

immobilia



ÜBER FACILITY-SERVICES

DANIEL ROTHENBACH & DANIEL BERGER – SEITE 04

IMMOBILIENPOLITIK. Wachsende Kluft zwischen Bestandes- und Transaktionsmieten.....	10
IMMOBILIENWIRTSCHAFT. Wie sich FM-Prozesse standardisieren liessen.....	17
BAU & HAUS. Smart Home - unsere Gebäude werden immer intelligenter.....	32

RÜCKENWIND FÜR RPG2



**ANDREAS
INGOLD**

«Mit der Befriedigung von Partikularinteressen hat der Nationalrat den Gegnern der 2. RPG-Etappe einen Bärendienst erwiesen.»

• In der ersten Sessionswoche hat der Nationalrat der Motion zur «Umnutzung nicht mehr benötigter landwirtschaftlicher Bauten zur Wohnnutzung» zugestimmt. Damit hat das Geschäft die Hürde des Parlaments genommen, und der Bundesrat muss einen Vorschlag unterbreiten, wie das Raumplanungsrecht zu ändern ist, damit die Kantone die Umnutzung nicht mehr benötigter landwirtschaftlicher Bauten, gestützt auf eine entsprechende Grundlage, im Richtplan zulassen können.

Rufen wir uns in Erinnerung: Im vergangenen Sommer hatte der Bundesrat die zweite Etappe der Revision des Raumplanungsgesetzes, kurz RPG2, in die Vernehmlassung geschickt. Die Vorlage umfasste unter anderem den Planungs- und Kompensationsansatz, der den Kantonen ermöglichen würde, Bauen ausserhalb der Bauzone zuzulassen, wenn an anderer Stelle kompensiert wird. Die Immobilienverbände einschliesslich des SVIT Schweiz halten RPG2 grundsätzlich für verfrüht, ist doch die erste Etappe bei weitem noch nicht in allen Kantonen, geschweige denn in allen Gemeinden umgesetzt.

Der Bundesrat kann sich nun aber auf den jüngsten Entscheid des Nationalrats berufen, wenn er RPG2 forcieren will. Die Bauern mag es freuen, dass ihre Interessen einmal mehr befriedigt wurden und Aussicht besteht, dass sie ihre Stadel und Scheunen zu Wohngebäuden umnutzen können. Und da steht auch noch die Zersiedelungsinitiative auf der Pendenzenliste. Mit Entscheiden wie dem erwähnten spielt das Parlament den Befürwortern der Initiative in die Hände. Die jüngste Geschichte zeigt, dass es nicht ratsam ist, den Rückhalt in der Bevölkerung für solche Anliegen zu unterschätzen.

Andreas Ingold •

➤ **Wir bürgen für Sie!**



**Einfach vermieten mit
100 % Sicherheit**



**Spürbare Entlastung beim
Verwaltungsaufwand**



**Einfache Abwicklung
im Schadenfall**

Kostenlose Hotline: ☎ 0800 100 201

 **Aduno
Kaution®**

Ein Unternehmen der Aduno Gruppe
www.adunokaution.ch



Daniel Rothenbach (links) und Daniel Berger (Foto: Urs Bigler)

FOKUS

- 04 «WEG VOM PREISKAMPF, HIN ZUM KUNDENNUTZEN»**
Daniel Berger und Daniel Rothenbach, DBU Facility Services AG, über Preiskämpfe, intransparente Daten und die Zukunft der FM-Branche.

IMMOBILIENPOLITIK

- 10 KOSTEN DER MIETZINSREGULIERUNG**
Die gesetzliche Mietzinsregulierung in der Schweiz treibt die Transaktionsmieten in die Höhe und vergrössert die Differenz zu Bestandesmieten.

11 KURZMELDUNGEN

IMMOBILIENWIRTSCHAFT

- 12 EIN STREICHELZOO FÜR DIE KUNDEN**
Die Digitalisierung der FM-Branche bietet viel Potenzial. Doch der Initialaufwand sollte in einem vernünftigen Verhältnis zum Nutzen stehen.

- 14 WOHIN GEHT DIE REISE?**
In der Bau- und Immobilienbranche stösst BIM noch auf Zurückhaltung, wie eine KUB-Studie vom SVIT Schweiz zeigt.

- 17 TRAUM VON EINER STANDARDISIERUNG**
Ob Prozesse oder Benchmarks – auch im Facility-Management wird Standardisierung angestrebt. Doch wie genau könnte sie aussehen?

22 DER MONAT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

IMMOBILIENRECHT

- 26 WOHNUNG ALS PFLEGEHEIM**
Das Bundesgericht befasste sich mit der Auslegung eines Baurechtsvertrags und eines Stockwerkeigentümerreglements.

- 29 WENN DIE KOSTEN ZU HOCH WERDEN**
Wer trägt die Mehrkosten? Eine Übersicht über fehlerhafte Kostenprognosen, Toleranzgrenzen und den Ersatz des Vertrauensschadens.

BAU & HAUS

- 32 DAS HAUS DENKT MIT**
Dank fortgeschrittener Sprachsteuerung erfolgt ein weiterer Quantensprung in Sachen «intelligentes Heim». Vor allem Amazon, Google oder Apple geben den Takt vor.

- 34 «DIE DIGITALISIERUNG HÖRT NIE AUF»**
Um Smart Home zu verwirklichen, müssen Haushaltgeräte und Gebäudetechnik für die Vernetzung adaptiert werden. Martin Vesper von Digitalstrom zeigt künftige Möglichkeiten.

- 36 RELEVANTE DATEN FINDEN**
Die immer grösser werdenden Datenmengen zu verwalten, stellt das Gebäudemanagement vor grosse Herausforderungen.

- 38 STROM GEMEINSAM PRODUZIEREN**
Die neuen Gesetze zur Energiestrategie 2050 schaffen attraktive Rahmenbedingungen für Photovoltaikanlagen an Liegenschaften.

- 41 MINERGIE-GEBÄUDE BETREIBEN**
Mit dem neuen Produkt «MQS-Betrieb» von Minergie lässt sich der Werterhalt und die Energieeffizienz von Gebäuden sicherstellen.

IMMOBILIENBERUF

- 46 HERAUSFORDERUNG DIGITALISIERUNG**
Das diesjährige 10. Jubiläum des FM-Days am 19. Juni steht im Zeichen des technologischen Wandels im Facility-Management.

49 SEMINARE UND TAGUNGEN

50 KURSE DER SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

VERBAND

- 56 DEMOGRAFIE UND WOHNFORMEN**
Das Real Estate Symposium 2018 befasst sich mit der Frage, was die zunehmende Alterung der Gesellschaft für die Immobilienwirtschaft bedeutet.

57 KOLUMNE: DIE QUALITÄT EINES ROQUERS DE PORRERA

- 59 STARTSCHUSS IN ÖSTERREICH**
Im Rahmen eines Treffens der Verbände «Facility Management Austria (FMA)», «RealFM e.V. Deutschland» und «SVIT FM Schweiz» wurde das Assessment-Tool in Österreich eingeführt.

MARKTPLATZ

- 52 STELLENMARKT**
62 MARKTPLATZ & PRODUKTE-NEWS
74 BEZUGSQUELLENREGISTER
77 ADRESSEN & TERMINE
78 ZUGUTERLETZT / IMPRESSUM

ZITIERT



„Immobilienpreise und -renditen sind heute zunehmend durch das Zinsgefüge gestützt, vor allem im Anlagemarkt. Ein Zinsanstieg wird sich entsprechend stark auf die Preise und Bewertungen auswirken.“

PROF. DR. PASCAL GANTENBEIN

ist Ordinarius für Finanzmanagement an der Universität Basel und Inhaber der Henri-B. Meier-Stiftungsprofessur am Wirtschaftswissenschaftlichen Zentrum (WWZ).



Bestellung
Jahresabonnement

12 Ausgaben:
nur CHF 78.00

E-Druck AG
Simone Feurer
simone.feurer@edruck.ch
Tel. 071 246 41 41



«Weg vom Preiskampf, hin zum Kundennutzen»

Daniel Berger (Inhaber und Präsident des Verwaltungsrates) und Daniel Rothenbach (Geschäftsführer) der DBU Facility Services AG sprechen mit der Immobilia über harte Preiskämpfe, intransparente Daten und die Zukunft der FM-Branche.

DIETMAR KNOFF*

– Beschreiben Sie bitte kurz Ihren persönlichen Werdegang bis heute.

– Daniel Berger: Bei mir war es eine familiäre Prägung, die meinen Weg in die Immobilienbranche vorzeichnete. Ich bin von Beruf eidg. dipl. Gartengestalter und übernahm zusammen mit meinem Bruder den Gartenbaubetrieb unseres Vaters. Mein Vater hatte sein ganzes Leben lang bereits Immobilien gebaut und sie anschliessend im eigenen Portfolio selber bewirtschaftet. Somit hatte ich bereits von klein auf eine intensive Beziehung zu Immobilien. Im Laufe der Zeit wurde mir bewusst, dass mich der Bereich Facility-Services am meisten interessiert. Deshalb übernahm ich den Immobilienteil meines Vaters und gründete 1997 die DBU Facility Services AG, die heute rund 300 Angestellte beschäftigt. Im Laufe der Jahre kamen verschiedene Unternehmungen, vorab im technischen Bereich, dazu. Das Wachstum erforderte zusätzliche Managementkapazität und -kompetenzen. Im 2010 zog ich mich aus dem Tagesgeschäft zurück und setzte Daniel Rothenbach als operativen Unternehmensleiter ein. Seine Aufgabe war es, unsere Dienstleistungen zu harmonisieren und moderne, effiziente Prozesse einzuführen. Seitdem kümmere ich mich um die strategische Ausrichtung und Entwicklung unserer diversen Unternehmungen.

ANZEIGE

TROCKAG
WÄNN'S UMS TROCKNE GAHT

WASSERSCHADENSANIERUNGEN
BAUAUSTROCKNUNGEN
ZERSTÖRUNGSFREIE LECKORTUNG

24H-NOTSERVICE
0848 76 25 24

www.trockag.ch

Dietikon Chur Muttenz Boniswil Horw Zofingen



» Das Datenmanagement im Facility-Services ist noch fragmentiert.«

DANIEL ROTHENBACH



• BIOGRAPHIE

DANIEL ROTHENBACH

*1957, ist seit November 2010 Geschäftsführer der DBU Facility Services AG. Davor war er 30 Jahre in internationalen Industriekonzernen im In- und Ausland tätig. Rothenbach, der sich über Verwaltungsratsmandate für KMU-Anliegen einsetzt, wirkt in seiner Freizeit als Pilot und interessiert sich für Kunst und fremde Kulturen. •

–Daniel Rothenbach: Ich arbeitete 30 Jahre lang in der Industrie. Davon war ich je fünf Jahre in Ungarn, Italien und Kanada tätig, wo ich verschiedene Unternehmen aufgebaut, respektive saniert habe. Zusätzlich bin ich Absolvent des Executive MBA HSG, Fachrichtung Business Engineering. Seit meiner Rückkehr in die Schweiz, 2010, bin ich als Geschäftsführer der DBU Facility Services AG tätig. Durch meine Industrieerfahrung haben wir in den letzten Jahren die DBU in ein modern geführtes Unternehmen transformiert, das nach einer klaren Strategie mit flachen Strukturen, klar definierten Prozessen und einer entsprechend gelebten Kultur geführt wird.

– Vor welchen Herausforderungen stehen Sie heute als Unternehmer?

–D.R.: Die grössten Herausforderungen sind einerseits die Digitalisierung und andererseits die Rekrutierung neuer, qualifizierter Mitarbeiter. Auf dem Markt sind nur sehr wenig gut ausgebildete Fach- und Führungskräfte verfügbar. Dadurch wird auch unser Wachstum gebremst. Dem wirken wir mit eigenen Seminaren

entgegen, und generieren so den Nachwuchs an Führungskräften möglichst selbst. Eine weitere grosse Herausforderung ist und bleibt der harte Preiskampf. Wir wollen jedoch keinen Preiskampf führen, sondern dem Kunden verstärkt ein optimales Nutzen-Preis-Verhältnis anbieten. Ausserdem arbeiten wir stetig an der Verbesserung unserer Kosteneffizi-

» Unsere Leitkultur setzt sich aus Leistung, Professionalität und Verantwortung zusammen.«

DANIEL ROTHENBACH

enz und der Produktivität. Die Akquisition von Unternehmungen als zentrales Element unserer Strategie führt zu einer gezielten Erweiterung unserer Dienstleistungspalette.

–Der FM-Markt unterteilt sich grob in folgende Segmente: Büro, Handel, öffentliche Verwaltung, Spitäler, Industrie sowie Bildung und Forschung.

In welchen Bereichen ist die DBU Facility Services AG überwiegend tätig, und wo wollen Sie expandieren?

–D.R.: Wir segmentieren unseren Markt grob wie folgt: Wohngebäude, Wohngebäude mit Gewerbe und Bürogebäude. Für diese Gebäudetypen treten wir als Komplettanbieter auf für die Bereiche Hauswartung, Gartenpflege inkl. Winterdienst, Reinigung und Gebäudetechnik. Letztere vor allem im Bereich Instandhaltung von Heizungs- und Sanitäranlagen, Garagentore, Elektrik und Lüftungsanlagen. Projekte im Neubau und Sanierungen von Heizungs- und Sanitäranlagen gehören ebenfalls zu unserem Leistungsangebot. Unsere geografische Ausrichtung zielt bisher auf den Wirtschaftsraum Zürich. Aber unser Ziel ist es, die Marktabdeckung mit zusätzlichen Standorten zu verdichten. Die Expansion zielt zudem darauf ab, durch Akquisitionen die Unternehmung im technischen Bereich weiterzuentwickeln. Aber auch der Kauf einer Hauswartfirma

„Wir verwalten keine Immobilien, sondern sind ausschliesslich im Bereich Facility-Services tätig.“

DANIEL BERGER



● BIOGRAPHIE

DANIEL BERGER

*1957, begann seine Laufbahn im elterlichen Gartenbaubetrieb, den er bis 1996 zusammen mit seinem Bruder führte. 1997 gründete er eine Hauswartfirma, die sich zu einem Facility-Service-Unternehmen entwickelte. Heute ist Berger Eigentümer und VR-Präsident der DBU-Gruppe, aktiv in verschiedenen Business-Clubs und engagiert sich für verschiedene KMU-Betriebe. ●

ist denkbar, um die geografische Expansion weiter voranzutreiben.

– Hat sich die Nachfrage Ihrer Kunden in den vergangenen Jahren verändert?

–D.R.: Die Nachfrage nach Facility-Services-Leistungen (FS) ist in den letzten Jahren bei uns stetig gestiegen. Uns scheint es wichtig, dass wir in der Lage sind, die drei Akteure Eigentümer, Verwaltung und Mieter mit relevanten Informationen zum richtigen Zeitpunkt zu versorgen. Die Veränderung zeigt sich darin, dass die Kunden in Bezug auf Angebotsbreite und -tiefe sensibler geworden sind. Auch die Schnelligkeit und Aktualität der Informationen werden in der Zukunft eine wesentliche Rolle spielen. Das bedeutet ganz klar eine Digitalisierung der Prozesse in der Zusammenarbeit des FS-Providers mit den Akteuren. Dieses Thema steht bei der DBU seit längerem im Vordergrund.

–D.B.: Hinzu kommt, dass wegen der strengeren Bauvorschriften das Durchsetzen von kostenoptimierten Wartungsintervallen schwieriger geworden ist. Nehmen wir zum Beispiel die Komfortlüftung, bei der man regelmässig die Filter wech-

seln muss. Das ist grundsätzlich eine einfache Aufgabe, bei der aber verschiedene Zielsetzungen aufeinanderprallen: Der Verwalter will die Filter aus Kostengründen möglichst selten ersetzen, der Mieter dagegen reklamiert, weil die Wirksamkeit der Lüftung nachlässt.

– Betrachtet man den Lebenszyklus eines Gebäudes, fällt auf, dass die Nutzungsphase am längsten dauert. Umso wichtiger ist ein baubegleitendes Facility-Management (FM). Hat die Nachfrage in diesem Marktsegment zugenommen?

–D.B.: Aufgrund der langjährigen Erfahrung verfügt unser Unternehmen über entsprechende Kompetenzen im baubegleitenden FM. In der Planungsphase werden vielfach die FS-Aspekte zu wenig berücksichtigt. Wir sehen bei diversen Objekten, dass eine problematische Materialisierung zu Mehrkosten im späteren Unterhalt der Immobilie führt.

–D.R.: Das baubegleitende FM wäre dringend nötig, denn damit liessen sich die Nebenkosten langfristig senken. Es gibt sehr gute Ansätze, doch bislang ist in der Pra-

xis nicht viel davon spürbar. Die spätere Nutzung eines Gebäudes definiert viele der verschiedenen Anforderungen bereits bei der Planung und beim Bau. Zu diesem frühen Zeitpunkt berücksichtigt, generieren Sie in der anschliessenden Betriebsphase der Immobilie einen hohen zusätzlichen Nutzen. Ich sehe verschiedene Vorteile für uns: eine Optimierung des Bauwerkes aus der Sicht der Bewirtschaftung und des FS-Dienstleiters, eine Reduktion der Lebenszykluskosten und, ein ganz wichtiger Bereich, die strukturierte Informations- und Datenmanagement-Basis.

– Inwieweit ist Building Information Modeling (BIM) bereits in der Planung, im Betrieb und der Nutzung von Gebäuden integriert und welche Vorteile bringt es?

–D.R.: BIM ist ein interessanter Ansatz, um uns als FS-Dienstleister mit den Kosten für Betrieb und Unterhalt über die gesamte Lebensdauer einer Immobilie auseinanderzusetzen. Mit diesem Modell können die anfallenden Kosten frühzeitig und schneller abgeschätzt und eventuell auch über die Lebensdauer reduziert werden.

Sonnige Aussichten für Zürich West.

Gemeinsam machen wir's möglich: umweltfreundliche Wärme- und Kälteversorgung für den Energieverbund Aargauerstrasse, Zürich.

