON EINFAMILIENHÄUSERN

Die durchschnittliche Ausschreibungszeit für Einfamilienhäuser (EFH) auf den führenden Online-Immobilienportalen der Schweiz hat sich 2019 erneut verkürzt, und zwar um neun auf 72 Tage. Das ist der tiefste Wert seit Beginn dieser Erhebung 2015. Der Rückgang ist hauptsächlich auf eine stetig wachsende

Nachfrage zurückzuführen. Die Zahl der online zum Verkauf ausgeschriebenen EFH verringerte sich in der Berichtsperiode um $2,9\%$ auf gut 33 000 inserierte Objekte. Weiterhin finden EFH in der Region Zürich am schnellsten einen Käufer (52 Tage), was weniger als die Hälfte der Vermarktungszeit ist, die für ausgeschriebene EFH in Tessin aufgewendet werden muss (107 Tage). Dies zeigt die Online Home Market Analysis (OHMA) von Homegate in Zusammenarbeit mit dem Swiss Real Estate Institute der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich.

EINFAMILIENHÄUSER WEITER NACHGEFRAGT

Auch Wüest Partner schreibt in einer Medienmitteilung, dass das Interesse an Einfamilienhäusern trotz der Corona-Krise nach wie vor gross ist. Der Nachfrage stehe als Folge der rückläufigen Neubautätigkeit ein begrenztes Angebot gegenüber, was die Preise in diesem Segment beflügelt, heisst es weiter. Innert Jahresfrist kam es zu einem deutlichen Preisanstieg um $3,46\%$. Allein im 1. Quartal 2020 wurde ein Anstieg von $1,71\%$ registriert.

RUND 75 PROZENT LEBEN IN STÄDTEN

In den vergangenen Jahren ist die Wohnbevölkerung insbesondere im städtischen Raum gewachsen. Heute leben rund drei Viertel der Bevölkerung der Schweiz in den 49 Agglomerationen und ihren Kernstädten. Mit diesem Wachstum sind auch zahlreiche neue Wohnungen gebaut und Arbeitsplätze geschaffen worden. Heute sind

4,1 Millionen im Schweizer Arbeitsmarkt Beschäftigte in den Agglomerationen zu finden und rund $72,6\%$ der Arbeitsstätten haben sich hier niedergelassen. Dies sind einige der Erkenntnisse aus der neuen «Statistik der Schweizer Städte» des Schweizerischen Städteverbandes und des Bundesamtes für Statistik.

MIETZINSANSTIEG IM 1. QUARTAL

Die Mieten von Neubauwohnungen sind im 1. Quartal 2020 mit $1,2\%$ gegenüber dem Vorquartal leicht gestiegen. Gleichzeitig ziehen die Marktmieten für Altbauwohnungen noch etwas stärker an, nämlich um $2,1\%$. Dies zeigt die Metaanalyse von Fahrländer Partner Raumentwicklung. Gegenüber dem Vorjahresquartal bleiben die Mieten mit einem Anstieg von insgesamt $0,4\%$ praktisch unverändert. Die Mieten für Büroflächen sind hingegen erstmals seit dem 2. Quartal 2017 wieder etwas rückläufig ($-1,2\%$). Die Marktwerte von gemischt genutzten Renditeimmobilien bleiben im 1. Quartal 2020 praktisch unverändert gegenüber dem Vorquartal ($-0,2\%$). Dabei legen die Marktwerte für Mehrfamilienhäuser leicht zu ($+0,6\%$). Die Marktwerte für Büroimmobilien gehen schweizweit zurück ($-1,6\%$).

RÜCKLÄUFIGE BÜROMIETEN

Im Gegensatz zum Wohnsektor sind die Abschlussmieten für Büroflächen im 1. Quartal 2020 gemäss Fahrländer Partner Raumentwicklung gesunken. Schweizweit liegt der Rückgang im Vergleich zum Vorquartal bei $-1,2\%$. Im Vergleich zum Vorjahresquartal liegen die Mieten jedoch noch immer $5,5\%$ höher. Regional zeigen sich unterschiedliche Tendenzen: Während die Regionen Basel ($+1,9\%$) und Südschweiz ($+1,6\%$) den Erholungskurs weiter fortsetzen konnten, gehen die Mieten in den Regionen Genfersee ($-0,7\%$) und Mittelland ($-0,6\%$) leicht zurück. Die deutlichsten Mietrückgänge für Büroflächen gegenüber dem Vorquartal zeigen sich in den Regionen Zürich ($-2,1\%$) und Ostschweiz ($-3,4\%$).

FÜNF-PUNKTE-PLAN FÜR DIE BAUWIRTSCHAFT

Der Schweizerische Baumeisterverband und Infra Suisse präsentieren einen Fünf-Punkte-Plan für den Weg aus der Corona-Krise mit konkreten Forderungen an die Behörden und öffentlichen Bauherren aller föderalen Ebenen. Der Weg aus der schwierigen wirtschaftlichen Situation führe in der Bauwirtschaft nicht über teure und verspätet wirkende Impuls- oder Rettungsprogramme, sondern über eine spürbare Beschleunigung und Intensivierung der ohnehin notwendigen Arbeiten für die

Modernisierung des Gebäudes, der Parks und die Instandhaltung der Infrastrukturen. Die fünf Punkte lauten: 1. Bauprojekte unverzüglich in Angriff nehmen, 2. Aufträge an Architekten, Ingenieure und Unternehmer erteilen, 3. Laufende Planungen und Projektierungen forcieren, 4. Bewilligungsverfahren in Gemeinden und Kantonen beschleunigen und 5. Bauprojekte sicher und uneingeschränkt weiterführen.

MIETPREISE AUF MONATSBASIS GESUNKEN

Der April 2020 sorgt für einen Rückgang bei den Wohnungsmietpreisen. Nach einem mehrmonatigen leichten Aufwärtstrend zeigen die Mietpreise im April erstmals wieder ein Minus von 0,09%. Im Vergleich zum Vorjahresmonat steigen die Mieten jedoch um 0,70%. Dies zeigen die aktuellen Zahlen des Homegate-Mietpreisindex. Besonders die Kantone Uri (-0,70%), Schwyz (-0,70%), Nidwalden (-0,79%) und Zug (-1,43%) stechen mit einem Minus ins Auge. Hingegen haben die Mieten in den Kantonen Genf (+1,56%) und Schaffhausen (+0,89%) überdurchschnittlich zugelegt. Mit steigenden Mieten konfrontiert sind insbesondere Wohnungssuchende in der Stadt Genf (+2,05%). Die Städte Basel und Zürich verzeichnen hingegen einen bedeutenden Rückgang der Mietpreise um 0,68% bzw. 0,28%.

FORSCHEN FÜR DAS WOHNEN VON MORGEN

Das Forschungsprogramm 2020–2023 des Bundesamtes für Wohnungswesen soll zum besseren Verständnis der Entwicklungen im Wohnungswesen beitragen und Entscheidungsgrundlagen für Marktakteure und die Politik bereitstellen. Es umfasst fünf Themen. In Thema 1 «Markt und politische Rahmenbedingungen» geht es darum, von neuen Auswertungsmöglichkeiten auf regionaler Stufe Gebrauch zu machen und die inzwischen mögliche Verknüpfung von Wohnungsmarkt- und Steuerdaten zu nutzen. Bei den Themen 2 bis 4 steht jeweils eine unterschiedliche spezifische Akteurengruppe im Zentrum. So fokussiert Thema 2 auf die im Markt benachteiligten Bevölkerungsgruppen. In Thema 3 «Anpassung des Gebäude- und Wohnungsbestandes an veränderte Bedürfnisse» geht es hauptsächlich um die Eigentümerschaft von bestehendem Wohnraum. Thema 4 behandelt das Zusammenspiel zwischen Wohnungsmarkt und Raumentwicklung. Bei Thema 5 «Wohnungspolitik innovativ und stufengerecht umgesetzt» stehen konkrete Verbesserungsmöglichkeiten im Vordergrund.

PREISDYNAMIK VERLANGSAMT SICH

Nachdem die Mieten und Kaufpreise im März von der Corona-Krise unbeeindruckt schienen, zeigt der «Swiss Real Estate Offer Index» der IAZI AG im April erste Anzeichen, dass das Preiswachstum gebremst wird. Zwar hat sich die Anzahl Mietinserate seit Ende März stabilisiert, gleichzeitig sind die ausgeschriebenen Mietpreise jedoch um -0,7% zurückgegangen. Die negative Tendenz wird auch aus Jahressicht mit einem Rückgang um -1,2% verdeutlicht. Es gibt deutliche Unterschiede in den einzelnen Regionen. So nehmen die Mieten in der Ostschweiz weiterhin zu (+0,9%), während sie sich im Mittelland (+0,1%), in der Nordwestschweiz (-0,1%) und in Zürich (-0,2%) seitwärts bewegen. Eine Abnahme verzeichnen die Genferseeregion (-0,9%), die Zentralschweiz (-0,9%) und das Tessin (-1,2%). Die Preise im Wohneigentumsmarkt für diesen April erweisen sich als stabil. Dennoch wird auch für die Eigenheime eine Verlangsamung der Preisdynamik erkennbar.

10-MILLIONEN-SCHWEIZ IN 2050

Gemäss dem vom Bundesamt für Statistik berechneten Referenzszenario wird die ständige Wohnbevölkerung der Schweiz von 8,6 Mio. Personen Ende 2019 auf 9,4 Mio. im Jahr 2030 und auf 10,4 Mio. im Jahr 2050 steigen. Dieses Wachstum wird in erster Linie der Migration zu-

zuschreiben sein. Zwischen 2020 und 2030 wird die Bevölkerung zudem rasch altern.

BWO ERWARTET STEIGENDEN LEERSTAND

Das Bundesamt für Wohnungswesen (BWO) erwartet gemäss seinem vierteljährlicher Überblick über den Wohnungsmarkts für 2020 steigende Leerstände bei gleichzeitig stabilen Bestandes- und sinkenden Angebotsmieten. Betreffend Umzügen dürften infolge der Covid-19-Pandemie viele Mieter auf absehbare Zeit vorerst abwartend reagieren. Das Gleiche erwartet das BWO auch für Käufer.

AUSLAND

DEUTSCHE WOHN-IMMOBILIEN EUROPaweit SPITZE

Die Empira-Gruppe, ein Investment-Manager für institutionelle Immobilieninvestments im deutschsprachigen Europa, hat in ihrer neuesten Studie die langfristige Wertentwicklung und Volatilität von 14 europäischen Wohnimmobilienmärkten verglichen. Deutsche Wohnimmobilien stechen vor allem durch niedrige Volatilität heraus (Platz 1 im Vergleich der letzten fünf Jahre, Platz 2 seit 2000). Darüber hinaus war in keinem anderen untersuchten Land die Hauspreisentwicklung ähnlich stark durch das Wachstum des durchschnittlichen Pro-Kopf-Einkommens untermauert – während der Häuserindex seit 2000 um

51,2% zulegen, stiegen die Einkommen um 58,0%. Auch die Entwicklung des BIP pro Kopf übertraf im selben Zeitraum mit +59,5% den Wertzuwachs von Wohnhäusern. Damit haben sich die Hauspreise nicht von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung abgekoppelt, sondern werden durch diese fundamental begründet.

UNTERNEHMEN

WINCASA LANCIERT DIGITALEN MIETVERTRAG

Wincasa hat gemeldet, dass sie noch 2020 mit der digitalen Vermietung von Nebenobjekten, wie zum Beispiel Parkplätzen und Hobbyräumen, beginnen werden. 2021 soll der digitale Mietvertrag auch für Wohnobjekte folgen. Jörg Engeler, Leiter Solutions & Innovations Bewirtschaftung bei Wincasa, meint dazu: «Mit diesem Schritt sparen wir sehr viel Papier und Zeit ein. Davon profitieren alle Beteiligten.»

ERFOLGREICHES JAHR FÜR ANDERMATT SWISS ALPS



Das Geschäftsjahr 2019 der Andermatt Swiss Alps Gruppe war geprägt vom Wandel zum Destinationsentwickler und -betreiber. Die Immobilienverkäufe beliefen sich 2019 auf 61,6 Mio. CHF. Bereinigt um einen ausserordentlichen Verkauf im Vorjahr im Wert von 50 Mio. CHF entspricht dies einer leichten Zunahme um 2,3%. Per Ende Geschäftsjahr 2019 waren rund 95% aller Wohnungen in den fertiggestellten Apartmenthäusern verkauft. Der durchschnittliche Quadratmeterpreis der Wohnungen belief sich 2019 auf 14 207 CHF (Vorjahr: 12 026 CHF). Im Geschäftsjahr 2019 konnte die Gruppe einen Umsatz von 167,3 (135,7) Mio. CHF erzielen.

Das Geschäftsjahr schloss mit einem negativen Gesamtergebnis von 33,0 (42,7) Mio. CHF, was insbesondere auf die weiterhin hohen Gesteuerungskosten und Abschreibungen (Hotelbau, Ausbau der SkiArena, Fertigstellung der Konzerthalle) zurückzuführen ist. Seit Projektstart bis Ende 2019 wurden insgesamt 1,13 Mrd. CHF investiert, 2019 waren es 79 Mio. CHF.

AUSZEICHNUNG FÜR VEBEGO



Bereits zum zwölften Mal wurden dieses Jahr die «Besten Arbeitgeber der Schweiz» ausgezeichnet. Über 200 Unternehmen haben sich 2020 der unabhängigen Analyse ihrer Arbeitsplatzkultur gestellt – 46 haben es auf die Liste der Besten geschafft. Die VebeGO AG wurde von «Great Place to Work Switzerland» in der Kategorie «Large» als einer der besten Arbeitgeber der Schweiz ausgezeichnet. VebeGO ist der erste Facility-Service-Anbieter in der Schweiz, der diese Auszeichnung erhält. Ausserdem gehört VebeGO im Ranking zu den allerbesten zehn Unternehmen der Schweiz. Darunter sind Unternehmen wie IWC Schaffhausen, Sunrise Communications AG und SAP.

PROJEKTE

265 WOHNUNGEN FÜR ZÜRICH-ALTSTETTEN



Quelle: Hochbaudepartement Stadt Zürich

Auf dem gut 10 000 m² grossen Areal Letzibach D in Zürich-Altstetten soll bis 2025 eine neue Überbauung mit 265 Wohnungen entstehen. Die neue Wohnsiedlung Letzi setzt einen markanten Hochpunkt zwischen dem Gleisfeld und der Hohlstrasse. Im 24-stöckigen Hochhaus sind 131 Wohnungen für ältere Menschen (Stiftung Alterswohnungen Stadt Zürich) vorgesehen, die nebst den 53 Wohnungen der Stiftung Wohnungen für kinderreiche Familien und den 81 Wohnungen von Liegenschaften Stadt Zürich in einem zusammenhängenden grosszügigen Baukörper vereint werden. Ergänzt wird das Angebot mit Zusatznutzungen, hauptsächlich in den Erdgeschossen (Gewerbe, Büro, Ateliers, Kindergarten, Kindertagesstätte), auf einer Fläche von rund 1500 m².

350 WOHNUNGEN IN ZÜRICH AUSSERSIHL/HARD

Kürzlich reichten die Allgemeine Baugenossenschaft Zürich (ABZ) und die Baugenossenschaft des eidg. Personals (BEP) den privaten Gestaltungsplan «Seebahnhöfe» bei der Stadt Zürich ein. Er schafft die baurechtlichen Rahmenbedingungen für

ANZEIGE

die benachbarten Ersatzneubauten «Kanzlei» (ABZ) und «Seebahn» (BEP). Mit den Ersatzneubauten entstehen an der Seebahnstrasse im Kreis 4 rund 350 preisgünstige Familien- und Kleinwohnungen. Die geplanten Ateliers, Gewerberäume, Kindertagesstätten und Grünflächen werden das Quartier zusätzlich beleben. Bis der Gestaltungsplan von Stadt- und Gemeinderat sowie vom Kanton genehmigt ist, werden rund 20 Monate vergehen. Mit dem Baubeginn ist frühestens im Sommer 2023 zu rechnen.



PERSONEN

VORZEITIGER WECHSEL BEI ZUG ESTATES



Patrik Stillhart wird die Leitung der Zug Estates Gruppe zwei Monate früher als geplant bereits per 1. Juni 2020 übernehmen. Zwischenzeitlich amtiert weiterhin CFO Mirko Käppeli als interimistischer CEO.

VEBEGO MIT NEUEM FM-LEITER



Die Vebego Schweiz Holding AG hat Marc Capeder per 1. Mai 2020 zum Leiter integrales Facility-Management bestellt. Capeder, der zugleich auch Mitglied der Geschäftsleitung wurde, war rund zehn Jahre im Versicherungskonzern Allianz tätig. Dort führte er zunächst die Abteilung Real Estate & Facility Management, bevor er die Leitung des Property Management bei der Allianz Suisse Immobilien übernahm.

HILBER WIRD FINANZCHEF VON MOBIMO



Der Verwaltungsrat der Mobimo Holding AG hat Stefan Hilber (*1981) zum neuen CFO von Mobimo ernannt. Er wird im Herbst 2020 die Nachfolge von Manuel Itten antreten. Stefan Hilber stieg nach seinem Abschluss in Wirtschaftswissenschaften an der Universität Zürich bei der KPMG AG in Zürich im Bereich Audit Financial Ser-

vices ein. Seit 2010 ist er in börsenkotierten Gesellschaften der Immobilienbranche tätig, zunächst als Senior Financial Advisor bei der Peach Property Group AG in Zürich, ab 2013 dann in Führungspositionen bei der Warteck Invest AG in Basel. Seit 2015 wirkt Stefan Hilber bei der Warteck Invest AG als CFO und Mitglied der Geschäftsleitung. Bis zum Eintritt von Stefan Hilber fungiert Jörg Brunner, langjähriger Leiter Group Accounting und Finanzbuchhaltung, als stellvertretender Finanzchef und leitet ad interim die Finanzabteilung von Mobimo.

SCOGNAMIGLIO IM VR VON GARAIO REM



Anlässlich der Generalversammlung vom 11. Mai 2020 wählte die Garaio REM AG den Immobilienexperten Donato Scognamiglio, CEO der Immobilienberatungsfirma IAZI AG, in den Verwaltungsrat. Scognamiglio ist in verschiedenen Verwaltungsräten und Institutionen in der Immobilien- und Finanzbranche aktiv.

NEUER SIV-PRÄSIDENT

Silvan Mohler wurde anlässlich der 22. Mitgliederversammlung des Schweizer Immobilienschätzer Verbands SIV am 30. April 2020 einstimmig zum neuen Präsidenten gewählt. Der 38-Jährige folgt auf Daniel Hengartner, der den SIV während neun Jahren führte. Mohler leitet seit sechs Jahren das Immobilienbewertungswesen der Thurgauer Kantonalbank.



NEUER LEITER TRANSAKTIONEN BEI LEDERMANN

Die Ledermann Management AG konnte Josip Mastelic als neuen Leiter Transaktionen gewinnen. Zuvor war er als Leiter Transaktionen bei Swissscanto Invest tätig. Der 42-jährige Mastelic tritt die Stelle am 1. Juli an. Seinen beruflichen Werdegang im Immobiliensektor begann er als Portfoliomanager bei AXA, die letzten sieben Jahre arbeitete er als Leiter Transaktion für Anlagegefässe der Swissscanto sowie zuvor für die Mobiliar.

SCHNECKEN- KÖRNER ALS HAFTUNGSRISIKO

Ein Hobbygärtner verteilte eine angebrochene Packung Schneckenkörner im Garten. Kostenfolge 27 215 CHF. Ein Überblick über haftungsrechtliche Risiken scheinbar trivialer Missgeschicke im Grünen. TEXT – SIMON SCHÄDLER*

DER FALL

Gemäss den Akten zum «Schneckenkörner-Fall» liegt G. M.'s Grundstück – landschaftlich in eine Grundwasserschutzzone 2 eingebettet – ca. 50 Meter von einer natürlichen Quelle entfernt. Diese versorgt rund 400 Personen mit Trinkwasser. Eines regnerischen Märztagess ging in der örtlichen Notrufzentrale die Meldung ein, G. M. verteilte in seinem Garten Schneckenkörner. Die ausgerückten Einsatzkräfte der Polizei und des Amts für Abfall, Wasser, Energie und Luft (AWEL) stellten auf dessen Grünfläche in der Tat Schneckenkörner fest. G. M. hatte zuvor seinen Keller geräumt und eine angebrochene Packung Schneckenkörner im Freien zur Entsorgung deponiert. Das Wetter spielte ihm übel mit: Die aufgeweichte Packung zerfiel, Körner verteilten sich im Gras. Die Einsatzkräfte trafen verschiedene – kostspielige – Massnahmen: Sie nahmen Erd- und Wasserproben, trugen Erde ab, entsorgten diese fachmännisch und richteten eine Wassernotversorgung ein.

Kurz nach Abschluss des Chemiewehreinsatzes auf seinem Grundstück erhielt G. M. Post von der Zürcher Gebäudeversicherung (GVZ). Er sei für die Massnahmen zur Bekämpfung der Schneckenkörner-Kontamination ersatzpflichtig. G. M. erhob Rekurs und gelangte an das zuständige Baurekursgericht, wo er als Erstes vorbrachte, die von ihm gelagerten Ungeziefervernichtungsmittel seien in jedem Baumarkt erhältlich und weder toxisch noch umweltgefährdend.

ABC-EINSATZ GERECHTFERTIGT

Das geltende Gesetz über das Feuerpolizei- und das Feuerwehrwesen bezeichnet als C-Vorfall jedes Ereignis mit tatsächlicher oder vermeintlicher Freisetzung von toxischen oder umweltgefährdenden Stoffen, dessen Auswirkungen durch die direkt Betroffenen nicht bewältigt werden können. Das Umweltrecht bestimmt wiederum, dass Stoffe toxisch und umweltgefährdend sind, wenn ihre Wirkung und Eigenschaften das menschliche Leben, die Gesundheit oder die Umwelt gefährden. Mit seiner Argumentation stand G. M. auf dünnem Eis, denn die seiner Liegenschaft entnommenen Proben enthielten Metaldehyd. Ohne Zweifel ein umweltgefährdender Stoff und in Schneckenkörnern enthalten. Die Tatsache, dass



Bedenke beim Umgang mit Chemikalien stets das haftungsrechtliche Risiko selbst kleiner Missgeschicke.

BILD: 123RF.COM

G. M. diese legal erworben hatte, erwies ihm keinen Dienst. Werden Schneckenkörner bestimmungsgemäss verwendet und die Anwendungsanweisungen beachtet, ist die Umwelt normalerweise nicht gefährdet. Am Ort des Geschehens wurde indes eine Menge Körner verstreut, die Schnecken auf einer Fläche von 400 m² in Angst und Schrecken versetzt hätte. Von einer umweltverträglichen Konzentration konnte damit keine Rede sein. Da G. M. im strömenden Regen die Verunreinigung nicht selbst bewältigen konnte, bejahte das Gericht die Freisetzung eines umweltgefährdenden Stoffes im Rechtssinne mit G. M. als Verursacher.

G. M. bestritt nicht, dass Schneckenkörner auf den Boden fielen und dass er diese nicht sogleich beseitigen konnte. Er trage jedoch keine Schuld. So sei es nie seine Absicht gewesen, an jenem Regentag Körner zu streuen. Auch mit diesem Argument drang G. M. nicht durch, denn Verantwortlichkeit nach dem Polizeirecht setzt weder Schuldfähigkeit noch tatsächliches privat- oder strafrechtliches Verschulden voraus. Entstandene Kosten kann der Staat auf jeden überwälzen, der unmittelbar eine polizeiwidrige

Störung schafft. Dies habe G. M. vorliegend «objektiv und in zu missbilligender Weise» getan, so der Einzelrichter, weshalb er als Verhaltensverursacher die angefallenen Kosten grundsätzlich tragen müsse.

FRAGE DER VERHÄLTNISSMÄSSIGKEIT

Noch gab sich G. M. nicht geschlagen. Die Verhältnismässigkeit des Polizei- und Chemiewehreinsatzes sei nicht gegeben, monierte er weiter. Nicht die Einsatzkräfte, er selbst hätte sich um die Abtragung und die Entsorgung des Erdreichs gekümmert. Die GVZ ihrerseits stellte sich auf den Standpunkt, im Regen seien die Schneckenkörner rasch aufgeweicht und Metaldehyd sei bereits in den Boden vorgedrungen – in einer Gewässerschutzzone ein ernstes Problem. Die fachmännische Abtragung des Bodens und dessen Entsorgung seien daher notwendig gewesen.

Um die Verhältnismässigkeit solcher Einsätze juristisch zu beurteilen, lohnt sich ein Blick auf hierfür geltende Grundsätze: Bei Feuer- oder Chemiewehrnotfällen werden die Voraussetzungen für

ein Eingreifen mit Kostenfolge ex ante beurteilt. Dies bedeutet: Es gilt die Perspektive der unmittelbar im Einsatz stehenden Feuerwehrfrau oder des Chemikalienspezialisten. Zur Wahl geeigneter Notfallmassnahmen besteht häufig kaum Zeit, und die Informationslage ist dünn oder unübersichtlich. Je offensichtlicher die Gefahr, je grösser das Schadenpotenzial und je wertvoller die bedrohten Rechtsgüter, desto summarischer darf die Prüfung der von der Behörde zu ergreifenden Massnahmen ausfallen, so lautet die Richtschnur. Das konkrete Ausmass einer Gefahr oder eines Schadens lässt sich oft erst im Nachhinein beurteilen. Im Zweifel gehen Gesundheits- und Umweltschutz finanziellen Überlegungen vor. Eine nachträgliche, gerichtliche Überprüfung von Feuerwehreinsätzen erfolgt daher mit Zurückhaltung: Solange die Einsatzkräfte ihr Ermessen korrekt ausüben und die er-

griffenen Massnahmen vertretbar sind, ist es egal, ob eine Gefahr nachträglich weniger gravierend eingeschätzt wird. Unverhältnismässig sind nur offensichtlich unnötige, leichtfertige Aufwendungen (siehe BGE 130 III 225 ff., E. 2.3 und BGE 102 Ib 203 ff., E. 6).

MORAL DER GESCHICHTE?

Im vorliegenden Fall seien G. M. keine offensichtlich unnötigen und unverhältnismässigen Aufwendungen verrechnet worden, so das Gericht. Es habe eine reale Gefahr bestanden, dass die hohe Konzentration an Schneckenkörnern Trinkwasser verunreinigen könnte. Dies galt es zu verhindern – unabhängig davon, ob die Verunreinigung tatsächlich eintrat oder nicht.

Die Moral der Geschichte? Wer in Zeiten von Covid-19 seinen grünen Daumen entdeckt, denke an Ovid, der bereits vor

2000 Jahren zu Vorsicht statt Nachsicht riet. Wer hingegen Enten und Hühner zur biologisch-körnerfreien Schneckenbekämpfung rekrutieren will, der bedenke weiter die rechtlichen Untiefen im Umgang mit Federvieh in der Wohnzone (siehe Schädler, ImmoBilia, November 2019).■

URTEIL DES BAUREKURSGERICHTS VOM 7. NOVEMBER 2019, BRGE IV NR. 0142/2019

KORRIGENDUM

DAS BILDMATERIAL IN DER AUSGABE (05_2020, SEITE 30 UND 32) HAT KEINEN ZUSAMMENHANG MIT DEM RECHTSARTIKEL «VORSICHT BEI BUDGETPOSITIONEN». FALLS DIESER EINDRUCK ENTSTANDEN IST, BITTEN WIR UM ENTSCHULDIGUNG.