Intelligente Energielösungen
von den Besten:
ewz.ch/energieloesungen

Engagiert
in die Zukunft:

ewz



Ein Unternehmen
der Stadt Zürich



–D.B.: Heute wissen wir, dass viele Generalunternehmer dieselbe Software benutzen, in der alle Gebäudedaten vorhanden sind. Doch die Lieferanten horten ihre Daten, anstatt sie für alle Projektbeteiligten transparent zu machen. Letztlich gehören diese Daten eigentlich nicht den Unternehmern, sondern dem Eigentümer der Liegenschaft. An diesem Punkt sollte die Eigentümerschaft mehr Einfluss nehmen und fordern, dass insbesondere alle haustechnischen Daten offengelegt werden. BIM funktioniert als Ganzes ja nur dann, wenn alle Beteiligten bereit sind, ihre Daten und Informationen weiterzugeben.

–Zentrale Punkte des FM-Monitors 2017, den die pom+ Consulting AG jährlich herausgibt, heissen Flächen- und Betriebsoptimierungen, Reduktion des Energieverbrauchs und Smart Buildings. Was spüren Sie davon in der Praxis?

–D.R.: Betriebsoptimierungen sind ein grosses Thema, wegen der bereits angesprochenen Reduktion der Nebenkosten. Mit Flächenoptimierungen haben wir nichts zu tun, dies ist Aufgabe der Mieter oder Nutzer der Flächen. Auch eine Reduktion des Energieverbrauchs spüren wir eher zögerlich. Vereinzelt

Objekte in unserem Portfolio haben eine hoch entwickelte Gebäudeautomation, welche an uns FS-Dienstleister zwar erhöhte Anforderungen stellt, aber auch Chancen bietet.

„Einer meiner Stärken ist, dass ich meine Schwächen genau kenne.“

DANIEL BERGER

–D.B.: In den letzten Jahren haben sich die Prioritäten verschoben. Der kaufmännische Bewirtschafter und der FM-Dienstleister haben heute deutlich anspruchsvollere Aufgaben als noch vor zehn Jahren. Vielen Immobilien-Bewirtschaftern fehlt noch das geforderte Fachwissen über die gestiegene technische Komplexität in modernen Neubauten.

– Wohin wird sich der Facility-Service, Stichwort Digitalisierung, in den nächsten Jahren entwickeln?

–D.R.: Sicherlich wird die Digitalisierung etliche Prozesse vereinfachen und die Produktivität erhöhen. Die Stichwörter

ter dazu lauten Reduzierung der Komplexität, Transparenz und effizienter Austausch aller wichtigen Objektdaten. Ich denke, dass auch die Kommunikation unter den Akteuren vereinheitlicht werden

sollte. Ausserdem wird die digitale Verfügbarkeit der Gebäudedaten für die einzelnen Mitarbeiter eine noch grössere Rolle spielen. Diese verschiedenen Aspekte sollten letztlich zu einer Reduzierung der Nebenkosten

führen und dementsprechend einen höheren Kundennutzen generieren.

–D.B.: Ich bin in dieser Frage eher zweigeteilt. Es wird Unternehmen geben, die mittels hoher Investitionen die Digitalisierung der Prozesse mitgestalten und vorantreiben. In dieser Entwicklung laufen die kleinen FS-Anbieter Gefahr, aus dem Markt gedrängt zu werden. ●



DIETMAR KNOPF

Der diplomierte Architekt ist Redaktor der Zeitschrift Immobilien.

Kosten der Mietzinsregulierung

Die Regulierung des Mietwohnungsmarktes führt zu einer wachsenden Kluft zwischen Bestandes- und Transaktionsmieten. Die Differenz treibt die Transaktionsmieten und senkt die Mobilität der Mieter. Das kann gesellschaftlich nicht gewollt sein.



Eine höhere Umbautätigkeit – auch eine Folge des «Miet-Gap» (Foto: 123rf.com).

IVO CATHOMEN*
STIEGENDE DIFFERENZ ZWISCHEN BESTANDES- UND TRANSAKTIONSMIETEN. «Die Mietzinsregulierung bewirkt in der Schweiz, dass sich bei steigender Nachfrage und stabiler Zinssituation die Transaktionsmieten und die Bestandesmieten auseinander bewegen, wobei sich die Schere bei gleichbleibenden Rahmenbedingungen immer weiter öffnet.» Zu diesem Schluss kommt eine jüngst veröffentlichte Studie* der Firma Meta-Sys im Auftrag des Staatssekretariats für Wirtschaft (Seco) und des Bundesamtes für Wohnungswesen (BWO).

Die Ausgangslage ist hinlänglich bekannt. Im schweizerischen Mietrecht sind Mietanpassungen laufender Verträge nur sehr eingeschränkt möglich. Bestandesmieten können sogar in einem Umfeld sinkender Zinsen bei hoher Nachfrage sinken. Umso stärker schlägt eine steigende Nachfrage wie in der Phase nach der Einführung der Personenfreizügigkeit auf den Transaktionsmarkt durch, weil die Marktmechanismen nur hier – und dies auch nur beschränkt – spielen. Die Vermutung liegt nahe, dass dies zu Fehlanreizen auf dem Wohnungsmarkt führt.

Die Autoren zeigen, dass sich der «Miet-Gap» – also die Differenz zwischen Bestandes- und Transaktionsmieten – zwischen 2005 und 2016 deutlich erhöht hat. Der Gap ist umso grösser, je höher das Niveau der Transaktionsmieten ist. So liegt der Aufpreis pro Quadratmeter Mietfläche in Zürich bei 60 bis 70% und in Genf bei 70 bis 80%. Gleichzeitig gibt es im Raum Solothurn auch Gebiete mit nur geringen Abweichungen von 10 bis 20%.

REGULIERUNG HEIZT DEN TRANSAKTIONSMARKT AN. In den Regionen mit stärker zunehmendem Miet-Gap sind auch die Transaktionsmieten deutlich stärker gestiegen als in den Regionen, wo der Gap weniger stark zugenommen hat. Erklären lässt sich dies mit dem Wettbewerb der Mietinteressenten um ein knappes Mietwohnungsangebot bei gleichzeitig geringerer Bereitschaft, auf andere Regionen auszuweichen.

Die These, dass eine grosse Differenz zwischen Transaktions- und Bestandesmieten dazu führt, dass Mieter ihre Wohnung weniger häufig wechseln, wird durch die Studie bestätigt. Je höher der Miet-Gap und je tiefer das Haushalts-

einkommen, umso tiefer ist die Umzugs-häufigkeit. Bestünde keine Mietzinsdifferenz, läge die Wahrscheinlichkeit, dass Mieter in einer zu kleinen oder zu grossen Wohnung leben, bei gut 20%. Ist die Differenz aber bei 70% wie in Zürich oder Genf, steigt die Wahrscheinlichkeit auf gegen 40%. Ein Wohnungswechsel wird für die Mieter schlicht zu teuer. Um den Miet-Gap zu umgehen, weichen tendenziell mehr Mieter auf eine Untervermietung aus, um nahestehenden Personen einen Vorteil zu verschaffen. Im Extremfall entsteht dadurch ein Schattenmarkt.

ANREIZ ZU SANIERUNG UND NEUBAU. Um der Bestandesmietzins-Falle zu entrinnen, ziehen mehr Eigentümer die Leerkündigung und Totalsanierung ihrer Liegenschaft in Erwägung, je höher der Miet-Gap ist. So sind sie eher in der Lage, das Mietzinsniveau dem Marktpreis anzunähern. Das steigende Mietzinsniveau geht auch einher mit einer regeren Bautätigkeit, wobei der Miet-Gap allenfalls beim Ersatzneubau eine Rolle spielen kann. Auch die Vermutung, dass bei hoher Differenz mehr Mietwohnungen in Stockwerkeigentum umgewandelt werden, kann die Studie nicht belegen.

Steigen die Zinsen auf absehbare Zeit nicht, und bleibt die Nachfrage in den Ballungszentren unvermindert hoch, wird die Differenz zwischen Bestandes- und Transaktionsmieten weiter zunehmen. Es kann also davon ausgegangen werden, dass die rigide Mietzinsregulierung das Ungleichgewicht am Mietwohnungsmarkt weiter verstärkt, indem Transaktionspreise weiter angeheizt werden und die Mobilität der Mieter abnimmt. Das kann gesellschaftlich nicht gewollt sein. Die Studie kommt denn auch zum Schluss: «Eine weniger ausgeprägte Abkoppelung der Bestandesmieten von den Angebotsmieten wäre dem ausgewogenen Funktionieren des Marktes sicher dienlich.»

*Daniel Sager, Maria Grob, Timon Schmidt: Auswirkungen des Schweizer Mietrechts im Umfeld stark steigender Angebotsmieten – eine empirische Untersuchung. SECO/BWO (Hrsg.), Strukturberichterstattung Nr. 58/2. Februar 2018.



***IVO CATHOMEN**

Dr. oec. HSG, ist leitender Redaktor der Zeitschrift Immobilien.

ZÜRICH

RECHTE DER EIGENTÜMER GEWAHRT

Der HEV Kanton Zürich begrüsst in einer Medienmitteilung, dass der Kantonsrat bei den bisherigen Beratungen des Wassergesetzes zahlreiche Vorschriften des kantonalen Wasserrechts zu einem einheitlichen Gesetz zusammengefasst hat. Das neue Gesetz soll sorgfältiger zwischen den verschiedenen Ansprüchen an die Ressourcen Wasser und Boden abwägen. Ursprünglich kritisierte der HEV, dass in der ersten Gesetzesvorlage den Bedürfnissen der Grundeigentümer nach Schutz des Eigentums zu wenig Beachtung geschenkt wurde. Diese Bedenken konnten inzwischen durch Änderungen am Gesetzesentwurf durch die bürgerliche Mehrheit des Kantonsrates korrigiert werden, sodass nun eine ausgewogene Gesetzesvorlage zur Verabschiedung vorliegt. Eine Vorlage, die den hohen Stellenwert

des Eigentums betont und die Anordnungsspielräume des Bundes zugunsten der Grundeigentümer nutzt wie etwa Hauseigentümer und Landwirte, aber auch Gemeinden.

LUZERN

REGIERUNGSRAT LEHNT VOLKSINITIATIVE AB

Der Luzerner Regierungsrat und die grosse Mehrheit des Kantonsrates stellt sich aus mehreren Gründen gegen die Volksinitiative «Zahlbares Wohnen für alle». Die Volksinitiative der SP verlangt eine stärkere staatliche Förderung von günstigem Wohnraum. Kantonale Liegenschaften sollen an Gemeinden oder gemeinnützige Bauträger verkauft und den Gemeinden soll ein Vorkaufsrecht eingeräumt werden. «Doch im Gegensatz zu den Gemeinden verfügt der Kanton Luzern nur über einzelne eigene Wohnungen und einen kleinen Anteil an Bauland», schreibt der Regierungsrat in einer Medien-

mitteilung. Deshalb hätte ein Vorkaufsrecht für Gemeinden oder die direkte Veräusserung von Liegenschaften an gemeinnützige Bauträger keinen merklichen Einfluss auf den Wohnungsmarkt. Ausserdem gibt es bereits heute im Kanton Luzern über 14 000 gemeinnützige Wohnungen, was rund 7,7% des gesamten kantonalen Wohnungsbestandes entspricht. Nur die Kantone Zürich und Bern verfügen über noch mehr gemeinnützigen Wohnungsbau. Ferner sei die angespannte Finanzlage des Kantons für den Regierungsrat ein Grund, die Initiative abzulehnen: «In Zeiten knapper finanzieller Ressourcen des Kantons Luzern stellt die Äufnung eines Fonds über jährliche Einlagen eine hohe finanzielle Belastung dar.»



BERN

BUNDESRAT GENEHMIGT RICHTPLAN DES KANTONS WAADT

Nach der Genehmigung des Richtplans durch den Bundesrat am 31. Januar 2018 gelten die Übergangsbestimmungen des RPG für den Kanton Waadt nicht mehr. Der Kanton Waadt geht in seinem kantonalen Raumkonzept davon aus, dass die Bevölkerung bis 2040 auf 1,04 Millionen Einwohner ansteigen wird. Diese Annahme liegt zwischen den Szenarien «mittel» und «hoch» des Bundesamts für Statistik. Das Raumkonzept sieht vor, die zusätzliche Bevölkerung räumlich so zu verteilen, dass bis 2040 drei Viertel der Bevölkerung in den kantonalen, regionalen und lokalen Zentren wohnen werden. Demnach ist zwischen 2015 und 2040 eine Erweiterung der wichtigsten Bauzonentypen um rund 4% vorgesehen.

ANZEIGE

«MEIN MOTTO BEIM BAUEN:
VOR DEM BAGGER KOMMT DER RECHNER!»

Frank ist durch und durch ein professioneller Bauherr

Scannen Sie den QR-Code und lassen Sie sich von Frank und seinem Team in wenigen Minuten die Vorteile von CAMPOS erklären.
www.campos.ch/video

CAMPOS
MÄCHT IMMO'S MOBIL.

Gesucht zum Kauf

Im Auftrag unserer Mandantin suchen wir

- Immobilienfirma Liegenschaftsverwaltung
- Portfolio Liegenschaftsverwaltung schwergewichtig Mietliegenschaften

Im Raum Zürich, Zürichsee und Zürcheroberrand

Kontakt:
BDO AG, Schiffbaustrasse 2, 8031 Zürich
Tel. +41 44 444 37 55, marcel.jans@bdo.ch
www.bdo.ch

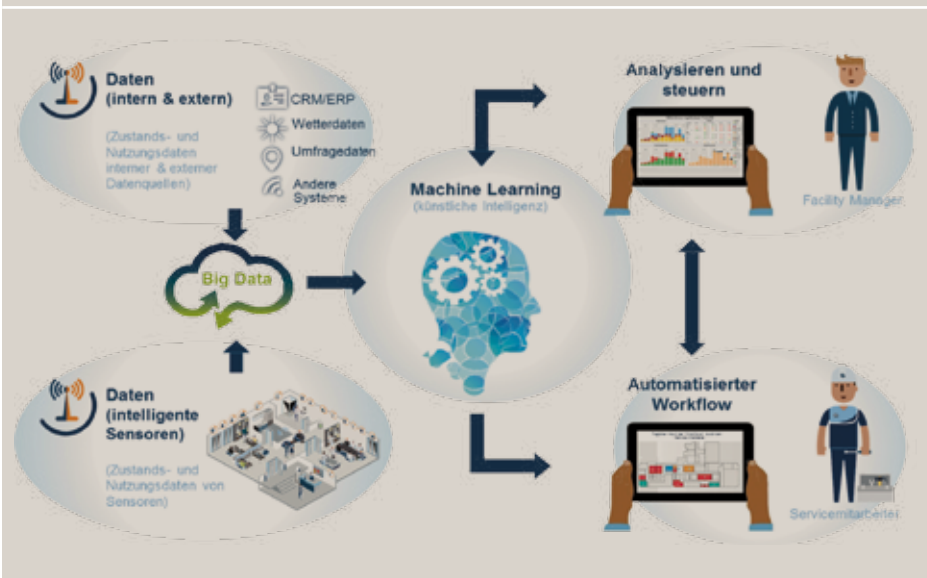
Prüfung | Treuhand | Steuern | Beratung

Ein Streichelzoo für die Kunden

Robotik, Big Data, IoT – die Digitalisierung bietet für das Facility-Management enormes Potenzial. Doch neben einer digitalen Strategie gilt es, aus der Fülle von Lösungen die passenden auszuwählen, um für den Kunden einen Mehrwert zu generieren.

DIGITALES ÖKOSYSTEM

Quelle: ISS Schweiz AG



ROGER GYGLI*

AUFHOLBEDARF. Zweifelsohne ist die digitale Transformation in vielen Branchen bereits weiter fortgeschritten als im Facility-Management. Dies, obwohl die Digitalisierung dem Industriezweig immense Chancen eröffnet, das Serviceportfolio zu optimieren und weiterzuentwickeln: Neue Technologien und daraus resultierende innovative Anwendungsmöglichkeiten verändern die Art und Weise, wie Gebäude betrieben und instand gehalten werden können. Beispielsweise bekommen wir dank der Sensortechnologie ein besseres Verständnis dafür, wie Menschen Gebäude nutzen. Dies wiederum zieht neue Ansätze und Konzepte für deren Bewirtschaftung nach sich oder auch eine Aktivierung von bedarfsgerechten Services.

Aufgrund des enorm vielfältigen Angebots an Produkten, Lösungen und Anbietern gilt es primär, ein Verständnis aufzubauen, welche Aspekte der Digitalisierung für ein Unternehmen unter Berücksichtigung der Unternehmensziele und -strategie sowie der Kundenbedürfnisse effektiv einen Mehrwert bieten und zugleich ausreichend Marktreife besitzen.

Zeitgleich steigt mit der zunehmenden Digitalisierung der Innovationsdruck. Dennoch ist es elementar, Inno-

vation und Wirtschaftlichkeit in Einklang zu bringen. Die grosse Herausforderung besteht dabei in der Monetarisierung: Der Initialaufwand für Neuentwicklungen muss in ein Verhältnis zum Nutzen und dem Betriebsaufwand gesetzt werden. Auf Kundenseite sollte es dank digitaler Innovationen zu Prozessoptimierungen und dadurch Effizienzsteigerungen und Kosteneinsparungen kommen. Auf Anbieterseite muss die

„Allen Technologien ist eines gemein: Innovation und Wirtschaftlichkeit muss in Einklang gebracht werden.“

ROGER GYGLI

Entwicklung von Servicekonzepten im Vordergrund stehen, welche entsprechendes Absatzpotenzial aufweisen.

Darüber hinaus sind Fragen zu Datenhoheit, -nutzung, -schutz und -sicherheit zentral. Dank neuer Technologien werden zwar massenhaft Daten gesammelt, doch noch ist nicht abschliessend geklärt, wem die Daten eigentlich gehö-

ren. Weiter können die gesammelten Daten noch zu selten sinnvoll genutzt, respektive in Relation zueinander gesetzt werden. Das Potenzial von Big Data für das Facility-Management ist allerdings enorm: Mittels Datenaggregation und -analyse können Verhaltensmuster der Gebäudenutzer abgeleitet und auf dieser Basis neue Servicepotenziale erschlossen werden. Doch auch hier gilt es, im Rahmen des Datenschutzes zu agieren und die Datensicherheit zu gewährleisten.

TECHNOLOGIEN IM FOKUS, DIE MEHRWERT VERSPRECHEN. Basierend auf der strategischen Ausrichtung des Unternehmens und aufbauend auf einer globalen Analyse hat ISS Schweiz den Fokus auf ausgewählte Technologien gelegt, die für Betrieb und Unterhalt von Gebäuden das grösste digitale Potenzial aufweisen.

In einer ersten Phase liegt der interne Schwerpunkt auf IoT (Internet of Things). Basierend auf den Auswertungen durch Sensormessungen können Ressourcen dort eingesetzt werden, wo sie effektiv gebraucht werden. Dies betrifft beispielsweise das aktive Flächenmanagement. Mittels Sensoren wird die Arbeitsplatz- und Sitzungszimmerbelegung gemessen, mit dem Ziel, ein produktives Arbeitsplatzumfeld zu schaffen und die Flächeneffizienz zu steigern. Darüber hinaus kommen Sensoren in Sanitäreinrichtungen zum Einsatz. Durch Frequenzmessungen werden Reinigungszyklen optimiert, und mit Service-Buttons können Benutzer mögliche Beanstandungen aktiv melden.

Die mittels Sensortechnik gesammelten Daten werden überdies mit weiteren Daten angereichert (Analytics / Data Science). So kann exemplarisch die Einbindung von Wetterprognosen helfen, die Gebäudetechnik ökonomischer zu steuern, sei es bei der Beheizung, Kühlung, oder wenn es darum geht, präventive Wartung zu betreiben, Stichwort «Predictive Maintenance». Diese Daten sollen zwecks Machine-Learning auch in der Robotik zum Einsatz kommen, um die Interaktion mit Robotern zu fördern oder Cobot-Lösungen zu kreieren. Robotik stellt für ISS Schweiz eine zentrale Fokustechnologie dar, da sie Entlastung von repetitiven oder gefährlichen

Aktivitäten oder gezielt Freiräume für wichtige Tätigkeiten schafft.

Nicht nur das Workplace-Management, sondern auch das technische Gebäudemanagement kann mittels digitalisierter Lösungen unterstützt werden. Bereits in der Umsetzung sind Augmented-Reality-Tests im technischen Gebäudemanagement oder Building Information Modeling (BIM). Big Data, Data Science und Business Intelligence liefern dabei die Daten für die nötige Wissensbasis und das strukturelle Set-up.

«PROOF OF CONCEPT» DANK SET-UP. Mit der Geschäftseinheit Digital Transformation und der Etablierung des neuen Hauptsitzes als Testumgebung hat ISS Schweiz die organisatorischen Strukturen für die operative Umsetzung geschaffen. Unser

neuer Hauptsitz «Cube» als innovativer Hub dient dabei als eine Art «Streichelzoo der Technologie». Wir testen Technologien, wir evaluieren, was in Zukunft Potenzial hat und was nicht. Wir machen die verschiedenen Anwendungen für unsere Mitarbeitenden und Kunden fühlbar und sichtbar. Dabei nutzen wir auch stark die globale Vernetzung innerhalb der ISS-Gruppe. Zu diesem Zweck wurde die «Corporate Garage», ein eigenständiges Start-up-Labor, ins Leben gerufen und zusätzlich eine Innovationsplattform gegründet, die zur Aufgabe hat, aussichtsreiche Ideen zu testen und zu fördern und die Innovationsstärke von ISS freizusetzen. Denn mitunter erlaubt uns eben eine solche globale Anbindung, gegenseitig von Business Cases und Best Practices zu profitieren, die ge-

rade in unserer digital wenig entwickelten Branche hinsichtlich «Proof of Concept» (PoC) und Skalierbarkeit für die Kunden von äusserster Relevanz sind.

Wie eingangs erwähnt, stehen mit der Digitalisierung grosse Veränderungen ins Haus, die uns zeitgleich auch grosse Chancen bieten. Dank unseres Set-ups sind wir imstande, Potenzial frühzeitig zu erkennen und auch umzusetzen, um für unsere Kunden auch in Zukunft der «Preferred Partner» zu sein, der ihnen Mehrwert auf allen Ebenen des Facility-Managements bringt. ●



***ROGER GYGLI**

Der Autor ist «Head of Digital Transformation» bei der ISS Schweiz AG.

ANZEIGE

Unsere beiden Immobilien-Softwarelösungen «Hausdata» und «Rimo» überzeugen.

Nicht nur wir sind von unseren beiden innovativen Lösungen begeistert, sondern auch unsere vielen oft langjährigen Kunden. Dies ist für uns einerseits Bestätigung unserer Arbeit, zugleich aber auch Verpflichtung und Ansporn, uns stetig zu verbessern. Darum investieren wir laufend in die Weiterentwicklung unserer beiden Immobilien-Softwarelösungen.

Nedelko Gacarin, Schulung & Support, Mitglied der GL eXtenso IT-Services AG

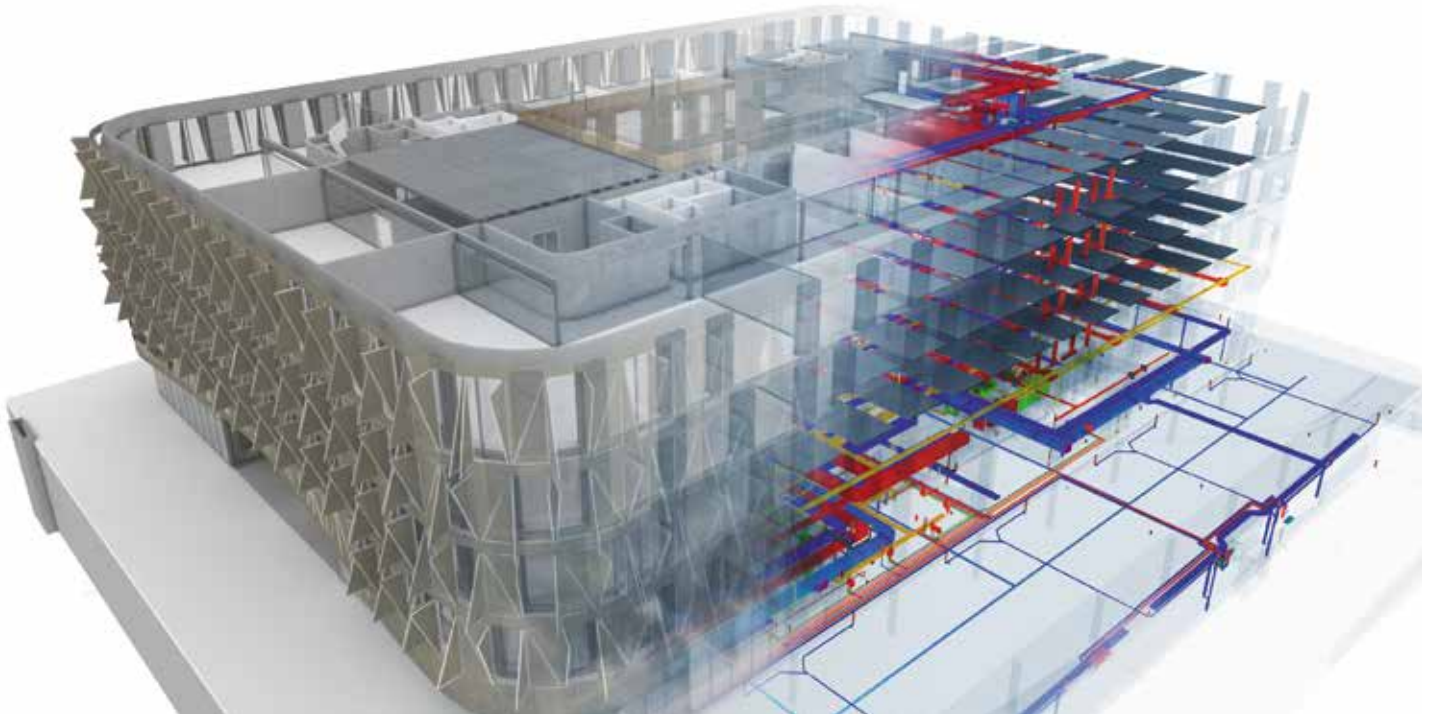


eXtenso IT-Services AG

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

Wohin geht die Reise?

In der Bau- und Immobilienbranche stösst BIM noch auf Zurückhaltung, wie eine KUB-Studie vom SVIT Schweiz zeigt. BIM ist nicht aufzuhalten, erzeugt aber auch Ängste und Unsicherheiten, denn das Ziel der digitalen Reise ist noch nicht wirklich erkennbar.



Der neue Hauptsitz der Sporthandelskette Scott Sports SA im freiburgischen Givisiez mit über 500 Büroarbeitsplätzen (Bezug Januar 2019) erhielt den Arc Award BIM 2017.

ANGELO ZOPPET-BETSCHART* ●.....

RASANTE ENTWICKLUNG OHNE ENDE. Die Digitalisierung schreitet schneidig voran. Davonlaufen geht nicht mehr und Kleinreden nützt wohl auch wenig. Was als reine Umwandlung von analogen in digitale Daten begonnen hat, ist heute in Sphären und Dimensionen vorgestossen, die von vielen nicht mehr nachvollzogen und verarbeitet werden können. In der Industrie verbreiten sich immer schneller unglaublich vielfältige Roboter, 3D-Drucker bilden Gegenstände schnell und perfekt nach, selbstfahrende Autos sind keine Science-Fiction mehr. Realität und Virtualität verschmelzen immer mehr. Und ein Ende ist nicht in Sicht. Die Zukunft dürfte mit Bestimmtheit anders sein als heute. Ob besser oder schlechter als die Vergangenheit, kann man noch nicht vorhersagen oder beurteilen. Face-

book, Twitter, Instagram und andere haben viele unserer sozialen Anker wie Familie, Freundschaft und Gruppenzugehörigkeit umgekrempelt. Nicht nur Roland Glauser, CEO der Schweizerischen Vereinigung für Qualitäts- und Managementsysteme SQS findet einige dieser Entwicklungen beunruhigend: «Wir sind daran, unser wichtigstes Individualbedürfnis aufzugeben – die persönliche Freiheit.»

Trotz allen Fragen und Bedenken ist und bleibt unstrittig: Die neuen digitalen Möglichkeiten sind gross. Nicht zu unterschätzen sind hingegen die Hürden, um die neuen Mittel und Wege erfolgreich in Planung, Bau und Betrieb von Immobilien einzusetzen. In der Immobilien- und Bauwirtschaft fragen sich zu Recht immer mehr Entscheidungsträger, wie ihr Unternehmen erfolgreich auf die neuen Anforderun-

gen auszurichten ist. Besonders der sinnvolle Umgang mit der Datenflut und die Rekrutierung von qualifizierten Fachkräften sowie das Einbinden aller Mitarbeiter fordern die Verantwortlichen stark.

AM DIGITALEN PULS DER BAUBRANCHE. Die Schweizer Immobilienwirtschaft befasst sich schon seit längerem mit Digitalisierung und Building Information Modeling (BIM). So widmete sich die «Immobilien» in der September-Nummer 2013 mit einer Titelgeschichte dem Thema. Im Interview erklärte Architekt und Präsident von Buildingsmart Schweiz Paul Curschellas BIM. Eine aktuelle Studie zum Thema «BIM in der Schweizer Immobilienwirtschaft» zeigt ein ernüchterndes, aber kaum überraschendes Ergebnis. Im Juli 2017 gab die Kammer unabhängiger Bauherrenvertreter KUB des SVIT Schweiz die Umfrage in Auftrag. Folgende Fragen standen dabei im Zentrum: Wie hoch ist die Akzeptanz im Markt der Schweiz? Wo bietet BIM der Immobilienwirtschaft den grössten Nutzen? Welche Strategien werden verfolgt? An der Befragung nahmen über 400 Vertreter verschiedener Bereiche der Immo-

ANZEIGE

www.visualisierung.ch

bilienwirtschaft teil. Sie ist damit die bislang grösste Umfrage und Analyse zu BIM in der deutschsprachigen Schweiz.

Vorab einige interessante Ergebnisse. Obwohl BIM in fast aller Munde ist, konnte weniger als die Hälfte der Befragten eine marktübliche Definition von BIM angeben. Die Mehrheit definieren BIM als Einsatz von Software oder als Integration von Datenbanken für Gebäudemodelle. Nur den wenigsten ist offensichtlich bewusst, welche Potenziale in dieser Methode und deren Nutzung liegen. Daher ist es auch nicht verwunderlich, dass das Gros der Befragten BIM noch nicht einsetzen. Zwei Drittel der Befragten gaben als Gründe für das bisherige Nichteinführen mangelndes Wissen sowie das Fehlen von vermeintlich geeigneten Projekten an. Und die gleiche Zahl bedauert, dass das Umfeld noch nicht soweit

sei, und beklagt weiter ein ungenügendes Kosten-Nutzen-Verhältnis. Die Umfrage ergab weiter, dass BIM heute vorwiegend bei Neubauten in den Bereichen Industrie/ Gewerbe, Wohnen und Gesundheitswesen zur Anwendung kommt. Hingegen spielen bei BIM die Sparten Sanierungen und Umbau, Bewirtschaftung sowie in Bestandsbauten eine untergeordnete Rolle.

KRITIK AN BIM. Interessant sind auch die vielen genannten Gründe für bisher nicht-durchgeführte Pilotprojekte mit BIM. So warte man auf konkrete Handlungsempfehlungen der Verbände und der Mehrwert werde von Bauherren und -vertreter nicht erkannt. Zudem sei BIM in der Praxis noch nicht brauchbar. Weiter, man bekomme die entsprechenden Mehrleistungen nicht vergütet. Auch das Fehlen eines geeigneten

Honorarmodells wird bemängelt. Schliesslich sind viele Befragte hinsichtlich der Einführung von BIM unsicher und den damit verbundenen Konsequenzen für Arbeitsmethoden und Verträge. Neun von zehn Befragten sind der Meinung, dass bis heute kaum geeignete und ausreichend geschulte Mitarbeiter für BIM (BIM-Koordinator oder BIM-Manager) zur Verfügung stehen. Zudem bemängeln fast alle, dass es Wildwuchs an Schulungsangeboten gebe, was der Verbreitung von BIM nicht diene. Dazu sei die Übergabe von Daten und Modellen in die Bewirtschaftungsphase noch weitgehend ungeklärt.

Daher seien die Verbände besonders gefordert, Klarheit zum Thema BIM zu schaffen. Fast einhellig meinen die Befragten, dass es in der Schweiz keinen wirklichen Vertreter für die Belange von BIM

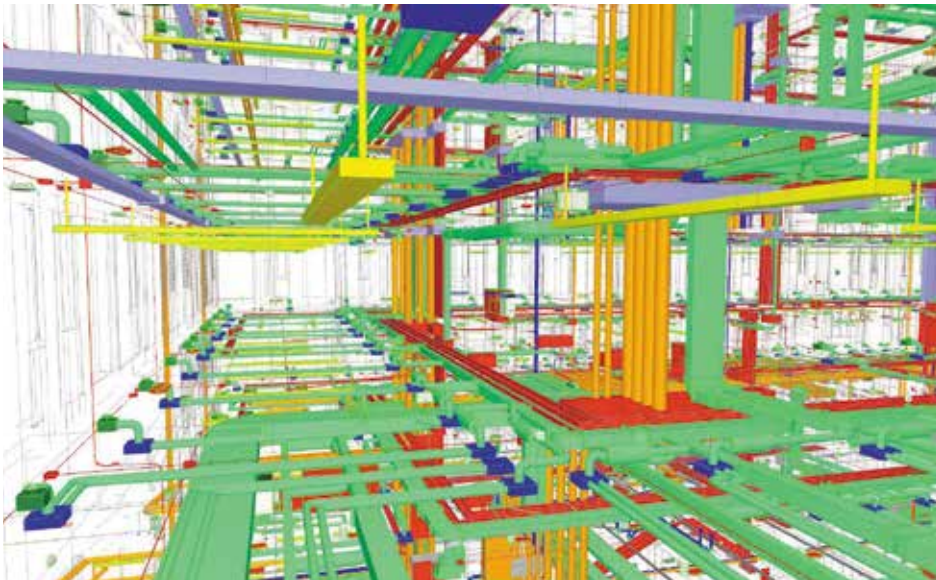
ANZEIGE

SIBIRGroup

SIBIR

Sprintprogramm nicht nur für SportlerInnen.

Grosse Programmvierfalt bieten die SIBIR-Waschmaschinen und -Trockner — zum Beispiel mit den blitzschnellen Sport- und Sprintprogrammen. Einfach perfekt, wie die sich professionell um die Wäsche kümmern.



Das neue Rathaus in Leonberg (Baden-Württemberg, 45 000 Einwohner) mit seinen gut 200 Arbeitsplätzen war ein ideales BIM-Projekt.

gibt. Dem eigens für BIM gegründeten Verein Bauen digital Schweiz spricht die Mehrheit die Vorreiterrolle ab. Noch schlimmer sieht es für das Netzwerk Digital mit 72% Ablehnung aus. Für den Schweizerischen Ingenieur- und Architektenverein SIA muss das Absprechen der BIM-Vorreiterrolle von gar 80% bedenklich wirken. Auch die weiteren aufgeführten Organisationen wie KBOB (Koordinationskonferenz Bau-

Arbeits- und Planungsmethode. Sie muss in den Büros nicht installiert, sondern etabliert werden. Zweidimensionale Pläne werden zum informierten 3-D-Modell, an dem Bauherr, Architekt, Ingenieure, Fachplaner und weitere Spezialisten gemeinsam arbeiten.

2. BIM ist eine Wunderwaffe. Schlecht verknüpfte, nicht fachübergreifen-

» Für mich ist BIM mittlerweile schon fast ein Unwort, da sich viele mit dieser Abkürzung schmücken, aber keiner so richtig und genau weiss, was das eigentlich ist.«

ADRIAN WILDENAUER, PROJEKTLEITER STUDIE «BIM IN DER SCHWEIZER IMMOBILIENWIRTSCHAFT»

und Liegenschaftsorgane der öffentlichen Bauherren), STV (Swiss Engineering), BSA (Bund Schweizer Architekten) oder Bau- meisterverband SBV spielen keine Rolle.

SECHS IRRTÜMER ZU BIM. Das Architekturmagazin Hochparterre hat vor zwei Jahren zur Frage «Wie verändert die Planungsmethode BIM die Rolle des Architekten?» mit acht Irrtümern und Halbwahrheiten dazu Stellung bezogen.