*SIMON SCHÄDLER

Der Autor, Dr. iur., ist Rechtsanwalt und in Basel tätig.

ANZEIGE

Optimieren Sie Ihre Erträge, verlängern Sie die Lebensdauer Ihrer Gebäude.



SEIT 1963

Als Partner der grossen Immobilieneigentümer und Verwaltungen ist DIPAN der führende Schweizer Anbieter von GreenTech Management der Wassernetze.

WWW.DIPAN.CH • INFO@DIPAN.CH

ZÜRICH • GENÈVE • LAUSANNE • NYON • SITTEN



FRÜH AN EINEM TISCH SITZEN

Kommunikation ist ein wichtiger Erfolgsfaktor für Bauprojekte. Sie hilft Bauherren und Liegenschaftsverwaltungen zwei wichtige Ziele zu erreichen: die Minimierung von Verzögerungen in der Bauphase und eine erfolgreiche Vermarktung.

TEXT – STEFAN WANZENRIED*



Siedlungen Gäbelbach und Holenacker in Bern.
BILDER: KEEN

▶ AKTEURE ZUSAMMENBRINGEN

Die vielen Schnittstellen im Bauprojekt können allerdings eine klare Definition der Verantwortlichkeiten erschweren und den Informationsfluss behindern. Oft erfolgt der Start in die Kommunikations- und Marketingplanung zudem relativ spät. Gleichzeitig sind die Anforderungen an den Umgang mit den verschiedenen Dialoggruppen hoch – insbesondere bei grösseren Überbauungen, die aufgrund des finanziellen Risikos einen besonderen Zeit- und Vermarktungsdruck mit sich bringen. Was also macht eine gute Bau- und Marketingkommunikation aus?

Alex Bangerter, Leiter Vermarktung bei Von Graffenried AG sagt: «Am einfachsten messbar sind direkte Anfragen, Klicks und Reichweite in den Online-Kanälen oder abgeschlossene Mietverträge. Gute Kommunikation beginnt aber viel früher, zum Beispiel im Gespräch mit den Nachbarn einer Baustelle oder in einem sorgfältigen Aufbau der Projektorganisation. Später, in der Vermarktung, soll die

Kommunikation ein stimmiges Gefühl für die Liegenschaft transportieren und auf die Gegebenheiten des Objektes abgestimmt sein. Ein Modell, das den beteiligten Akteuren hilft, die Kommunikation über alle Bauphasen zu koordinieren und besser umzusetzen, ist in meinen Augen sinnvoll.»

EIN STRUKTURIERTER ANSATZ

Im Austausch mit unseren Kundinnen und Kunden haben wir ein Masterkonzept entwickelt, das die Kommunikations- und Marketingaufgaben entlang der SIA-Phasen von der strategischen Planung und der Vorstudie über den Bau bis zur Erstvermietung oder Vermarktung darstellt. Auch die nachfolgenden Phasen Betrieb, Erhalt und Sanierungen im Bestand sowie Spezialfälle wie Grosssiedlungen oder Genossenschaften werden mit einbezogen.

Wir möchten dazu anregen, die Kommunikation als integralen Teil des Bauprojektes zu sehen. Sie schärft die Positionierung, schafft im Umfeld Vertrauen

und weckt Sympathie bei den Zielgruppen. Wirksame Baukommunikation, so wie wir sie verstehen, heisst in der Praxis zum Beispiel, dass sich lokale Interessengruppen und Nachbarn auf ein Bauprojekt freuen, anstatt Einsprachen zu erheben, weil sie bereits zu Beginn des Projektes einbezogen wurden und ihre Anliegen äusseren konnten. Oder sie bedeutet, dass Wohnungstypen, Materialisierung und Ausbaustandard den Marktbedürfnissen entsprechen, weil die Projektdefinition im Dialog zwischen Bauherrschaft, Planern und Vermarktern stattgefunden hat und lokale Bedürfnisse rechtzeitig erhoben wurden. Im Übergang zwischen Vermarktung und Betrieb schliesslich kann gute Kommunikation dabei helfen, dass die Aneignung der Siedlung durch die Bewohner funktioniert, die Bewohner stolz sind auf ihre Überbauung, sich mit ihr identifizieren und langfristig dort wohnen bleiben.

Bei Sanierungen sorgt eine umsichtige Mieterkommunikation dafür, dass Befürchtungen von bestehenden Mietern reduziert werden können und rechtzeitige

Kommunikativ herausfordernd: grosszyklische Sanierungen.



Sondierungsgespräche fördern die Zusammenarbeit mit der Behördenseite. Bereits vor dem Baustart ist deshalb eine gute Abstimmung zwischen Bauherrin, Planern und Liegenschaftsverwaltungen nötig. So wird vermieden, dass zwischen externer Kommunikation und Informationen an Mieter ein Bruch in der Tonart entsteht. Die Bauherrschaft gibt Werte und Positionierung vor und diese wiederum prägen die gesamte Kommunikation – von der Medienarbeit über die Moderation von Mieteranlässen bis zur Umsetzung einer Projektwebsite.

EIN WICHTIGES THEMA IN DER AUSBILDUNG

Ob Neubauprojekt, Sanierung oder laufender Betrieb: Wichtig ist Authentizität. «One voice» – dieses Prinzip aus der Unternehmenskommunikation ist auch im Bau- und Immobilienbereich gültig. Mieter nehmen wahr, ob sich Werte wie Fairness oder Qualitätsmerkmale wie Nachhaltigkeit und Ökologie, die in den Vermarktungsunterlagen erscheinen, mit ihren Erfahrungen im Alltag decken. Gute Kommunikation hat zum Ziel, den

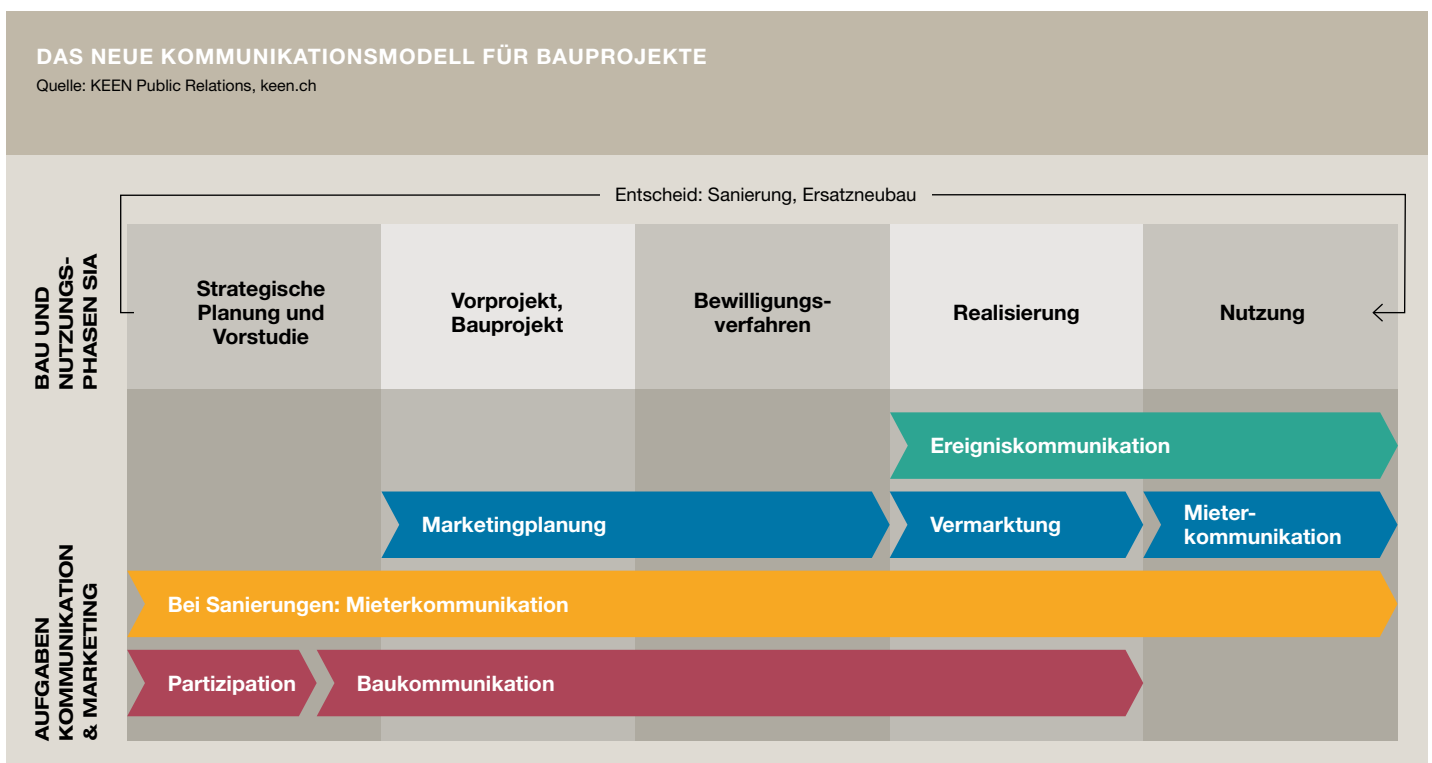
Charakter einer Liegenschaft oder eines Bauprojektes bestmöglich zu transportieren und die Bewohner darin zu unterstützen, eine gemeinsame Kultur zu pflegen. Im Idealfall bringt sie Menschen und Liegenschaften zusammen, die zueinander passen.

Auch in der Ausbildung von Immobilienfachkräften wird der Kommunikation immer stärkere Bedeutung zugemessen. Wir sind aktuell im Gespräch mit SVIT Bern und Feusi Bildungszentrum, um zu prüfen, wie die oben beschriebenen Aspekte der Baukommunikation in ein Schulungskonzept integriert werden können. ■

Das Masterkonzept «Kommunikation und Marketing für Bauprojekte» mit praxisorientierten Arbeitsinstrumenten steht unter folgendem Link kostenlos zum Download bereit: www.keen.ch/aktuelles/meldungen/neues-kommunikationsmodell-fuer-bauprojekte.php. Wir freuen uns über Anregungen und Feedback an info@keen.ch.



***STEFAN WANZENRIED**
Der Autor führt in Bern die auf Immobilienmarketing und Baukommunikation spezialisierte Kommunikationsagentur Keen Public Relations.



MEHR EFFIZIENZ DANK SMARTER GEBÄUDE

► GEBÄUDEAUTOMATION IM WANDEL DER ZEIT

Für die Umsetzung des technischen und administrativen Facility-Managements (FM), oder einfach Gebäudemanagement oder Liegenschaftsverwaltung, bedarf es eine Vielzahl an baulichen und technischen Informationen zu den betriebenen Bauten und Gebäuden. Die Gebäudeautomation stellt im Rahmen des technischen FM einen Teil der erforderlichen Informationen zur Verfügung. Als Gebäudeautomation (GA), auch Domotik genannt, bezeichnet man die Gesamtheit von Überwachungs-, Steuer-, Regel- und Optimierungseinrichtungen in Bauwerken und Häusern.

Sie ist ein wichtiger Bestandteil des technischen Energiemanagements. Dabei sind Funktionsabläufe gewerkeübergreifend selbstständig, also automatisch, nach vorgegebenen Einstellwerten durchzuführen sowie deren Bedienung und Überwachung zu vereinfachen. Alle Sensoren, Aktoren, Bedienungselemente, Verbraucher und weitere Einheiten im Gebäude sind miteinander verbunden. Kennzeichnendes Merkmal ist die dezentrale Anordnung der Automationsstationen (AS) sowie die durchgängige Vernetzung mittels eines Kommunikationsnetzwerkes respektive Bussystems.

Die Gebäudeautomation hat in den letzten Jahren viele Änderungen erlebt. Weil Steuerungen und Leitsysteme seit Jahrzehnten bekannt sind und sich in der digitalen Welt bewegen, kann man also nicht von einer klassischen Digitalisierung sprechen. Es ist jedoch unverkennbar, dass sich klassische Gebäudeautomationssysteme von den HLKS-Disziplinen weg zu einem eigenen Allrounder hin entwickeln. Dazu GA-Spezialist Ralph Bachofen: «Die Gebäudeautomationsplanung entstand aus dem Akronym MSRL (Messen-Steuern-Regulieren-Leiten) und aus den klimatechnischen Prozessen und Anlagen. In der heutigen Zeit sind die zu integrierenden Systeme viel umfangreicher und komplexer geworden. Sie beschränken sich nun nicht nur auf Heizung, Klima und Lüftung, sondern vielmehr auch auf Beleuchtung, Beschattung, Sicherheit, Ortung und Weiteres.»

Immer neue (Unter-)Disziplinen und Techniken versuchen die Gebäude «smarter», also intelligenter, cleverer oder

pfiffiger zu machen und somit auch das Benutzererlebnis zu steigern. Allerdings bleiben noch immer grundlegende Themen und Fragen im Zusammenspiel des Gebäudemanagements ungeklärt oder separiert. Ralph Bachofen (siehe Interview Seite 30) erläutert: «Sie sprechen damit auch das Thema der Verantwortlichkeiten der einzelnen Systeme an. Leider ist es noch immer so, dass die Fachplaner ihre Honorare aufgrund der Baukosten berechnen. Niemand will etwas von seinem Kuchen abgeben. Dies führt leider auch dazu, dass viele Systeme (und Menschen) bis heute nicht optimal miteinander kommunizieren.» Dazu ein Beispiel: Die Beschattung von Gebäuden funktionieren grösstenteils autonom. Aber vielfach werden diese Elemente bestimmt, ohne genau auf den effektiven Wärmebedarf der Gebäude zu achten oder diesen miteinzubeziehen.

IN ZUKUNFT KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

Damitein Gebäude effektivauch «smarter» wird, benötigt es nicht bloss das Zusammenspiel aller Gewerke, sondern vielmehr das Sammeln und Analysieren einer grossen Datenmenge. Dies wird zukünftig nicht durch den Menschen ausgewertet, sondern neu von einer künstlichen Intelli-

Intelligent, vernetzt und automatisiert: Richtig gesteuerte Immobilien leisten einen wichtigen Beitrag zur Energieeffizienz und Komfortsteigerung. Gebäudeautomation ist viel mehr als etwa eine niedliche Spielerei.

TEXT – ANGELO ZOPPET-BETSCHART*

Der imposante Baukörper der See-Klinik im Zentrum von Brunnen mit neu erstellter Gebäudeautomation.
BILD: ANGELO ZOPPET-BETSCHART



genz (KI). Diese neue Art der Auswertung steuert über programmierte Routinen die Häuser klimatechnisch optimal. Und sie informiert die Benutzer frühzeitig über allfällige Unregelmässigkeiten oder Fehler im System. Mit sogenannten selbstlernenden Systemen können die Gebäude direkt auf den gewählten Benutzerkomfort angepasst werden. Für das Funktionieren solcher Methoden sind die richtigen Informationen zeitnah und in der entsprechenden Auflösung in die Systeme einzuspeisen.

Beim Punkt der Informationsbeschaffung kommt aktuell das Schlagwort IoT (Internet of Things) ins Spiel. Unter IoT versteht man primär Geräte, Sensoren oder Aktoren, die direkt mit dem Internet kommunizieren und so Daten mit der grossen weiten Welt teilen. Entwickelt hat dies Steve Jobs bereits 2007, als er das erste Apple I-Phone lancierte, das bereits eine Vielzahl von Informationen über das Internet an Datenbanken senden konnte. Dazu gibt es ein paar Fragen. Etwa diese: Auswertung durch die künstliche Intelligenz, oder das Anpassen von Gebäuden direkt auf den Benutzerkomfort ohne Zutun des Menschen – also Fluch oder Segen? Oder: Wie ist der Stand in dieser Problematik heute? «Bereits heute gibt es Hersteller, die anhand von Wetterdaten und Gebäudemodellen optimale Sollwerte für die GA-Anlagen vorausberechnen. Ebenso gibt es KI-Systeme, die Unregel-

mässigkeiten in Systemen aufspüren und so Betreiber über mögliche Ausfälle frühzeitig informieren. Im Bereich der Anlagenoptimierung sind die Systeme aktuell noch nicht so weit, dass sie sich selbstständig einjustieren und so Regelsysteme optimieren können», erklärt GA-Planer Ralph Bachofen.

GEBÄUDEAUTOMATION IN ALTBAUTEN

Auch aus Altbauten können modern vernetzte Gebäude werden. Der Einbau einer gesamten Gebäudeautomation ist bei den meisten Altbauten durchaus möglich oder eine Option. Während einer Komplettsanierung kann neben den herkömmlichen Stromleitungen auch eine weit verzweigte Steuerleitung verlegt werden, um alle notwendigen Sensoren und Aktoren integrieren zu können. Verschiedene Systeme der Funktechnik haben sich im Gebäudebestand bewährt und sie unterscheiden sich von den kabelgebundenen Systemen, indem sie Funk

LESEN SIE AUCH DAS INTERVIEW MIT RALPH BACHOFEN, PRÄSIDENT DES FACHVERBANDES DES GEBÄUDEAUTOMATIONSPLANER



zur Datenübertragung nutzen. Eine Übertragung findet erst statt, wenn ein Sensor Daten an einen Aktor senden möchte, beispielsweise beim Betätigen eines Lichtschalters. Alternative Funksysteme sind meistens modular aufgebaut und können so auch im Altbau auf die Nutzerbedürfnisse gut abgestimmt werden. Die Datenübertragung per Funk ist jedoch auf gewisse Distanzen beschränkt.

Ein gutes Beispiel aus der Praxis ist der letzte Umbau der Seeklinik Brunnen (früher Parkhotel). Um einen lückenlosen Betrieb sicherzustellen, haben sich vor einigen Jahren die früheren Eigentümer der privaten Seeklinik entschlossen, die gesamte Gebäudeautomation neu auszulegen. Zur dezentralen Bedienung von Heizung, Lüftung, Klima (Käl-

te), Beleuchtung und Beschattung in den Zimmern, der Küche und in allgemeinen Räumen übermitteln Sensoren ihre Daten per KNX-Bus an 16 Controller-Elemente der speicherprogrammierbaren Steuerung (SPS). Diese steuern alle Gewerke bedarfsgerecht und leiten die Anforderungen an die Erzeugeranlagen im Untergeschoss weiter. Für die zentrale Bedienung und FM-Verwaltung wurde das Leitsystem Spider-Control ebenfalls neu aufgebaut. ■



***ANGELO ZOPPET-BETSCHART**

Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.

ANZEIGE

Andreas Schlecht – Unternehmensleiter
as immobilien ag, Bern-Mühleberg:

« Die Software von **W&W** deckt unsere hohen Erwartungen in allen Bereichen ab. »

W&W Immo Informatik AG
Affoltern am Albis • Bern • St. Gallen

wwimmo.ch

«GEDANKEN ÜBER SICHERHEIT SIND WICHTIG»

BILD: RALPH BACHOFEN/ AHOCHN AG



Herr Bachofen, wie wichtig ist das Thema Gebäudeautomation (GA) im heutigen Bauwesen? Und für welche Gebäudearten ist GA gut geeignet resp. fast schon Pflicht?

Ralph Bachofen: Eine ausgereifte und funktionierende Gebäudeautomation ist heute ein zentrales Element. Gerade in Gebäuden mit hoher technischer Ausrüstung und vielfältigen Haustechniksystemen ist Gebäudeautomation Pflicht. Aber auch bei kleineren Objekten hilft ein gutes Gebäudeautomationssystem für einen ressourcenschonenden und ökonomischen Betrieb

Was kann Gebäudeautomation und was kann sie nicht? Ist GA sogar ein Katalysator für Energieeffizienz?

Ein gutes Gebäudeautomationssystem deckt heute bereits viele Funktionen und Bereiche ab. Denken Sie etwa nur an komplexe Rechenmodelle, die mittels Gebäudemodell und Wettervorhersagen den Energiebedarf vorher bestimmen und so die Energieeffizienz in den Häusern verbessern können. Einzig, Bedürfnisse des Menschen aufgrund seines mentalen Zustandes zu erkennen, das kann die Gebäudeautomation (noch) nicht.

Welches sind heute die grössten Herausforderungen bei der Gebäudeautomation?

Dazu zählen nach wie vor die Schnittstellen zwischen den Systemen und die sich daraus ergebenden Verantwortlichkeiten. Oftmals beginnt dies bereits in der frühen Planungsphase von Bauwerken. Leider fehlt zu diesem Zeitpunkt das die Gewerke übergreifende Planungsmandat des Gebäudeautomationsplaners.

BIOGRAPHIE RALPH BACHOFEN

(*1974) hat sich nach einer Elektrozeichnerlehre weitergebildet und als dipl. Energietechniker TS abgeschlossen.

Er hat sich auf Gebäudeautomation und Netzwerktechnik spezialisiert. Nach weiterem Studium im Bereich digitales Bauen mit Masterabschluss an der Nordwestschweizer Fachhochschule FHNW hat er im Januar 2020 das Präsidentenamt des Fachverbandes MeGA übernommen. Ralph Bachofen ist in der Geschäftsleitung einer Ingenieurunternehmung für Haustechnik und Gebäudeautomation in Dübendorf.

Ralph Bachofen, Präsident des Fachverbandes Gebäudeautomationsplaner (MeGA), spricht über den immer wichtiger werdenden Haustechnikbereich der Gebäudeautomation.

TEXT – ANGELO ZOPPET-BETSCHART*

Der Energieverbrauch von Systemen der Gebäudeautomation wird kontrovers diskutiert und bewertet. Einschätzungen wie «vernachlässigbar» und «höher als der Einspareffekt» sind zu hören. Was lässt sich dazu sagen?

Unbestritten ist, dass jede Steuerung und Aktoren nicht ohne entsprechende Hilfsenergie funktionieren. Die dazu benötigte Energie wird aber durch die optimal miteinander kommunizierenden und funktionierenden Anlagenteile um ein Vielfaches kompensiert. Dies ergibt sich auch aus der Norm SIA 386.110 (EN 15232) und aus einer Untersuchung/Studie des Instituts für Gebäudetechnik und Energie IGE der Hochschule Luzern aus dem Jahr 2017. Je nach Energieeffizienzklasse beträgt das Einsparpotenzial bei intelligenter Gebäudeautomation für ein Bürogebäude an elektrischer Energie von 7 bis 10% und an thermischer Energie von 20 bis 30%.

Fördert die zunehmende Digitalisierung, samt BIM, in der Planung nicht auch die Gebäudeautomation?

Aktuell ist dies leider noch nicht der Fall. Das liegt auch daran, dass heute noch nicht alle erforderlichen Elemente in den Modellen vorliegen. Ein Grund ist zudem die fehlende Verantwortlichkeit für ein einheitliches Gebäudeautomationssystem. Zurzeit ist man in der Vereinigung/Plattform «Bauen digital Schweiz» daran, Workflows (Arbeitsabläufe) zu entwickeln, die auch Elemente der Gebäudeautomation enthalten.

Welche Richtlinien und Normen gibt es in unserem Land zum Thema Gebäudeautomation?

Für uns Gebäudeautomationsplaner gilt natürlich das SIA-Regelwerk mit der bereits erwähnten Norm 386.110. Zusammen mit unseren Verbandsempfehlungen und Vorlagen sind dies momentan wohl die besten Praxisdokumente. Zusätzlich gibt es eine Vielzahl von bauherrenspezifischen Vorgaben, die je nach Projekt und Objekt zu beachten sind.

Das Bundesamt für Bauten und Logistik (BBL) hat anfangs dieses Jahr überarbeitete «Weisungen zu den Standards für Gebäudeautomation (GA)» herausgegeben. Wie verpflichtend sind diese Weisungen für die Bauplaner, Haustechnik-Ingenieure und Gebäudeautomationsplaner?

Die Weisungen des BBL sind ein gutes und nützliches Hilfsmittel – vor allem für die Bauherren. Daraus ist ersichtlich, was man von der Gebäudeautomationsplanung erwarten darf, aber auch welche Pflichten für die Gebäudetechnik bestehen.

Kann man Altbauten auch mit Smart Home nachrüsten? Was ist dabei zu beachten?

Ich denke in der heutigen Zeit lassen sich Altbauten viel einfacher mit Smart-Home-Komponenten oder -Systemen nachrüsten, weil diese nicht mehr zwingend kabelgebunden angeschlossen sein müssen. Insbesondere bei der Funktechnologie ist ein erhöhtes Augenmerk auf Systemsicherheit zu legen, um ein Eindringen ins System zu verhindern.

Thema Cyberattacken. Was ist bei der Gebäudeautomation zu beachten, damit man möglichst von äusseren und schädlichen Zugriffen verschont bleibt? Welche Präventionsmassnahmen sind Pflicht?

Das einfachste wäre, die Systeme nicht mehr über das Internet kommunizieren zu lassen. Das funktioniert in der heutigen Zeit aber nicht und liefe dem Trend der Digitalisierung entgegen. Ein Gebäudeautomationssystem funktioniert heute nicht anders als ein Computernetzwerk einer Firma: Es ist entsprechend zu sichern, regelmässig zu warten und permanent auf Schwachstellen zu prüfen. In der Pflicht stehen also nebst dem Investor insbesondere die Betreiber und Systemlieferanten, die entsprechende Schutzmechanismen für die Netzwerke garantieren müssen.

Sie sind seit anfangs Jahr Präsident des Fachverbandes führender Gebäudeautomationsplaner MeGA (Mehrwert durch Gebäudeautomation). Vor fast zehn Jahren haben Sie einen runden Tisch zum Thema «Offener Informationsaustausch zwischen Bauherrenvertretern und Planern» durchgeführt. Ergebnis: Gebäudeautomationsplaner werden oft zu spät beigezogen; Kommunikation zwischen Bauherr und GA-Planer ist zu wenig ausgeprägt, und ohne gute GA-Planung ist kaum ein Projekterfolg möglich. Was hat sich diesbezüglich in den letzten Jahren verändert?

Eine der grössten Veränderungen der vergangenen Jahre war sicher die Anpassungen der Honorarordnung SIA 108/2014 und weitere. Darin wurden viele Verantwortlichkeiten in der Planung neu zu den Gewerken zurückgegeben. Der Leistungsumfang der GA-Planung reduzierte sich auf das Erstellen der Konzepte und die Managementebene. Rückblickend ist feststellbar, dass diese Rückstufung für die gesamte Bauwerksplanung und Ausführung nicht den gewünschten Erfolg gebracht hat. Vor allem auch, weil die übergeordnete Verantwortlichkeit gegenüber dem Gesamtsystem und den auszuführenden Unternehmen nicht mehr gewährleistet ist. ■



***ANGELO ZOPPET-BETSCHART**

Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.

ANZEIGE

Unsere Immobilien-Softwarelösungen sind immer genau so gross wie Sie.

Wir bieten Ihnen Immobilien-Software für die Verwaltung und Bewirtschaftung von Mietliegenschaften, Gewerbeobjekten und Stockwerkeigentum. Unsere Software-Lösungen haben wir modular aufgebaut. Dies, damit Sie erst dann in Leistungen investieren, wenn Sie diese auch wirklich brauchen. Denn das bedeutet für uns Fairness: aktuelle Bedürfnisse, Betriebsgrösse und Wachstum unserer Kunden zu berücksichtigen.

Kurt Hanselmann, Schulung & Support eXtenso IT-Services AG

eXtenso

eXtenso IT-Services AG

Schaffhauserstrasse 110, 8152 Glattbrugg
Tel. 044 808 71 11, info@extenso.ch

«KEEP IT SIMPLE»

Ganz ohne Technik kommt heute kaum ein Gebäude aus. Die Reduzierung der Gebäudetechnik kann Kosten und Treibhausgasemissionen reduzieren, gelingt allerdings nur unter bestimmten Voraussetzungen.

TEXT – VOLKER RITTER*



► BEDENKEN GEGENÜBER GEBÄUDETECHNIK

Viele technische Lösungen erleichtern den Alltag und steigern die Produktivität. Die Digitalisierung hat die Kommunikation, Mobilität und Arbeitswelt massiv verändert. Viele Entscheidungen fallen heute automatisch. Technik wird in diesen Bereichen als Mehrwert angesehen und auch ästhetisch in den Vordergrund gestellt. Hingegen besteht bei Gebäuden eine vergleichsweise grössere Zurückhaltung in Bezug auf Technik. Sie sind im Vergleich zu Fahrzeugen mit deutlich weniger Sensoren und Aktoren ausgerüstet, obwohl auch hier viele technische Lösungen existieren. Gebäudetechnik tritt zumeist bauteilintegriert in den Hintergrund und im Wohnungsbau wird Automatisierung eher als Entfremdung und als Eingriff in den Privatbereich empfunden. Auch aufgrund der gestiegenen Kosten besteht ein Wunsch, den Technikanteil so gering wie nötig zu halten. Im Vergleich zu den Bauleistungen der Baukonstruktion haben sich die Preise für Bauleistungen der technischen Anlagen in Deutschland von 2000 bis 2014 verdoppelt. Diese gestiegenen Kosten werden besonders beim Errichten von kostengünstigen Gebäuden als Problem empfunden, vor allem wenn die Mehrkosten bei

Die gebäudetechnische Ausrüstung an der Decke einer Industriehalle.

BILD: PETER HERRMANN

der Investition nicht die gewünschten Kostensenkungen und Emissionsreduktionen im Laufe eines Gebäudelebens erzielen.

KOSTENRISIKO DURCH KOMPLEXITÄT

Je mehr Technik im Gebäude eingebaut wird, desto grösser wird das Risiko, dass ein essenzieller Teil einer Anlage im Betrieb einmal ausfällt. Die dann notwendige Reparatur oder die regelungstechnische Anpassung ist heute nur noch durch qualifizierteres Personal möglich. Je komplexer Anlagen werden, desto zeitintensiver kann die Fehlersuche durch Fachkräfte werden. Diese Personalkosten werden im Facility-Management immer noch unterschätzt. Weiterhin ist nicht garantiert, dass komplexere Anlagen auch robuster auf Nutzungsänderungen oder sich verändernde klimatische Einflüsse reagieren können, denn je feiner Prozesse in komplexeren Anlagen aufeinander abgestimmt sind, desto mehr sind diese voneinander abhängig und störanfällig. Oftmals wird bei komplexeren gebäudetechnischen Anlagen ein einigermaßen stabiler Betrieb erst etliche Monate nach Betriebsbeginn erreicht. Selbst bei Gebäuden, in denen Gebäudetechnik wie geplant realisiert und in Betrieb genommen wurde, sind die



Je mehr Technik im Gebäude eingebaut wird, desto grösser wird das Risiko, dass ein essenzieller Teil einer Anlage im Betrieb einmal ausfällt.

BILD: 123RF.COM

ANALOGIEN ZUM TECHNOLOGIEWANDEL IN ANDEREN BEREICHEN

Eine andere Branche zeigt momentan, dass durch einen Technologiewandel eine Reduzierung der Anlagenkomplexität ohne Verringerung der Nutzungsqualität möglich ist. Der relativ komplexe Antriebsstrang eines Verbrennungsmotors mit 1200 Einzelteilen wird bei Elektrofahrzeugen durch 17 Teile ermöglicht. Dies reduziert den Aufwand bei der Fertigung und erleichtert deutlich die Regelung im Betrieb. Falls im Bereich der Heizungs-, Klimatechnik ein ähnlicher Wandel greift, könnte der Technikanteil ebenso reduziert werden. Untersuchungen zu heizungstechnischen Lösungen mit elektrischen Infrarotstrahlern, die in hochgedämmten Gebäuden die verbleibende Heizwärme relativ energie- und kosteneffizient liefern, zeigen zum Beispiel, wie der gesamte hydraulische Kreislauf und dessen Regelungstechnik wegfallen. Vertretbar sind solche Lösungen aktuell nur bei minimalem Heizwärmebedarf, damit die Kosten für den Nutzer gering bleiben. Die Nutzung des wertvollen elektrischen Stroms zum Heizen ist momentan aber in der Regel nur in Kombination mit einer Wärmepumpe sinnvoll. Dennoch sind Infrarotstrahler hinsichtlich der Einfachheit und der Robustheit aus Sicht des Facility-Managements vorteilhaft. Auch in der Lüftungstechnik werden momentan Lösungen entwickelt, die mit halbautomatisierter Fensterlüftung die Luftqualität und die Energieeffizienz im Betrieb bis zu einem gewissen Grad erreichen. Auch diese Konzepte kommen mit weniger Komponenten aus. Dies ist allerdings ebenfalls nur bei nicht kontinuierlich genutzten Gebäuden vertretbar. Daher gilt gegenwärtig in den meisten Projekten noch, bei der Wahl der notwendigen Technik möglichst robuste Systeme zu wählen und auf zu komplexe Systeme eher zu verzichten. Ein effizienter Betrieb und zufriedene Kunden erfordern in den meisten Fällen weiterhin Gebäudetechnik.

prognostizieren Einsparungen bei Kosten und Energieverbräuchen nicht garantiert, wenn das tatsächliche Nutzerverhalten vom idealisierten der Planung stark negativ abweicht.

GANZ OHNE TECHNIK?

Selbst bei einer Technikreduktion gibt es einen notwendigen Mindestgrad an Ausrüstung, damit eine ausreichende Gebäude- und Nutzungsqualität im Betrieb garantiert wird. Diese Basisausrüstung hängt sehr stark von der Nutzung, dem Standort und der Gebäudestruktur ab, weshalb es massive Unterschiede hinsichtlich der Mindestausstattung gibt. Einige Neubauten besitzen die Voraussetzung, mit sehr wenig oder zum Teil ganz ohne Technik auszukommen. Um ein Gebäude ganz ohne Heizungs- und/oder Lüftungsanlage sicher über das Jahr betreiben zu können, braucht es allerdings in der Planungsphase intensivere Überlegungen und in der Genehmigungsphase mehr Nachweise. Ein Grossteil des Gebäudebestands in Deutschland besitzt allerdings geringe Voraussetzungen, um ohne Gebäudetechnik auszukommen, da diese Gebäude aufgrund des Verglasungsanteils in der Fassade, der thermischen Gebäudemasse, der Raumtiefe und -höhe zur Versorgung mit Wärme, Kälte, Beleuchtung und Luftqualität einen gewissen Anteil an Technik benötigen.



***VOLKER RITTER**

Der Autor ist Professor für Technische Gebäudeausrüstung an der Universität Frankfurt am Main.

ANZEIGE



DAS GLASFASERKABELNETZ VON UPC

- **Gigaschnelles Internet** bis 1 Gbit/s Internet für alle in der Schweiz im UPC Giganetz
- Vielfältiges TV Erlebnis in HD und UHD inkl. Replay
- Modernste Technologie, welche die wachsenden Bedürfnisse dauerhaft & zukunftssicher gewährleistet

Bestens verbunden mit Mobile von UPC: Im stärksten, meistgenutzten Mobilnetz der Schweiz profitieren Sie von einer superstarken Netzabdeckung.
Happy Home: UPC TV – alles drin. Ein intelligentes, simples und persönliches TV-Erlebnis.

Alle Informationen zum Kabelanschluss erhalten Sie auf:
upc.ch/kabelanschluss | 058 388 46 00



ÜBERTRAGUNG VON VIREN MINIMIEREN

LUFTFEUCH- TIGKEIT

Abbildung 1

Luftfeuchtigkeit kurz erklärt

Die Luftfeuchtigkeit beschreibt den Anteil Wasserdampf, der sich in der Luft befindet. Je wärmer die Luft, desto grösser die mögliche Höchstmenge an Wasserdampf.

Die **absolute Luftfeuchtigkeit** misst die Masse des Wasserdampfs und wird in Gramm pro Kubikmeter Luft angegeben.

Die **relative Luftfeuchtigkeit** beschreibt das Verhältnis zwischen der absoluten Luftfeuchtigkeit und der maximal möglichen Luftfeuchtigkeit bei einer bestimmten Temperatur.

▶ AUCH DIE LUFT SPIELT EINE ROLLE

Seit Anfang dieses Jahres beschäftigt uns alle ein grosses Thema: die Covid-19-Pandemie. Die Verbreitung des Virus hat tiefgreifende Auswirkungen auf den Alltag, und die Bekämpfung von Covid-19 steht im Zentrum politischer Massnahmen und gesellschaftlicher Diskussionen. Bisher stehen bei der Bekämpfung des Virus hauptsächlich Mittel im Zentrum, die jeden ganz persönlich angehen: Händewaschen. Abstand halten. Zuhause bleiben. Doch was dabei bisher oft vergessen geht, ist, dass auch unsere räumliche Umgebung eine entscheidende Rolle spielt für die weitere Entwicklung der Pandemie. Insbesondere die Luftfeuchtigkeit der Räume, in denen wir uns bewegen.

DIE ROLLE DER LUFTFEUCHTIGKEIT: EIN ENTSCHEIDENDER FAKTOR

Bald werden die ersten Lockerungsmassnahmen greifen und wir bewegen uns wieder in der Öffentlichkeit. Schulen, Universitäten, öffentliche Gebäude, Grossraumbüros – in der industrialisierten Welt verbringen die meisten Menschen etwa 90% ihrer Zeit in geschlossenen Räumen und teilen eine begrenzte Menge an Atemluft mit anderen Menschen. Und wo sich viele Menschen bewegen, ist die Luft oft schlecht. Zu seltenes Lüften, nicht ideal eingestellte Heizungen und Lüftungen sowie fehlende Luftbefeuchtung können dazu beitragen, dass sich die Luftfeuchtigkeit ausserhalb der Idealwerte bewegt. Was bei uns Menschen trockene Augen oder Hustenreiz auslösen kann, hat auch auf Viren entscheidenden Einfluss: Seit den 40er Jahren gibt es zahlreiche Untersuchungen, die daraufhinweisen, dass es zwischen dem Innenraumklima und der Virenübertragungsraten einen Zusammenhang gibt. Die Umweltparameter Lufttemperatur und Luftfeuchtigkeit haben sich als

Trockene Luft wirkt sich negativ auf unseren Körper aus und macht ihn grundsätzlich anfälliger für Virusinfektionen.

BILD: PEXELS.COM

Im Kampf gegen die Verbreitung von Viren setzen wir im Alltag auf Hygiene und Abstand halten. Doch die Forschung zeigt: Auch die Luftfeuchtigkeit in Räumen spielt eine entscheidende Rolle.

TEXT – WALTER HUGENTOBLER*



entscheidende Einflussfaktoren auf die Stabilität von Atemwegsviren erwiesen (siehe Abbildung 1).

Trockene Luft wirkt sich negativ auf unseren Körper aus und macht ihn grundsätzlich anfälliger für Virusinfektionen. Schleimhaut austrocknung, die durch trockene Atemluft verursacht wird, führt zu irreparablen Schäden auf der Schleimhautoberfläche sowie zu einer verminderten Selbstreinigung der Bronchien. Je höher die relative Luftfeuchtigkeit, desto optimaler sind die Bedingungen für eine gute Infektionsabwehr beim Menschen. Doch wie beeinflusst die Luftfeuchtigkeit Viren und deren Übertragung?

ZU TROCKENE LUFT: EIN HEIMSPIEL FÜR VIREN

Temperatur und Feuchtigkeit beeinflussen die Lebensfähigkeit von Viren, indem sie die Eigenschaften der viralen Oberflächenproteine verändern. Zahlreiche Experimente haben gezeigt, dass die Stabilität der Viren mit der Luftfeuchtigkeit korreliert: Bei einer niedrigen relativen Luftfeuchtigkeit bleiben Winterviren, wie etwa das klassische Grippevirus oder Coronaviren, stabil, während bei einer höheren relativen Luftfeuchtigkeit deren Stabilität sinkt.

Atemwegsviren kennen verschiedene Übertragungswege: Durch direkten Kontakt, durch Tröpf-

**TRÖPFCHEN-
ÜBERTRAGUNG
UNTER VER-
SCHIEDENEN
FEUCHTIG-
KEITSBEDIN-
GUNGEN**

Abbildung 2

| Klima/Saison | Absolute Luftfeuchtigkeit (draussen) | Relative Luftfeuchtigkeit (drinnen) | Stabilität Atemwegsvirus | Überwiegender Übertragungsweg |
|----------------------------|--------------------------------------|-------------------------------------|--------------------------|--|
| Tropisch | Hoch | 60–100% | Hoch | Direkter und indirekter Kontakt mit Infektionsträger |
| Gemässigt: Frühling/Herbst | Mittel | 40–60% | Tief | Alle Übertragungswege möglich |
| Gemässigt: Winter | Tief | 10–40% | Hoch | Überwiegend Luftübertragung |

chen oder über die Luft. Besonders einfach fällt den Viren die Luftübertragung in trockener Luft. Hustet oder niest ein Infizierter, vertrocknen die Viren in der Luft, sofern die Luftfeuchtigkeit weniger als 40% beträgt. Was gut tönt, erweist sich bei genauerer Betrachtung als fatal. Im trockenen Zustand sind die Viren quasi konserviert und bleiben sehr lange infektiös. Werden sie nun von einer anderen Person eingeatmet und in deren Atemwegen wieder befeuchtet, sind die Viren noch ansteckend, und eine Virenübertragung war erfolgreich.

**DIE SAISONALITÄT DER VIREN:
WIESO HÖHERE LUFTFEUCHTIGKEIT
SO ENTSCHEIDEND IST**

In tropischen Regionen verhindert die hohe Luftfeuchtigkeit jede Luftübertragung. Denn: In warmen und feuchten Klimazonen verdunsten von Infizierten abgegebene Tröpfchen weniger Wasser und setzen sich leichter auf Oberflächen ab. Eine weitere Übertragung ist nur noch durch Kontaktübertragung möglich. Die Virenübertragung zeigt sich bei einer Umgebungstemperatur von 23° C und bei einer relativen Luftfeuchtigkeit von 30% am effizientesten,

während sie bei gleicher Raumtemperatur und 50% relativer Luftfeuchtigkeit am ineffizientesten wirkt. Für eine maximale Reduktion der Übertragungsrate von Atemwegsviren sollte die ideale Luftfeuchtigkeit bei Raumtemperatur daher zwischen 40 und 60% betragen (siehe Abbildung 2).

**KONTROLLE DER LUFTFEUCHTIGKEIT:
WAS IMMOBILIENBESITZER TUN SOLLTEN**

Wie wir aktuell erleben, gewinnen nicht-pharmazeutische Massnahmen zur Prävention von Atemwegsinfektionen an Aufmerksamkeit, wie ein gesunder Lebensstil und ausreichende Hygienepraktiken. Um Atemwegsinfektionen zu bekämpfen, sollten wir zusätzlich zu diesen Massnahmen den Fokus unbedingt stärker auf die Kontrolle des Raumklimas lenken. Diese wird heute auch bei gut isolierten Neubauten und energetisch sanierten Altbauten vernachlässigt. Wir können das Aussenklima nicht beeinflussen, wohl aber das Innenklima. Für den bestmöglichen Schutz vor Atemwegserkrankungen und Virenübertragungen müssen die Raumluftfaktoren richtig reguliert werden, allem voran die Raumtemperatur und die Luftfeuchtigkeit.



***WALTER HUGENTOBLER**

Der Autor ist pensionierter Hausarzt und als medizinischer Berater der Condair AG tätig.

ANZEIGE

SIBIRGroup | service



Kühlschrank-Ausfall im dümmsten Augenblick
Schweizweiter Allmarkenservice für die Küche und den Waschraum.

Allmarkenservice für Ihr Zuhause

Telefon 0844 848 848
service@sibirgroup.ch

Ihr Partner in der ganzen Schweiz

SIBIRGroup AG
Bahnhofstrasse 134
8957 Spreitenbach

VISITENKARTEN FÜR DEN STAAT

Auch Bildungsbauten prägen die Gesellschaft und ihre Zukunft, denn sie entscheiden mit über die Qualität des Lernens und Forschens. Dazu trägt die Steiner AG mit inzwischen mehr als 70 umgesetzten Schulen, Universitäten und Sportstätten bei.

TEXT – GERALD BRANDSTÄTTER*

Der Neubau GLC, den die Steiner AG für die ETH errichtet, umfasst ein modernes Entwicklungs- und Laborgebäude mitten in Zürichs Hochschulquartier.



► GROSSZÜGIG UND EFFIZIENT PLANEN

Bildungseinrichtungen eignen sich als Visitenkarte von Bund und Kantonen wie Gemeinden und zählen zu ihren wichtigsten Standortfaktoren. Weil ihnen das besondere Interesse der Öffentlichkeit sicher ist, haben sie auch einen hohen Multiplikatoreffekt. Damit stellen sie gleich aus mehreren Gründen eine vordringliche Aufgabe für die öffentliche Hand dar. Entsprechende «Bildungsbauten» müssen unterdessen eine breite Palette an Erwartungen und Anforderungen erfüllen. Die gegenwärtigen Herausforderungen – darunter Digitalisierung, demografischer und struktureller Wandel, Individualisierungstrend – erfordern

hier eine besonders dynamische Anpassungsfähigkeit.

Bei der Planung von Bildungsbauten sind komplexe Nutzungsanforderungen zu berücksichtigen. Dabei sind ökonomische, ökologische und städtebauliche Aspekte ebenso auf dem Prüfstand wie eine menschen- und lerngerechte Umgebung. Entsprechend besteht die Forderung nach Grosszügigkeit, guter Belichtung durch Tageslicht sowie der funktionellen und verkehrsfreundlichen Anordnung von Räumlichkeiten. Zeitgemäss ist eine Baustruktur, die sowohl eine schulisch flexible als auch eine über das Schulische hinausgehende Mehrfachnutzung erlaubt.

Zudem ist der klassische Frontalunterricht selten geworden. Gruppenarbeit oder der Anteil an allgemeiner Kommunikation an wechselnden Standorten nehmen zu. Schulen haben heute vermehrt sogenannte Lerncluster, also kleine Klassen mit einer gemeinsamen Mitte, wo viel Kommunikation in gruppen- und jahrgangsübergreifendem Arbeiten stattfindet. Gefragt sind daher beispielsweise auch viele Seminarräume neben grossen Freiflächen zum Diskutieren und Lernen. Die

räumlichen wie bauphysikalischen Faktoren wie Raumluftqualität, Akustik und Lichtversorgung müssen an diese neuen Strukturen angepasst sein.

GEMEINSAM NEUES ENTWICKELN

Die Planung, Gestaltung, Realisierung und Finanzierung von Schulräumen und -bauten liegt in den meisten Fällen in der Kompetenz der Gemeinden. Damit Neues akzeptiert wird, muss es aus der lokalen Kompetenz und den lokalen Möglichkeiten heraus entwickelt werden. Gerade bei Schulhausbauten wird in der Regel eine Baukommission aus Personen der jeweiligen Gemeinde zusammengestellt, die mehrheitlich nicht vom Baufach sind. Aus diesem Grund kann nicht vorausgesetzt werden, dass sie – beispielsweise bei Diskussionen über das Raumprogramm – die finanziellen Konsequenzen von Entscheidungen abschätzen können. Mit Branchenerfahrung und entsprechenden Kennzahlen können jedoch bereits in den frühen Phasen des Bauprojekts (strategische Planung, Vorstudien) Kostenermittlungen durchgeführt werden, die eine erste Vorstellung von den zu erwartenden Baukosten erlauben. Die öffentliche

ANZEIGE

Konflikte im StWE mediativ klären
Mieterbetreuung für Sanierungen
Moderator / Mediator M.A.
empfiehlt sich. Tel. 079 400 25 93
www.kreuzplatz-mediation.ch

Das neue «Bâtiment des Neuroprosthétiques» der EPFL in Lausanne beherbergt Forschungs-labors, Seminarräume und Büros.

BILDER: STEINER AG

Hand ist entsprechend auf erfahrene Partner wie die Steiner AG angewiesen.

MODERNE NEUBAUTEN FÜR TOP-UNIVERSITÄTEN

Im Bereich der Eidgenössischen Technischen Hochschulen durfte Steiner AG bereits mehrere Projekte mit Leuchtturmcharakter realisieren. So errichtete das Unternehmen beispielsweise für die Ecole polytechnique fédérale de Lausanne (EPFL) in Ecublens am Standort ehemaliger Mechanik-Hallen ein neues Gebäude mit Forschungslabors, Seminarräumen und Büros. Nur die Fundamente der veralteten bisherigen Hallen blieben erhalten und wurden für den Neubau verstärkt. Der Verwendungszweck des Gebäudes wurde während der Bauphase dahingehend geändert, dass der neue Universitätsbau optimal seiner neuen Bestimmung – der Unterbringung des Studiengangs Maschinenbau – gerecht wird.

Das Gebäude mit den vier symmetrischen Etagen umschliesst einen 17 Meter hohen verglasten Lichthof mit einer Grundfläche von 700 Quadratmetern. Dieser Ort der Begegnung wird von einem grossen Glasdach beherrscht, durch das natürliches Licht ins Zentrum des Gebäudes fällt. Für zusätzliche Helligkeit im Inneren sorgen Labortrennwände aus einfachen Wandmodulen mit verglasten Elementen. Unterschiedlich dimensionierte Fussgängerbrücken im Lichthof dienen als Durchgänge. Ausserdem hat Steiner AG ein MCR-Haustechniksystem installiert, das Lüftung, Heizung und Klimatisierung des Gebäudes automatisch über Thermosensoren steuert. Besonderes Augenmerk legte die Totalunternehmerin auf die Energieeffizienz des neuen Gebäudes, das den Minergie-Standard erfüllt.

In Zürich erstellt die Steiner AG derzeit mit dem Projekt GLC ein modernes Entwicklungs- und Laborgebäude für die Eidgenössische Technische Hochschule (ETH). Der siebenstöckige Neubau mit einer Geschossfläche von rund 22 500 m² fügt sich harmonisch in das Universitätsquartier ein und ergänzt das bestehende Raumangebot der ETH mit zusätzlichen Hörsälen, diversen Medizintechnik-Laboratorien, Forschungsplattformen und einem neuen Gastronomieangebot mit 150 Plätzen. Die hohen Ansprüche an ei-



ne zukunftsweisende, bahnbrechende medizintechnische Forschung erfordern einen entsprechend spezialisierten Innenausbau für die hochentwickelten Technologieplattformen.

PROBENRÄUME, LABORS UND BEGEGNUNGSFLÄCHEN

Ob Umbau, Renovation oder Umnutzung – Steiner AG analysiert jedes noch so komplexe Umbau- und Renovationsprojekt individuell und erarbeitet massgeschneiderte Lösungen auf Basis seines Design-to-Cost-Ansatzes. Für die Hochschule der Künste (HKB) in Bern verwandelte das Unternehmen beispielsweise ein ehemaliges Hochregallager aus den 80er Jahren in eine moderne Bildungsstätte für Musik.

Im Rahmen der umfassenden Sanierung und eines Umbaus wurde eine reibungslose Erschliessung des Gebäudes für 450 Studenten erzielt. Auf drei Etagen entstanden Unterrichts-, Übungs- und Seminarräume, ein neues Auditorium sowie verschiedene Büro- und Verwaltungsräume. Alles erschlossen über neue Zugänge, Treppen und Korridore.

Besondere Anforderungen stellte das Projekt im Hinblick auf die Akustik. Sie musste den jeweiligen Nutzungsbereichen entsprechen: darunter 20 Übungskojen mit spezifischen Akustikdämmelementen zur freien Verfügung und ein akustisch optimiertes Auditorium mit 110 Sitzplätzen. Alle gebäudetechnischen Anlagen sind mittels eines Gebäudeleitsystems zentral bedien- und überwachbar. Über einen Webserver kann orts- und zeitunabhängig auf das Leitsystem zugegriffen werden. Der

thermische Komfort in den verschiedenen Räumen und Zonen wird durch ein Einzelraum-Regelungssystem sichergestellt.

RESPEKTvoller UMGANG MIT ARCHITEKTONISCHEM ERBE

Das in den 1970er Jahren errichtete Gymnasium Strandboden in Biel vereint elegante Leichtigkeit mit geometrischer Strenge. Steiner AG sanierte den dreiteiligen Gebäudekomplex vollständig, während die Sporthalle eine Teilsanierung erhielt. Darüber hinaus erweitert ein dreistöckiger Neubau die Ausbildungsmöglichkeiten der Schule im Bereich Naturwissenschaften. Während der Bauarbeiten boten Provisorien Raum für zirka 500 Schüler und ermöglichten damit, den Schulbetrieb aufrechtzuerhalten. Der Erweiterungsneubau trägt das Energielabel Minergie-P-ECO, die sanierten Gebäudeteile das Siegel Minergie-Standard Neubau.

Die Zukunftsfähigkeit einer Gesellschaft spiegelt sich an wenigen Orten so eindrücklich wie in ihren Bildungseinrichtungen. Bildung gehört ins Zentrum der Gesellschaft und bestimmt weitgehend über deren Möglichkeiten. Mit ihrem professionellen Know-how realisiert die Steiner AG Bauten, die diesem Auftrag gerecht werden. ■



***GERALD BRANDSTÄTTER**

Der Autor ist Fachjournalist und verfasst regelmässig Artikel zu den Themen Architektur, Innenarchitektur und Design für Fachmagazine und Tageszeitungen (www.conzept-b.ch).

DURCH DIE AUGEN DES HAUSES

Fenster mit Glas existieren seit rund 2000 Jahren. Dennoch gibt es auch heute noch Innovationen, die die Funktion, Benutzerfreundlichkeit, Wärme- oder Schallschutz weiter optimieren.

TEXT – GERALD BRANDSTÄTTER*



Der Fenstertyp «Synfinity» von 4B ist ein neuartiges Fassadensystem, mit maximalem Glasanteil und uneingeschränkter horizontaler Ausweitung.

BILD: 4B AG

► 100 JAHRE ALTE RAHMEN

Eine Öffnung in einer Wand oder im Dach eines Bauwerkes wird gemeinhin als Fenster bezeichnet. Es übernimmt die Funktion der Belichtung, Belüftung sowie Aussicht und hält Witterungseinflüsse ab. Im Gegensatz zur Tür fehlt dem Fenster die Funktion des Durchgangs.

Der älteste Werkstoff für Fenster ist Holz. Dessen wichtigste Vorteile sind die gute Wärmedämmung und die leichte Bearbeitbarkeit. Viele noch erhaltene historische Fenster zeigen, dass Holzfenster bei guter Pflege oder geringem Witterungseinfluss ein Alter von deutlich über 100 Jahren erreichen können. Heute werden neben Holz zur Herstellung von Rahmen und Flügeln Werkstoffe wie Aluminium, Kunststoff und Stahl eingesetzt. Zudem nutzen Kombinationen wie Holz-Aluminium und Kunststoff mit Aluminium-Vorsatzschale die Vorteile des jeweiligen Materials.

ELEKTRONISCH REGULIERBAR

Trotz der seit dem 1. Jh. v. Chr. bekannten Typologie des Glasfensters und der seit hundert Jahren kontinuierlichen Verbesserung der Eigenschaften, werden immer wieder neue Fenstersysteme entwickelt und weitere Optimierungen erreicht.