1. BIM ist ein Computerprogramm. BIM ist keine Software, sondern eine neue

Arbeits- und Planungsmethode. Sie muss in den Büros nicht installiert, sondern etabliert werden. Zweidimensionale Pläne werden zum informierten 3-D-Modell, an dem Bauherr, Architekt, Ingenieure, Fachplaner und weitere Spezialisten gemeinsam arbeiten. 2. BIM ist eine Wunderwaffe. Schlecht verknüpfte, nicht fachübergreifen-

de oder über den gesamten Lebenszyklus gehende Planungs- und Bau- prozesse können mit BIM verbessert werden. BIM gewährleistet qualitativ hochwertige und abgestimmte Informationen aus integrierten Prozessen mit gesamtheitlicher Betrachtung von Architektur, Planung, Anforderungen, Bauleistungen, Kosten und Terminen. Die Digitalisierung ist im Bauwesen in vielen Bereichen (noch) unterentwickelt. In der Bauwirtschaft ist jedes Objekt ein Unikat, deshalb ist der

Digitalisierungsrad etwa in der Automobilbranche oder Finanzwirtschaft nie zu erreichen.

3. BIM spart Kosten. Das Arbeiten mit BIM verspricht effizientere Prozesse und genauere Kostenberechnungen. Am Anfang kostet BIM einiges und zu Beginn des Planungsprozesses fällt mehr Zeit- und Personalaufwand an. Wer seinen Betrieb auf BIM umstellt, muss seine Mitarbeiter aus- und weiterbilden. Hinzu kommen Lizenzen für Programme und das Tool, Lehrgeld für Leerläufe und Lernprozesse.
4. BIM-Modelle austauschen ist problemlos. Mit dem offenen Dateiformat Industry Foundation Classes (IFC) sind Austausch und Konvertierung von BIM-Modellen in andere Dateiformate möglich. Reibungsverluste lassen sich so minimieren, aber nicht vermeiden. Von Beginn an sind die gemeinsamen Modellierungsstandards und die Austauschspielregeln genau zu definieren.
5. BIM verhindert Planungsfehler. BIM bringst zwar mehr Ordnung in die Planung und Abläufe. Konzeptionelle Fehler zeigt auch ein 3-D-Modell nicht an und die Kollisions-Checker lösen höchstens Koordinationsprobleme. Es gilt auch für BIM: Je früher Probleme und Konflikte gelöst sind, desto weniger kostet ihre Korrektur.
6. BIM schliesst die digitale Kette. Die Bauwirtschaft ist von der lückenlosen Kette zwischen Plan, Produktion und Erstellung noch immer weit entfernt. Auch wenn der Portalroboter in den Hallen eines grossen Holzbauers die Dachkonstruktion des Arch-Tec-Lab der ETH in Zürich direkt ab Skript zusammensetzt. Auf der Baustelle dominiert noch immer der Plan und nicht das BIM-Modell. Systeme und Modelle für die spätere Bewirtschaftung (Facility-Management) von Gebäuden werden meistens erst nach deren Fertigstellung zusammengebaut. ●



***ANGELO ZOPPET-BETSCHART**
Der Autor ist Bauingenieur und Fachjournalist und lebt in Goldau.

Traum von einer Standardisierung

Ob Prozesse oder Benchmarks – auch im Facility-Management wird Standardisierung angestrebt. Kann der Traum von Benchmarking, Budgetsicherheit und automatischen Anpassungsmechanismen wahr werden? Oder handelt es sich um eine Illusion?



Auch FM-Prozesse müssen massgeschneidert werden, damit sie passen (Bild: 123rf.com).

NICOLE PIOT •
IST STANDARDISIERUNG GLEICH PROFESSIONALISIERUNG? Um es vorweg zu nehmen: nein. Warum nicht? Was ist überhaupt Professionalisierung? Als wissenschaftliche Disziplin und Branche ist Facility-Management jung, in der Schweiz wird der Begriff seit rund 20 Jahren verwendet. In diesen 20 Jahren hat sich vieles

gefallen war, irgendwo im Unterhalt untergebracht – es sollte doch für jeden noch ein Plätzchen geben, und Arbeit gab es ja genug.

Erst als in den 90er-Jahren die Wirtschaft unter Druck geriet und verzweifelt nach «Luft» in den Budgets gesucht wurde, rückte irgendwann der «betriebliche Haushalt» in den Fokus. Tatsächlich

Professionalisierung zeichnet sich vor allem durch eine systematische, analytische und prozessorientierte Herangehensweise aus. Diese muss sich an der übergeordneten Strategie ausrichten. Das Facility-Management (FM) muss sich also fragen, was das Unternehmen denn überhaupt braucht und wie man diese Leistung zuverlässig, kostengünstig und ohne Kollateralschaden bereitstellen kann.

Das Richtige richtig zu tun, heisst aber nicht unbedingt, es auch immer gleich tun zu müssen – und noch weniger, dass das Richtige für den einen Fall in jedem Fall richtig ist! Professionell heisst also noch lange nicht standardisiert.

» Das Richtige für den einen Fall ist nicht in jedem Fall richtig.«

verändert: In der boomenden Wirtschaft des 20. Jahrhunderts wurden Gebäude – auch die grossen – mit liebevollem Einsatz, aber wenig Systematik betreut und unterhalten. Nicht selten wurden langjährige Mitarbeitende, deren Arbeitsplatz der Technologisierung zum Opfer

wurden massive Sparpotenziale ausgemacht, und die Erkenntnis, dass ein professioneller und vorausschauender Unterhalt auch einen wesentlichen Einfluss auf die Effizienz der Kernprozesse sowie auf Wert und Lebenserwartung der Infrastruktur hatte, folgte auf dem Fusse.

ANZEIGE

**Konflikte im StWE mediativ klären
 ME-Versammlungen moderieren
 Moderator / Mediator M.A.
 empfiehlt sich. Tel. 044 251 08 41
www.kreuzplatz-mediation.ch**



Reinigungskosten pro Quadratmeter? Zur Auswahl stehen die im Regelbetrieb gereinigte Fläche, die Nutzfläche und die Netto-Geschossfläche (Bild: 123rf.com).

«STANDARDISIERT, ABER BITTE MASSGESCHNEIDERT». Während Mitglieder der westlichen Gesellschaften nach Individualisierung streben, scheint in der Wirtschaftswelt ein Gegenteil Einzug zu halten. Im Bestreben, Risiken und Angriffsfläche zu minimieren, scheinen Standards die Lösung zu bringen. «Standardisiert» impliziert, dass ein Verfahren oder eben ein Standard erprobt, vielfach angewendet und akzeptiert ist. Und die Masse kann sich doch nicht täuschen, oder?

Standards – analog Normen und Richtlinien – werden dann interessant, wenn man sie als einen kleinsten gemeinsamen Nenner betrachtet.

Ein Standardprozess im FM sollte nur noch diejenigen Prozessschritte zeigen, welche zwingend mindestens zu erfolgen haben, um einen gewünschten Effekt zu erzielen.

Ein Beispiel: Der Standardprozess «Ausgabe Schliessmedien» besteht aus drei Basiselementen; dem Einholen der Freigabe für die beantragte Ausgabe, der Quittierung des Empfangs des Mediums durch den Empfänger, der Doku-

mentation der Ausgabe des Mediums. Je nach Organisationsstruktur, Kultur und eingesetzten Systemen werden für den realen Prozess noch einige Schlaufen eingebaut und sind Präzisierungen nötig. Der Standardprozess muss individualisiert, massgeschneidert werden. Aber die drei Elemente des Standardprozesses

» Standards werden dann interessant, wenn man sie als einen kleinsten gemeinsamen Nenner betrachtet.«

ses als kleinster gemeinsamer Nenner müssen darin vorkommen. Sonst ist er nicht professionell und verfehlt seinen Zweck.

Der Versuch, einen realen Prozess als Standard zu deklarieren und über verschiedene gewachsene Strukturen zu stützen, ist häufig zum Scheitern verurteilt. Als Beispiel noch einmal das

Schliessmedium: Gehen wir davon aus, dass das Ziel des Prozesses ist, hohe Sicherheit darüber zu haben, wer sich im Gebäude aufhält und bewegt sowie unbefugten Zutritt zu verhindern. Sieht der Prozess die Übergabe eines physischen Mediums vor, funktioniert dies in einem Gebäude mit einer – physischen – Aus-

gabestelle (z. B. einem Empfang) hervorragend. Werden die gleichen Systeme und Medien verwendet, funktioniert der Prozess in einem Gebäude ohne Ausgabestelle möglicherweise nicht. Mitarbeiter lassen Unbekannte mit sich passieren oder blockieren für ihre eigenen Besucher gar Türen, damit sich diese ungehindert auch ohne Schlüssel auf der Fläche bewegen können. Das Ziel des Prozesses wird verfehlt. Standard hin oder her, es braucht Anpassungen.

BENCHMARKS IM WINDSCHATTEN DER STANDARDISIERUNG – ODER UMGEKEHRT? Omnipräsent ist auch das Bedürfnis nach Vergleichbarkeit – man will ja wissen, ob man

schon im Effizienzolymp angekommen oder ob da noch Luft nach oben ist.

Benchmarks heisst das Zauberwort. Der Zauber von Benchmarks, seien wir ehrlich, ist leider oft ein fauler. Ein selbst definierter Benchmark kann innerhalb des eigenen Umfeldes sehr gut funktionieren. Weil wir wissen, in welchem Kontext er entstanden ist und welche zahlreichen Einflussfaktoren wir (nicht) berücksichtigt haben.

Ausserhalb dessen ist häufig bereits die In-Bezug-Setzung verzwickt. Reinigungskosten pro Quadratmeter – aber welcher Quadratmeter? Zur Auswahl stehen die im Regelbetrieb gereinigte Fläche (Wobei hier die Frage aufkommt, was dazu gehört – z. B. Technikräume, diese werden jährlich gereinigt, ist das noch «Regelbetrieb»?), die Nutzfläche,

die Netto-Geschossfläche. Dies hilft allerdings nicht weiter, wenn im eigenen CAFM-System nur die Bruttogeschossflächen erfasst und das UG überhaupt nicht abgebildet sind.

Einmal diese Hürde übersprungen, sollten sich nun Erkenntnisse aus dem Benchmarkvergleich ergeben – vielleicht. Passen die eigenen Zahlen nicht in die Bandbreite, werden Erklärungen gesucht. Eine grosse Eingangshalle aus hellem Travertin erfordert bei Regenwetter mehrmals täglich einen Reinigungseinsatz. Der dunkelblaue, hochflorige Teppich im Kundenbereich muss allabendlich im aufwendigen Bürst-Saug-Verfahren ganzflächig gereinigt werden, um einigermaßen sauber zu wirken. Natürlich steigen dabei die Reinigungskosten. In diesem Fall kann nur effizienter

werden, wer bereit ist, das Gebäude umzubauen oder auszuziehen.

Nicht selten erwacht der Wunsch nach Standardisierung überhaupt erst, um Vergleichbarkeit herstellen zu können. Mit grossem Effort werden Daten (nach-) erfasst oder Leistungsverzeichnisse ab- und angeglichen. Häufig folgt die ernüchternde Erkenntnis, dass gerade viel Aufwand für wenig Erkenntnisgewinn betrieben wurde.

Benchmarking kann funktionieren. Besonders in sehr grossen, nationalen Portfolios. Wesentliche Einflussfaktoren (z. B. Alter Immobilie, Median des Alters der technischen Anlagen, Nutzungsart, -intensität) müssen definiert und pro Immobilie erfasst sein. Referenzgrössen müssen überall gleich sein (z. B. Bezug immer zu Quadratmeter Nutzfläche).

ANZEIGE



Universität
Zürich ^{UZH}

CUREM Kompaktkurse:

- Urban Psychology
- Immobilienbewertung
- Portfolio- und Assetmanagement
- Indirekte Immobilienanlagen



Immobilienportfolios erfolgreich steuern

Kompaktkurs Portfolio- und Assetmanagement

Anmeldeschluss 08. Mai 2018

CUREM – Bildung für die Immobilienwirtschaft

Center for Urban & Real Estate Management, Telefon 044 208 99 99 oder www.curem.uzh.ch



Möchten Sie eine **Entkalkungsanlage** ausprobieren?

WEICHES WASSER 1 JAHR ERLEBEN –
DANACH ENTSCHIEDEN:

Mit dem flexiblen **KalkMaster-Probeabo**
können Sie die Enthärtungsanlage weiter
mieten, kaufen oder wieder zurückgeben!



Doppelenthärtungsanlage KM2
für Weichwasser ohne Unterbruch

Kostenlose
Info-Hotline



0800 62 82 82

 **KalkMaster**
das Abo gegen Kalk



www.kalkmaster.ch
info@kalkmaster.ch



Atlis AG
Althardstrasse 70
8105 Regensdorf
Tel. 043 388 85 41

Atlis AG
Schlössliweg 4
4500 Solothurn
Tel. 032 628 28 00



Ein erfahrener Facility Manager kann nach einer ausführlichen Objektbesichtigung und dem Wissen um die gewünschten Leistungsprozesse einen Kostenrahmen für den Betrieb des Objektes relativ genau schätzen (Bild: 123rf.com).

Verbräuche werden immer in der gleichen Einheit erfasst (z. B. für Entsorgung Mischmüll in Kubikmetern).

So wird es möglich, eine statistisch relevante Menge an Objekten mit sehr ähnlichen Parametern zu vergleichen (z. B. wie hängen Alter von Immobilie/Anlagen mit den Kosten des technischen Unterhalts zusammen). Es entsteht ein «interner Benchmark», welcher innerhalb des eigenen Bereichs aussagekräftig und sinnvoll ist.

WAS KOSTET EIN STÜCK FM? Ein verbreiteter Traum ist, dass der Profi – mit seinen Benchmarks – aus wenigen Angaben sofort den korrekten Preis des FMs ableiten kann. Tatsächlich kann ein erfahrener Facility Manager aufgrund einer ausführlichen Objektbesichtigung und dem Wissen um die gewünschten Leistungsprozesse einen Kostenrahmen für den Betrieb des Objektes recht genau schätzen. Der Teufel sitzt aber bekanntlich im Detail: Was die Wartung einer Lüftungsanlage, die Pflege des Areals oder die Abwicklung der Ein-/Ausgangspost kostet – da helfen Benchmarks nicht weiter, nur die detaillierte Auseinandersetzung mit dem Thema.

Bereits mit der Frage, wieviel Eingangspost bearbeitet und ob diese im Gebäude ausgetragen werden muss, wird klar, dass die Spanne von 30 Minu-

» Standards, Benchmarks und automatisierte Prozesse ersetzen niemals die Auseinandersetzung mit den realen Gegebenheiten.«

ten bis zu einem halbtägigen Einsatz reichen kann. Vielleicht ist diese im gesamten Paket als Einzelfall nicht einmal sehr relevant, aber 100 Prozent Abweichung liegen schnell mal drin, und wenn sich dies durch alle Leistungen zieht, können sich die Gesamtkosten durchaus verdoppeln oder im besten Fall halbieren. Genau sollten die Kostenangaben dann ja schon sein, schliesslich muss budgetiert werden – für die nächsten drei Jahre.

AUTOMATISIERTE ANPASSUNGSPROZESSE. Flächen werden heute sehr dynamisch

genutzt: Nutzungen, Layouts ändern sich im Betrieb laufend. Dies hat natürlich Auswirkungen aufs FM. Ein Grossraumbüro wird in mehrere Sitzungszimmer und eine Kaffeecke umgebaut. Wie verändern sich die Reinigungskosten? Gerade bei Unternehmen mit vielen Gebäuden besteht – man kann es verstehen – der Wunsch nach einfachen, automatischen Anpassungsprozessen.

Warum nicht einen Durchschnittspreis für den Quadratmeter annehmen und diesen «Standardpreis» nutzen für alle Anpassungen? Dafür spricht – in grossen Portfolios mit grosser Zahl an Anpassungsfällen –, dass hoffentlich der Fehler im Einzelfall sich über die Menge statistisch wieder korrigiert und sich ein paar Leute viel Arbeit sparen. Dagegen spricht, dass sich der FM-Preis einzelner Gebäude ziemlich von der Realität und den effektiven Kosten wegentwickeln kann, und irgendein Kostenträger bezahlt buchstäblich dafür.

FAZIT. Ausgewählte Daten und Kennzahlen der eigenen Infrastrukturen zu erheben und zu pflegen, ist ein Muss, um Entscheidungen fundiert treffen zu können. Ebenso, diese einmal gewählte Systematik über das ganze eigene Portfolio zu füh-

ren. Richtig und wichtig, sich immer wieder zu fragen: Warum tun wir was wie? Tun es andere besser, effizienter? Könnte das bei uns auch funktionieren? Unter welchen Bedingungen und Kosten? Standards, Benchmarks und automatische Prozesse er-

setzen niemals die Auseinandersetzung mit den realen Gegebenheiten. Sie sind dann eine Hilfe, wenn sie fürs eigene System entwickelt wurden und dafür eingesetzt werden, die Entwicklung des eigenen Systems darzustellen. Der gesunde, wache Menschenverstand kann durch nichts ersetzt werden. ●

***NICOLE PIOT**
Die Autorin ist «Bachelor of Science» in Facility Management und CCO bei der Apleona HSG AG.



SCHWEIZ

UBS BUBBLE INDEX GESUNKEN

Der «UBS Swiss Real Estate Bubble Index» ist im 4. Quartal 2017 zum zweiten Mal in Folge zurückgegangen und steht mit aktuell 1,32 Indexpunkten weiter in der Risikozone. Ausschlaggebend für den zweiten Rückgang in Folge sei das anhaltend tiefe Wachstum der Hypothekerverschuldung der Haushalte bei gleichzeitig robustem Einkommenswachstum im letzten Quar-

tal, teilt die UBS mit. Die Hypothekerverschuldung der Haushalte stieg 2017 um 2,6%, was deutlich unter dem Mittelwert der letzten zehn Jahre von 3,8% liegt. Allerdings dürfte das Volumen der ausstehenden Hypotheken in Realität etwas stärker gewachsen sein, als die Daten suggerieren, schreiben die UBS-Researcher. Denn Versicherer und Pensionskassen haben in den letzten Jahren vermehrt Hypotheken vergeben. Deren Marktanteil liege zwar nur bei rund 5%, doch die Hy-

pothekarpositionen der Versicherer zeigten in den letzten drei Jahren ein doppelt so hohes Wachstum wie jenes der Banken. Auch die Hypothekarbücher der Pensionskassen legten ab 2016 nach mehreren Jahren rückläufiger Entwicklung wieder deutlich zu. «Der Immobilienblasenindex dürfte die tatsächlichen Risiken damit momentan leicht unterschätzen», so die Analysten. Die Eigenheime haben sich im 4. Quartal 2017 mit rund 0,4% wieder etwas stärker verteuert als in den beiden Vorquartalen, deshalb ist der Bubble Index nicht stärker gesunken. Dies wäre zu erwarten gewesen, weil einerseits die allgemeine Teuerung auf dem Niveau des Vorquartals stagnierte und andererseits die Angebotsmieten um 0,4% sanken.

eine Preiszunahme von 5,6%. Auch auf Jahresbasis entwickeln sich die Werte in der Nordwestschweiz klar dynamischer als im Landesmittel, wobei national mit einem Plus von 3,2% ebenfalls ein beachtlicher Wert resultiert. In der langfristigen Betrachtung über die letzten 20 Jahre beträgt der kumulierte Wertzuwachs in der Nordwestschweiz rund 83%, während im Schweizer Durchschnitt ein Anstieg von knapp 78% zu Buche steht.

STARKE ZUNAHME DES WOHNUNGSBESTANDES



PREISDYNAMIK UNGEBROCHEN



Gemäss dem aktuellen BKB-Eigenheimindex, den die Basler Kantonalbank in Zusammenarbeit mit der IAZI AG zweimal pro Jahr publiziert, bleiben Einfamilienhäuser in der Nordwestschweiz begehrt. In den vergangenen sechs Monaten sind die Preise um 3,2% gestiegen, diese Wertsteigerung übertrifft das schweizweite Wachstum von 1,9% deutlich. Erweitert man den Zeitraum auf zwölf Monate, ergibt sich in der Region gar

Nach Angaben von Statistik Stadt Zürich sind 2017 in der Stadt Zürich 2662 neue Wohnungen gebaut worden. Damit bleibt die Wohnbautätigkeit weiterhin auf hohem Niveau, auch wenn im Vergleich zum Vorjahr 300 Wohnungen weniger gebaut wurden. Aufgrund der tieferen Zahl der Abbrüche wuchs der Wohnungsbestand netto mit 2300 sogar stärker als im Vorjahr. Insgesamt erstellten Baugenossenschaften und andere private Gesellschaften mehr als 80% der neuen Wohnungen. Bei den Baugenossenschaften haben sich die Fertigstellungen im Vergleich zum Vorjahr fast vervierfacht – mit genau 1200 Wohnungen wurde die Zahl des Rekordjahres 2015 praktisch wieder erreicht. Auch die anderen privaten Gesell-

ANZEIGEN





Auch im Jubiläumsjahr:

Ob effiziente Flächenreinigung, bedarfsgerechter Unterhalt von Entwässerungssystemen oder Liner-Sanierung von defekten Abwasserrohren – wir sind Ihr kompetenter, zuverlässiger Partner.

Tag der offenen Tür in Henggart
Samstag, 26. Mai von 10 bis 17 Uhr!

Henggart • Oberglatt • Schaffhausen • St. Gallen
www.moekah.ch • 24-Stunden Notfallservice 0848 305 11 11

schaften bauten rund 1000 Wohnungen, doch das sind nur halb so viele wie im Vorjahr. Weil 557 Wohnungen abgebrochen wurden, fiel der Wohnungssaldo der Baugenossenschaften tiefer aus als bei den anderen privaten Gesellschaften. Öffentliche Bau-träger erstellten 2017 nur 49 Wohnungen.

UNTERNEHMEN

HIAG UNTERZEICHNET BEDEUTENDEN MIETVERTRAG

Die Hiag Immobilien Holding AG hat Mitte Februar einen Mietvertrag für Flächen auf dem direkt an der A1 gelegenen Retail-Areal in Dietikon (ZH) mit einem international bekannten Unternehmen abgeschlossen. Auf einer Gesamtfläche von knapp 20 000 m² wird die Hiag dem neuen Mieter moderne Verkaufs- und Lagerflächen zur Verfügung stellen. Das Gesamtprojekt umfasst einen Ersatzneubau mit einer Nutzfläche von rund 9000 m² und die Modernisierung einer bestehenden Nutzfläche von circa 11 000 m². Der Vertrag wurde über eine Laufzeit von 15 Jahren abgeschlossen.

INTERSHOP MIT HÖHEREM GEWINN

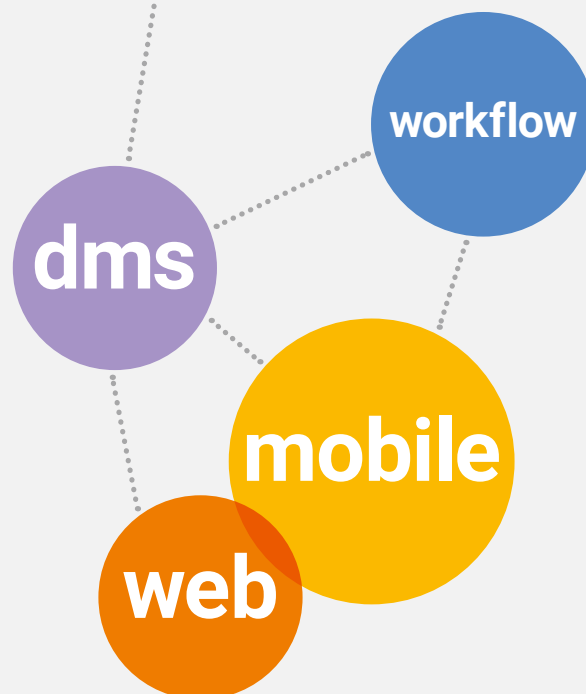
Die Intershop Holding AG meldet für das Geschäftsjahr 2017 eine Gewinnsteigerung um 6,7% gegenüber dem Vorjahresergebnis. Der Reingewinn erreichte 63,5 Mio. CHF respektive 31,76 CHF pro Aktie, wie die Gesellschaft mitteilt. Das Eigenkapital per 31.12.2017 stieg auf 619 Mio. CHF und beträgt nun 310 CHF pro Aktie (EK-Quote: 43,8%). Die Nettorentabilität der Rendite-

liegenschaften liegt gemäss Intershop bei 5,4%; die Leerstandsquote der Renditeliegenschaften sank leicht auf 11%. Der Verwaltungsrat beantragt an der nächsten Generalversammlung eine um 10% erhöhte Dividendenaus-schüttung von 22 CHF pro Aktie. Zudem konnten die Mieterträge akquisitionsbeding-t gegenüber dem Vorjahr um 6% gesteigert werden. Dank der Mieterträge und den Verkaufserfolgen von 9,9 Mio. CHF sei es gelungen, erneut eine erfreuliche Eigenkapitalrendite von 10,7% zu erzielen, heisst es weiter.

HELVETIA ANLAGESTIFTUNG WÄCHST WEITER



Die Helvetia Anlagestiftung konnte im vergangenen Jahr das Wachstum in den Anlagegruppen «Immobilien Romandie» und «Immobilien Schweiz» steigern. Insgesamt hat die Helvetia Anlagestiftung das von ihr verwaltete Vermögen um 23% auf 809 Mio. CHF vergrössert. Besonders stark hat das Volumen in der Anlagegruppe «Immobilien Romandie» zugenommen, nämlich um 79% auf 175 Mio. CHF. In der Anlagegruppe Immobilien Schweiz ist das Vermögen um 72 Mio. auf 479 Mio. CHF gestiegen. «Die Nachfrage bleibt auch 2018 lebhaft», sagt Dunja Schwander, Geschäftsführerin der Helvetia Anlagestiftung, «da die Zahl der institutionellen Investoren um 48% auf 253 gestiegen ist.»



QuorumDigital

SOFTWARE FÜR DIE PROFESSIONELLE
BEWIRTSCHAFTUNG VON LIEGENSCHAFTEN

QUORUMSOFTWARE.CH

Quorum
Software

MIGROS AARE KAUFT INDUSTRIEAREAL

Die Genossenschaft Migros Aare ist seit 1. Februar neue Eigentümerin des 320 000 m² grossen Industrieareals der Papierfabrik Utzenstorf AG. Über die Höhe des Kaufpreises wurde Stillschweigen vereinbart. Als neue Grundeigentümerin gewähre die Migros Aare der Papierfabrik ein Baurecht bis zum Jahr 2023, teilt die Genossenschaft mit. Während dieser Zeit werde die Papierfabrik ihre Betriebsgebäude zurückbauen. Die Migros Aare wolle gemeinsam mit den regionalen Migros-Genossen-

schaften, den Unternehmen des Migros-Genossenschafts-Bundes und den zuständigen Behörden über die langfristige Nutzung des Areals entscheiden.



CBRE ERÖFFNET BÜROS IN BASEL

Das Immobilienberatungsunternehmen CBRE, bisher mit

Büros in Zürich, Genf und Lausanne vertreten, hat am 1. März eine neue Niederlassung am Picassoplatz 8 in Basel eröffnet. Mit diesem Schritt will CBRE seine Präsenz in der Deutschschweiz weiter stärken. Basel sei eine der wichtigsten Wirtschaftsregionen der Schweiz, deshalb werde die «neue Niederlassung zu einem wichtigen strategischen Standort», begründet das Beratungsunternehmen den Schritt. Das Basler CBRE-Team wird von Arnaud de Montmollin geleitet.

«THE CIRCLE»: DREI NEUE MIETER



Die Flughafen Zürich AG gibt bekannt, dass sie drei neue Mieter für das sich im Bau befindende Grossprojekt «The Circle» gefunden hat. Dabei handelt es sich um die Unternehmen Microsoft, Spaces und Abraxas, die insgesamt 9000 m² im Modul «Headquarters & Offices» mieten werden. Die neue Destination «The Circle» soll ein internationales Geschäftsviertel für Business und Lifestyle, für Brands, Medizin, Bildung, Kultur und Unterhaltung, Hotellerie sowie Kongresse werden. Die Flughafen Zürich AG und die Swiss Life AG bilden eine Miteigentümergeinschaft, woran die Flughafen Zürich AG mit 51% und die Swiss Life AG mit 49% beteiligt sind. Die bauliche Fertigstellung ist Ende 2019, die Eröffnung 2020 vorgesehen.

PROJEKTE

ZIEGELEI-AREAL SOLL WOHNQUARTIER WERDEN



Das sieben Hektar grosse Areal der Brauchli Ziegelei (Bild: Raumgleiter AG) in Berg (TG) wird zu einem Wohnquartier umgebaut. Die Grundeigentümerin Brauchli Ziegelei und der Immobilienentwickler Losinger Marazzi verantworten die Umnutzung des Areals. Geplant sind nach Angaben der Verantwortlichen «ein vielseitiges Dienstleistungsangebot und öffentliche Begegnungsorte». Der Masterplan für das Ziegelei-Quartier ist für den Frühling 2018 terminiert, der Gestaltungsplan werde voraussichtlich 2019 vorliegen, teilen Losinger Marazzi und die Brauchli Ziegelei mit. 2021 könnte der Bau für die erste Etappe des Ziegelei-Quartiers beginnen.

KRIENS: STUDIENAUFTRAG ENTSCIEDEN



Das Planungsteam Giuliani. Hönger Architekten aus Zürich hat den Studienauftrag für die neue Pilatus Arena inklusive der dazugehörigen

ANZEIGE

Die Dienstleistungen der Vebego AG

So individuell, wie Sie es wünschen

Facility Service nach Mass.

Überbauung gewonnen. Auf dem Areal Mattenhof II in Kriens soll mit der Pilatus Arena eine neue Sport- und Eventhalle für 4000 Zuschauer entstehen. Zur Finanzierung der Halle und des Grundstücks ist, neben Beiträgen von Bund und Kanton Luzern, der Bau von 350 Miet- und Eigentumswohnungen sowie 2000 m² Gewerbefläche nötig. Sobald die rechtskräftige Baubewilligung vorliegt, wird das mit der Stadt Luzern vereinbarte Kaufrecht für das Areal ausgeübt. Die Bauherrin Pilatus Arena AG plant den Spatenstich für 2019 oder 2020. Hinter der Projektgesellschaft Pilatus Arena AG stehen die beiden Co-Investoren Helvetia Versicherungen und Eberli Sarnen. Die Gesamtinvestitionen belaufen sich nach heutigen Schätzungen auf über 200 Mio. CHF, davon entfallen rund 35 Mio. CHF auf die Arena.

PERSONEN

PRIVERA BAUMANAGEMENT MIT NEUEM LEITER



Zum 1. Mai dieses Jahres übernimmt Ivan Godenzi die Leitung des Baumanagements Schweiz bei der Privera AG. Im Zuge der Neubesetzung erfolge auch eine Reorganisation des Bereichs, teilt das Unternehmen mit. Godenzi (28, dipl. Bauleiter) bringt viel Erfahrung in der Leitung von Bauprojekten

mit. Zuletzt war er Projektleiter und Prokurist bei der S+B Baumanagement AG. Dort war er unter anderem für das Hochhausprojekt «Aglaya» der Zug Estates in Risch-Rotkreuz und für verschiedene Projekte der Migros Aare verantwortlich.

PETER METTLER SOLL VR-MITGLIED WERDEN



Im Verwaltungsrat der Allreal Holding AG kommt es zu Mutationen: Albert Leiser, seit 2005 VR-Mitglied, wird an der Generalversammlung am 20. April 2018 seinen Rücktritt erklären. Als neues Mitglied des VR wird Peter Mettler (*1960, Bild: Allreal AG) vorgeschlagen. Mettler ist Gründer, Geschäftsführer und Verwaltungsratspräsident der Mettler2Invest sowie Geschäftsführer und Verwaltungsrat der Novavest Real Estate AG. Die übrigen Mitglieder des Verwaltungsrats – Bruno Bettoni, Dr. Ralph-Thomas Honegger, Andrea Sieber, Peter Spuhler, Olivier Steimer und Thomas Stenz – stellen sich für eine Wiederwahl zur Verfügung.

NEUE SBV-VIZEDIREKTOREN

Der 37-jährige Bernhard Salzmann (Bild) ist seit Anfang März neuer Vizedirektor und Leiter Politik und Kommunikation des Schweizerischen Baumeisterver-

bands SBV. Zuletzt arbeitete Salzmann als Leiter Kommunikation und Redaktion beim Schweizerischen Gewerbeverband sgv. Bereits am 1. Januar 2018 hat Marc Aurel Hunziker als Vizedirektor die Leitung des Departements Berufsbildung beim Schweizerischen Baumeis-

terverband übernommen. Der 38-jährige Hunziker studierte Geisteswissenschaften und Betriebswirtschaft. Beim Kanton Aargau war er fast zehn Jahre in der Lehr- und Schulaufsicht engagiert, zuletzt während fünf Jahren als Leiter des Bereichs Gewerbe, Industrie und Technik.

ANZEIGE

Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften

zhaw Architektur, Gestaltung und Bauingenieurwesen

CAS Bestellerkompetenz

Projekt- und Gesamtleitung im Bauprozess

Zertifikatslehrgang | 20. Kurs für ProjektleiterInnen im Planungs-, Bau- und Immobilienbereich, für private und öffentliche BauherrInnen und ihre VertreterInnen.

Zielorientierte Prozessführung, professionelle Leitung von Teams, vertieftes Grundwissen der Projektsteuerung, Selbstreflexion im Bereich Sozialkompetenz.

23 Kurstage, berufsbegleitend, rund 30 ReferentInnen aus der Praxis für die Praxis, Kursort Winterthur. Start 21. September 2018 bis 28. Juni 2019.

Anmeldeschluss 17. August 2018

Weitere Informationen
www.archbau.zhaw.ch/Weiterbildung
Eric Labhard | 044 790 33 11 | eric.labhard@bluewin.ch

Wohnung als Pflegeheim

Das Bundesgericht befasst sich in zwei jüngeren Zürcher Entscheiden mit der Auslegung eines Baurechtsvertrags und eines Stockwerkeigentümerreglements nach allgemeinen Auslegungsgrundsätzen.



Ein Pflegeheim ist gemäss Bundesgericht kein ordentlicher Mieter (Bild: 123rf.com).

CHARLES GSCHWIND* •

TEURER HEIMFALL BEIM BAURECHT. Gegenstand und Ausgangspunkt des vorliegenden Zürcher Falls ist eine Streitigkeit zum Heimfall eines Baurechts. Ein Baurecht gibt jemandem das Recht, auf oder unter der Bodenfläche eines anderen Grundstücks ein Bauwerk zu errichten oder beizubehalten (Art. 779 Abs. 1 ZGB); vereinfacht ausgedrückt, wird dabei das Eigentum am Gebäude vom Eigentum am Grundstück getrennt. Bei der Beendigung des Baurechts geht sodann das Eigentum am Gebäude automatisch wieder in das Eigentum des Grundstückseigentümers über (sog. Heimfall; vgl. Art. 779c ZGB).

Im vorliegenden Fall war der Baurechtsnehmer (Beschwerdeführer) im Grundbuch als Alleineigentümer eines Baurechts «für ein Autowerkstattgebäude und Parkhaus» eingetragen. Das belastete Grundstück gehörte einem Gemeindeverband (Beschwerdegegner), der auf dem angrenzenden Grundstück eine Kläranlage betrieb.