Die heutigen Standards fordern wind- und wetterdichte Fenstersysteme, die jeweils höchsten Anforderungen an Wärmedämmung, Schallschutz, Einbruchsicherheit und Ästhetik genügen müssen.

Fenster sind nicht nur dichter, dämmender und sicherer geworden, mittlerweile sind sie sogar smart: Sensoren am Fensterrahmen messen CO₂-Verbrauch, Luftfeuchtigkeit, Temperatur und Öffnungszyklen, um die Funktionalität und den Energieverbrauch im Gebäude konstant zu optimieren. Eine der jüngsten Errungenschaften im Bereich Wartung heisst «Predictive Maintenance»: Statt in fixen Zeitabständen einen Service am Fenster zu machen (auch wenn das Fenster kaum geöffnet wurde), gibt ein Sensor exakte Angaben zu den Öffnungsaktivitäten und meldet diese via Steuerungssoftware dem Facility Manager oder dem Fensterhersteller. Dieser löst dann die nötigen Wartungsarbeiten aus. Und sogar das Glas «denkt» mit: Mit dimmbarem elektrochromen Glas sind Tageslichteinstrahlung, Solarwärme und Blendschutz über variabel tönbare Zonen elektronisch regulierbar. Per Knopfdruck lässt sich die Lichtdurchlässigkeit zwischen 1% und 60% variieren. In jedem Zustand garantiert das spezielle Glas freie Sicht nach draussen und sorgt so für maximalen thermischen und optischen Komfort im Inneren des Gebäudes.

In puncto Arbeits-, Wohn- und Lebensqualität, Sicherheit, Funktionalität sowie effizienter Energienutzung setzen Fenster mit Smart-Window-Technologie neue Massstäbe. Das sensorbasierte Überwachen und Steuern von Fenster- und Fassadenelementen ist ein weiterer Baustein zur Komplettierung des Smart Buildings in seiner Gesamtheit.

«SYNFINITY» – DIE ENDLOS FASSADE

Die folgenden Beispiele zeigen den momentanen Entwicklungsstand bei Fenstern. Mit Synfinity präsentiert 4B ein neuartiges Fassadensystem, das Synergien schafft zwischen Technologie, Ästhetik, Modularität und Systematik. Das Resultat sind Fassaden mit maximalem Glasanteil und unendlicher horizontaler Ausweitung – ohne Systemwechsel. Synfinity erlaubt Architekten, Fassaden völlig neu zu planen. Konkret: Glasfronten mit maximalem Glasanteil und grossformatigen Elementen von bis zu fünf Meter Breite können dank Kupplungselementen unendlich aneinandergereiht werden. Variable Eckzusammenbauten von 90° bis 180°, eine Vielzahl an Einsatzelementen, Ganzglasecken und schmalste Ansichtsbreiten erlauben geschosshohe Fensterbänder ohne Unterbruch. Durchgehende Bauanschlüsse ohne Systemwechsel schaffen Grosszügigkeit und ein homogenes Design.

MINIMALSTE ANSICHTSBREITEN

Seit der Markteinführung von Janisol Arte hat die Jansen AG die Einsatzmöglichkeiten des thermisch getrennten Stahlprofilsystems erweitert. Neu präsentiert Jansen Drehkippenfenster aus dem System Janisol Arte. Ihre Bezeichnung «Janisol Arte 66» ist

eine Referenz an die Bautiefe von nur 66 Millimetern. Die schmalen Profile mit einer Ansichtsbreite von lediglich 25 bzw. 40 Millimetern bei Festverglasungen ergeben feingliederige und dennoch stabile Konstruktionen mit einem hohen Glasanteil und exzellenter Wärmedämmung. Mit dem verdeckt liegenden Beschlag entspricht das System der Nachfrage von Architekten und Planern nach durchgängiger Gestaltung und klarer Linienführung.

DIE ROTIERENDE WAND

Sie ist die perfekte Lösung für grosszügige Eingangsbereiche. Die «Pivottüre» von Air-Lux verbindet aussergewöhnliches Design mit einer Öffnung von maximal drei Mal fünf Metern oder 1,5 Tonnen Gewicht. Durch ihre spezielle Öffnungsweise um eine zentrale oder laterale Rotationsachse erzeugt sie einen eleganten Eindruck. Dabei ermöglicht sie zugleich besonders breite und hohe Türblätter aus Glas oder anderen Materialien, die als Ganzes aus dem Weg schwingen und gross dimensionierte Durchgänge freigeben. Elektronische Komponenten für die Überwachung der Schliessstellung und Verriegelung der Türen ermöglichen ein bequemes Ansteuern und Überwachen der Drehtüre über die Haustechnik (Alarmanlage, Hausleitsystem etc.).



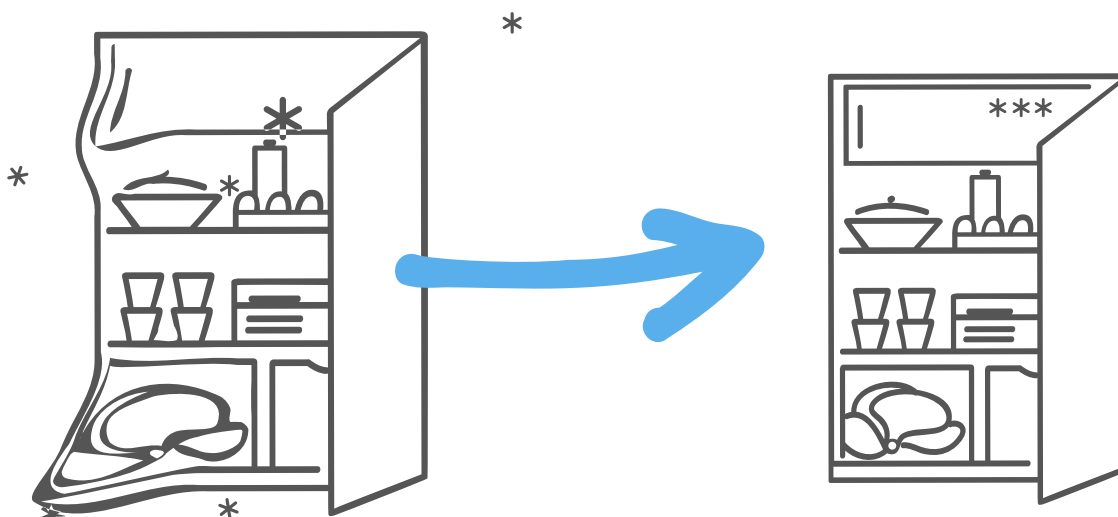
***GERALD BRANDSTÄTTER**

Der Autor ist Fachjournalist und verfasst regelmässig Artikel zu den Themen Architektur, Innenarchitektur und Design für Fachmagazine und Tageszeitungen (www.conzept-b.ch).

ANZEIGE

Gerät kaputt? Anruf genügt!

**SANITAS
TROESCH**



Basel 061 337 35 00, Biel 032 344 85 44, Chur 081 286 73 73, Crissier 021 637 43 70, Jona 055 225 15 55, Köniz 031 970 23 42, Rothrist 062 287 77 87, St. Gallen 071 282 55 03, Thun 033 334 59 59, Winterthur 052 269 13 69, Zürich 044 446 12 23

Küchenexpress | Eine Dienstleistung von Sanitas Troesch

kuechenexpress.ch

WOHNEN IN SPÄTEREN LEBENSPHASEN

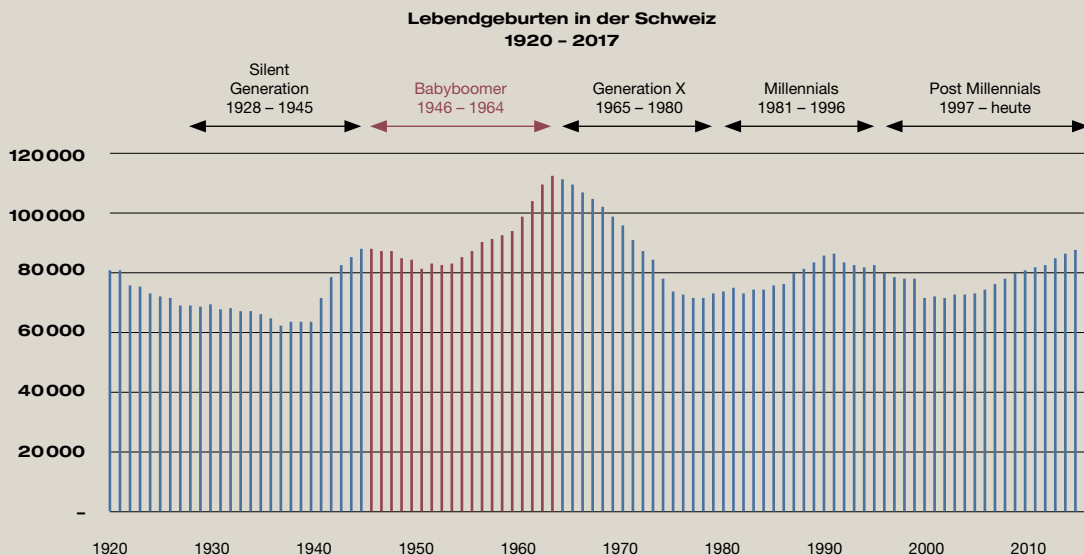
Die geburtenstarken Jahrgänge der Babyboomer rücken in der Alterspyramide weiter nach oben und definieren das Bild des Älterwerdens neu. Dies schlägt sich auch in den Wohnbedürfnissen und Anforderungen an das Wohnumfeld nieder.

TEXT – CLAUDIA FELSBERGER*

ABBILDUNG 1

LEBENDGEBURTEN IN DER SCHWEIZ 1920–2017 MIT KOHORTENEINTEILUNG

Quelle: BFS, 2018



▶ BABYBOOMER IM FOKUS

Die Generation der Babyboomer steht für einen bisher ungekannten gesellschaftlichen Wandel. Nach gängiger Definition werden in der Schweiz die geburtenstarken Jahrgänge von 1946 bis 1964 den Babyboomern zugerechnet (siehe Abbildung 1). Die klassischen Babyboomer sind im Jahr 2020 somit zwischen 56 und 74 Jahre alt und pensioniert, resp. treten innert der nächsten zehn Jahre von der Erwerbstätigkeit in die Pensionierung über.

Eine für die Immobilienbranche bedeutsame Entwicklung ist mit der doppelten demografischen Alterung infolge des Nachrückens der bevölkerungsstarken Babyboomer bei gleichzeitiger Erhöhung der Lebenserwartung zu beobachten. Schweizweit wird im Referenzszenario des Bundesamts für Statistik BFS davon ausgegangen, dass sich der Anteil der Personen über 55 Jahre von rund 33% im Jahr 2020 auf ca. 40% im Jahr 2045 erhöhen wird. Dies entspricht einer Wachstumsrate von 28%, resp. absolut betrachtet einer Zunahme von rund 1,1 Mio. Personen. Die Babyboomer werden bei dieser Entwicklung eine entscheidende Rolle spielen.

Menschen in späteren Lebensphasen werden nicht nur anteilmässig zunehmen. Geprägt vom wirtschaftlichen Aufschwung der Nachkriegszeit, dem Ausbau des Sozial- und Bildungssystems und der

gesellschaftlichen Liberalisierung weisen die Babyboomer andere Werthaltungen und Lebensvorstellungen als vorherige Generationen auf. Sie pflegten einen aktiven Lebensstil und sind kritischere Konsumenten, auch in Bezug auf ihre Wohnung und ihr Wohnumfeld. In Hinblick auf das spätere Lebensalter wird ein möglichst langes, autonomes Wohnen in den «eigenen vier Wänden» bevorzugt. Dies ist jedoch nicht mit Immobilität gleichzusetzen. Sofern das Angebot den Bedürfnissen gerecht werden kann, stehen die Babyboomer einem Umzug in der spät- oder nachberuflichen Lebensphase durchaus offener gegenüber als ihre Elterngeneration. Das private Wohnen



DIE WOHNBEDÜRFNISSE DER BABYBOOMER SIND HETEROGEN UND WERDEN EHER VON DER JEWEILIGEN LEBENSFORM UND LEBENSITUATION ALS VOM ALTER BESTIMMT.



in älteren Jahren unterscheidet sich dabei grundsätzlich nicht von dem in anderen Lebensphasen. Mit zunehmendem Alter gewinnen jedoch die Grundbedürfnisse

Autonomie und Sicherheit an Bedeutung (siehe Einordnung privates Wohnen im Alter in Abbildung 2).

Unter diesen Gesichtspunkten wurde im Rahmen einer Currem-Abschlussarbeit die Wohnmobilität der Babyboomer und deren Umzugskriterien am Beispiel des Zwicky Areals in den Gemeinden Wallisellen und Dübendorf näher betrachtet. Die empirische Untersuchung erfolgte anhand von zwölf Tiefeninterviews mit Personen der Babyboom-Generation, die in den letzten Jahren in das Neubauquartier umgezogen sind. Aufgrund der Fokussierung auf ein spezifisches Areal und der kleinen Stichprobe besteht kein Repräsentationsanspruch. Der nachfolgende Abriss über die wesentlichsten Erkenntnisse soll jedoch zu einer Diskussion von Kunden- und Nutzerbedürfnissen in der Immobilienbranche anregen.

UMZUGSMOTIVE

Bei den befragten Personen sind die häufigsten Umzugsmotive den sogenannten Pull-Faktoren (d. h. Faktoren, die für eine neue Wohnsituation sprechen) zuzuordnen. Für den Umzug auf das Zwicky Areal sprachen hauptsächlich der Wunsch nach zentralerem Wohnen, die gute Erschliessung mit dem öffentlichen Verkehr und eine selbstbestimmte Veränderung der Wohnform, wie zum Beispiel der Erwerb von Wohneigentum (siehe

Die Babyboomer legen Wert auf eine autonome, flexible Lebensgestaltung.

BILD: 123RF.COM



Abbildung 3). Mit dem Übergang in das nachberufliche Leben treten vermehrt private Interessen und Zeit als kostbares Gut in den Vordergrund. In diesem Kontext gewinnen moderne, unterhaltsarme Wohnungen in stadtnaher Lage an Attraktivität gegenüber Wohnungen und Einfamilienhäuser im periurbanen Raum.

Bei den Push-Faktoren (d. h. Einflussfaktoren, die gegen die aktuelle Wohnsituation sprechen) ist ein heterogenes Bild zu beobachten. Ein mehrfach angeführter Aspekt betrifft das mangelnde Wohnungsangebot am Herkunftsort. Dies ist zum einen in Bezug auf das Immobilienangebot an sich zu verstehen, zum anderen ist aber auch eine explizite Selektivität hinsichtlich der Lage- und Wohnqualitäten gegeben. Das Marktangebot kann somit als eine wesentliche Komponente bei der Umsetzung der veränderten Wohnbedürfnisse verstanden werden. Finanzielle Gründe in Form einer Reduktion der Mietkosten rücken insbesondere für ältere Personen, Alleinstehende und Familien in den Vordergrund.

KRITERIEN WOHNORT- UND WOHNUNGSWAHL

Die Babyboomer legen Wert auf eine autonome, flexible Lebensgestaltung. Ein zentraler, gut versorgter Wohnstandort bildet die Grundlage hierfür. Am Zwicky Areal werden insbesondere die urbanen Qualitäten mit der identitätsstiftenden Verbindung von historischen Industriebauten und Neubau sowie dem kleinräumigen Nebeneinander von verschiedenen Nutzungen geschätzt. Ein weiterer Aspekt kann unter dem Grundsatz «Lage, Lage, Produkt» subsummiert werden. Insbesondere seitens der Wohnungskäufer wurde neben dem Standort die Grundrissqualität als wesentliches Entscheidungskriterium angeführt, wofür auch längere Suchperioden in Kauf genommen wurden. Für einkommensschwächere (ältere) Personen und Familien stellten flächeneffiziente Wohnungen mit erschwinglichen Stückmieten ein wesentliches Kriterium dar.

In Bezug auf das Wohnumfeld ist der Wunsch nach dem Wohnen in einem durchmischten, lebendigen Quartier und einem wohnlichen, hindernisfreien Aussenraum hervorzuheben. Nachdem der Bewegungsradius mit zunehmendem Alter kleiner wird, wirken sich ein ansprechender begrünter Aussenraum, Vertrautheit mit der Umgebung und Bewegungsmöglichkeiten im Quartier positiv auf das Wohlbefinden und die Wohnzufriedenheit aus. ▶

ABBILDUNG 2: EINORDNUNG PRIVATES WOHNEN IM ALTER

Quelle: Eigene Darstellung auf Basis der «Age-Wohnmatrix»

| Zentrale Aspekte | | Wohnangebote für ältere Menschen | | |
|------------------------------|------------------------------|---|--|---|
| Vorsorgung (Sicherheit) | Pflege | Individuell geregelte, ambulante Hilfsleistungen z. B. private Pflegedienstleistungen, externe Spitex, Anstellung Care-Person | Individuell, z. T. auch kollektiv geregelte, ambulante Hilfsleistungen z. B. private Pflegedienstleistungen, externe Spitex | Stationär gewährleistet Hauseigene Pflegedienstleistungen |
| | Betreuung | Familiäre Unterstützung / Beizug von externen Serviceleistungen z. B. Wohnungsreinigung, Wäscheservice, Mahlzeitendienste, Online-Angebote | Gegenseitige Unterstützung durch die Bewohner / Beizug von externen Serviceleistungen z. B. Wohnungsreinigung, Wäscheservice, Online-Angebote | Organisiertes Dienstleistungsangebot z. B. Dienstleistungsverträge für «Leistungspakete», Dienstleistungskataloge für Einzelleistungen |
| | Soziale Einbindung | Freizeitangebote und Partizipation im Quartier, Nachbarschaften Vernetzung im Quartier | Aktive Beteiligung am Gemeinschaftsleben «Zusammen wohnen» mit privaten Räumen oder eigener Wohnung | Gemeinsame Einrichtungen / Freizeitangebote z. B. Veranstaltungen, Gymnastik, Unterhaltung |
| | Wohnform | Individuelle Wohnformen «Zu Hause alt werden» «Ageing in place» | | Institutionell betriebene Wohnformen (Appartement resp. Zimmer mit Untermiet-, Pensions- oder Pflegevertrag) |
| | Ausgewählte Beispiele | Private Wohnung, gegebenenfalls mit Beizug von Serviceleistungen («Wohnen mit Service») | Alters-WG, Altershausgemeinschaft, Mehrgenerationenhaus, Alterswohnungen, Alterssiedlung | Altersheim, Altersresidenz, Alterszentrum, Pflegeheim / Pflegezentrum, Pflegewohngruppe |
| | | Privat | Organisiert | Institutionell |
| Wohntypus (Autonomie) | | | | |
| Autonomie | | | | |

NACHBARSCHAFTLICHE INTERAKTIONEN UND SOZIALE EINBINDUNG

Die soziale Einbindung der Bewohner im Quartier hat in den letzten Jahren in den Sozial- und Raumwissenschaften eine verstärkte Aufmerksamkeit erhalten. In Bezug auf nachbarschaftliche Interaktionen deuten die Gespräche mit den vorwiegend jüngeren Babyboomern diesbezüglich auf eine gewisse Ambivalenz hin. Während grundsätzlich eine Offenheit für nachbarschaftliche Kontakte gegeben ist, ist eine zu grosse Nähe oder ein verpflichtendes Engagement nicht erwünscht. Zum Teil wird selbst eine gewisse Anonymität präferiert.

Als wichtigste Voraussetzung gilt für sämtliche Personen die Freiwilligkeit, sowohl hinsichtlich einer möglichen Nachbarschaftshilfe als auch einem Engagement im Quartier. Es scheint, dass es in Bezug auf die sogenannten weichen Faktoren eine Balance zu finden gilt, die einerseits der gesellschaftlichen Individualisierung gerecht wird, andererseits auf Freiwilligkeit basiert und Kontaktmöglichkeiten bietet. Nicht nur das Quartier an sich, sondern auch das soziale Gefüge benötigt Zeit und geeignete Rahmenbedingungen, um sich zu entwickeln.

FAZIT

Aus der empirischen Untersuchung kann geschlossen werden, dass die Babyboomer zentrale, gut erschlossene Lagen mit urbanen Qualitäten präferieren. Die befragten Personen leben grossteils in Ein- bis Zweipersonenhaushalten und sind durch pluralistische Lebensweisen charakterisiert. Die Umzugsmotive variieren breit – von einer Veränderung der Wohnform, über ökonomische Aspekte bis hin zu persönlichen oder familiären Beweggründen. In diesem Zusammenhang ist anzuneh-

ABBILDUNG 3: UMZUGSMOTIVE DER BEFRAGTEN PERSONEN

Quelle: Claudia Felsberger

| Unmittelbare Umzugsmotive der befragten Personen | | |
|--|--|--|
| Kriterium | Push-Faktoren | Pull-Faktoren |
| Lage / Standort | | <ul style="list-style-type: none"> – Zentraler Wohnen / Nähe Stadt Zürich – Nähe Flughafen Zürich – Gute Erschliessung mit dem ÖV und MIV |
| Wohnumfeld / Quartier | | <ul style="list-style-type: none"> – Urbanes Neubauquartier – Identität Zwicky Areal – Spannungsfeld Entwicklungsgebiet |
| Wohnform / Wohnung | <ul style="list-style-type: none"> – Verkleinerung der Wohnfläche (Reduktion Arbeitsaufwand Einfamilienhaus) – Vergrösserung der Wohnfläche – Unsicherheit Entmietung | <ul style="list-style-type: none"> – Wunsch nach Wohneigentum – Genossenschaftliches Wohnen – Wohnqualität (moderne Wohnung / Erstbezug, Wohnen im Hochhaus, Fernsicht) – Nachhaltigkeit |
| Ökonomische Aspekte | <ul style="list-style-type: none"> – Preiswerter Wohnen | <ul style="list-style-type: none"> – Wohneigentum für die zweite Lebenshälfte |
| Persönliche / familiäre Aspekte | <ul style="list-style-type: none"> – Gesundheitliche Gründe / Mobilität (barrierefreie Wohnumgebung) – Wegzug vom ländlich-traditionellen Umfeld in ein urbanes Wohnquartier | <ul style="list-style-type: none"> – Neue Lebensphase / Neuorientierung – Flexibilität und Zeit für gemeinsame Aktivitäten – Nähe von Familienmitgliedern / Freundeskreis |
| Wohnungsmarkt | <ul style="list-style-type: none"> – Mangelndes Angebot an Eigentumswohnungen am vorherigen Wohnort – Höhere Wohnungsmieten in der Stadt Zürich | <ul style="list-style-type: none"> – Verfügbarkeit Wohnungsangebot |

men, dass die Wohnbedürfnisse von Menschen in späteren Lebensphasen weniger vom Alter als von der jeweiligen Lebenssituation und Lebensform bestimmt werden.

Auf die Wohnung bezogen werden im Hinblick auf die nachberufliche Lebensphase nicht spezifische, altersgerechte Wohnungen, sondern Wohn- und Aufenthaltsqualitäten gesucht. Für zukünftige Immobilienentwicklungen erscheint in diesem Zusammenhang eine fundierte, kunden- und nutzerorientierte Produktentwicklung sowie eine nachhaltige Quartierentwicklung zentral. Das

Motto für die Babyboomer könnte zusammenfassend lauten: individuelles, privates Wohnen in einem vielfältigen, lebendigen Quartier und einer guten – aber nicht inszenierten – Nachbarschaft. ■

DIE GRUNDLAGE DIESES ARTIKELS BILDET DIE ABSCHLUSSARBEIT «PRIVATES WOHNEN IN SPÄTEREN LEBENSPHASEN», DIE AN DER UNIVERSITÄT ZÜRICH ZUR ERLANGUNG DES MASTER OF ADVANCED STUDIES IN REAL ESTATE GESCHRIEBEN WURDE.



*CLAUDIA FELSBERGER

Die Autorin ist Projektleiterin Business Development bei der Halter AG.



Investieren Sie in Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – mit einer Aus- und Weiterbildung der SVIT Swiss Real Estate School!

Kurse und Seminare unter www.svit-sres.ch

IM DIENSTE DER NACHWUCHS- FÖRDERUNG

In den Branchen Treuhand und Immobilien unterstützt der brancheneigene Berufsbildungsfonds die Rekrutierung und Förderung des Nachwuchses.

TEXT – PASCAL STUTZ*

▶ HELLO CAREER

Die OKGT (Organisation kaufmännische Grundbildung Treuhand/Immobilien) zeichnet sich verantwortlich für die Ausbildung der Lernenden in der Branche Treuhand/Immobilien. Darüber hinaus bietet die OKGT viel-

den Branchen Treuhand und Immobilien auseinandersetzen. Verschiedene Blogbeiträge von Lernenden geben Einblick in den vielfältigen Arbeitsalltag während einer Berufslehre und sollen so die Jugendlichen gezielt ansprechen. Auf der Website integriert ist ebenfalls ein

wird der direkte Austausch mit potenziellen Lernenden und deren Bezugspersonen gesucht. An den Messeständen wird die OKGT von Lernenden und Berufsbildnern unterstützt, welche den Interessierten über die vielfältigen Möglichkeiten in unserer

LEHRSTELLEN- PLATTFORM

Integriert in die Website von Hello Career ist ebenfalls eine Lehrstellenplattform, welche spezifisch auf die offenen Lehrstellen unserer Branchen ausgerichtet ist. Sämtliche Unternehmen, welche eine KV-Lehrstelle im Treuhand- oder Immobilienbereich ausschreiben, können von einem kostenlosen Angebot profitieren und die Lehr-



Stand an den Berufsbildungsmessen der OKGT zur Kampagne «Hello Career» zur Rekrutierung zukünftiger Lernender für die Branchen.

BILDER: ZVG

fältige Unterstützung im Rahmen der Rekrutierung und Förderung des Branchennachwuchses. Die finanziellen Mittel für diese Massnahmen stammen aus dem allgemein verbindlichen Berufsbildungsfonds, in welchen sämtliche Unternehmen aus der Branche ihren Beitrag leisten.

Mit der Plattform «Hello Career» (www.hello-career.ch) bietet die OKGT eine Anlaufstelle für Jugendliche und Eltern, die sich mit einer kaufmännischen Grundbildung in

Quiz, welches die Jugendlichen in spielerischer Form mit Themen rund um Treuhand und Immobilien in Berührung bringt.

BERUFSMESSEN UND INFORMATIONSV- ANSTALTUNGEN

Unter dem Label «Hello Career» ist die OKGT in Zusammenarbeit mit den vier Trägerverbänden Expert-suisse, SVIT, Treuhand Suisse und USPI an verschiedenen Berufsmessen in der ganzen Schweiz präsent. Auch hier

Branchen Auskunft geben.

Vermehrt möchte die OKGT auch mit selbst organisierten Informationsanlässen in den Regionen präsent sein. Neben ersten Anlässen in der Zentralschweiz werden nun weitere Standorte in der ganzen Schweiz aufgebaut. In direktem Kontakt mit den Schulen vor Ort wird auf die Anlässe aufmerksam gemacht, um so gezielt die an der kaufmännischen Ausbildung in unseren Branchen interessierten Jugendlichen anzusprechen.

stellen publizieren. Die Kooperation mit «gateway.one» stellt dabei sicher, dass die publizierten Lehrstellen einem breiten Publikum zugänglich sind und auf einer der wichtigsten Plattformen für Lehrstellen präsent sind. Mit diesem Angebot möchten wir die Lehrbetriebe in ihren Rekrutierungsmassnahmen unterstützen.

FINANZIELLER SUPPORT FÜR LEHRBETRIEBE

Die Branchen Treuhand und Immobilien sind auf beruflichen Nachwuchs angewiesen. Entsprechend wichtig sind die Ausbildungsbetriebe. Aktuell bilden rund 800 Lehrbetriebe gegen 1500 Lernende aus. Es ist den Branchenverbänden ein grosses Anliegen, dass die Ausbildungsbetriebe Wertschätzung erfahren und sich auch weiterhin für die Ausbildung der Jugendlichen engagieren. Deshalb werden sämtliche Lehrbetriebe aus dem Berufsbildungsfonds finanziell unterstützt. Im ▶

Moment sind dies 500 CHF pro Lehrjahr und pro Lernenden.

BERUFSBILDUNGSFONDS - ZWECK UND FINANZIELLE MITTEL

Sämtliche oben erwähnten Aktivitäten und der finanzielle Support an die Ausbildungsbetriebe werden über den brancheneigenen Berufsbildungsfonds finanziert. Der für allgemein verbindlich erklärte Berufsbildungsfonds der Branchen Treuhand und Immobilien ist für sämtliche Betriebe unserer Branchen verpflichtend, die Beiträge bewegen sich dabei zwischen 200

und 1000 CHF pro Jahr und sind abhängig von der Grösse der jeweiligen Unternehmung. Träger des Berufsbildungsfonds sind die vier Verbände Expert-suisse, SVIT, Treuhand Suisse und USPI.

Zweck des Berufsbildungsfonds ist es, dass sämtliche Unternehmen der Branchen einen moderaten Beitrag zur Rekrutierung und Förderung des Branchennachwuchses leisten. Ohne diese solidarischen Beiträge wären die beschriebenen Projekte nicht umsetzbar.

Durch den Berufsbildungsfonds werden die Kosten von allen Betrieben der Branchen getragen und nicht allein auf die Ausbildungsbetriebe überwält.

Die vier Trägerverbände legen grossen Wert auf Professionalität und Effizienz. Sie verpflichten daher die Geschäftsstelle, die administrativen Kosten so tief als mög-

WEITERE INFORMATIONEN

Auf der Website des Berufsbildungsfonds (www.bildungsfonds.ch) finden Sie weitere Informationen, sei es bezüglich gesetzlicher Grundlagen und dem Reglement des Berufsbildungsfonds oder auch die Jahresberichte mit der Darlegung, wie die finanziellen Mittel eingesetzt werden.

lich zu halten. Für die zweckmässige Verwendung der Gelder sorgt eine unabhängige Revisionsstelle. Zudem untersteht der Berufsbildungsfonds Treuhand und Immobilien-treuhand der Aufsicht des Staatssekretariats für Bildung, Forschung und Innovation (SBFI). Damit sind die Transparenz und Kontrolle der Gelder gewährleistet. ■



***PASCAL STUTZ**

Der Autor ist Verwaltungsratspräsident OKGT / BBF und CEO SVIT Zürich.

ANZEIGE

ZU VERKAUFEN / NACHFOLGEREGELUNG

Immobilienverwaltung im Raum Biel/Seeland

- Gute und zweckmässige Infrastruktur
- 4 Mitarbeiter
- Interessantes und breit abgestütztes Portefeuille von Miet- und Stockwerkeigentumsliegenschaften
- Durchführung von Sanierungen
- Verkauf von Liegenschaften
- Netzwerk mit Erweiterungspotential

**Solvente Interessenten melden sich unter Chiffre Nr. 220039 an:
E-Druck AG, Lettenstrasse 21, Postfach 363, 9016 St. Gallen**

SEMINARE UND TAGUNGEN DER SVIT SWISS REAL ESTATE SCHOOL

23.06.2020

Modul 1, Bauschäden
(Onlineseminar Umbau)

29.06.2020

Modul 3, Leistungsregulative
(SIA-Kurszyklus)

30.06.2020

Modul 2, Radon
(Onlineseminar Umbau)

06.07.2020

Modul 4, Vergabewesen
(SIA-Kurszyklus)

07.07.2020

Modul 3, Schimmel
(Onlineseminar Umbau)

17.08.2020

Modul 5, Leistungsprozesse
(SIA-Kurszyklus)

SEMINAR FOTOWORKSHOP FÜR IMMOBILIEN- FACHLEUTE

Verschoben vom 29.04.2020 – lassen Sie sich auf die Interessentenliste setzen und erfahren Sie das neue Datum als Erste/r.

AUSBILDUNGSZIEL

Sie sind in der Lage, in den Anwendungssituationen Ihres Berufsalltags korrekte und ansprechende Bilder aufzunehmen, diese auf Ihrem Computer zu optimieren und für Druck und Internet aufzubereiten. Zudem wenden Sie ein passendes Verfahren für die Archivierung Ihrer Fotodaten an.

ZIELPUBLIKUM

Vermarkter, Bewirtschafter, Bauherren, Architekten, Bauherrenberater, Gutachter, Bewerber, Homestager

REFERENT

Dr. Simon Hallström, Mathematiker, Lehrer und Fotograf, Zürich,
www.simonhallstroem.com

ORT

Hotel Marriott
Neumühlequai 42, 8006 Zürich

SEMINARBEITRAG

CHF 783.- (SVIT-Mitglieder), CHF 972.- (übrige Teilnehmende) inkl. MWST
Darin inbegriffen sind: Seminarunterlagen, Pausengetränke und Mittagessen.

KURSZYKLUS SIA-NORMEN IN DER IMMOBILIEN- WIRTSCHAFT

INHALT

Der Kurszyklus behandelt praxisbezogen SIA-Normen, welche in der Immobilienwirtschaft wichtig sind und häufig Anwendung finden.

(SIA 102, 112, 113, 118, 142, 143, 144, 180, 181, 358, 400, 414/2, 416, 500, 2040, 2051, D 0165, D 0174, D 0213)

ZIELPUBLIKUM

Dieser Kurszyklus richtet sich an Personen, die in der Ausbildung zu einer Berufs- oder Höheren Fachprüfung der Immobilienwirtschaft sind, bereits einen solchen Nachweis besitzen, oder Personen mit langjähriger Immobilienpraxis. Grundkenntnisse werden vorausgesetzt.

REFERENT

Markus Friedli
Ing. Architekt ETH BSA SIA SWB
Lehrgangleiter
Planungs- und Bauprozesse nach SIA
8055 Frauenfeld

ORT

Schulungsräume der
SVIT Swiss Real Estate School AG
Carbahauss, Raum 126/127
Förrlibuckstrasse 30, 8005 Zürich

KURSDATEN

Modul 3, Montag, 29. Juni 2020
Modul 4, Montag, 06. Juli 2020
Modul 5, Montag, 17. August 2020
jeweils von 17.30 bis 20.30 Uhr

TEILNAHMEGEBÜHR

CHF 1450.- (SVIT-Mitglieder),
CHF 1700.- (übrige Teilnehmende)
inkl. MWST. Darin inbegriffen sind
Seminarunterlagen, Sandwich mit Getränk
an den Kursabenden.

Die Buchung von Einzeltagen ist zum Preis von 398 CHF (348 CHF für SVIT-Mitglieder) inkl. MWST möglich.
Bitte beachten Sie, dass Anmeldungen von Personen, welche den ganzen Kurszyklus besuchen, Vorrang haben.

ONLINESEMINARE BAUSCHÄDEN - RADON - SCHIMMEL

INHALT

Umbauen hat gegenüber einem Neubau viele Vorteile, doch Umbauten sind sehr komplex und werden häufig unterschätzt.

An diesen Abenden werden Renovationen und ihre Stolpersteine aus dem Blickwinkel der Bauphysik und der Wohngesundheits beleuchtet. Welche Stolpersteine können bei einer Zustandserfassung verhindert werden? Wie wird eine wirtschaftliche Dämmung bei einem Umbau gemacht?

Ein Umbau kann jedoch auch Schadstoffe wie Asbest oder Radon hervorbringen. Der Umgang verlangt grösste Sorgfalt und fachmännische Sanierung. Wo liegen die Verantwortlichkeiten und wo die Schwierigkeiten?

Verschiedene Aspekte zu Umbauten, deren Tücken und Erfahrungsberichte von Teilnehmenden werden an diesen Abenden miteinander diskutiert.

DATEN ONLINEMODULE

Bauschäden
23. Juni 2020, 17.30 – 20.20 Uhr

Radon, das radioaktive Gas
30. Juni 2020, 17.30 – 20.20 Uhr

Schimmel
07. Juli 2020, 17.30 – 20.20 Uhr

ZIELPUBLIKUM

Immobilienfachleute und weitere interessierte Personen

REFERENT

Stephan Baumann, Bafob GmbH, Bern

VERANSTALTER

Onlineseminar der
SVIT Swiss Real Estate School AG
Giessereistrasse 18, 8005 Zürich
Telefon +41 44 434 78 98
E-Mail info@svit-sres.ch
Website www.svit-sres.ch

SEMINARBEITRAG (INKL. MWST)

CHF 150.- SVIT-Mitglieder,
CHF 180.- übrige Teilnehmende.
Bei gleichzeitiger Buchung aller drei Abendveranstaltungen:
CHF 400.- SVIT-Mitglieder,
CHF 500.- übrige Teilnehmende
Darin inbegriffen sind: Seminarunterlagen in elektronischer Form.

AN- BZW. ABMELDEKONDITIONEN FÜR ALLE SEMINARE (OHNE INTENSIVSEMINARE)

- Die Teilnehmerzahl ist beschränkt. Die Anmeldungen werden in chronologischer Reihenfolge berücksichtigt.
- Kostenfolge bei Abmeldung: Eine Annullierung (nur schriftlich) ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, bis 7 Tage vorher wird die Hälfte der Teilnehmergebühr erhoben. Bei Absagen danach wird die volle Gebühr fällig. Ersatzteilnehmer werden ohne zusätzliche Kosten akzeptiert.
- Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

SVIT Swiss Real Estate School AG, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich, Tel. 044 434 78 98, Fax 044 434 78 99

Anmeldung über
www.svit-sres.ch oder per E-Mail
an info@svit-sres.ch

SACHBEARBEITER- UND ASSISTENZKURSE, HÖHERE AUSBILDUNGEN, BILDUNGS- INSTITUTIONEN UND LEHRGANGSLEITUNG

DIE ASSISTENZ- UND SACHBEARBEITERKURSE – ANGEPASST AN ARBEITS- UND BILDUNGSMARKT

Die Assistenzkurse und der Sachbearbeiterkurs bilden einen festen Bestandteil des Ausbildungsangebotes innerhalb der verschiedenen Regionen des Schweizerischen Verbandes der Immobilienwirtschaft (SVIT). Die Assistenzkurse können in beliebiger Reihenfolge besucht werden und berechtigen nach bestandener Prüfung zum Tragen des Titels «Assistent/in SVIT». Zur Erlangung des Titels «Sachbearbeiter/in SVIT» sind die Assistenzkurse in vorgegebener Kombination zu absolvieren. Als Alternative kann das Zertifikat in Immobilienbewirtschaftung direkt mit dem Kurs in Sachbearbeitung erlangt werden. Sie richten sich insbesondere an Quereinsteigerinnen und Quereinsteiger und dienen auch zur Erlangung von Zusatzkompetenzen von Immobilienfachleuten.

BILDUNGSANGEBOTE

SACHBEARBEITERKURSE SACHBEARBEITER/IN IMMOBILIEN- BEWIRTSCHAFTUNG SVIT

SVIT BERN

02.09.2020 – 15.09.2021
 Mittwoch, 16.15 – 20.00 Uhr
 Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT OSTSCHWEIZ

17.08.2020 – 18.03.2021
 Montag und Donnerstag,
 18.15 – 21.30 Uhr
 bzb Weiterbildung, Buchs SG

11.08.2020 – 10.06.2021

Dienstag und Donnerstag,
 18.00 – 20.30 Uhr
 KBZ, St. Gallen

SVIT ZÜRICH

20.08.2020 – 08.04.2021
 Donnerstag, 09.00 – 15.30 Uhr
 Zürich-Oerlikon

ASSISTENZKURSE ASSISTENT/IN BEWIRTSCHAFTUNG MIET- LIEGENSCHAFTEN SVIT

SVIT AARGAU

11.08.2020 – 12.11.2020
 Dienstag, 18.00 – 20.35 Uhr
 Samstag, 08.00 – 11.35 Uhr
 BSL Berufsschule, Lenzburg

SVIT BERN

12.10.2020 – 06.02.2021
 Montag, 18.00 – 20.30 Uhr
 Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr
 Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT OSTSCHWEIZ

11.08.2020 – 14.01.2021
 Dienstag und Donnerstag,
 18.00 – 20.30 Uhr
 KBZ, St. Gallen

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Kurs 2: 17.08.2020 – 14.12.2020
 (inkl. Kommunikation/
 Methodenkompetenz)
 Montag und Mittwoch,
 18.30 – 21.00 Uhr
 Kasernenplatz 1, Luzern

SVIT ZÜRICH

21.08.2020 – 04.12.2020
 Freitag, 09.00 – 15.30 Uhr
 Zürich-Oerlikon

ASSISTENT/IN IMMOBILIEN- VERMARKTUNG SVIT

SVIT AARGAU

18.08.2020 – 27.10.2020
 Dienstag, 18.00 – 20.35 Uhr
 Samstag, 08.00 – 11.35 Uhr
 BSL Berufsschule, Lenzburg

SVIT BERN

März 2021
 Montag, 17.45 – 21.00 Uhr
 Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr
 Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT ZÜRICH

10.08.2020 – 30.11.2020
 Montag, 18.00 – 20.45 Uhr
 sowie teilweise
 Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr
 Zürich-Oerlikon

ASSISTENT/IN BEWIRTSCHAFTUNG STOCKWERKEIGENTUM SVIT

SVIT AARGAU

11.08.2020 – 13.10.2020
 Dienstag, 18.00 – 20.35 Uhr
 BSL Berufsschule, Lenzburg

SVIT BERN

15.10.2020 – 10.12.2020
 Donnerstag, 18.00 – 20.30 Uhr
 Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT BEIDER BASEL

04.11.2020 – 25.11.2020
 Mittwoch, 08.15 – 16.45 Uhr
 Handelsschule KV, Basel

SVIT GRAUBÜNDEN

30.10.2020 – 14.11.2020
 Freitag, 17.30 – 21.30 Uhr
 Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr
 HWS Graubünden, Chur

SVIT ZÜRICH

02.11.2020 – 07.12.2020
 Montag, 14.30 – 20.45 Uhr
 Zürich-Oerlikon

ASSISTENT/IN LIEGENSCHAFTS- BUCHHALTUNG SVIT

SVIT AARGAU

Modul 2: 15.08.2020 – 19.09.2020
 Samstag, 08.00 – 11.35 Uhr
 BSL Berufsschule, Lenzburg

SVIT BEIDER BASEL

Modul 1: 02.12.2020 – 16.12.2020
 Modul 2: 06.01.2021 – 27.01.2021
 Mittwoch, 08.15 – 16.45 Uhr
 Handelsschule KV, Basel

SVIT BERN

Modul 1: 11.08.2020 – 20.10.2020
 Modul 2: 27.10.2020 – 15.12.2020
 Dienstag, 17.30 – 20.00 Uhr
 Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT GRAUBÜNDEN

Modul 2: 21.08.2020 – 05.09.2020
 Freitag, 17.30 – 21.30 Uhr
 Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr
 HWS Graubünden, Chur

SVIT OSTSCHWEIZ

Modul 1: 11.08.2020 – 03.09.2020
 Modul 2: 15.09.2020 – 10.11.2020
 Dienstag und Donnerstag,
 18.00 – 20.30 Uhr
 KBZ, St. Gallen

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Modul 1: 17.08.2020 – 21.09.2020
 Modul 2: 12.10.2020 – 30.11.2020
 Montag und Mittwoch,
 18.30 – 21.00 Uhr
 Kasernenplatz 1, Luzern

SVIT ZÜRICH

Modul 2: 25.08.2020 – 27.10.2020
 Dienstag und Donnerstag,
 18.00 – 20.45 Uhr
 Zürich-Oerlikon

ASSISTENT/IN IMMOBILIEN- BEWERTUNG SVIT

SVIT BERN

13.10.2020 – 03.12.2020
 Dienstag und Donnerstag,
 17.45 – 21.00 Uhr
 Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT ZÜRICH

17.08.2020 – 30.11.2020
 Montag, 18.00 – 20.45 Uhr
 sowie teils
 Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr
 Zürich-Oerlikon

COURS D'INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE

03.09.2020 – 07.10.2020
 Examen: 28.10.2020
 Lausanne

28.10.2020 – 02.12.2020
 Examen: 16.12.2020
 Genève

SPÉCIALISTE EN COMP- TABILITÉ IMMOBILIÈRE

28.08.2020 – 11.12.2020
 Examen: 16 et 17.12.2020
 Lausanne

GESTION TECHNIQUE DU BÂTIMENT

31.08.2020 – 14.12.2020
 Examen: 16 et 17.12.2020
 Lausanne

HÖHERE AUSBILDUNGEN

LEHRGANG BUCHHALTUNGS-SPEZIALIST SVIT

Zürich, Klasse A
 Mittwoch und Samstag,
 8.30 – 16.20 Uhr
 Dauer: 4 Monate

LEHRGANG BEWIRTSCHAFTUNG FA

Jährlicher Start im Januar in den
 Regionen Basel, Bern, Ostschweiz,
 Zentralschweiz, Zürich und der Rom-
 andie sowie alle 2 Jahre in Graubünden
 und dem Tessin.
 Dauer: 12 – 13 Monate

Informationen zu
allen Angeboten:
www.svit-sres.ch

LEHRGANG BEWERTUNG FA

Jährlicher Start im Januar in Zürich,
Bern und in der Regel auch in der
Romandie. Dauer: 18 Monate

LEHRGANG VERMARKTUNG FA

Zürich, Klasse A
Montag und Mittwoch,
17.00 – 20.20 Uhr
Zürich, Klasse B
Dienstag, 08.30 – 16.20 Uhr
Bern, Klasse A
Montag und Mittwoch,
17.45 – 21.00 Uhr
Dauer: 15 Monate

LEHRGANG ENTWICKLUNG FA

Durchführung unregelmässig, in
Zürich und in der Romandie.
Dauer: 18-19 Monate

LEHRGANG IMMOBILIEN- TREUHAND HFP

Jährlicher Start im Januar/Februar
in Zürich, Bern und in der Regel
auch in Luzern und der Romandie.
Dauer: 18-19 Monate

MASTER OF ADVANCED STUDIES IN REAL ESTATE MANAGEMENT

Jährlicher Beginn im Herbst an der
Hochschule für Wirtschaft Zürich
(www.fh-hwz.ch).

BILDUNGSINSTITUTIONEN

SRES BILDUNGS- ZENTRUM

Die SVIT Swiss Real Estate School (SVIT SRES) koordiniert alle Ausbildungen für den Verband. Dazu gehören die Assistenzkurse, der Sachbearbeiterkurs, Lehrgänge für Fachausweise und in Immobilien-treuhand. Weitere Informationen: www.svit-sres.ch

DEUTSCHSCHWEIZ
SVIT Swiss Real Estate School,
Puls 5, Giessereistrasse 18,
8005 Zürich T: 044 434 78 98,
info@svit-sres.ch

WESTSCHWEIZ
(Cours et examens en français)
SVIT Swiss Real Estate School SA,
Avenue Rumine 13, 1005 Lausanne,
T 021 331 20 90
karin.joergensen@svit-school.ch

TESSIN
(corsi ed esami in italiano)
Segretariato SVIT Ticino
Laura Panzeri Cometta
Corso San Gottardo 89,
6830 Chiasso, T 091 921 10 73
svit-ticino@svit.ch

HWZ HOCHSCHULE FÜR WIRTSCHAFT ZÜRICH

SEKRETARIAT
Lagerstrasse 5, Postfach,
8021 Zürich, sekretariat@fh-hwz.ch
+41 43 322 26 00

OKGT ORGANISATION KAUFMÄNNISCHE GRUNDBILDUNG TREUHAND/IMMOBILIEN

Branchenkunde Treuhand- und Im-
mobilienvtreuhand für KV-Lernende

GESCHÄFTSSTELLE
Josefstrasse 53, 8005 Zürich
T 043 333 36 65; F 043 333 36 67
info@okgt.ch, www.okgt.ch

REGIONALE LEHR- GANGSLEITUNGEN IN DEN SVIT-MITGLIEDER- ORGANISATIONEN

Die regionalen Lehrgangslösungen
beantworten gerne Ihre Anfragen zu
Assistenzkursen, zum Sachbearbei-
terkurs und dem Lehrgang Immo-
bilien-Bewirtschaftung. Für Fragen zu
den Lehrgängen in Immobilien-Be-
wertung, -Entwicklung, -Vermark-
tung und zum Lehrgang Immobilien-
treuhand wenden Sie sich an SVIT
Swiss Real Estate School.

REGION AARGAU

Zuständig für Interessenten
aus dem Kanton AG sowie
angrenzenden Fachschul-
und Prüfungsregionen:
SVIT-Ausbildungsregion Aargau
SVIT Aargau, Claudia Frehner
Bahnhofstrasse 55, 5001 Aarau
T 062 836 20 82; F 062 836 20 81
info@svit-aargau.ch

REGION BASEL

Zuständig für die Interessenten aus
den Kantonen BS, BL, dem nach
Basel orientierten Teil des Kantons
SO, Fricktal: SVIT Swiss Real Estate
School c/o SVIT beider Basel,
Aeschenvorstadt 55, 4051 Basel
T 061 283 24 80; F 061 283 24 81
svit-basel@svit.ch

REGION BERN

Zuständig für Interessenten aus den
Kantonen BE, dem Bern orientierten
Teil SO, den deutschsprachigen Ge-
bieten VS und FR:
Feusi Bildungszentrum
Max-Daetwyler-Platz 1, 3014 Bern
T 031 537 36 36; F 031 537 37 38
weiterbildung@feusi.ch

REGION OSTSCHWEIZ

SVIT Swiss Real Estate School
c/o Claudia Strässle
Strässle Immobilien-Treuhand GmbH
Wilerstrasse 3, 9545 Wängi
T 052 378 14 02; F 052 378 14 04
c.straessle@straessle-immo.ch

REGION GRAUBÜNDEN

Regionale Lehrgangslösungen:
Hans-Jörg Berger
Sekretariat: Marlies Candrian
SVIT Graubünden
Bahnhofstrasse 8, 7001 Chur
T 081 257 00 05; F 081 257 00 01
svit-graubunden@svit.ch

REGION ROMANDIE

Lehrgänge in französischer Spra-
che: SVIT Swiss Real Estate School
SA, Avenue Rumine 13, 1005 Lau-
sanne, T 021 331 20 90,
karin.joergensen@svit-school.ch

REGION SOLOTHURN

Zuständig für Interessenten aus
dem Kanton SO,
Solothurn orientierter Teil BE
Feusi Bildungszentrum
Sandmattstr. 1, 4500 Solothurn
T 032 544 54 54; F 032 544 54 55
solothurn@feusi.ch

REGIONE TICINO

Regionale Lehrgangslösungen/
Direzione regionale dei corsi:
Segretariato SVIT Ticino
Laura Panzeri Cometta
Corso S. Gottardo 89, 6830 Chiasso
T 091 921 10 73, svit-ticino@svit.ch

REGION ZENTRALSCHWEIZ

Zuständig für die Interessenten aus
den Kantonen LU, NW, OW, SZ (oh-
ne March und Höfe), UR, ZG
Regionale Lehrgangslösungen:
Daniel Elmiger, Kasernenplatz 1,
6000 Luzern 7, T 041 508 20 19
svit-zentralschweiz@svit.ch

REGION ZÜRICH

Zuständig für Interessenten aus
den Kantonen GL, SH, SZ
(nur March und Höfe) sowie ZH:
SVIT Swiss Real Estate School
c/o SVIT Zürich,
Siewerdstrasse 8, 8050 Zürich
T 044 200 37 80; F 044 200 37 99
svit-zuerich@svit.ch

KOMFORTABLES RAUMKLIMA DANK GEBÄUDETECHNIK

Heizung, Lüftung und Klimakälte machen unseren Alltag unabhängig vom Wetter. Doch welche Rolle spielt diese Technik bei der Bewertung des Gebäudeparks Schweiz? Wir fragen Experten aus der Forschung und Entwicklung.

TEXT – GUNNAR GÄRTNER*

Einblick in den
Swiss Valuation
Congress 2018
im KUK Aarau.
BILD: ZVG



► WERT UND NUTZEN VON GEBÄUDETECHNIK

Der Jahreskongress der Bewertungsexperten-Kammer SVIT im KUK Aarau wurde im Frühjahr auf den 30. Juni 2020 verschoben. Acht spannende Referate, vorgelesen von elf Ökonomen, Ingenieuren, Facility Managern und Experten aus Forschung und Entwicklung, die

sich mit Bewertung komplexer Gebäude mit hohem Installationsgrad für komfortables Raumklima beschäftigen. Die Themenbreite reicht von der übergeordneten immobilienökonomischen Landkarte, weiter zur Gebäudetechnik bis hin zur digitalen Erfassung von Immobilien und deren Bauteile. Der Tag wird moderiert von Stephanie Trachsel

von der Geschäftsstelle SVIT. Bewerter gemeinsam mit dem Präsidenten vom SVIT FM Schweiz Christian Hofmann und dem Präsidenten a. D. Dr. Andreas Meister

Fredy Hasenmaile, Head Real Estate Economics der Credit Suisse AG, wird den diesjährigen Valuation Congress eröffnen mit einem Exkurs in die Immobilienökonomie. Er wird auf die Auswirkungen der aktuellen Krise auf die Immobilienmärkte eingehen sowie auch die Konsequenzen der Tiefzinspolitik. Kann im Pendeln der Schweizer der Grund für steigende Immobilienpreise gefunden werden? Die Zuhörer erhalten zum Abschluss einen «smarten» Einblick in die Zukunft.

VON SCHÄTZERN UND BEWERTUNGSEXPERTEN

Ein schwieriges erstes Halbjahr war geprägt durch die Auswirkungen von Covid-19. Der Präsident der Bewertungsexperten-Kam-

mer SVIT, Gunnar Gärtner, wird aus Sicht der Veranstalter SVIT, SIV und RICS begrüßen und eine kurze Übersicht auf die Auswirkungen auf Immobilienwerte und das Schätzungswesen geben.

Nachdem Einstiegsreferat zur immobilienökonomischen Landkarte gehen Sönke Thiedemann und David Schoch von CBRE tiefer auf die Büroflächenmärkte und Industriemärkte ein. Eine aufschlussreiche Erläuterung über die Anforderungsprofile von Mietern und Corporates zeigt den Zuhörern die Komplexität zur Abschätzung der Unterhaltsaufwände und des langfristigen Investitionsbedarfs bei Gewerbeimmobilien auf.

Alfred Freitag und Peter Amacher von SVLW bringen im ersten Teil vom Kongress noch einen vertieften Einstieg in die Gebäudetechnik: Wie viel Komfort braucht der Mensch? Vom Wetter draus-

ANZEIGE

«DAS WEISS ICH MIT SICHERHEIT:
ENTWEDER VOLL IM BILD,
ODER VOLL INS AUGE!»

Kurt ist Verantwortlicher Sicherheit der gemeindeeigenen Immobilien.