Der ursprüngliche Baurechtsvertrag von 1979 bzw. eine Anpassung im Jahr 1994 sahen vor, dass bei Ablauf des Baurechtsvertrages die bestehenden Bauten, sofern nicht deren ganzer oder teilweiser Abbruch zu Lasten des Baurechtsnehmers verlangt wird, entschädigungslos dem Grundeigentümer heimfallen und dass diese Vereinbarung im

dehnt. Nicht ausdrücklich geregelt wurde dabei die Frage, ob sich die vorgenannte Vereinbarung zum Heimfall auf das neue, grössere Baurechtsgrundstück beziehe oder nur auf dessen ursprünglichen, kleineren Teil. Auch 2005, als das Baurecht letztmals verlängert wurde, unterliessen es die Parteien, diese Frage ausdrücklich zu regeln. Im Jahr 2013 klagte

» Gemäss der gesetzlichen Regelung hat der Grundeigentümer dem Baurechtsnehmer beim Untergang des Baurechts eine angemessene Entschädigung zu leisten. Strittig ist vorliegend, ob bzw. in welchem Umfang eine abweichende vertragliche Regelung getroffen wurde.«

Grundbuch vorzumerken sei, was auch getan wurde. Das Baurecht wurde in der Folge mehrmals übertragen und von ursprünglich 1004 m² auf 2908 m² ausge-

der Beschwerdeführer auf Feststellung, dass sich die Vereinbarung zum Heimfall ausschliesslich auf die ursprüngliche (kleine) Fläche beziehe und für den üb-

rigen Teil des Baurechts die gesetzliche Regelung Anwendung finde. Die Frage ist deshalb relevant (und für den Wiederverkaufswert des Baurechts von grosser Bedeutung), weil der Grundeigentümer dem Baurechtsnehmer beim Untergang des Baurechts gemäss Art. 779d ZGB eine «angemessene Entschädigung» für die heimfallenden Bauwerke zu leisten hätte, währenddem er gemäss der strittigen Vereinbarung nicht nur nichts bezahlen müsste, sondern sogar verlangen könnte, dass die bestehenden Bauten auf Kosten des Baurechtsnehmers abgebrochen werden. Vor der Vorinstanz wurde der Streitwert denn auch auf 6 Mio. CHF beziffert.

Beide vorinstanzlichen Gerichte schützen im Ergebnis die Sichtweise des Beschwerdegegners, wonach die Parteien die Übernahme der vertraglichen Heim-

fallregelung für das gesamte Baurechtsgrundstück vereinbart hätten, wohingegen der Beschwerdeführer Beschwerde beim Bundesgericht erhob.

Wie die vorinstanzlichen Gerichte hält auch das Bundesgericht fest, dass es vorliegend primär um eine Frage der Vertragsauslegung gehe. Dabei bestimme sich der Inhalt des Vertrages nach dem übereinstimmenden wirklichen Willen der Parteien (Art. 18 Abs. 1 OR). «Wenn [wie hier] der übereinstimmende wirkliche Wille der Parteien unbewiesen bleibt, sind zur Ermittlung des mutmasslichen Parteiwillens die Erklärungen der Parteien aufgrund des Vertrauensprinzips so auszulegen, wie sie nach ihrem Wortlaut und Zusammenhang sowie den gesamten Umständen verstanden werden durften und mussten.» Gemäss Bundes-

gericht ist dabei «vom Wortlaut der Erklärungen auszugehen, welche jedoch nicht isoliert, sondern aus ihrem konkreten Sinngefüge heraus zu beurteilen sind.» Massgebend sei demnach «der vom Erklärenden verfolgte Regelungszweck, wie ihn der Erklärungsempfänger in guten Treuen verstehen durfte und musste.»

Das Bundesgericht hält in diesem Zusammenhang fest, dass sich der strittige Vertragstext auf die Vergrösserung der Baurechtsfläche, die Verlängerung der Dauer des Baurechts sowie die Änderung des Baurechtszinses beschränke und keine ausdrückliche Regelung zum Heimfall enthalte. Dass im Zusammenhang mit der Verlängerung des Baurechts die Heimfallbestimmungen zwar erwähnt wurden, dass dabei aber nicht

ANZEIGE



Die Zukunft kann kommen, wir sind bereit

Real Estate Management – nächste Generation

Städte verdichten sich. Häuser werden intelligent. Dinge reden mit Dingen. Die Menschen arbeiten, wo sie gerade sind. Eine neue Welt erwartet uns. Sie verändert alles. Je mehr wir davon verstehen, desto lustvoller und erfolgreicher können wir damit umgehen. Das gilt auch für das Real Estate Management. Wir haben uns auf das vorbereitet, was morgen wirklich wird. Damit Immobilien für Eigentümer profitabel und für Mieter attraktiv bleiben.

Livit Real Estate Management

Experten für Bewirtschaftung, Facility Management, Vermietungsmanagement, Baumanagement

www.livit.ch

Livit

Real Estate Management

festgehalten wurde, dass die vereinbarte und die gesetzliche Regelung nebeneinander anwendbar sein sollen, interpretiert das Bundesgericht mit der Vorinstanz als Indiz, dass die Parteien keine Änderung der vorgemerkten einheitlichen Heimfallregelung beabsichtigten.

Sinn gemäss hält das Bundesgericht sodann zum Regelungszweck fest, der Beschwerdegegner habe als Körperschaft des öffentlichen Rechts, der eine Kläranlage betreibe, vermutlich nicht beabsichtigt, eine Garage zu kaufen bzw. zu übernehmen. Zudem hätten Zeugen aussagen vor der Vorinstanz die Position des Beschwerdegegners bestätigt, wonach die Vertragsparteien tatsächlich übereinstimmend gewollt hätten,

wurde daraufhin mit grosser Mehrheit beschlossen, dass die Wohnung des Klägers nicht umgenutzt werden dürfe. Der Kläger wurde sodann aufgefordert, den Mietvertrag zu kündigen, und die Verwaltung ermächtigt, bei Bedarf rechtliche Schritte zu ergreifen.

Mit Klage vom 5. Februar 2015 verlangte der Kläger beim erstinstanzlichen Gericht die Aufhebung des betreffenden Beschlusses. Sowohl das erstinstanzliche als auch das zweitinstanzliche Gericht wiesen seine Klage ab, woraufhin er den Fall an das Bundesgericht weiterzog.

Gemäss Sachverhaltsfeststellungen des angefochtenen Urteils sind die Wohnungen gemäss dem anwendbaren

ermitteln, «wie die hier infrage stehende Reglementsbestimmung nach den gesamten Umständen in guten Treuen verstanden werden durfte und musste.»

Gemäss Bundesgericht ist nicht von Belang, ob die Wohnung durch den Stockwerkeigentümer selber oder – wie hier – durch Drittparteien genutzt wird. Vielmehr sei zu prüfen, ob die konkrete tatsächliche Nutzung der Wohnung im Einklang mit dem Reglement stehe. Zwar treffe es zu, dass der Aufenthalt in der Wohnung aus der Perspektive der einzelnen zu betreuenden Personen ein Wohnen darstelle. Betrachte man die Situation demgegenüber aus dem Blickwinkel der Stockwerkeigentümergeinschaft, so lasse sich dies bei einem professionellen Pflegebetrieb nicht sagen. Derlei Betriebe sprengten vielmehr den Rahmen dessen, was unter der Wohnnutzung bei Stockwerkeigentum zu verstehen sei, weil die Beherbergung von Dritten eine vom Wohnen abweichende Nutzung darstelle.

Schliesslich hält das Bundesgericht fest, dass die Nutzung einer traditionellen Wohnung und eines Pflegebetriebs auch vertragsrechtlich anders gelagert seien: Während die erstgenannte Nutzung typischerweise im Rahmen eines Mietvertrags geschehe, werde bei einem Pflegebetrieb «ein Pflegevertrag», mithin also ein Innominatvertrag, unterzeichnet, bei welchem zwar mietvertragliche Elemente vorhanden seien, aber deutlich weniger bedeutsam seien als die Betreuung und Pflege im Alter.

Daraus ergibt sich gemäss Bundesgericht, dass (jedenfalls in einem reinen Wohnhaus) der Betrieb eines Pflegeheimes mit dem Wohnzweck, wie ihn das Reglement für sämtliche Wohnungen vorsieht, bei einer Auslegung nach dem Vertrauensprinzip nicht vereinbar ist und deshalb eine unzulässige Nutzung darstellt, weshalb der angefochtene Entscheid zu schützen sei. ●

BGer 5A_521/2017 vom 27. November 2017

» Gemäss Bundesgericht ist der Betrieb eines Pflegeheims mit dem reglementarischen Wohnzweck nicht vereinbar und stellt deshalb eine unzulässige Nutzung dar.»

dass bei Beendigung des Baurechts entweder der Kläger die Bauten auf seine Kosten abreißen muss oder die Bauten entschädigungslos an den Beschwerdegegner heimfallen.

Aus diesen Gründen kommt das Bundesgericht zum Schluss, die im Grundbuch vorgemerkte Heimfallregelung beziehe sich auf das gesamte Baurechtsgrundstück, weshalb die Beschwerde des Baurechtsnehmers abzuweisen sei.

BGer 5A_178/2017 vom 12. Januar 2018

EIN PFLEGEHEIM ALS MIETER? Schauplatz dieses zweiten Zürcher Falls bildet eine Überbauung von vier nebeneinanderliegenden Wohnhäusern, welche insgesamt eine Stockwerkeigentümergeinschaft bilden. Der Kläger ist Eigentümer zweier Stockwerkeinheiten in einer der Liegenschaften, die zusammen eine 8,5-Zimmer-Wohnung bilden. Mit Vertrag vom 13. Mai 2014 vermietete der Kläger seine Wohnung an eine Gesellschaft zur Nutzung als altersgerechtes begleitetes Wohnen.

An der Stockwerkeigentümersammlung vom 2. September 2014

Stockwerkeigentümerreglement ausschliesslich zu Wohnzwecken bestimmt. Dabei ist die Einrichtung eines stillen Bürobetriebs ohne Kundenverkehr, in keinem Fall aber Tätigkeiten, welche etwa übelriechende Gerüche oder starken Lärm verursachen, gestattet. Strittig war im vorliegenden Fall die Frage, ob die Nutzung der Wohnung für die Betreuung und Pflege betagter Personen mit der reglementarisch umschriebenen Wohnnutzung vereinbar ist.

Das Bundesgericht stellt vorab klar, dass Stockwerkeigentümer in der Verwaltung, Benutzung und baulichen Ausgestaltung der in ihrem Sonderrecht stehenden Räume grundsätzlich frei sind (Art. 712a Abs. 2 ZGB). Diese Freiheit werde vermutet, könne aber durch das Gesetz, durch die Gemeinschaftsordnung oder durch Vereinbarungen mit Dritten eingeschränkt werden. Sie sei namentlich dort beschränkt, wo der Aus- oder Umbau oder die Nutzung der Sonderrechtsteile die Zweckbestimmung oder die Benutzungsweise der gemeinschaftlichen Liegenschaft betrifft. Die Auslegung des Reglements erfolge nach dem Vertrauensprinzip. Demnach sei zu



*CHARLES GSCHWIND

Der Autor ist Rechtsanwalt bei Bär & Karrer in Zürich und auf Immobilientransaktionen und Gesellschaftsrecht spezialisiert.

Wenn die Kosten zu hoch werden

Wer trägt die Mehrkosten, wenn der Kostenvoranschlag des Architekten überschritten wird? Eine Übersicht über fehlerhafte Kostenprognosen, Toleranzgrenzen und den Ersatz des Vertrauensschadens.



Kostenüberschreitungen sind im Bauwesen leider an der Tagesordnung. Ob und inwiefern der Architekt dafür einstehen muss, hängt von vielen Faktoren ab (Bild: 123rf.com).

RAPHAEL BUTZ* •

VERTRAGSWIDRIGE ZUSATZKOSTEN. Verursacht ein Architekt dem Bauherrn im Rahmen der Planung oder Bauleitung unnötige Kosten, weil er etwa Aufträge zu ungünstigen Konditionen vergibt, Planungsfehler begeht oder den Bauablauf schlecht koordiniert, so verstösst er gegen seine auftragsrechtliche Sorgfaltspflicht. Sofern er nicht beweisen kann, dass ihn kein Verschulden trifft, haftet er dem Bauherrn für den dadurch entstehenden Schaden. Der Architekt hat also die von ihm pflichtwidrig verursachten, unnötigen Kosten zu ersetzen bzw. selbst zu tragen. Dasselbe gilt, wenn der Architekt eigenmächtig vom vereinbarten Bauprogramm abweicht und dadurch Zusatzkosten verursacht. Die Haftung für vertragswidrig verursachte Zusatzkosten ist unabhängig von einer allfälligen Kostenprognose zu beurteilen, scheitert vor Gericht jedoch oft an Beweisschwierigkeiten.

FALSCHER KOSTENPROGNOSE. Von der Haftung für vertragswidrige Zusatzkosten zu unterscheiden, ist die Haftung des Architekten für die bloss Ungenauigkeit seines Kostenvoranschlags bzw. für die schlichte Überschreitung seiner fehlerhaften Kostenprognose, ohne dass vertragswidrig verursachte Zusatzkosten nachweisbar sind. Diese Haftung für falsche Auskunft ist von grosser praktischer Relevanz.

Der beauftragte Architekt haftet dem Bauherrn für die getreue und sorgfältige Ausführung des ihm übertragenen Geschäfts (Art. 398 Abs. 2 OR). Dazu gehört, dass der Architekt seinen Kostenvoranschlag sorgfältig erstellt und die Baukosten fortlaufend daraufhin überprüft, ob sie sich im Rahmen des Voranschlags halten. Da es sich bei der Kostenprognose jedoch zwingend um eine Schätzung handelt, verbleibt stets eine gewisse Unsicherheit. Wird die prognostizierte Bausumme über-

schritten, stellt sich daher die Frage, inwiefern der Architekt für die Überschreitung einstehen muss.

TOLERANZGRENZE. Im Zusammenhang mit Kostenprognosen ist vielen Bauinteressierten die Toleranzgrenze von 10% ein Begriff. Es entspricht dem weit verbreiteten Verständnis, dass eine Haftung des Architekten für eine Überschreitung seines Kostenvoranschlags gänzlich ausgeschlossen sei, sofern die Überschreitung nicht mindestens 10% der prognostizierten Gesamtkosten betrage.

Diese Ansicht ist in mehrerer Hinsicht zu relativieren: Die Toleranzgrenze von 10% kommt nur in Betracht, wenn die Parteien nichts anderes vereinbart haben, was auch stillschweigend erfolgen kann. Der Architekt, der in seinem Kostenvoranschlag nicht auf die Toleranzgrenze hingewiesen hat (z. B. +/- 10%), kann sich zu-



dem nur darauf berufen, wenn der Bauherr aufgrund der Gesamtumstände nicht auf die Genauigkeit des Kostenvoranschlags vertrauen durfte. Es ist also im Einzelfall zu prüfen, welches Vertrauen der Bauherr nach Treu und Glauben in die Kosteninformation des Architekten haben durfte. Während die Toleranz von 10% bei Neubauten die Regel ist, kann sich im Einzelfall auch eine tiefere oder (insbesondere bei Umbau- und Sanierungsarbeiten) höhere Toleranzgrenze aufdrängen. So ging das Obergericht des Kantons Zürich in einem aktuellen Entscheid beim Umbau eines alten Gebäudes von einer Toleranzgrenze von 15% aus.

Insbesondere soweit die Anwendung der SIA Norm 102 (2014) vereinbart wurde, ist überdies zu unterscheiden, ob eine Kostenschätzung im Vorprojektstadium (Ziff. 4.31; Toleranz 15%) oder bereits ein eigentlicher Kostenvoranschlag (Ziff. 4.32; Toleranz 10%) vorliegt. Die Toleranzgrenze von 10% der prognostizierten Bausumme ist also lediglich als Faustregel zu verstehen und stets aufgrund der konkreten Umstände zu überprüfen.

Bei der Beurteilung, ob die prognostizierte Bausumme samt Toleranzgrenze überschritten wurde, müssen zudem einige Bereinigungen vorgenommen werden. So sind beispielsweise Mehrkosten für nachträgliche Änderungswünsche des Bauherrn ausser Acht zu lassen.

Für nachweislich vertragswidrig verursachte Zusatzkosten muss der Architekt zudem unabhängig vom Vorliegen eines Kostenvoranschlags einstehen. Ob und inwiefern dabei der Kostenvoranschlag überschritten wird, ist unerheblich, und eine Toleranzgrenze existiert bei derartigen Vertragsverletzungen von vornherein nicht.

VERTRAUENSSCHADEN. Die frühere Rechtsprechung, wonach bei einer Überschreitung des Kostenvoranschlags die ersten

» Die Haftung des Architekten für seine fehlerhafte Kostenprognose setzt voraus, dass der Bauherr im tatsächlichen Vertrauen auf diese Prognose nachteilige Dispositionen getroffen hat.«

10% (Toleranzgrenze) vom Bauherrn und die darüberhinausgehende Kostenüberschreitung grundsätzlich vollumfänglich vom Architekten zu tragen sind, ist überholt. Dennoch hält sich diese Regel hartnäckig in den Köpfen vieler Marktteilnehmer.

Seit 1993 steht indessen fest, dass der Architekt dem Bauherrn bei falscher Kostenprognose den sogenannten Vertrauens-

schaden zu ersetzen hat. Die Frage lautet: Welchen Schaden hat der Bauherr dadurch erlitten, dass er auf die falsche Kostenprognose des Architekten (zuzüglich einer allfälligen Toleranzgrenze) vertraut und entsprechend gehandelt hat? Oder anders gefragt: Wie hätte sich der Bauherr verhalten, wenn ihm der Architekt eine korrekte Kostenprognose vorgelegt hätte, und welche Kosten hätte er durch sein sogenanntes hypothetisches Alternativverhalten eingespart?

Der Bauherr muss darlegen, dass er erstens auf die Richtigkeit des Kostenvoranschlags vertraut hatte und zweitens Kosten eingespart hätte, wenn er um die Fehlerhaftigkeit der Kostenprognose gewusst hätte. Da dieser hypothetische Kausalverlauf nicht strikte bewiesen werden kann, genügt es, wenn die Darstellung des Bauherrn aufgrund der konkreten Umstände als überwiegend wahrscheinlich erscheint. Dem Architekten steht der Gegenbeweis offen. Kann er zeigen, dass sich der Bauherr bei Kenntnis des korrekten Kostenvoranschlags gleich verhalten hätte, liegt kein Vertrauensschaden vor und damit keine Haftung des Architekten.

SCHADENSBERECHNUNG. Steht fest, dass eine relevante Überschreitung der Kostenprognose vorliegt, und kann der Bauherr darüber hinaus darlegen, dass er bei korrekter Kosteninformation etwa von einem Anbau abgesehen, günstigere Materialien gewählt, auf luxuriöse Verzierungen verzich-

tet oder eine kleinere Ausbauparavariante gewählt hätte, bilden die verpassten Kosteneinsparungen als maximaler Vertrauensschaden die Grundlage des Schadenersatzanspruchs.