Scannen Sie den QR-Code und lassen Sie sich von Kurt und seinem Team in wenigen Minuten die Vorteile von CAMPOS erklären.

www.campos.ch/video

CAMPOS
MACHT IMMO'S MOBIL.



sen reden wir alle, aber wer spricht vom Innenraumklima? Und zu welchem Preis?

KOMPLEXE ANLAGEN WIRTSCHAFTLICH BETRIEBEN

Nach angeregten Diskussionen und gestärkt vom gemeinsamen Lunch wird es weitergehen zum nächsten Referenten, Christian Erb von Tend AG. Hervorragender Komfort, effiziente Energienutzung und tiefe Jahreskosten sind keine Widersprüche. Gerade bei einer Neupositionierung einer Liegenschaft kann Energie- und Gebäudetechnik sogar als Performance-Booster wirken. Doch wo ist hier der Hebel anzusetzen? Wie können wirtschaftliche und ökologische Synergien genutzt werden?

Am Fallbeispiel des PPP-Modells für das Verwaltungszentrum Neumatt in Burgdorf setzt Markus Haldimann, Geschäftsführer von Hälgi Facility Management AG, die

Planungsparameter dem effektiven Unterhalts- und Betriebsaufwand gegenüber. Wie viel Anlagentechnik steckt in der Europaallee und was gibt es bei der Abnahme und Inspektionen zu beachten? Die Zuhörer erhalten einen spannenden Einblick zum ökonomischen Betrieb von komplexen Anlagen.

WIE DIE BAUBRANCHE DIE KREISLAUFWIRTSCHAFT FÖRDERN KANN

Mit Michel Bohren und Tanja Heublein von CRB tauchen wir ein in die Digitalisierung im Bauwesen. Sie zeigen den Zuschauern anschaulich auf, wie einfach die Anwendung der Baukostenpläne eBKP ist. Der etablierte CRB-Standard für eine elementbasierte Baukostenplanung bekommt im IFC-Datenmodell eine zukunftsweisende Bedeutung.

Zum Abschluss des diesjährigen Kongresses wird Maroles Fischer, Präsidentin Madaster Schweiz, den Zuhörern eindrücklich aufzeigen, wie mit der digitalen Erfassung von Immobilien und deren Bauteile Voraussetzungen für eine Kreislaufwirtschaft geschaffen werden. Wie ist das Kataster für Baumaterialien genau aufgebaut? Ist der ökologische und soziale Nutzen auch ökonomisch nachhaltig? Schweizer Immobilieneigentümer gehen online mit ihren Bauten. ■



*GUNNAR GÄRTNER

Der Autor ist Präsident der Bewertungsexperten-Kammer SVIT und als Bewertungsexperte tätig als Geschäftsführer bei COMRE AG.

Bauproduktion, Bauplanung und Gebäudebewirtschaftung

Höhere Fachschule für Technik

Baukaderschule, dein Sprungbrett zum Erfolg.

gbs.sg.ch

**Kanton St.Gallen
Baukaderschule**



Gewerbliches Berufs- und Weiterbildungszentrum St.Gallen



7000 SERVICE
Leistung aus Leidenschaft

**Reparatur
Verkauf Service
Marken**
von Haushaltgeräten sämtlicher

**Glarus
St. Gallen
Bern**

0848 88 7000
www.service7000.ch

COVID-19 UND BAUABLAUF

Zusätzliche Schutzmassnahmen oder eine verlängerte Bauzeit – Covid-19 hat direkten Einfluss auf den Bauablauf. Doch wer trägt die Verantwortung für die Einhaltung von Vorgaben und wer bezahlt diese? Die Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB gibt Antworten. **TEXT – RETO WESTERMANN***

Die Schutzmassnahmen gegen Covid-19 fordern auf Baustellen vor allem Unternehmer und Bauleitung.
BILD: 123RF.COM

Der Lockdown vom 16. März und insbesondere die Hygienevorgaben sorgen für verschiedene Änderungen im Bauablauf. Bauherren, Bauherrenberater oder Verwalter von Stockwerkeigentümergeinschaften, die gerade bauen, stellen dabei verschiedene rechtliche Fragen. Die Kammer unabhängiger Bauherrenberater KUB hat die Antworten darauf in einem Merkblatt zusammengestellt (siehe Link am Schluss). Untenstehend finden sich einige der wichtigsten Fragen und die Antworten dazu in Kurzform. Ausschlaggebend für den einzelnen Fall sind die vertraglichen Abmachungen zwischen der Bauherrschaft, den Planern und den ausführenden Unternehmern. Ebenso wichtig ist es aber auch – gerade bei Covid-19-Themen – eine einvernehmliche und kulante Lösung zu finden. Die folgenden Antworten gehen davon aus, dass die Planer- und Werkverträge bereits abgeschlossen wurden, bevor die Auswirkungen von Covid-19 absehbar waren und sich daher nun die Frage stellt, was infolge der eingetretenen «ausserordentlichen Lage» aus rechtlicher Sicht gilt.



Wer trägt auf der Baustelle die Verantwortung für die Einhaltung des Gesundheitsschutzes gemäss «Checkliste für Baustellen» des Seco?

Christopher Tillman: Die Unternehmer (GU und Subunternehmer) tragen die alleinige Verantwortung für ihre Arbeitnehmer. Bauleitung, Planer, Bauleiter oder Bauherrenberater sind dafür nicht zuständig. Wenn

sie aber Verletzungen der Checkliste für Baustellen des Seco feststellen, müssen sie den betreffenden Unternehmer unverzüglich (schriftlich) abmahnen.

Wer zahlt bei Verträgen nach SIA-Norm 118:2013 die Mehrkosten für Präventionsmassnahmen zum Schutz vor Covid-19 – also beispielsweise für den Personaltransport, zusätzliche sanitäre Einrichtungen, Kontrollen oder Leistungseinbussen infolge von Abstandsregeln?

Ist die Norm SIA 118 vereinbart, darf der Unternehmer zusätzliche Kosten für Hygienemassnahmen oder ausserordentliche Aufwände aufgrund von Abstandsregeln der Bauherrschaft in Rechnung stellen. Dies unter anderem, weil die Norm SIA 118 bei «ausserordentlichen Umständen» eine zusätzliche Vergütung vorsieht. Die vom Bundesrat erklärte «ausserordentliche Lage» kommt solchen Um-

ständen gleich. Wichtig ist aber, dass der Unternehmer die zu erwartenden Kosten sofort der Bauherrschaft oder der Bauleitung meldet und eine ungefähre Angabe zu deren Umfang macht. Bezahlt werden müssen von der Bauherrschaft nur die effektiv nachgewiesenen Mehraufwände. Also beispielsweise die Kosten für zusätzliche Waschgelegenheiten oder einen zweiten Pausencontainer.

Wie sieht die Rechtslage bezüglich Mehraufwänden aus, wenn SIA 118 nicht vereinbart wurde (nur OR)?

Ohne Vereinbarung der Norm SIA 118 ist die Rechtslage weniger klar und kann meist nur im Einzelfall beurteilt werden. Wurde ein fester Werklohn (Pauschalpreis, Globalpreis oder Einheitspreis) abgemacht, könnte ein Unternehmer bei Mehraufwänden auf Art. 373 Abs. 2 Obligationenrecht verweisen. Das ist aber nur zulässig, wenn ausseror-

ANZEIGE

Immobilienverwaltung revolutioniert

digital.
modular.
ausbaubar.
wertschöpfend.
preislich attraktiv.

godoo
at work with you
www.godoo.ch

dentliche Umstände vorliegen und diese die Fertigstellung des Werks übermässig erschweren oder gar verhindern. Die Pandemie erfüllt sicher die erste Bedingung, ob die nötigen Schutzmassnahmen aber auch wirklich die Fertigstellung übermässig erschweren, hängt vom Einzelfall ab.

Wer trägt bei Arbeiten in Regie die Mehrkosten eines Unternehmers für Schutzmassnahmen aufgrund von Covid-19?

Bei Regiearbeiten muss der Bauherr die ausgewiesenen und belegten Mehraufwände bezahlen.

Wer trägt die Mehrkosten der Bauleitung aufgrund von Covid-19 – etwa für die Organisation von zusätzlichen Schutzmassnahmen oder Anpassungen im Bauablauf?

Grundsätzlich gehört die Überwachung von behördlichen Auflagen zur Aufgabe der Bauleitung und darf nicht extra in Rechnung gestellt werden – dazu zählt auch die Organisation von Schutzmassnahmen gegen Covid-19. Dies gilt aber nur, wenn der Mehraufwand dafür unwesentlich ist. Ist die zu leistende Mehrarbeit für die Bauleitung hingegen erheblich, kann der Aufwand an die Bauherrschaft weiter überbunden werden. Dies muss aber, wenn möglich und zumutbar, vorab gemeldet werden. Zudem ist die Bauleitung verpflichtet, die angefallenen Kosten periodisch zu melden und aufzuzeigen, wie hoch diese gesamthaft in etwa ausfallen werden.

Wer muss Massnahmen zur Einhaltung der Fristen infolge von Verzögerungen wegen

Covid-19-Massnahmen ergreifen?

Zuständig für die Anordnung von Massnahmen zur Einhaltung von Terminen – beispielsweise die Aufteilung von Teams oder ein Zweischichtbetrieb – ist die Bauleitung. Diese muss beim Aufwand für die Massnahmen aber Augenmass walten lassen.

Was passiert, wenn Termine aufgrund von Covid-19-Massnahmen nicht eingehalten werden können und die SIA 118:2013 vereinbart wurde?

Grundsätzlich gilt: Gemäss SIA 118 muss der Unternehmer alle erforderlichen Massnahmen zur Einhaltung der vereinbarten Fristen treffen. Dazu gehören auch Anpassungen beim Bauablauf, wie beispielsweise ein Schichtbetrieb. Erstreckt werden kann die Frist nur, wenn sich die Ausführung «ohne Verschulden des Unternehmers» verzögert. Ob dies im Fall von Covid-19-Massnahmen gilt, hängt von den Umständen im Einzelfall ab. Allein die Umsetzung der Massnahmen gemäss Checkliste des Seco für Baustellen (Fassung vom 15.04.2020) bedeutet noch nicht, dass Verzögerungen im Bauablauf nicht in der Verantwortlichkeit des Unternehmers sind. Dieser muss vielmehr gegenüber der Bauherrschaft nachweisen, dass auf der Baustelle konkrete Beeinträchtigungen vorliegen und diese nur mit einer Bauzeitverlängerung aufgeholt werden können. Bei ihrem Entscheid pro oder contra Fristerstreckung darf die

BIOGRAPHIE CHRISTOPHER TILLMAN

lic.iur., LL.M., Rechts- und Fachanwalt SAV Bau- und Immobilienrecht sowie Partner bei Legis Rechtsanwälte AG, www.legislaw.ch. Zudem ist er Mitglied des Vorstandes der Kammer unabhängiger Bauherrenberater (KUB) des SVIT.



Bauherrschaft aber nicht einfach strikt auf die Vertragsbedingungen pochen. Denn die Prävention gegen Covid-19 und die damit verbundenen Massnahmen bringen auch rechtliche Pflichten für die Auftraggeber mit sich. Ein fixes Beharren auf Terminpflichten im Vertrag wäre daher unter Umständen ein Rechtsmissbrauch.

Wie sieht die Pflicht zur Termineinhaltung aus, wenn die SIA 118 nicht vereinbart wurde?

Gemäss Art. 103 Abs. 2 des Obligationenrechts gilt: Muss ein Unternehmer Massnahmen gemäss Seco-Checkliste ergreifen und ist es deshalb objektiv nicht möglich, die vereinbarten Fristen einzuhalten, hat der Unternehmer keine Schuld am Verzug und hat dafür auch nicht geradezustehen. ■



***RETO WESTERMANN**
Journalist BR, dipl. Arch. ETH, Alpha Media AG, Winterthur.

ANZEIGE

FP RE

Fahrländer Partner
Raumentwicklung

Die Spezialisten für:

- Immobilien- und Arealstrategien
- Standort- und Marktanalysen
- Immobilienbewertungen und Mehrwertermittlungen



www.fpre.ch

Hygienische Oberflächen geben Sicherheit

Kaldewei unterstützt Handhygiene mit Waschtischen, die leicht zu reinigen sind. Die hygienische Oberflächen geben Sicherheit, denn Materialien wie das edle Kaldewei Stahl-Email mit seiner porenfreien Glas-Oberfläche lassen sich besonders schnell und leicht reinigen.

Ein weiterer Vorteil der Kaldewei Waschtische ist zudem, dass alle Modelle serienmässig mit dem pflegeleichten Perl-Effekt ausgestattet sind: Schmutz und Keime werden beim Händewaschen einfach mit dem Wasser weggespült, ohne Nachwischen und Putzen. Darüber hinaus besitzen auch alle emaillierten Duschen und Wannen von Kaldewei die besonders hygienischen Glas-Oberflächen für einen optimalen Schutz vor Verschmutzung und Keimen.

Stahl und Glas, vereint in edlem Kaldewei Stahl-Email, ist die perfekte Verbindung für hygienische Badlösungen. Stahl ist formstabil und belastbar. Email bietet neben einer edlen Optik und Haptik zudem den Pluspunkt, pflegeleicht und besonders hygienisch zu sein. Eigenschaften, durch die das Material den hohen Ansprüchen an Hygiene gerade jetzt gerecht wird.

WEITERE INFORMATIONEN:

Kaldewei Schweiz GmbH
Rohrerstrasse 100
CH-5000 Aarau
Tel. 062 205 21 00
Fax 062 212 16 54
info.schweiz@kaldewei.com
www.kaldewei.ch

KALDEWEI



Waschtische von Kaldewei überzeugen nicht nur mit ihrem Design,...



...sie lassen sich dank der hygienischen Oberfläche auch besonders leicht reinigen.

Schulthess: Kundenservice ist Testsieger

Unter «Dienst am Kunden» versteht Schulthess mehr als nur die Behebung von Störungen. Bedürfnisabklärung, Planung, Beratung, Auslieferung und Montage der Maschinen und auch deren Wartung sind wichtige Teile davon. Mit mehr als 160 Servicemitarbeitenden verfügt das Schweizer Traditionsunternehmen zudem über eines der dichtesten Dienstleistungsnetze der Schweiz.



RUNDUM-SORGLOS-PAKET

Der beste Kundenservice ist der, den man nicht braucht. Da sind Kundinnen und Kunden bei Schulthess auf der sicheren Seite: Waschmaschinen und Wäschetrockner des Schweizer Haushaltsgeräteherstellers sind äusserst robust und wartungsarm. Im Fall der Fälle sind die Schulthess-Fachleute aber prompt zur Stelle.

NEUE TECHNOLOGIEN NUTZEN

Das optimal ausgebaute Schweizer Servicenetz macht diese schnellen Reaktionszeiten möglich. Schulthess-Servicetechnikerinnen und -techniker stehen mit ihren Tablets laufend mit der Zentrale in Verbindung, wodurch sie bei einem kürzeren Einsatz als geplant umgehend neu disponiert werden können. Auch Offerten werden per modernem mobilem Equipment direkt vor Ort ausgearbeitet und den Kundinnen und Kunden sofort elektronisch zur Verfügung gestellt.

SCHULTHESS-FACTS

- Schulthess gewährt bis zu 3 Jahre Werksgarantie.
- Auf ihre Chromstahl-Laugenbehälter gewährt Schulthess eine Garantie von 20 Jahren.
- Für 98 Prozent der Ersatzteile leistet Schulthess eine Verfügbarkeitsgarantie von 12 Jahren, im Gewerbe- und Industrie-Sektor sogar von 15 Jahren.
- Alle Störungen können rund um die Uhr unkompliziert auch online gemeldet werden (www.schulthess.ch/de/kundenservice/stoerungsmeldung).

Weitere Infos:
www.schulthess.ch/de/kundenservice



EFFIZIENTE BEHEBUNG VON STÖRUNGEN

Erwähnenswert: Alle Störungen werden in der Regel innert 24 Stunden behoben und pro Arbeitsgang benötigen die Schulthess-Mitarbeitenden durchschnittlich nur 45 Minuten. Zudem setzt Schulthess auf Second-Level-Support. Was bedeutet, dass den Servicetechnikerinnen und -technikern am Einsatzort Fachleute im Hintergrund zur Seite stehen. Ein erfolgreiches Konzept: Beim Haushaltsgerätehersteller werden 93 Prozent der Reparaturen beim ersten Einsatz erledigt. Dies ist in erster Linie den langjährigen Mitarbeitenden und ihrem grossen Know-how zu verdanken. Aber auch den spezifischen Trainingsprogrammen und Schulungen, dem flächendeckenden Netz und nicht zuletzt der verlässlichen Über-Nacht-Lieferung von Ersatzteilen.

SCHULTHESS-KUNDENSERVICE IST TESTSIEGER

Mit einer Durchschnittsbeurteilung von 3,24 von 4 stellt Schulthess ihre telefonische Dienstleistungskompetenz unter Beweis: von der Erreichbarkeit über die Herzlichkeit und Professionalität der Mitarbeiter bis hin zur aktiven Gesprächsführung. (Quelle: Hotline-Test, CMM)

WEITERE INFORMATIONEN:

Schulthess Maschinen AG
Landstrasse 37, 8633 Wolfhausen
Telefon 055 253 51 11
www.schulthess.ch



ÜBER SCHULTHESS

Schulthess ist seit 1845 die führende Schweizer Unternehmensgruppe in der Waschtechnik und steht für Innovation in der Wäschepflege. Als Pionier geht Schulthess neue Wege mit dem Ziel, das Leben im Alltag zu vereinfachen.

Das Schweizer Traditionsunternehmen entwickelt und produziert hochwertige Maschinen, Anlagen und Systemlösungen für private, gewerbliche und industrielle Kundschaft. Der nationale und internationale Verkauf wird durch professionelle Serviceleistungen ergänzt. Schulthess-Geräte heben sich durch hohe Funktionalität, Leistung und Langlebigkeit ab und stehen für Schweizer Premiumqualität.



Florian Remund, Servicetechniker

«BEI SCHULTHESS-GERÄTEN LOHNT SICH EINE REPARATUR EIGENTLICH IMMER»

Schulthess-Geräte zeichnen sich durch Schweizer Topqualität aus. Dieser ist auch der Kundenservice verpflichtet. Was den Schulthess-Service ausmacht und warum er sogar Testsieger ist, erklärt Servicetechniker Florian Remund.

FLORIAN REMUND, SCHULTHESS-MASCHINEN SIND JA AUSGESPROCHEN ROBUST UND WARTUNGSARM. HABEN SIE DENN ÜBERHAUPT ETWAS ZU TUN? (lacht) Das stimmt! Aber ab und zu müssen wir doch ausrücken. Wir reparieren ja nicht nur Maschinen, wir nehmen auch Reinigungen und Wartungen vor. Diese sind übrigens äusserst wichtig, wenn man lange Freude an gut funktionierenden und energiesparenden Geräten haben möchte!

SCHULTHESS VERSPRICHT DIE BEHEBUNG VON STÖRUNGEN INNERT KÜRZESTER ZEIT – BEI MEHRFAMILIENHAUS-MASCHINEN Sogar innert 24 Stunden. Also Stress pur für Sie? Nein, das ist für uns Schulthess-Service-techniker kein Stress. Wir haben ein sehr dichtes Servicenetz und sind gut aufgestellt. Das ermöglicht uns, innert kürzester Zeit bei unserer Kundschaft zu sein. Denn wir wissen: Es gibt nichts Ärgerlicheres für Verwaltung und Mieterschaft, als wenn eine Waschmaschine oder ein Trockner nicht mehr läuft. Deshalb garantieren wir die Behebung von Störungen innert 24 Stunden.

SCHULTHESS HAT EINE ÜBERDUCHSCHNITTlich HOHE REPARATUR-ERLEDIGUNGSQUOTE VON 93 PROZENT BEIM ERSTEN EINSATZ. WORAUF LIEGT DAS? Schulthess legt viel Wert auf die Ausbildung der Servicetechnikerinnen und -techniker. Ausserdem ist unser Equipment top: Wir haben die meisten Ersatzteile stets dabei. Zudem setzt Schulthess auf Second-Level-Support. Was bedeutet, dass uns am Einsatzort Fachleute im Hintergrund zur Seite stehen.

Erwähnenswert ist hier der neue Schulthess-washMaster, bei dem die Geräte mit dem Internet verbunden sind. Dabei läuft alles digital: die Reservation der Maschinen, die Bezahlung, die Abrechnung und sogar die Fehlermeldung. Mit anderen Worten: Wir wissen, was der Maschine fehlt, bevor wir an den Einsatzort

losfahren und können so alle benötigten Utensilien und Teile einpacken.

UMFASST DIE SCHULUNG DER SERVICEFACHLEUTE AUCH DAS AUFTRETEN UND VERHALTEN GEGENÜBER KUNDINNEN UND KUNDEN? DER SCHULTHESS-KUNDENSERVICE IST JA TESTSIEGER UND NEBST DER PROFESSIONALITÄT WURDE AUCH DIE FREUNDLICHKEIT DER MITARBEITENDEN AUSGEZEICHNET ...

Das gehört selbstverständlich dazu. Wir Serviceleute vertreten eine Schweizer Traditionsmarke, da ist es für uns sonnenklar, dass unser Auftreten und unser Verhalten entsprechend sind. Der Kunde ist König – auch beim Kundenservice!

DAS SCHULTHESS-SERVICENETZ IST AUSGESPROCHEN GUT AUSGEBAUT. WELCHE VORTEILE HAT DAS FÜR DIE KUNDSCHAFT UND AUCH FÜR SIE?

Unsere Kundinnen und Kunden profitieren so von einem prompten Reparaturservice. Im Mehrfamilien- und Gewerbebereich sogar innert 24 Stunden. Und für uns Servicefachleute hat das super Servicenetz ebenfalls Vorteile, denn es bedeutet weniger Stress für den Einzelnen.

SEIT LÄNGERER ZEIT IST DER SCHULTHESS-SERVICE PAPIERLOS. WAS BEDEUTET DAS GENAU?

Wir sind mit Tablets ausgerüstet und stehen laufend mit der Zentrale in Verbindung. Das hat den Vorteil, dass wir umgehend neu disponiert werden können, sollte ein Einsatz kürzer sein als geplant. Protokolle, Offerten und Rechnung erstellen wir digital gleich vor Ort.

OFT LOHNT SICH BEI ELEKTROGERÄTEN EINE REPARATUR NICHT MEHR. WIE SIEHT DAS BEI SCHULTHESS-GERÄTEN AUS?

Wir wissen von Kundinnen und Kunden, die noch eine grüne Schulthess-Waschmaschine aus den sechziger Jahren im Einsatz haben! (lacht) Daran sieht man, wie langlebig und robust unsere Geräte sind! Selbstverständlich sind diese wirklich alten Maschinen nicht mehr up to date, was die Programme und die Energieeffizienz betrifft. Grundsätzlich lassen sich Schulthess-Maschinen gut und lange reparieren, weil die Qualität wirklich top ist. Was gerade Verwaltungen sehr wichtig ist, sind die attraktiven Total Cost of Ownership. Nur auf günstige Beschaffungskosten zu setzen, zahlt sich in den meisten Fällen nicht aus.

WIE BEURTEILEN SIE DIE QUALITÄT DER SCHULTHESS-MASCHINEN IN BEZUG AUF NACHHALTIGKEIT?

Nachhaltigkeit und Energieeffizienz stehen im Fokus bei unseren Maschinen. Dazu gehören minimaler Wasser- und Stromverbrauch, sehr kurze Waschzeiten und wie erwähnt die Robustheit und Langlebigkeit der Schulthess-Geräte. Nicht zu vergessen: Schulthess entwickelt und produziert in Wolfhausen im Zürcher Oberland, deshalb sind auch unsere Lieferwege kurz und umweltschonend.

Treppen sicher gestalten

Für die Folgen eines Treppensturzes muss oft tief ins Portemonnaie gegriffen werden; mit Handläufen von Flexo lässt sich das vermeiden.

Die weit verbreitete Meinung, dass Opfer bei einem Treppensturz meist selber schuld sind, wurde mittels einer Analyse der suva zur Treppensturz-Kampagne ausdrücklich widerlegt. Bei Stürzen auf Glatteis oder Schnee weiss man, dass der Hausbesitzer oder Verwalter oftmals mithaftet. Bei Stürzen auf oder von Treppen vermutet man, dass der Nutzer bzw. das Opfer selber verantwortlich sei. Dabei sind fatale Treppenstürze durchaus vermeidbar, wenn die vorgeschriebenen Auflagen von allen erfüllt würden. Millionenbeiträge bei der suva, der bfu, den Versicherungen und Krankenkassen könnten eingespart werden.

Mit Treppensteigen leisten wir einen wichtigen Beitrag zur Erhaltung unserer Gesundheit. Das gilt aber nur dann uneingeschränkt für alle, wenn die Treppe mit einem Handlauf ausgestattet ist. Fehlt der Handlauf oder ist er auf der falschen Seite angebracht, können Treppen zu einer Gefahr oder gar zu einer unüberwindbaren Barriere werden.

ANFORDERUNGEN AN EINEN HANDLAUF

Es gibt wohl kein anderes Bauelement, mit dem man so kostengünstig für mehr Sicherheit, Schönheit und Bequemlichkeit sorgen kann. Damit der Handlauf seine Funktion auch optimal erfüllen kann, muss er auch fachgerecht nach Norm und Gesetz montiert sein.

FLEXO KENNT SICH AUS

Flexo-Handlauf GmbH ist die führende Fachfirma für die Nachrüstung von Handläufen in der Schweiz. Das Unternehmen hat durch tausendfache Erfahrung selbst die Feststellung gemacht, dass sich nur durch normgerechte Ausführungen an Treppen Stürze vermeiden lassen. So müssen Treppen und Rampen rutschsichere Beläge haben, die erste und letzte Stufe soll sich kontrastreich abzeichnen, und Treppen benötigen Handläufe - am besten solche, die handwarm und taktil ausgestattet sind. Die Schweizer Norm schreibt ab fünf Stufen einen Handlauf vor. Im öffentlich zugänglichen Bereich, in Gebäuden und Grünanlagen gelten die Normen SN 640 238, SIA Norm 358 und SIA Norm 500. Diese sehen vor, dass Handläufe durchgängig ohne Unterbruch über die gesamte Treppenzugänge zu führen sind und mindestens 0.30m waagrecht über Anfang und Ende der Treppe hinausgezogen werden müssen.

Handläufe sollen umfassbar und farblich kontrastreich zur Wand sein. Das Material soll wenig wärmeleitend sein und selbst bei Feuchtigkeit Griffsicherheit bieten. In einer Vielzahl von Gebäuden sind bereits ab zwei Stufen - oftmals auch beidseitig - Handläufe gesetzlich vorgeschrieben. Die SUVA, die bfu und auch die Verbände haben diesbezüglich bereits vielfach aufgeklärt.

RECHTLICHE ASPEKTE

Auch wenn Normen keine Gesetze sind, sind diese in fast allen Kantonen und Städten in kantonalen oder kommunalen Bauordnungen mit aufgenommen, und gelten auch für das private Haus. Nach einem allgemein im Recht geltenden Grundsatz ist man verpflichtet, die zur Vermeidung eines Schadens notwendigen und zumutbaren Vorsichtsmassnahmen zu treffen (Art.41 Obligationenrecht). Wird durch einen fehlenden Handlauf oder eine fehlerhafte Herstellung eines Handlaufes ein Schaden verursacht, so haftet der Werkeigentümer gestützt auf Art. 58 OR.

NICHT WEGEN DEM GESETZ, SONDERN UM DER MENSCHEN WILLEN

Nicht gesetzliche Vorgaben, sondern der Mensch ist der Massstab. Und wer ältere Menschen beobachtet, die Mutter mit dem Kind, den Unfallverletzten, den Kleinwüchsigen, den Brillenträger, den Mensch mit Behinderung oder Schlaganfall, versteht auch, warum in Norm und Gesetz Handläufe genau beschrieben sind. Gesetzliche Vorgaben hindern nicht, kreative Gestaltungsräume zu schaffen. Daher sind die Handläufe von Flexo kontrastreich und optisch gefällig und sie sehen erst noch schön aus. Flexo berät mit seinen Mitarbeitern vor allem private Kunden in der gesamten Schweiz. Näheres finden Interessierte im Internet unter www.flexo-handlauf.ch oder Sie fordern Prospekte unter der Gratis Nummer 0800 04 08 04 an.

Flexo berät mit seinen Mitarbeitern private Kunden, aber auch Eigentümergemeinschaften, Hausverwaltungen und Immobilienbesitzer in der gesamten Schweiz

WEITERE INFORMATIONEN:

Flexo-Handlauf GmbH
Seenerstrasse 201
8405 Winterthur
Tel. 052 534 41 31
www.flexo-handlauf.ch



durchlaufender Handlauf mit Licht, wandseitig, wo die Stufen breiter und sicherer sind



wandseitig nachgerüstet in einer Wohnbaugenossenschaft, Altbestand



Beidseitiger Aussenhandlauf vor einem Bürogebäude

Hochwertig, langlebig, sicher – das zahlt sich aus

Seit 1982 ist die Armaturenlinie KWC DOMO auf dem Markt, hat sich millionenfach bewährt und gehört zu den beliebtesten der Schweiz: Weil sie einfach rundum gut ist, zuverlässig funktioniert und dank ihrer Perfektion insbesondere für Profis und Investoren einen absolut sicheren Wert verkörpert. Damit das so bleibt, wurde die Armaturenlinie über die Jahrzehnte immer wieder dem neusten Stand der Technik angepasst und im Design jeweils sanft aktualisiert. Die neueste Generation, KWC DOMO I 6.0, ist die beste aller Zeiten.



- KWC Steuerpatrone M 35 OP – das Herzstück.
- Keramikscheiben-Technologie.
- Kartusche für äusserst präzise Einstellung der Wassermenge und -temperatur.
- Service-Sicherheit.

DAS SORTIMENT

KWC DOMO I 6.0 umfasst ein Vollsortiment an Armaturen für die verschiedenen Anwendungen in Bad und Küche. Made in Switzerland.

KWC DOMO I 6.0 – ZUVERLÄSSIG, ZUKUNFTSSICHER

Die neue Generation ist technisch und ästhetisch auf Zukunft programmiert. So übertrifft die neue innovative Plattform TREPLUS die nationalen und internationalen Standards bezüglich Sicherheit, Trinkwasser-Hygiene und Gesundheit. Es werden moderne Keramikscheiben-Kartuschen eingesetzt. Dank des raffinierten technischen Aufbaus der neuen Plattform kann die Kartusche mit wenigen Handgriffen demontiert und anschliessend schnell und einfach wieder eingesetzt werden. Das Gesamtsortiment bietet für Neubau

und Renovationen clevere Lösungen in einem klaren, konsequenten Styling. Eine Armaturenlinie für alle Anwendungen im Bad sowie, ab Herbst 2020, auch für die Küche.

NEUES DESIGN/NEUE TECHNIK

- Feine, schlanke Silhouette mit geringem Gesamtdurchmesser und perfekten Proportionen.
- Hebel und Kappe formen eine Einheit – ohne Schlitz. Das sorgt für noch mehr Hygiene.
- Langer Hebel – wie das Vorbild – in neuer Formgebung. Besonders

angenehme Haptik, intuitive, leichte Bedienung und Ergonomie.

- Lift für Ablaufventil platzsparend und diskret in der Hinterseite der Armatur integriert; einfache, logische Bedienung.
- Neoperl Strahlregler sorgt für einen weichen, spritzfreien Strahl und reduziert dabei Wasser- und Energiekosten. Erfüllt und übertrifft alle nationalen Normen und Gesetze.
- Die technische Plattform TREPLUS gewährleistet Zuverlässigkeit, Service-sicherheit und reibungsloses Funktionieren.

WEITERE INFORMATIONEN:

Franke Water Systems AG KWC

Hauptstrasse 57
P.O. Box 179
5726 Unterkulm
SWITZERLAND

Phone +41 62 768 68 68
info@kwc.ch, www.kwc.com



Schnelle Hilfe bei Defekten

Wenn der Kühlschrank aussteigt oder die Waschmaschine kaputt ist, ärgert dies Mieter und Immobilienbesitzer gleichermaßen. Deshalb ist man in einer solchen Situation besonders froh um schnelle Hilfe. Der Küchenexpress ist stets prompt zur Stelle.

Der Küchenexpress von Sanitas Troesch hält, was sein Name verspricht: Die Profis sind schnell vor Ort, wenn Küchenapparate, Waschmaschine oder Tumbler



Beim Küchenexpress sind nur Profis am Werk. Im Team sind Elektriker, Schreiner und Gerätemonteur vertreten (Foto: Küchenexpress).

streiken. Denn meist merkt man erst, was man an den Geräten hat, wenn sie nicht mehr funktionieren. Dank dem schnellen Service schmilzt die Glacé im Kühlfach nicht, die Wäscheberge wachsen nicht ins Unendliche und schon bald kann wieder warm gekocht werden. Egal, ob eine Reparatur genügt oder ein Geräte austausch in Küche oder Waschkabine nötig wird, der Küchenexpress bietet kompetente, unkomplizierte und zuverlässige Dienstleistungen an, die von den Kunden sehr geschätzt werden. Ist ein Haushaltsgerät defekt, kümmern sich die Servicetechniker gleich auch um die umweltgerechte Entsorgung.

REPARATUR VON APPARATEN UND KÜCHENEINRICHTUNG

Die Profis vom Küchenexpress kennen sich mit den Apparaten sämtlicher Marken aus und veranlassen die Reparatur oder übernehmen den Austausch samt den nötigen Sanitär- oder Elektroanschlüssen. Sie verfügen über die Ausbildungen für Anschlussbewilligungen und Sicherheitsüberprüfungen. Im Team sind aber auch versierte Schreiner, welche sich um die nötigen Möbel- oder Frontanpassungen kümmern. Dadurch kann der Küchenexpress alles aus einer Hand anbieten – neben der Reparatur und Austausch von Haushaltsgeräten übernehmen die Profis nämlich auch die Instandsetzung von kaputten Küchenmöbeln und Einbauten

und machen Anpassungen und Ergänzungen, bis alles wieder einwandfrei funktioniert. Nicht nur Wohnungsbesitzer, sondern auch ganze Liegenschaftsverwaltungen profitieren von dieser umfassenden Gesamtkompetenz.

EIN TELEFONANRUF GENÜGT

Neben der Schnelligkeit des Küchenexpress vermag die Unkompliziertheit ebenfalls zu überzeugen: Ein Telefonanruf genügt und die anfallenden Arbeiten – egal welche Apparatemarke, egal welche Küchenmarke, egal welcher Defekt – werden erledigt. Für den Kunden wird es überflüssig, bei verschiedenen Kontakten wie Gerätehersteller, Schreiner oder Sanitär anzurufen. Der Küchenexpress ist in der ganzen Schweiz in 11 Niederlassungen von Sanitas Troesch stationiert und deshalb in allen Regionen schnell vor Ort. Wird der Defekt an Kühlschrank oder Kühltruhe bis 12 Uhr gemeldet, erfolgt die Reparatur noch am selben Tag oder es wird ein Ersatzgerät geliefert. Es wird rasch nach der Ursache und der möglichen Behebung des Defekts gesucht. Ist ein Austausch die günstigere Lösung, wird das neue Gerät der gewünschten Marke prompt geliefert und angeschlossen. Dem Austausch geht eine kompetente und unabhängige Beratung über die verschiedenen Hersteller und den Sinn über einen Austausch voraus. Dieser unkomplizierte

Ablauf gibt dem Kunden Sicherheit und spart Umtriebe, Zeit und Kosten. Nach nur kurzer Zeit haben die Kunden ihre Küche oder ihren Waschkabine zurück: mit einwandfreier Funktion aller Geräte und Einrichtungen sowie in sauberem Zustand.

ERSTE WAHL BEI DEFECTEN

Seit über 40 Jahren wird die Professionalität und Zuverlässigkeit des Küchenexpress von Hauseigentümern, Wohnungsbesitzern, Liegenschaftsverwaltungen und Baugenossenschaften geschätzt. Die Servicetechniker und Schreiner engagieren sich für Qualität und Wirtschaftlichkeit und haben Zeit und Kosten im Griff. Für sie steht immer die optimale Lösung im Vordergrund – und nicht die erstbeste.

WEITERE INFORMATIONEN

Der Küchenexpress, welcher 1978 von der Firma Troesch als «Apparateexpress» gegründet wurde und inzwischen stark gewachsen ist, ist an 11 Niederlassungen von Sanitas Troesch stationiert: Basel, Biel, Chur, Crissier, Jona, Köniz, Rothrist, St. Gallen, Thun, Winterthur, Zürich. Die Adressen und Telefonnummern finden Sie unter: www.kuechenexpress.ch

WEITERE INFORMATIONEN:

Sanitas Troesch AG
www.kuechenexpress.ch

Nachhaltige Digitalisierung – dank godoo

Die Digitalisierung gehört zu den grössten Herausforderungen der Immobilienbranche. Mit godoo hat die e-globe solutions AG eine nachhaltige und einfach zu integrierende Softwarelösung entwickelt.

Die Digitalisierung schreitet auch in der Immobilienbranche voran und eröffnet ungeahnte Möglichkeiten. Mit der richtigen Lösung lässt sich die Qualität erhöhen, der Kostendruck senken und die Effizienz massgeblich steigern.

Wie aber teilhaben an dieser kulturellen Revolution? Viele Unternehmen sehen sich immer wieder vor neuen Herausforderungen gestellt und stecken irgendwo mittendrin fest.

INVESTITION IN DIE ZUKUNFT

Hier kommt godoo ins Spiel. godoo ist eine Softwarelösung für Unternehmen jeglicher Grösse, die es erlaubt jeden erdenklichen Arbeitsprozess so zu digitalisieren, dass am Ende sämtliche Prozesse vollautomatisch

miteinander kommunizieren. Zudem ist godoo ausbaufähig und erfüllt damit die Anforderung einer nachhaltigen Investition.

Vielleicht leidet Ihre Arbeit immer noch unter mühsamen und arbeitsintensiven Medienbrüchen. Herkömmlich gespeicherte Daten (etwa via Excel) müssen immer wieder übertragen werden. Das ist arbeitsintensiv und fehleranfällig. godoo verfügt über ein umfassendes Datenmanagement. Von der Wohnungsübergabe zum integrierten Property Management, über Kalender- und Arbeitszeiterfassung bis hin zum Billing und der Kommunikation mit Dritten (Mieter, Partner) lässt sich alles zentral verwalten und koordinieren.





Dabei spielt es überhaupt keine Rolle, ob Sie bereits Schritte zur Digitalisierung unternommen haben oder noch ganz am Anfang stehen. godoo ist eine einfach integrierbare Softwarelösung, die an bestehende Systeme angebunden werden kann.

DAS ZIEL IM AUGE

Lernen Sie noch heute unsere transparente und preislich attraktive Softwarelösung kennen. Mit godoo hat nicht nur Ihre Suche ein Ende, denn godoo wird es Ihnen in Zukunft erlauben, Ihr Ziel nie aus den Augen zu verlieren.

LASSEN SIE UNS ALSO GEMEINSAM AN IHRER ZUKUNFT ARBEITEN UND KONTAKTIEREN SIE UNS!

VORTEILE VON godoo:

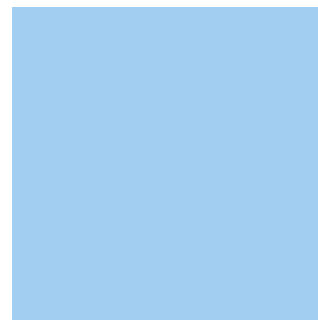
-  Modularer Aufbau
-  Eigene Prozesskonfiguration
-  Kosten- und Zeitersparnis
-  Synchronisierung in Echtzeit
-  Einfache Integration

IHR KONTAKT:

Anna Leone-Eicher
anna.leone@e-globe-solutions.com

WEITERE INFORMATIONEN:

e-globe solutions AG
Schwarztorstrasse 11, CH-3007 Bern
031 372 04 14, www.godoo.ch



Mietzins-Verluste vermeidet man online.

Dank Bonitäts- und Wirtschaftsauskünften wissen Sie immer, mit wem Sie es zu tun haben. Sie erkennen Risiken, bevor sie überhaupt entstehen. So vermeiden Sie Mietzins-Verluste. Doch das ist nur eine kleine Auswahl der Vorteile von CrediWEB – mehr erfahren Sie unter www.credweb.ch.



+ Creditreform Egei Basel AG
Münchensteinerstrasse 127
CH-4002 Basel
Tel. +41 (0)61 337 90 40
Fax +41 (0)61 337 90 45
info@basel.creditreform.ch

+ Creditreform Egei St.Gallen AG
Teufener Strasse 36
CH-9001 St.Gallen
Tel. +41 (0)71 221 11 21
Fax +41 (0)71 221 11 25
info@st.gallen.creditreform.ch

+ Creditreform Egei Zürich AG
Binzmühlestrasse 13
CH-8050 Zürich
Tel. +41 (0)44 307 80 80
Fax +41 (0)44 307 80 85
info@zuerich.creditreform.ch




Creditreform
GEMEINSAM GEGEN VERLUSTE.

VebeGo's agile Arbeitsplatzkultur

Die VebeGo hat sich zum Ziel gesetzt, die führende Arbeitgeberin in ihrer Branche zu werden, was eine agile Arbeitsplatzkultur bedingt. Darunter versteht sie ein Umfeld, das sich laufend den Bedürfnissen der Mitarbeitenden und den zu übernehmenden Aufgaben anpasst. Damit schafft VebeGo ideale Voraussetzungen, auf dem Stellenmarkt noch attraktiver zu werden und die Identifikation der Mitarbeitenden mit der Firma zu fördern.

Die physische Ausgestaltung der Arbeitsumgebung soll die Kollaboration, die Kommunikation und die individuellen Arbeitsanforderungen der jeweiligen Tätigkeit bestmöglich unterstützen. Dies fängt mit einer offenen Raumgestaltung statt verschlossener Einzelbüros an.

DAS ARBEITSPLATZKONZEPT IM YOND

Im YOND-Gebäude ist dieses Arbeitsumfeld, das modernen Umweltstandards entspricht und die Zielsetzungen von VebeGo erfüllt, entstanden. Nebst den Elementen wie die Open-Space-Atmosphäre, dem Shared-Desk-System und Verpflegungsbereich, die Fokus- und Meetingräume mit topmodernen Infrastrukturen sowie Sitzecken für den spontanen Austausch, berücksichtigt das Konzept das spezifische VebeGo-Kernelement «Küchentisch».

BOTSCHAFT: «WIR SITZEN ALLE AM GLEICHEN TISCH.»

Ein überdimensionierter langer Küchentisch, der den Marktplatz prägt, gehört bei VebeGo dazu. Denn der Tisch symbolisiert zum einen die Gründung von VebeGo und zum andern soll er das Wir-Gefühl der Mitarbeitenden fördern, indem er die Botschaft ausstrahlt: «Wir sitzen alle am gleichen Tisch.». Ausserdem sollen dort Vorträge, Tavolata-Abende und weitere Events für Kunden und Belegschaft stattfinden.

Ein wichtiges Anliegen war, die Bedürfnisse der Mitarbeitenden miteinzubeziehen. Dazu gehört, dass der Standort mit dem öffentlichen Verkehr sehr gut erreichbar ist und ausreichend Parkplätze vorhanden sind. Ergänzend stellt VebeGo mit Felfel ausgewogene und nachhaltig produzierte Gerichte zur Verfügung und mit Tadah als Coworking Space sind auch deren Kinder flexibel und unter demselben Dach betreut. Damit hat VebeGo einen Workspace kreiert, der als Modell für weitere Standortausgestaltungen gilt.

INTERNATIONALE KOLLABORATION À LA VEBEGO

VebeGo setzt als nachhaltiges Unternehmen auf die drei Prinzipien der Kreislaufwirtschaft: Ressourcen effizient einsetzen; Lebensdauer von Produkten maximieren und Neues herstellen, indem Neben- und Abfallprodukte berücksichtigt werden. Ausserdem fördert VebeGo International die internationale Zusammenarbeit der Gesellschaftsgruppen: die Stärke des Kollektivs.

Move Consultants, eine Firma der VebeGo Schweiz Holding AG, kreierte das Konzept und setzte die Möblierung mit der belgischen



YOND

Das YOND-Gebäude mit ihren 26 000 Quadratmetern Nutzfläche machte schon vor der Eröffnung als «modernster Workspace Zürichs» Schlagzeilen, weil die Mieter hier vieles flexibel anpassen können: Die Räume sind fünfeinhalb Meter hoch und können mit Zwischenböden als Mezzanin-Flächen realisiert werden. YOND ist im Besitz der Immobilienentwicklerin SPS.

Mehr unter: yond-zuerich.ch

VEBEGO SCHWEIZ HOLDING AG

Die VebeGo Schweiz Holding mit Sitz in Zürich ist eine der führenden Anbieter von Immobilien- und Facility-Management Leistungen. Unter ihrem Dach operieren die VebeGo AG und die Cleaning Service SA, die umfassende und massgeschneiderte Facility Services anbieten. VebeGo Santé deckt vielfältige Support Services für Service Excellence im Gesundheitswesen ab. Die CarePeople AG ist in der Privatpflege und Stellenvermittlung für das Gesundheits- und Sozialwesen tätig. Weiter bietet die VebeGo Airport AG Support Services in der Aviatik an. Mit der Tochter Move Consultants AG, die Marktleader im Data Trust ist, werden strategische Immobilien- und Workspace Solutions angeboten. Die Holding ist ein zu 100 Prozent eigenfinanziertes Familienunternehmen, beschäftigt rund 8 000 Mitarbeitende und erzielte 2019 einen Umsatz von über CHF 240 Mio.

Die VebeGo International B.V. operiert mit über 36 000 Mitarbeitenden in der Schweiz, im Fürstentum Liechtenstein, in Deutschland, Belgien und in den Niederlanden.

Mehr unter: vebeGo.ch



Firma NNOF, deren Kerngeschäft «Nachhaltige Transformation und Betrieb der Arbeitsumgebung» ist und zu VebeGo International gehört, um. Der grosse Tisch wie auch die Arbeitsplätze bestehen aus abgenutzten Tischplatten und -beinen, die so aufgefrischt wurden, dass sie im neuen Glanz erstrahlen und in den Kreislauf zurückgeführt werden. Jetzt werden sie im YOND neu genutzt.

UMZUG IN DIE AGILE ARBEITSPLATZKULTUR ERFOLGT

Am 1. Februar 2020 verlegte VebeGo ihren Hauptsitz von Dietikon nach Zürich-Albisrieden. Damit bringt die Firma rund 80 Mitarbeitende im neuen YOND-Gebäude auf dem ehemaligen Siemens-Areal unter. Der Wechsel vom etwas versteckten Industriegebäude in Dietikon hinein in die Stadt steht auch

für ihren neuen Anspruch: VebeGo AG reinigt und wartet nicht nur Gebäude, sondern bietet den Kunden einen Rundumservice, so dass sich deren Mitarbeitende am Arbeitsplatz sicher und wohl fühlen.

Rund 100 Tage später ist VebeGo von «Great Place to Work» zu einem der 10 besten der grössten Schweizer Arbeitgeber ausgezeichnet worden.



WEITERE INFORMATIONEN:

VebeGo AG
Albisriederstrasse 253
8047 Zürich
info@vebeGo.ch
www.vebeGo.ch



Sinnvoll für Verwaltungen und Mieter: die innovative Energie-App von NeoVac

«NeoVac myEnergy» setzt neue Massstäbe im Energie-Monitoring und überzeugt Verwaltungen ebenso wie Mieter und Hauseigentümer.

DIE NEBENKOSTENABRECHNUNG SAGT NICHT ALLES

Verwaltungen kennen das: Einmal im Jahr versenden sie die Nebenkostenabrechnung, die den Energie- und Wasserverbrauch zusammenfasst. Ergänzend legen sie eine verbrauchsabhängige Energie- und Wasserkostenabrechnung (VEWA) bei, die detailliert die Kosten und den Verbrauch ausweist. Offen bleibt dagegen: Wann genau wurde wie viel verbraucht? Und wie sehen die Werte im Vergleich zu anderen Wohneinheiten aus? Diese und weitere Fragen beantwortet die Web-App «NeoVac myEnergy».

TRANSPARENTES ENERGIE-MONITORING FÜR JEDE WOHNHEINHEIT

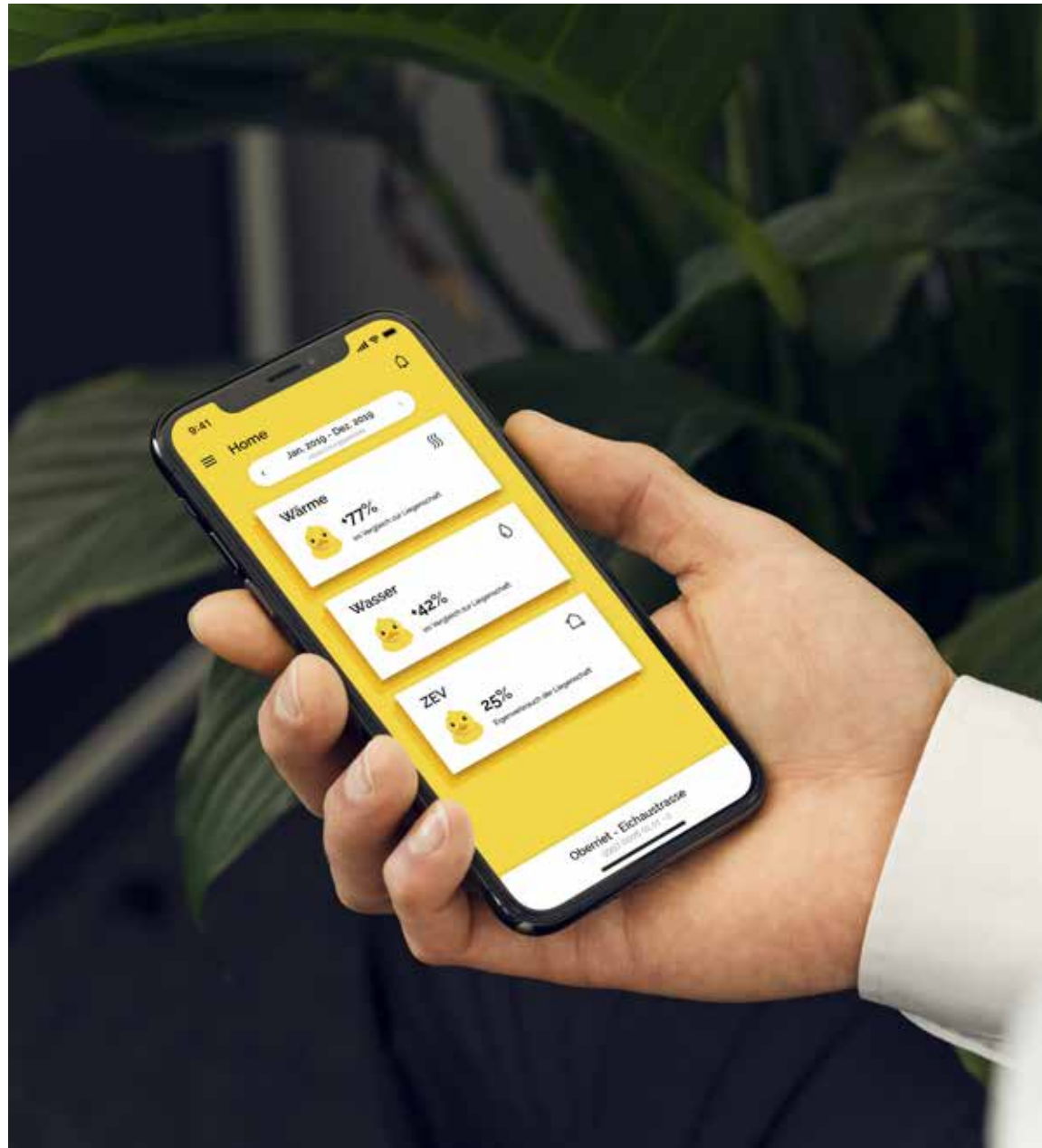
Da Nachhaltigkeit immer wichtiger wird, hat NeoVac ein webbasiertes Tool entwickelt, das jeder Wohneinheit jederzeit anzeigt, wie hoch der individuelle Energiekonsum ist. Das funktioniert wie folgt: Die App erfasst laufend alle Energieflüsse wie Kalt- und Warmwasser, Strom, Heizung und Kühlerenergie und stellt diese Daten übersichtlich dar, sodass der Anwender ganzjährig über den persönlichen Verbrauch im Bilde ist.

Aber die intelligente App kann noch mehr. So etwa gibt sie Auskunft, wie die Energiebilanz im Vergleich zum Liegenschaftsdurchschnitt oder zu einem ähnlich gelagerten Schweizer Haushalt aussieht. Zudem können Nutzer eine persönliche Benchmark oder Minergie-Planungswerte hinterlegen und die Werte vom Vorjahr abrufen. Und sobald der Verbrauch stark von der Norm abweicht, sendet die App automatisch eine Nachricht. Nicht zuletzt hilft «NeoVac myEnergy» sparen, denn mittels Push-Mitteilungen gibt sie konkrete Empfehlungen ab, wie der individuelle Energie- und Wasserverbrauch signifikant reduziert werden kann.

ENERGIE- UND WASSERVERBRAUCH UNTER KONTROLLE

Das Schöne am neuen NeoVac-Tool: Es lässt sich intuitiv bedienen. Auf der Startseite präsentiert der NeoDuck – ein Icon in Entenform – die verschiedenen Flusskategorien mit den dazugehörigen Verbrauchsdaten. Mit Klick auf die einzelnen Kategorien gelangt der Anwender zu den detaillierten Angaben. So erkennt er sofort auffällige Konsumveränderungen. Da die App die Verbrauchswerte mit exakter Zeitangabe registriert, kann ein plötzlicher Anstieg konkret zugeordnet werden.

Ein Beispiel: Der Wasserkonsum von Familie Schweizer ist im Vergleich zum Vorjahr plötzlich stark gestiegen. Der Verbrauchs-Tab zeigt einen markanten Ausschlag ab März, der Verlaufs-Tab mehr Warm- als Kaltwasserverbrauch. Herr Schweizer folgert, dass es sich um die Rückkehr der Tochter aus dem einjährigen



Die NeoVac-App ist anwenderfreundlich gestaltet. Der NeoDuck weist den individuellen Verbrauch aus und zeigt an, wann Energie und / oder Wasser gespart wurde oder wo allfälliges Verbesserungspotenzial besteht.

Sprachaufenthalt handeln muss, die häufig und lange duscht.

Auch die Heizkosten lassen sich mit dem Liegenschaftsdurchschnitt und den Vorjahresdaten vergleichen. Liegt der Verbrauch während einer gewissen Periode über dem letztjährigen Wert, hilft dem Nutzer ein Blick auf die Klimakurve, um erhöhte Heizwerte einzuordnen. So wird beispielsweise klar: Es lag am eiskalten Januar.