Regelmässig dürfte jedoch auch das Bauwerk mehr wert sein, als wenn der Bauherr die verpassten Einsparungen vorgenommen hät-

te (z. B. kleinere Ausbauparavariante). Diesen Mehrwert muss sich der Bauherr an seinen Schadenersatzanspruch anrechnen lassen – allerdings gemäss bundesgerichtlicher Rechtsprechung nur, soweit er dem Bauherrn einen «subjektiven Nutzen» bringt.

Vereinfacht bezeichnet das Bundesgericht den Vertrauensschaden für den Bauherrn infolge falscher Kostenprognose auch als «Differenz zwischen dem objek-

tiven Wert der Baute und dem subjektiven Nutzen für den Bauherrn» – was indessen nicht überzeugt: Erstens sollten die Erstellungskosten und nicht der objektive Wert der Baute als Ausgangswert für die Schadensberechnung dienen, und zweitens ist unklar, wie der subjektive Nutzen einer Baute für den Bauherrn beziffert werden soll.

Daher finden sich diverse Lehrmeinungen, welche alternative Berechnungsmethoden vorschlagen. So wird etwa vertreten, dass der tatsächliche Stand des Vermögens des Bauherrn nach erfolgter Bauausführung (objektiver Verkehrswert der Baute und des übrigen Vermögens) mit dem Stand zu vergleichen sei, den das Vermögen des Bauherrn hypothetisch aufweisen würde, wenn die korrekte Kostenprognose vorgelegt und entsprechen-

de Sparmassnahmen umgesetzt worden wären (hypothetischer Verkehrswert der Baute und hypothetischer Stand des übrigen Vermögens).

KOSTENLIMITE UND BAUSUMMENGARANTIE. Wünscht sich der Bauherr eine möglichst vollständige Kostenkontrolle, kann er vom Architekten eine selbstständige Bausummengarantie verlangen oder das Vertragsverhältnis als Totalunternehmervertrag mit Pauschalvergütung ausgestalten. Die Festlegung einer Kostenlimite oder -grenze gewährt dem Bauherrn nicht dieselbe Sicherheit: Es handelt sich dabei gemäss Rechtsprechung des Bundesgerichts um eine verbindliche Weisung des Bauherrn an den Architekten, die prognostizierten Baukosten nicht zu überschreiten. Bei Vorgabe einer Kostenlimite besteht da-

her grundsätzlich kein Raum für eine Toleranzgrenze, d. h. der Architekt kann sich nicht auf die 10%-Regel berufen. Sobald der Architekt merkt, dass die Kostenlimite nicht eingehalten werden kann, muss er umgehend alle Arbeiten einstellen und mit dem Bauherrn nach Massnahmen zur Einhaltung der Kostengrenze suchen. Die Kostenlimite bedeutet aber nicht, dass der Architekt bei deren Überschreitung für sämtliche Mehrkosten automatisch einzustehen hat. Er haftet auch in diesem Fall grundsätzlich nur für den Vertrauensschaden (siehe oben). ●



***RAPHAEL BUTZ**

Der Autor ist als Anwalt in der Kanzlei Vischer tätig. Sein Kernbereich ist die Prozessführung und Streiterledigung im Bau- und Immobilienrecht.

ANZEIGE

Beherrschen Sie die ganze Immobilien-Klaviatur.

- MAS Real Estate Management
- CAS Digital Real Estate

Jetzt zum Infoabend oder persönlichen Beratungsgespräch anmelden.
fh-hwz.ch/real-estate

HWZ
 Die Hochschule für Wirtschaft
 in Zürich

Weiterbildung
 am Puls der Wirtschaft
 Beim HB Zürich

Das Haus denkt mit

Neue Geräte für Musik und TV lassen sich längst bequem steuern. Dank Fortschritten der Sprachsteuerung erfolgt derzeit ein weiterer Quantensprung in Sachen «intelligentes Heim». Vor allem Tech-Grössen wie Amazon, Google oder Apple geben den Takt vor.



Mit einem digitalen Bedienpanel lässt sich im Heim fast alles steuern: Musik, Beleuchtung, die Heizung oder die Jalousien (Bild: Digitalstrom).

JÜRIG ZULLIGER* •

IMMER ZU DIENSTEN. «Alexa, stell den Fernseher ein!» Per Sprachbefehl Geräte ansteuern – ist das Science Fiction oder heute schon Realität? Viele Experten sind sich einig, dass die grossen Fortschritte in der Spracherkennung auch das Thema Smart Home weiter voranbringen. Die digitalen Assistenten wie Siri von Apple oder Cortana von Microsoft laufen bisher vor allem auf Computern, Tablets und Smartphones. Doch Alexa von Amazon schickt sich an, bald in allen Lebensbereichen der Menschen zuhause zu sein. Amazon zielt darauf ab, verschiedenste Services anzubieten, sei es zuhause, unterwegs oder im Auto.

ALEXA VERNETZT ALLES. Alexa läuft auf bestimmten Geräten von Amazon, die mit Lautsprecher und Spracherkennung ausgestattet sind. Die digitale Assistentin erledigt alltägliche kleine Dinge: Musik oder Nachrichten abspielen, News oder Wetterberichte abhören, TV-Geräte und Apps am Smartphone ansteuern. Mit der raschen

Digitalisierung eröffnen sich weitere Perspektiven: das Ein- und Ausschalten von Licht, das Öffnen von Türen, die Ansteuerung von Lüftung oder Thermostaten. In verschiedenen Ländern sind schon entsprechende Schnittstellen marktreif. Alexa versteht dann auch Sätze wie «mach Licht»

„Im Rennen um die Schaltzentrale im Smart Home ist ein globaler Wettbewerb im Gang.“

oder «im Bad ist es zu kalt». Ab wann Alexa mit spezifischen Schweizer Services eingeführt wird, ist aber noch offen.

Der Begriff Smart Home bekommt damit eine ganz neue Bedeutung. Auch Google lanciert unter dem Namen «Google Home» vernetzte Sprachlautsprecher. NEST, eine Tochterfirma innerhalb des

Alphakonzerns von Google, bringt digital vernetzte Geräte für den Heimgebrauch auf den Markt. Darunter smarte Überwachungskameras sowie Rauch- und Kohlenmonoxidmelder. Apple ist angesichts der weltweiten Verbreitung des iPhones ebenfalls in einer ausgezeichneten Ausgangsposition und bietet ein eigenes Home-Kit an.

GLOBALER WETTLAUF. Im Rennen um die beste und effizienteste Software ist ein globaler Wettbewerb im Gang – ähnlich wie bei den Suchalgorithmen von Google, Yahoo oder Bing von Microsoft. «Die Soft-

ware dazu kann irgendwo betrieben werden, entweder innerhalb des Gebäudes oder in irgendeinem Rechenzentrum der Welt», sagt Martin Vesper, CEO von Digitalstrom (siehe separates Interview). Auffallend ist, dass sich die grossen Player wie Amazon und Google einen harten Kampf liefern.

Die Preise für die smarten Lautsprecher und Assistenzsysteme sind innerhalb kürzester Frist gefallen – in den USA sind sie teils für weniger als 100 Dollar im Handel. Weshalb? Wer künftig die Schaltzentrale in den «intelligenten Gebäuden» steuert, erschliesst sich damit Milliardenmärkte. Zumindest wenn man sämtliche in den Privathaushalten, in Wohnungen und Gebäuden verwendeten Geräte und Gadgets addiert, ergibt sich ein unglaubliches Wirtschaftspotenzial.

Um in dieser Wachstumsbranche den Takt anzugeben, sind einige Player wie Google sogar dazu übergegangen, nebst der Software auch Hardware herzustellen – offenbar aus dem einfachen Grund, weil z. Bsp. technische Installationen oder Thermostate der traditionellen Hersteller noch nicht ausreichend für das digitale Zeitalter gerüstet sind. Wenn aber Amazons Alexa weiterhin eine dermassen grosse Resonanz hat wie in den USA oder in Deutschland, haben alle Hersteller das allergrösste Interesse an kompatiblen Geräten.

Darunter fallen Lampen, TV- und Audiogeräte, aber auch die gesamte Ausstattung von Küche, Haushalt und Haustechnik. Der Technologiekonzern Bosch hat unlängst erklärt, künftig möglichst alle Wohnbereiche ans Internet anschliessen zu wollen. Ein smartes Kochfeld ist zum Beispiel mit Sensoren bestückt, die unter anderem die Füllmenge im Topf erkennen. Sensoren in der Dunstabzugshaube messen Wasserdampf und Luftqualität, um die Leistung zu regulieren. Vieles von «smarter» Technik trägt zu erhöhter Sicherheit bei – so ist es relativ einfach, Warnungen für den Fall zu programmieren, dass eine Herdplatte nicht abgestellt wird.

Oder das System gibt über Lautsprecher eine Meldung aus, falls das Menu im Topf nächstens überkocht. Doch damit

nicht genug: Wenn weitere wichtige Elemente im Haus wie Heizung oder Lüftung mit digitaler Technik ausgestattet werden, ist dies dem Komfort im Alltag förderlich. Intelligente Verknüpfungen der Steuerungen mit bestimmten Messdaten (Luftfeuchtigkeit, Wärmebedarf, CO₂-Konzentration etc.) tragen wesentlich zu mehr Komfort bei. Meist gehen noch an-

» Im Smart Home der Zukunft wird man auch medizinische Informationen einbeziehen.«

MARKUS CHRIST, CTO BONACASA

dere Optimierungen damit einher, etwa ein grösseres Potenzial für Energieeinsparungen oder mehr Sicherheit in Gebäuden. Ein einfaches Beispiel: Mit Sensoren oder Magnetkontakten ausgestattete Fenster und Türen lassen sich in ein zentrales Kommunikationssystem einbinden. Verlässt zum Beispiel ein Stockwerkeigentümer seine Wohnung, ohne die Fenster zu schliessen, erhält er umgehend eine entsprechende Rückmeldung. Weiter können die gleichen Sensoren dazu genutzt werden, einen allfälligen Einbruch an einem Fenster an eine Alarmzentrale zu melden.

BEISPIEL BONACASA AG. In der Schweiz ist es vor allem die Solothurner Bonacasa AG, die sich seit Jahren intensiv mit digitalen Services rund ums Wohnen auseinandergesetzt hat. Teil der Philosophie ist zunächst ein eigener Baustandard, der in den Augen der Promotoren «Lebensqualität, Komfort und Sicherheit» verbindet. Markus Christ, CTO bei Bonacasa, nennt

einige Beispiele: «Die physischen und neu auch digitalen Services in den Siedlungen decken ganz verschiedene Bereiche ab wie Concierge, Raumreinigung, Ferienabwesenheit, Essensbestellungen, Mobilität/Begleitservices und viele mehr.» Die Bestellung durch die User erfolgt per App, im direkten Kontakt zur Concierge vor Ort oder per Telefon; auch die ganze Abwicklung bis zur Verrechnung läuft über die Plattform. Die Bonainvest-Holding, zu der die Bonacasa AG gehört, hat mittlerweile 1000 Wohnungen nach dem Bonacasa-Konzept errichtet.

Nebst den baulichen Anforderungen und den Services gehören noch etliche weitere Elemente dazu, etwa ein intelligentes Notrufsystem. Falls im Notfall tatsächlich eine Blaulicht-Organisation aufzubieten wäre, verspricht die digitale Vernetzung viele Vorzüge, etwa einen erleichterten Zugang zur Wohnung über den elektronischen Schlüsseltresor mit einem temporären Zugangscode. «Wir gehen davon aus, dass sich die technischen Möglichkeiten mit der Digitalisierung noch stark weiterentwickeln werden», so Markus Christ. Er denkt zum Beispiel an den Einbezug von medizinischen Informationen. Das Angebot von Bonacasa ist inzwischen auch Dritten zugänglich. Zu den Geschäftskunden gehört unter anderem SUVA Immobilien und viele andere. Laut Christ sind dies alles in allem noch einmal 6000 Wohnungen von Geschäftskunden. Fazit: Smart Home ist schon längst kein reines Lifestyle-Thema mehr, sondern wird das Gesicht der Branche und unserer Siedlungen längerfristig verändern. ●



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

ANZEIGE

**Ihr Partner in Bern:
Für Renovation und Neubau**

TRYBA Bern • Fenster und Türen
Postfach 704 - 3550 Langnau i. E.

☎ 034 408 82 97 ✉ info@tryba.ch

«Die Digitalisierung hört nie auf»

Mit Heimelektronik sind die meisten Haushalte schon sehr weit. Doch um Smart Home zu verwirklichen, müssen auch Haushaltgeräte und Gebäudetechnik für die Vernetzung adaptiert werden. Martin Vesper von Digitalstrom zeigt künftige Möglichkeiten auf.

JÜRIG ZULLIGER •

– Herr Vesper, Digitalisierung und Vernetzung in Gebäuden beschäftigt viele Menschen und auch die Immobilienbranche. Wo steht die Schweiz im internationalen Vergleich?

– Martin Vesper: Mit Digitalstrom sind wir in verschiedenen europäischen Ländern und vor allem auch in einigen Megacities in Asien wie etwa in Shanghai oder Kuala Lumpur aktiv. In den Niederlanden oder in Skandinavien ist man offener, was Digitalisierung betrifft. In Deutschland ist hingegen die Zurückhaltung grösser als in der Schweiz. Interessant ist der Vergleich mit grossen asiatischen Städten. Hier muss die Infrastruktur von Gebäuden heute grundsätzlich digital und vernetzt sein – bei Objekten ab einer gewissen Grösse wird das bereits vorausgesetzt.

– Was heisst digitalisierte Infrastruktur?

– Im Wesentlichen kommen digitale Geräte zum Einsatz, die vernetzt sind. Erst mit einer solchen Entwicklung sind Steuerungen und Automatisierungen möglich. Ist diese vernetzte Infrastruktur vorhanden, können alle Geräte über Software gesteuert werden. Das macht den entscheidenden Unterschied. Ein Beispiel: Geht man aus der Wohnung, drückt man einen entsprechenden Button. Aufgrund der Vernetzung wird umgehend der Lift gerufen. Wenn wir die verschiedenen Bereiche wie Consumer Electronic, Haushaltgeräte und Gebäudetechnik anschauen, erkennen wir die Unterschiede bei der Digitalisierung. Die Gebäudetechnik mit Ventilen, Fenstern, Türen etc. funktioniert oft noch nicht einmal elektrisch. Consumer Electronic hingegen ist schon heute weitgehend elektrisch, digital und vernetzt.

– Die Steuerung von Audioanlagen oder Beleuchtung ist ohne Zweifel reizvoll. Gäbe es nicht noch mehr Potenziale? Etwa mit der Abstimmung von Heizung und Lüftung auf die Anwesenheit von Personen?

– Es wäre tatsächlich sehr sinnvoll, wenn sich die Gebäudetechnik besser nach dem alltäglichen Benutzerverhalten richten würde. Unnötiger Energieverbrauch würde sich reduzieren lassen, wenn zum Beispiel die Heizung bei Abwesenheit entsprechend re-



• BIOGRAPHIE

MARTIN VESPER

ist CEO der deutsch-schweizerischen Digitalstrom AG. Er gilt als ausgewiesener Experte für Digitalisierung, smarte Produkte, Prozesse, Energie und Kundenorientierung. Der studierte Wirtschaftsmathematiker führte bis 2011 die Yello Strom GmbH, ehe er die Führung der Digitalstrom AG, welche die Vernetzung der Haustechnik über das bestehende 230-Volt-Stromnetz in Gebäuden vorantreibt.

agiert. Natürlich müsste es auch vorgesehen sein, dem Haus mitzuteilen, wenn jemand früher zuhause ist als geplant. Solche Optimierungen, Steuerungen und Automatisierungen sind nur möglich, wenn wir die Vernetzung erreichen. Bei älteren Gebäuden muss die Technik aber zuerst nachgerüstet werden. Technisch gesehen handelt es sich bei rund 96% der Gebäude um Bestandsbauten. Oft sind die Geräte nicht vernetzt und nicht digital, etwa die Heizung. Wir von Digitalstrom setzen gerade deswegen auf die Kommunikation über die schon bestehende Stromverkabelung in Gebäuden.

– Erweist es sich als eine Schwierigkeit, dass es nicht einen einheitlichen Standard für die Kommunikation der Geräte gibt?

– Es wird auch in Zukunft wohl kaum einen einheitlichen Standard geben. Ganz

einfach weil zum Beispiel Heizungen sehr viel länger in einem Gebäude genutzt werden als Consumer Electronic. Wegen des kontinuierlichen Austauschs von Geräten «lebt» ein Gebäude. Digitalisierung ist also ein fortwährender Prozess. Probleme mit unterschiedlichen Standards sind dabei gut lösbar – ähnlich wie viele Computer und andere Geräte im Haus Adapter benötigen, um das bestehende 230-Volt-Stromnetz zu nutzen.

– Das Stichwort Smart Home kommt auch ins Spiel, um den Alltag in bestimmten Lebenssituationen oder im Alter besser zu meistern. Sehen Sie hier noch Potenzial?

– Eine digitale Infrastruktur und Vernetzung bietet den grossen Vorzug, dass sie sich flexibel auf die jeweilige Lebenssituation der Menschen anpassen lässt. Genauso wie Heizung oder Lüftung je nach Bedarf reduziert oder hochgefahren wer-

den können, sind viele weitere Anwendungen möglich. Digitale Systeme erkennen ohne weiteres, ob jemand zuhause ist oder ob jemand Hilfe benötigt.

– An welche konkreten Anwendungen denken Sie beim Wohnen im Alter?

– Eine grundsätzlich digitale und elektrisch funktionierende Infrastruktur ermöglicht viele Services: etwa die automatische Steuerung von Thermostaten und Heizung. Schon jetzt beschäftigen sich Hersteller von Elektro-Rollstühlen mit der Vernetzung zuhause. So lassen sich zum Beispiel vom Bedienungspanel aus verschiedene Funktionen ansteuern, etwa die Beleuchtung, Rollläden, Vorhänge, Türen, Fenster etc. Wenn jemand auf solche technischen Hilfen angewiesen ist, leistet die Digitalisierung und Vernetzung einen sehr grossen Beitrag zur Lebensqualität im Alltag.