PHOTOVOLTAIK-ENERGIE MIT DER NEOVAC-APP BESSER NUTZEN

«NeoVac myEnergy» ist auch bei einem «Zusammenschluss zum Eigenverbrauch» das perfekte Instrument. So zeigt die App die Photovoltaik-Produktion der

Liegenschaft, den exakten Eigenverbrauch und den persönlichen Autarkiegrad an. Mit diesen Angaben lässt sich die individuelle Bilanz direkt beeinflussen. Weil der Nutzer weiss, wann überschüssige PV-Energie vorhanden ist, kann er seinen Stromkonsum anpassen. So etwa wird er an sonnigen Tagen eher tagsüber waschen statt nachts.

MEHRWERT FÜR BEWOHNER, VORTEILE FÜR VERWALTUNGEN

Mit der innovativen App «NeoVac myEnergy» können Verwaltungen den Bewohnern ihrer Liegenschaften einen echten Mehrwert liefern. Sie positionieren sich damit als moderne Unternehmen, die sich für einen schonenden Umgang mit natürlichen

Ressourcen engagieren. Die Registrierung ist simpel, da die Login-Daten ganz einfach mit der Nebenkostenabrechnung versendet werden. Ein weiterer Vorteil des Tools: Alle verbrauchsabhängigen Energie- und Wasserkostenabrechnungen (VEWA) sind als PDF direkt abrufbar, was die Umweltschont und den Aufwand für Verwaltungen minimiert.

«NeoVac myEnergy» steht allen Kunden für Liegenschaften im Abrechnungsservice der NeoVac kostenlos zur Verfügung. Darüber hinaus kann die App in übergeordnete Bewohnerportale eingebunden werden und erfüllt die Anforderungen an das Monitoring von 2000-Watt-Arealen und Minergie-Bauten.



Die intuitive App «NeoVac myEnergy» informiert transparent über den Energieverbrauch einer Einheit und animiert die Bewohner zur Optimierung der persönlichen Energiebilanz. Energie- und Wasserkostenabrechnungen können direkt heruntergeladen werden.

Push-Benachrichtigungen warnen bei einem starken und / oder nicht nachvollziehbaren Verbrauchsanstieg.



ÜBER DIE NEOVAC ATA AG

Aus der Fusion der grössten Schweizer Wärmemessunternehmen ist 1999 die NeoVac ATA AG hervorgegangen. Heute ist das Unternehmen mit seinem schweizweiten Servicenetz Marktleader und erstellt jährlich für über 400 000 Wohnungen die verbrauchsabhängigen Energie- und Wasserkostenabrechnungen. NeoVac ATA verfügt über ein Vollsortiment an Messgeräten für die Erfassung des Energie- und Wasserverbrauchs in Gebäuden. Die NeoVac Gruppe ist zudem im Tank-/Behälterschutz und im Anlagenbau tätig und beschäftigt rund 400 Mitarbeitende.

WEITERE INFORMATIONEN:

www.neovac.ch/myenergy





Bestellformular für ein Jahresabonnement der «immobilia»

Ja, ich möchte immer über alle aktuellen Themen der Immobilienwirtschaft informiert sein und bestelle ein Jahresabo (12 Ausgaben):

- Einzelabonnement CHF 78.00
 Ich besuche einen SVIT SRES-Lehrgang CHF 58.00 Lehrgang: _____

Adressangaben

Firma _____
Name/Vorname _____
Strasse/PF _____
PLZ/Ort _____
Telefon _____
E-Mail _____

Firmen-Abo für 1 und mehr Mitarbeiter/innen*

Mit persönlicher Zustellung an folgende Adresse

- Grundpreis CHF 78.00
- weitere Adressen CHF 39.00

| | | |
|---------------|---------------|---------------|
| Name _____ | Name _____ | Name _____ |
| Vorname _____ | Vorname _____ | Vorname _____ |
| Adresse _____ | Adresse _____ | Adresse _____ |
| Ort _____ | Ort _____ | Ort _____ |

* bei Firmen-Abo bitte Adresse für Mitarbeiter-Abo angeben. Die Adressen können allenfalls auch per E-Mail an info@edruck.ch mitgeteilt werden. E-Druck AG, Andreas Feurer, Lettenstrasse 21, 9016 St.Gallen, Preise inkl. 2,5% MWSt

Mit digitalem Blick in die Zukunft

Vor der Unternehmensgründung 1993 hatte Martin Reithebuch das Handwerk von Grund auf gelernt. Nach einer Ausbildung zum Elektromechaniker und verschiedenen Stationen bei Electrolux dachte sich der heute 60-Jährige: Wieso soll ich nicht meine eigene Firma gründen? «Von Beginn an stand für mich der Dienstleistungsgedanke im Vordergrund, indem wir den Service nicht nur für eine, sondern für fast alle Haushaltsgerätemarken anbieten, ein Ansprechpartner für alles. Die Kunden sollen so wenig Aufwand wie möglich haben», erklärt Martin Reithebuch. Dabei handelt es sich hauptsächlich um Liegenschaftsverwaltungen, die zum Teil für ganze Siedlungen Haushaltsgeräte einkaufen oder der Service 7000 AG ein Mandat für sämtliche Bedürfnisse rund um Reparatur und Austausch von Haushaltsgeräten in einzelnen Mehrfamilienhäusern oder Überbauungen erteilen.

Über 50 Servicetechniker sind dafür täglich unterwegs und kümmern sich um Reparaturen, welche von Mietern oder Verwaltungen in Auftrag gegeben werden. «Viele Liegenschaftsverwaltungen vertrauen uns so sehr, dass wir bis zu einem abgemachten Betrag ohne Rücksprache reparieren können.

Wird der vereinbarte Betrag überschritten, erstellen wir nach der Bestandsaufnahme einen Kostenvoranschlag sowie ein Angebot für einen möglichen Austausch. » Mit siebzig Prozent haben sie aber die höchste Reparaturquote der Branche, betont Martin Reithebuch stolz. «Wir wollen damit einen Kontrapunkt zur Wegwerfgesellschaft setzen, auch aus Gründen der Nachhaltigkeit.» Sämtliche Daten zu Reparatur oder Ersatz erfassen die Service-7000-Techniker direkt beim Kunden auf einem Tablet im eigens entwickelten System. Nur kurze Zeit später sind die Informationen in Netstal und werden durch Backoffice- und Verkaufsteam weiterverarbeitet. Allgemein steht die Service 7000 AG für Schnelligkeit. Siebzig Prozent der Serviceanfragen werden innerhalb von 48 Stunden erledigt. Die Servicetechniker arbeiten von ihrem Wohnort aus, um nahe bei den Kunden zu sein. Ersatzteile bekommen die «rollenden Mitarbeiter» über Nacht ins Auto geliefert; auch Leihgeräte haben sie für den Notfall im Fahrzeug dabei.

«Mit einigen Herstellern arbeiten wir so nah zusammen, dass wir ihre Geräte zusätzlich mit unserem Logo und den Kontaktdaten kennzeichnen. Von diesen «Service 7000 by»-Geräten haben wir eine hohe Verfügbarkeit. Entsprechend schnell und kostengünstig sind sie verfügbar», erklärt Martin Reithebuch.

Alle von uns servierten oder montierten Haushaltsgeräte werden mit QR-Codes ausgestattet sowie die Gerätedaten im Auftragssystem hinterlegt.

Mit diesem QR-Code gelangen Sie bei einem Defekt unkompliziert auf unsere



digitale Plattform, wo Sie die Reparaturmeldung umgehend absetzen können.

Es ist unser wichtigstes Anliegen, unseren Kunden erstklassige Leistungen zu attraktiven Preisen zu bieten. Kunden profitieren von einer zuverlässigen und unkomplizierten Abwicklung der Aufträge.

Service 7000 AG – Leistung aus Leidenschaft.

WEITERE INFORMATIONEN:

Service 7000 AG
Zaunweg 15, Gewerbehau
8754 Netstal
T 055 645 37 00, F 055 645 37 07
www.service7000.ch

**7000
SERVICE**

ABDICHTUNGEN / BAUTENSCHUTZ

all san
Bautenschutz

all-san gmbh
Büelmatt 4
8906 Bonstetten
www.all-san.ch
044 700 42 42
info@all-san.ch

ABFALLBEHÄLTER & BÄNKE

GTSM_Maggingen AG
Parkmobiliar und Ordnung & Entsorgung
Grosssäckerstrasse 27
8105 Regensdorf
Tel. 044 461 11 30
Fax. 044 461 12 48
info@gtsm.ch
www.gtsm.ch

ABLAUFENTSTOPFUNG

Ablauf
verstopft?
24h Service
0800 678 800

www.isskanal.ch

- Kanalreinigung
- TV-Inspektion
- Grabenlose Sanierung

ISS KANAL SERVICES

ROHRMAX
Halbe dein Rohr sauber
24h 0848 852 856



...ich komme immer!

Rohrreinigung
Kanal-TV
Wartungsverträge
Inliner-Rohrsanierung
Lüftungsausrüstung **rohrmax.ch**

Kostenlose Kontrolle
Abwasser
+ Lüftung

ABRECHNUNGSSYSTEME



KeyCom AG
Neuenburgstrasse 7
CH-3238 Gals

Otto Mueller
Key Account Management
079 326 19 04
otto.mueller@keycom.ch
info@keycom.ch
www.keycom.ch

ABWASSER-ROHRSANIERUNG



InsaTech AG
Abwasserrohrsanierungen

InsaTech AG
Weieracherstrasse 5
8184 Bachenbülach

Tel. 044 818 09 09
info@insatech-ag.ch
www.insatech-ag.ch

BEWEISSICHERUNG

STEIGER BAUCONTROL AG
Schadenmanagement Bauimmissionsüberwachung

Rissprotokolle St. Karlstrasse 12
Postfach 7856
Nivellements 6000 Luzern 7

Kostenanalysen Tel. 041 249 93 93
mail@baucontrol.ch
www.baucontrol.ch

Erschütterungs- messungen Mitglied SIA / USIC



ELEKTROKONTROLLEN



Sicherheit.

Sicherheit steht an erster Stelle, wenn es um Strom geht. Die regional organisierten Spezialisten der Certum Sicherheit AG prüfen Elektroinstallationen und stellen die erforderlichen Sicherheitsnachweise aus.

certum
Elektrokontrolle und Beratung

Certum Sicherheit AG, Überlandstr. 2, 8953 Dietikon, Telefon 058 259 59 61
Unsere weiteren Geschäftsstellen: Brämgarben AG, Frauenfeld, Freienbach, Lenzburg, Rheinfelden, Schaffhausen, Seuzach, Unteriggental, Wädenswil, Wetzikon und Zürich

HAUSWARTUNGEN



Hauswartungen im Zürcher Oberland und Winterthur, 24h-Service
Treppenhausreinigung
Gartenunterhalt
Heizungsbetreuung
Schneeräumung

D. Reichmuth GmbH
Hauswart mit eidg. Fachausweis
Rennweg 3, Postfach 214, 8320 Fehraltorf
Natel 079 409 60 73
Telefon 044 955 13 73
www.reichmuth-hauswartungen.ch
rh@reichmuth-hauswartungen.ch

HAUSTECHNIK / SANITÄR

Lüber System GmbH
Korrosionsschutz für Trinkwassersysteme
Weinfelderstrasse 113
CH-8580 Amriswil

Telefon +41 71 910 08 44

info@luebersystem.ch
www.luebersystem.ch

IMMOBILIENMANAGEMENT

Aandarta

Ihr Vertriebspartner für

ABAIMMO
by Abacus

Aandarta AG
Alte Winterthurerstrasse 14
CH-8304 Wallisellen

Telefon +41 43 205 13 13
Fax +41 43 205 13 14

welcome@aandarta.ch
www.aandarta.ch

BDO

ABACUS
Gold Partner

Ihre Experten für Abalmmo:

BDO AG
Schiffbaustrasse 2
8031 Zürich
www.bdo.ch/abacus

Tel. 044 444 35 55
abacus@bdo.ch

IMMOBILIENMARKT

Anlage in Immobilien – Handeln Sie jetzt!

dealestate
www.dealestate.ch

X homegate.ch

Der grösste Immobilienmarktplatz der Schweiz.

Ihre Vermarktungsplattform:
www.myhomegate.ch

Homegate AG
Werdstrasse 21
8004 Zürich
Tel. 0848 100 100
info@homegate.ch

IMMO SCOUT 24

Ihre erste Adresse für eine langfristige Partnerschaft

Scout24 Schweiz AG
ImmoScout24
Industriestrasse 44, 3175 Flamatt
Tel.: 031 744 21 11
info@immoscout24.ch

ImmoStreet.ch

Lösungen für Immobilienfachleute

ImmoStreet.ch AG
Werdstrasse 21
8004 Zürich
Tel. 0848 100 200
info@immostreet.ch

IMMOBILIENSOFTWARE

LIEGENSCHAFTSVERWALTUNGEN
DOSSIERS UND ABLÄUFE DIGITAL,
SICHER UND ZUGRIFF VON ÜBERALL



Canon (Schweiz) AG

Richtstrasse 9
8304 Wallisellen
076 313 41 64
im@canon.ch
www.canon.ch/immo

Canon

extenso
Erweitert Ihre Leistung.

eXtenso IT-Services AG
Schaffhauserstrasse 110
Postfach
CH-8152 Glattbrugg
Telefon 044 808 71 11
Telefax 044 808 71 10
Info@extenso.ch
www.extenso.ch

GARAIO REM NÄHER AN DER IMMOBILIE

www.garaiio-rem.ch



GARAIO AG
Tel. +41 58 310 70 00 - garaiio-rem@garaiio.ch

IMMOMIG

Software, Website & Portal

Lösung für Vermarktung,
Überbauungen, Ferienwohnungen
und Ihr eigenes Netzwerk

info@immomigsa.ch
0840 079 089
www.immomigag.ch



MOR Informatik AG

MOR! LIVIS
Das Immobilien- und
Liegenchaftsverwaltungssystem

MOR Informatik AG
Rotbuchstrasse 44
8037 Zürich
Tel. 044 360 85 85
Fax 044 360 85 84
www.mor.ch, info@mor.ch

Quorum Software

Herzogstrasse 10
5000 Aarau
Tel.: 058 218 00 52
www.quorumsoftware.ch
info@quorumsoftware.ch



Software für die
Immobilienbewirtschaftung
ImmoTop2, Rimo R4

W&W Immo Informatik AG
Obfelderstrasse 39
CH-8910 Affoltern a.A.
Tel. 044 762 23 23
info@wwimmo.ch
www.wwimmo.ch

KLIMAEXPERTEN



Krüger + Co. AG

Wir optimieren Ihr Klima.

9113 Degersheim / T 0848 370 370
info@krueger.ch / krueger.ch

ÖLTANKANZEIGE

Marag Flow & Gastech AG
Rauracherweg 3
4132 Muttenz

www.oeltankanzeige.ch
info@marag.ch

SCHIMMELPILZBEKÄMPFUNG



Krüger + Co. AG

Wir optimieren Ihr Klima.

9113 Degersheim / T 0848 370 370
info@krueger.ch / krueger.ch

SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG



RATEX AG

Austrasse 38
8045 Zürich
24h-Pikett: 044 241 33 33
www.ratex.ch
info@ratex.ch



professionelle Schädlingsbekämpfung

- Ameisen
- Silberfischchen
- Schaben
- Motten
- Nager
- Wespen
- Spinnen

Und vieles mehr ...

Floraweg 6
8810 Horgen
T: 044 725 36 36
H: 079 725 36 36
www.plagex.ch
info@plagex.ch

Unser Grundsatz:
**So wenig wie möglich
aber so viel wie nötig**

SPIELPLATZGERÄTE



Coole Spielplätze

Mit Sicherheit gut beraten.
Neuanlagen, Sanierungen,
Sicherheitsberatungen.

HINNEN Spielplatzgeräte AG
T 041 672 91 11 - bimbo.ch

GTSM_Maggingen AG

Planung und Installation für Spiel & Sport
Grossackerstrasse 27
8105 Regensdorf
Tel. 044 461 11 30
Fax. 044 461 12 48
info@gtsm.ch
www.gtsm.ch

Magie des Spielens...



bürli

Bürli Spiel- und Sportgeräte AG
CH-6212 St. Erhard LU
Telefon 041 925 14 00, www.buerliag.com

WASSERSCHADENSANIERUNG
BAUTROCKNUNG



Krüger + Co. AG

Wir optimieren Ihr Klima.

9113 Degersheim / T 0848 370 370
info@krueger.ch / krueger.ch



- Wasserschaden-Sanierungen
- Bauaustrocknung
- Zerstörungsfreie Leckortung

8953 Dietikon +41 (0)43 322 40 00
5600 Lenzburg +41 (0)62 777 04 04
7000 Chur +41 (0)81 353 11 66
6048 Horw +41 (0)41 340 70 70
4132 Muttenz +41 (0)61 461 16 00
4800 Zofingen +41 (0)62 285 90 95

24H-Notservice 0848 76 25 24

Trockag AG
Silbernstrasse 10
8953 Dietikon
Tel +41 (0)43 322 40 00
Fax +41 (0)43 322 40 09
info@trockag.ch
www.trockag.ch

PRÄSIDIUM UND GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

Präsident: Andreas Ingold,
Livit AG, Altstetterstr. 124, 8048 Zürich,
andreas.ingold@livit.ch

**Vizepräsident, Vertretung Deutsch-
schweiz & Ressort Branchen-**

entwicklung: Michel Molinari,
Helvetia Versicherungen, Steinengraben 41,
4002 Basel, michel.molinari@helvetia.ch

**Vizepräsident, Vertretung lateinische
Schweiz & Ressort Bildung:**

Jean-Jacques Morard, de Rham SA,
Av. Mon-Repos 14, 1005 Lausanne,
jean-jacques.morard@derham.ch

Ressort Recht & Politik:

Andreas Dürr, Bategay Dürr AG,
Heuberg 7, 4001 Basel,
andreas.duerr@bdlegal.ch

Ressort Finanzen:

Peter Weber, Buchhaltungs AG,
Gotthardstrasse 55, 8800 Thalwil,
peter.weber@buchhaltungs-ag.ch

CEO SVIT Schweiz:

Marcel Hug, SVIT Schweiz, Puls 5,
Giessereistrasse 18, 8005 Zürich
marcel.hug@svit.ch

Stv. CEO SVIT Schweiz:

Ivo Cathomen, SVIT Schweiz, Puls 5,
Giessereistrasse 18, 8005 Zürich
ivo.cathomen@svit.ch

SCHIEDSGERICHT DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Sekretariat: Heuberg 7, Postfach 2032,
4001 Basel, T 061 225 03 03,
info@svit-schiedsgericht.ch
www.svit-schiedsgericht.ch

SVIT-STANDESGERICHT

Sekretariat: SVIT Schweiz,
Giessereistrasse 18, 8005 Zürich,
T 044 434 78 88, info@svit.ch

REGIONALE SVIT-MITGLIEDER- ORGANISATIONEN

SVIT AARGAU

Sekretariat: Claudia Frehner
Bahnhofstrasse 55, 5001 Aarau,
T 062 836 20 82, info@svit-aargau.ch

SVIT BEIDER BASEL

Sekretariat: Tanja Molinari, Aeschenvor-
stadt 55, 4051 Basel,
T 061 283 24 80, svit-basel@svit.ch

SVIT BERN

Sekretariat: SVIT Bern,
Murtenstrasse 18, Postfach,
3203 Mühleberg-Bern
T 031 378 55 00, svit-bern@svit.ch

SVIT GRAUBÜNDEN

Sekretariat: Hans-Jörg Berger,
Berger Immobilien Treuhand AG,
Bahnhofstrasse 8, Postfach 100,
7001 Chur, T 081 257 00 05,
svit-graubuenden@svit.ch

SVIT OSTSCHWEIZ

Sekretariat: Claudia Eberhart,
Haldenstrasse 6, 9200 Gossau
T 071 380 02 20, svit-ostschweiz@svit.ch
Drucksachenversand: Urs Kramer,
Kramer Immobilien Management GmbH
T 071 677 95 45, info@kramer-immo.ch

SVIT ROMANDIE

Sekretariat: Avenue Rumine 13,
1005 Lausanne, T 021 331 20 95
info@svit-romandie.ch

SVIT SOLOTHURN

Sekretariat: Patricia Schläfli, BDO AG,
Biberiststrasse 16, 4501 Solothurn,
T 032 624 67 28, svit-solothurn@svit.ch

SVIT TICINO

Sekretariat: Laura Panzeri Cometta,
Corso San Gottardo 89, 6830 Chiasso
T 091 921 10 73, svit-ticino@svit.ch

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

Geschäftsstelle & Schulwesen:
Daniel Elmiger, Kasernenplatz 1,
6000 Luzern 7, T 041 508 20 18 / 19,
svit-zentralschweiz@svit.ch
Rechtsauskunft für Mitglieder:
Kummer Engelberger, Luzern
T 041 229 30 30,
info@kummer-engelberger.ch

SVIT ZÜRICH

Sekretariat: Siewerdstrasse 8,
8050 Zürich, T 044 200 37 80,
svit-zuerich@svit.ch
Rechtsauskunft für Mitglieder:
Dr. Raymond Bisang, T 043 488 41 41,
bisang@zurichlawyers.com

SVIT-FACHKAMMERN

BEWERTUNGSEXPERTEN- KAMMER SVIT

Sekretariat:
Brunaustasse 39, 8002 Zürich
T 044 521 02 06, info@bek.ch
www.bewertungsexperte.ch

FACHKAMMER STWE SVIT

Sekretariat:
Brunaustasse 39, 8002 Zürich
T 044 521 02 05, info@fkstwe.ch
www.fkstwe.ch

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER KUB

Sekretariat:
Brunaustasse 39, 8002 Zürich
T 044 521 02 07, info@kub.ch
www.kub.ch

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

Sekretariat:
Brunaustasse 39, 8002 Zürich,
T 044 521 02 08, welcome@smk.ch
www.smk.ch

SVIT FM SCHWEIZ

Sekretariat:
Brunaustasse 39, 8002 Zürich
T 044 521 02 04, info@kammer-fm.ch
www.kammer-fm.ch

TERMINE 2020/2021

SVIT SCHWEIZ

SVIT PLENUM

19.06.20 abgesagt
17./18.06.21 Luzern

SVIT CAMPUS

14./15.09.20 abgesagt
13./14.09.21 Flüeli-Ranft

SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

**Aufgrund der Corona-Pandemie
wurden zahlreiche Anlässe abge-
sagt oder verschoben. Bitte konsul-
tieren Sie die Webseite der betref-
fenden SVIT-Mitgliederorganisation.**

SVIT AARGAU

20.08.20 Partnerfirmenanlass
24.09.20 Generalversammlung
12.11.20 SVIT Frühstück

SVIT BASEL

04.12.20 SVIT Niggi Näggi

SVIT BERN

10.09.20 Generalversammlung

SVIT OSTSCHWEIZ

25.08.20 Sommeranlass

SVIT ZENTRALSCHWEIZ

10.09.20 Business Lunch

SVIT ZÜRICH

03.09.20 Stehlunch
17.09.20 Herbstevent
21.09.20 SVIT Digital Day,
Kosmos Zürich
01.10.20 Stehlunch
27.11.20 Jahresschluss

BEWERTUNGSEXPERTEN- KAMMER SVIT

30.06.20 Valuation Congress
30.06.20 Generalversammlung
20.08.20 Seminar

FACHKAMMER STOCKWERKEIGENTUM

28.10.20 Herbstanlass,
Winterthur

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER

08.09.20 KUB Focus

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

20.10.20 Generalversammlung
20.10.20 Makler-Convention



ISSN 2297-2374

ERSCHEINUNGSWEISE
monatlich, 12x pro Jahr

ABOPREIS FÜR NICHTMITGLIEDER
78 CHF (inkl. MWST)

EINZELPREIS
7 CHF (inkl. MWST)

AUFLAGEZAHL
Beglaubigte Auflage: 3411 (WEMF 2019)
Gedruckte Auflage: 4000

VERLAG
SVIT Verlag AG
Puls 5, Giessereistrasse 18
8005 Zürich
Telefon 044 434 78 88
Telefax 044 434 78 99
www.svit.ch / info@svit.ch

REDAKTION
Dr. Ivo Cathomen (Herausgeber)
Dietmar Knopf (Chefredaktion)
Mirjam Michel Dreier (Korrektorat)
Urs Bigler (Fotografie, Titelbild)

DRUCK UND VERTRIEB
E-Druck AG, PrePress & Print
Lettenstrasse 21, 9016 St.Gallen
Telefon 071 246 41 41
Telefax 071 243 08 59
www.edruck.ch, info@edruck.ch

SATZ UND LAYOUT
E-Druck AG, PrePress & Print
Selina Wirth
Andreas Feurer

INSERATEVERWALTUNG UND -VERKAUF
Wincons AG
Margit Pfändler
Mario Lenz
Fischingerstrasse 66
Postfach, 8370 Sirmach
Telefon 071 969 60 30
info@wincons.ch
www.wincons.ch

Nachdruck nur mit Quellenangabe gestattet. Über nicht bestellte Manuskripte kann keine Korrespondenz geführt werden. Inserate, PR und Produkte-News dienen lediglich der Information unserer Mitglieder und Leser über Produkte und Dienstleistungen.



***BIRGIT TANCK**

Die Zeichnerin und Illustratorin lebt und arbeitet in Hamburg.



swiss
safety
center

Brandschutz -
Kernkompetenz seit über
70 Jahren



Brandschutz Beratung und Planung

- Wir erstellen für Sie wirtschaftlich optimierte Brandschutzkonzepte
- Durch simulierte Brände in einem virtuellen Gebäudemodell überprüfen wir, dass mit den geplanten Brandschutzmassnahmen die gesetzlichen Schutzziele wirksam erreicht werden
- Sie erhalten von uns eine objektive Risikobeurteilung
- Unsere Arbeit ist bei Versicherern und Behörden gleichermassen akzeptiert
- Die Konzepte und Prüfungen berücksichtigen Ihre speziellen betrieblichen Anforderungen und Schutzziele, wie Betriebsabläufe, Nutzungsänderungen, Wachstumsstrategien



Bojan Stevanovic

Leiter Beratung Brandschutz
T +41 44 877 63 62
bojan.stevanovic@safetycenter.ch



Kurs Entrauchung (RWA) und Rauchfreihaltung (RDA)

Sie erfahren und erleben die Grundlagen zum Thema Entrauchung und Rauchfreihaltung und erweitern oder vertiefen Ihre Kenntnisse bezüglich Rauch- und Wärmeabzugsanlagen (RWA, LRWA, NRWA, MRWA) und Rauchschutz-Druckanlagen (RDA).

Daten und Ort:

05. - 06.11.2020, Meilen und Hinwil



Kurs Technischer Brandschutz

Sie erfahren Neuheiten und aktuelle Trends zum technischen Brandschutz direkt vom Fachmann.

Daten und Ort

09.07. - 10.07.2020, Wallisellen

09.09. - 10.09.2020, Wallisellen



Marcel Büchner

Leiter Inspektion Brandschutz
T +41 44 877 63 54
marcel.buechner@safetycenter.ch

λ_D 0.033 $\frac{W}{(m \cdot K)}$

Das Naturtalent für die Fassade.

COMPACT PRO für die verputzte
Aussenwärmedämmung.



Wärmedämmung einfach erklärt.



www.flumroc.ch/naturtalent