– Wie hoch ist der Digitalisierungsgrad heute in der Schweiz – etwa in den Bereichen Planung, Architektur oder Handel?

– Ich habe den Eindruck, dass heute sehr viele Arbeitsmittel digital sind. Selbstverständlich arbeiten Planer und Architekten mit den digitalen Methoden von Building Information Modeling (BIM), mit digitalen Plänen und Modellen, oder sie organisieren immer mehr Abläufe über digitale Medien und Kanäle (Smart Phone, WhatsApp etc.). Auch die Wohnungssuche läuft vor allem über digitale Plattformen. In anderer Hinsicht sind die Vorgänge aber oft noch nicht umfassend und konsequent digitalisiert. Bisher haben nur wenige Player im Bau- und Immobilienbereich auch ihre Geschäftsmodelle neu auf eine digitale Welt ausgerichtet. Oder die Pro-

zesse weisen Brüche auf. So lassen sich Immobilienangebote dank der digitalen Suche zwar gut finden, die nachgelagerten Vorgänge wie Vertragsausstellung, Bestellung weiterer Services etc. findet allerdings nach wie vor noch weitgehend «analog» statt.

– Wie schätzen Sie die Immobilienbewirtschaftung ein?

– Auch hier sind viele Prozesse noch nicht konsequent digitalisiert. Was mir aber auffällt: Das Interesse und die Offenheit, die Digitalisierung voranzutreiben, ist sehr gross, um all diese Vorgänge künftig neu und anders zu gestalten – letztlich im Dienst der Kunden. ●

ANZEIGE

Anspruchsvolle Facilities & Professionelles Management

perfekt kombiniert

Werte langfristig erhalten und steigern.

Wir von der Hälg Facility Management AG optimieren Ihren Gebäudebetrieb. Die uns anvertrauten Dienstleistungen erfüllen wir mit Kompetenz, Sorgfalt und Transparenz. Sie profitieren von Kostensicherheit und einer gesteigerten Rendite. Unsere vorausschauende Planung sichert bauliche und betriebliche Abläufe, sowie den fachkundigen Unterhalt von Anlagen und Mobilien. Individuellen Bedürfnissen begegnen wir mit fokussierten Lösungen. www.hfm.ch



BUILDING SERVICES GROUP

Relevante Daten finden

In smarten Gebäuden sind vom Heiz- und Kühlsystem über die Lichtanlagen bis hin zum Sonnenschutz bereits alle Funktionen digital vernetzt. Diese Datenmengen zu verwalten, stellt das Gebäudemanagement vor grosse Herausforderungen, bietet aber auch Chancen.



Gebäudetechnische Anlagen können mittels eines Gebäudeleitsystems zentral bedien- und überwachbar sein. Über einen WEB-Server kann orts- und zeitunabhängig auf das Leitsystem zugegriffen werden (Symbolbild: Bosch).

NICOLA SCHRÖDER*

HÖHERER GEBÄUDENUTZEN. Die technische Ausstattung von Gebäuden ist der Zweig der Immobilienwirtschaft mit der stärksten Veränderung. Das Schlagwort in der aktuellen Entwicklung lautet Gebäudeautomatisation. Wesentliche Trends der Digitalisierung über den gesamten Lebenszyklus eines Gebäudes hinweg gesehen sind Big Data, Sensorik, Internet of Things (IoT), Virtual Reality (VR), Building Information Modeling (BIM) und Robotik. Das technische Gebäudemanagement wird also immer komplexer und umfasst heute eine Fülle von Themen.

Das wirkt sich auch auf das Management und die Nutzungsphase eines Objekts aus. Gebäude mit den verschiedensten Nutzungen profitieren aber heute schon von der zunehmenden Vernetzung. So sind die Räume in grossen Komplexen unabhängig voneinander über Fühler, Taster und Sensoren steuerbar. Funktionen wie die automatische Regelung der

Wärme, des Lichts oder der Lüftung können über KNX-Systeme, die Sensordaten der haustechnischen Anlagen liefern, mit-

» Wird ein Gebäude mit BIM erstellt, können die Informationen aus einer Phase in jeder weiteren Phase nützlich sein, also auch bei der Übergabe von der Bau- in die Betriebsphase.«

einander gekoppelt werden. Davon profitieren besonders Orte, an denen sich Menschen mit Einschränkungen aufhalten, wie Altersheime oder Spitäler. Aber auch Bürogebäude, Einkaufszentren, Schulen bis hin zu Einfamilienhäusern ziehen Nutzen daraus.

SCHWIERIGE ZUSAMMENFÜHRUNG VON DATEN. Die Zusammenführung der Daten in einem Leitsystem kann in vielen Bereichen zu mehr Effizienz führen. Im Idealfall ist

ein solches Leitsystem auf einem zentralen Monitor visualisiert, wo auch Störmeldungen ablesbar sind. In ersten Systemen können bereits Handbücher und Serviceanleitungen hinterlegt werden, die im Störfall sofort zur Hand sind.

Entsprechende Alarme werden über das technische Netzwerk an ein Telefonsystem weitergeleitet. Solche Computer-Aided-Facility-Management-Anwendungen (CAFM) bündeln die Informationen eines Gebäudes zur Unterstützung und erleichtern den Betrieb durch Fernwartung. Doch ähnlich sperrig wie der Begriff der Gebäudeautomatisation gestaltet sich derzeit oft noch der Betrieb des Ganzen. Die Komplexität der hochtechnisierten Gebäude erhöht auch das Fehlerpotenzial bei der Betreuung. Gegenwärtig ist die Erfassung von Gebäudedaten nur gering ausgeprägt, es fehlt an Knowhow und Standardisierung.

Die Branche muss sich also damit auseinandersetzen, was hier in der Zukunft möglich ist, wie man mit den Daten umgehen will, wer die Entwicklung finanziert und wie zukünftige Geschäftsmodelle und Verträge aussehen können.

WARTUNG UND INSTANDHALTUNG. Um das Betreiberisiko im Griff zu behalten, braucht es für viele einzelne Dinge regelmässige Überprüfungen durch Sachkundige. Nur dann sind das Haftungsrisiko des Betreibers und der Erhalt der Gewährleistung sichergestellt – speziell wenn es sich um Tragwerks- und Brandschutzsicherheit handelt. Prüf-, Wartungs- und Instandhaltungsfristen müssen nachgehalten und koordiniert werden. Die Einhaltung der Regelwerke ist dem Immobilienverwalter letztlich nurmehr möglich, wenn er sich einer EDV-gestützten Lösung bedient.

Die Herausforderung besteht hier unter anderem noch darin, die wirklich relevanten Daten zu identifizieren, ihre Qualität sicherzustellen und sie zu pflegen, um den Prozess zuverlässig und effizient zu machen. National wie international besteht deshalb grosses Interesse, die Digitalisierung auch für die betriebliche Phase voranzutreiben, also das Betreiben und Bewirtschaften einer Immobilie digital zu unterstützen, um die optimale Nutzung, die Rentabilität und den Werterhalt sicherzustellen.

CHANCEN BEIM ENERGIEMANAGEMENT. Genaue Informationen über die Geräte und deren Leistung verändern ausserdem die Qualität des Energiemanagements und führen im Idealfall zu Kosteneinsparungen. Durch eine Verknüpfung der unterschiedlichen gebäuderelevanten Systeme in einem vorgängigen Masterplan gewin-

nen Anlagentechniker zudem einen besseren Überblick und sparen Zeit ein.

Erste Lösungen solcher «Instandhaltungsplanungs- und -steuerungssysteme» sind dank BIM in den nordischen Staaten, Grossbritannien und in Holland bereits etabliert. Sie erlauben den optimierten Zugriff auf sämtliche Gebäudedaten. Die Daten eines Gebäudes werden beim BIM mit einem digitalen Zwillingmodell verknüpft. Wird ein Gebäude mit BIM erstellt, können die Informationen aus einer Phase in jeder weiteren Phase nützlich sein, also auch bei der Übergabe von der Bau- in die Betriebsphase. ●



***NICOLA SCHRÖDER**

Die Autorin ist Mitarbeiterin des Redaktionsbüros Konzept-B in Zürich.

ANZEIGE

LAUFEN



LAUFEN.CH

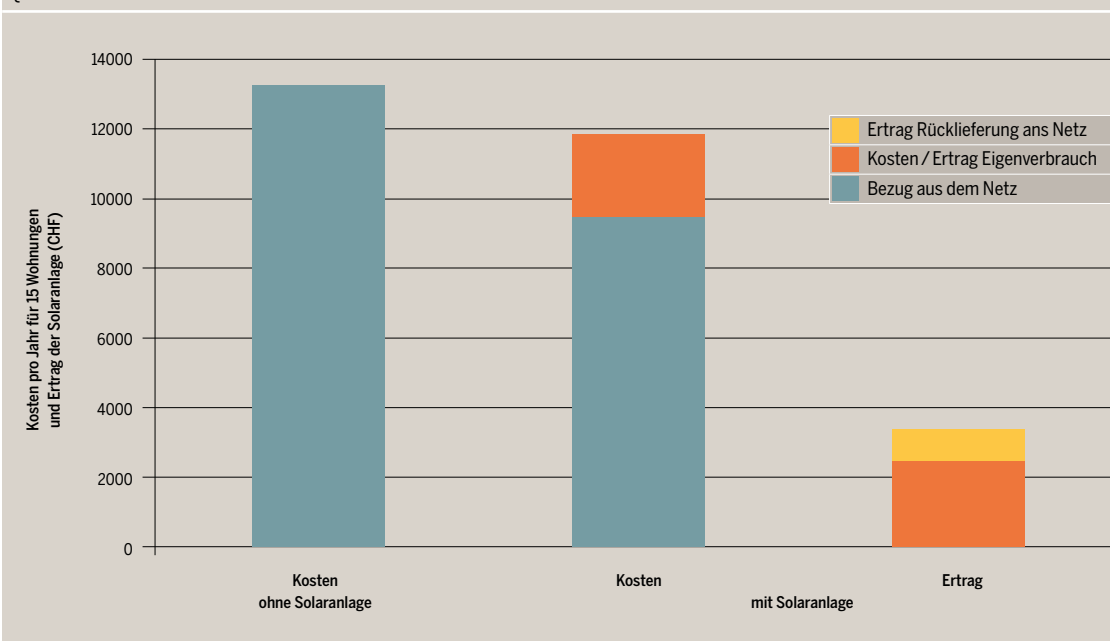
LAUFEN PROS
Design by Peter Wirtz

Strom gemeinsam produzieren

Die neuen Gesetze zur Energiestrategie 2050 schaffen attraktive Rahmenbedingungen für Photovoltaikanlagen am Gebäude. Zusammenschlüsse zum Eigenverbrauch erlauben es, möglichst viel des günstigen Solarstroms im eigenen Gebäude zu verbrauchen.

VERGLEICH DER STROMKOSTEN MIT UND OHNE EIGENVERBRAUCH (FIKTIVES BEISPIEL)

Quelle: Swissolar



DAVID STICKELBERGER* •.....
PROFITABLER GEWORDEN. Der Solarstrom vom eigenen Hausdach ist heute günstiger als jener, der vom Energieversorger geliefert wird. Und je mehr Haushalte sich die Ernte teilen, desto profitabler ist es. In einem Mehrfamilienhaus gibt es nicht nur die Berufstätigen, die vor allem am Morgen und Abend Strom brauchen, sondern auch das Rentnerpaar, das tagsüber zuhause ist, den Vater, der seinen Kindern das Mittagessen kocht, oder Gewerbetreibende, die tagsüber arbeiten. So wird möglichst viel Solarstrom zeitgleich gebraucht und muss nicht ans öffentliche Netz abgegeben werden.

EIGENVERBRAUCH ÜBER MEHRERE LIEGENSCHAFTEN. Das Stichwort heisst «Zusammenschluss zum Eigenverbrauch» (ZEV): Seit Jahresbeginn dürfen sich nicht nur Wohnungen im selben Haus, sondern auch mehrere aneinandergrenzende Parzellen zusammenschliessen, um Sonnenstrom vom eigenen Hausdach zu nutzen. Dies gilt unabhängig davon, ob die Beteiligten Eigentümer oder Mieter sind. Im Fall von Mietwohnungen legt die Energieverordnung fest, dass der in-

tern verkaufte Strom nicht teurer als jener sein darf, der extern bezogen wird. Wenn der Stromverbrauch des ZEV die Grenze von 100 Megawattstunden pro Jahr übersteigt, kann der Beteiligte im freien Strommarkt einkaufen, wo er will und profitiert von den günstigsten Preisen. Bereits ab etwa 25 Wohnungen inklusive Allgemeinstrom wird diese Gren-

„Eine von mehreren Haushalten gemeinsam betriebene Solaranlage ist eine äusserst interessante Investition und ein sinnvoller Beitrag an eine nachhaltige Energieversorgung.“

ze überschritten. Die Mitglieder des ZEV müssen zwar dem örtlichen Elektrizitätsversorger gemeldet werden, aber dieser betreibt nur noch den Stromzähler beim Netzanschluss. Die interne Messung und Abrechnung ist Sache des ZEV. Allerdings bieten auch verschiedene Elektrizitätswerke diese Dienstleistung an.

Das Gesetz macht nur wenige Vorgaben, wie sich der ZEV zu organisieren hat. Handelt es sich um ein neues Mietobjekt, können die Mieter zur Teilnahme verpflichtet werden. Bei bestehenden Mietverhältnissen müssen die Mieter mit dem amtlichen Formular darüber informiert werden, dass sie inskünftig die Stromrechnung vom Hausbesitzer statt vom Energieversorger erhalten. Angesichts des günstigen Solarstroms werden sie dagegen kaum Einwände haben. Austreten kann ein Mieter jedoch nur, wenn der Hausbesitzer seine Pflichten vernachlässigt oder wenn er selbst über 100 MWh verbraucht. Wenn sich mehrere Eigentümer zusammenschliessen, müssen sie festhalten, wer den ZEV nach aussen vertritt, wie abgerechnet wird und welches Stromprodukt von aussen bezogen werden soll.

EINMALVERGÜTUNG: 25% FÖRDERUNG. Das bisher wichtigste Förderinstrument, die



Der auf den Dächern der zwei Mehrfamilienhäuser gewonnene Solarstrom wird zur Deckung des Haushalt-Strombedarfs, für den Betrieb der Wärmepumpen und für die Elektromobilität eingesetzt (Visualisierung: Energie 360°).

kostendeckende Einspeisevergütung (KEV), wird nur noch an Projekte mit einer Leistung von über 100 Kilowatt (rund 600 m²) ausbezahlt, die bereits vor Mitte 2012 angemeldet wurden. Alle anderen Anlagen werden mit der Einmalvergütung (EIV) gefördert, die rund 25% der Investitionskosten deckt. Da die rund 38 000 Photovoltaikprojekte auf der KEV-Warteliste bei der Auszahlung der EIV bevorzugt behandelt werden, müssen sich neue Antragsteller zu Beginn in Geduld üben: Projekte unter 100 Kilowatt erhalten ihren Beitrag nach etwa zwei Jahren, können aber jederzeit ohne Zusage der Förderstelle erstellt werden. Bei grösseren Anlagen liegt die Wartezeit zu Beginn sogar bei über sechs Jahren. Doch in beiden Fällen sind die Beiträge gesetzlich garantiert, womit für Bauherren kein Risiko besteht.

ES RECHNET SICH. Anhand eines fiktiven Beispiels lässt sich aufzeigen, wie sich der Betrieb einer Eigenverbrauchsgemeinschaft rechnet (siehe Abb.1): Drei neue Mehrfamilienhäuser mit insgesamt 15 Wohnungen im Stockwerkeigentum sind mit einer Photovoltaikanlage von 35

Kilowatt Leistung (circa 230 m²) ausgestattet, die rund 60 000 CHF kostet. Davon abzuziehen ist der Förderbeitrag von 14 900 CHF (Einmalvergütung, Beiträge gültig ab 1.4.2018). Die Anlage liefert jährlich etwa 33 000 Kilowattstunden Solarstrom. Die Häuser werden mit einer Wärmepumpe beheizt, die so gesteuert ist, dass sie möglichst dann läuft, wenn die Sonne scheint und die Solaranlage Strom liefert. Die Parkgarage ist mit vier Elektro-Ladestationen ausgestattet.

So können im Jahresmittel etwa 60% des Solarstroms zum Zeitpunkt der Produktion verwendet und damit der Bezug von etwa 20 000 Kilowattstunden Strom vom Netz zu 20 Rappen eingespart werden. Stattdessen bezahlen die Stockwerkeigentümer für den Solarstrom vom eigenen Dach nur 13 Rappen pro kWh, dazu kommen noch die Kosten für Messung und Abrechnung von rund 120 CHF pro Wohnung und Jahr. Der überschüssige Solarstrom wird ans öffentliche Netz abgegeben und wird vom örtlichen Netzbetreiber mit sieben Rappen pro kWh entschädigt. Die Solaranlage liefert 25 Jahre lang günstigen Strom und zwei Prozent Zins für das investierte Kapital.

Fazit: Eine äusserst interessante Investition und zugleich ein sinnvoller Beitrag an eine sichere, saubere und nachhaltige Energieversorgung. Wer sich für eine eigene Solaranlage interessiert, lässt sich am besten von einem zertifizierten Solarprofi beraten: www.solarprofis.ch.

WÄRME VON DER SONNE – DIE UNTERSCHÄTZTE ALTERNATIVE. Mit Solarenergie lässt sich statt Strom auch Wärme erzeugen. Wirtschaftlich besonders interessant ist der Einsatz dieser Technologie in bestehenden Mehrfamilienhäusern in Ergänzung zu einer Öl- oder Gasheizung. Mit einer Kollektorfläche von rund einem Quadratmeter pro Bewohner lässt sich etwa 40% des Warmwasserbedarfs erzeugen. Fast alle Kantone bezahlen Förderbeiträge, die etwa 20% der Kosten decken. ●



***DAVID STICKELBERGER**
Der Autor ist Geschäftsleiter von Swissolar, dem Schweizerischen Fachverband für Sonnenenergie mit rund 700 Mitgliedern.

Alte Bodenheizungen preisgünstig reinigen oder sanieren

Fussbodenheizungen zählen heute zum Standard, doch bis zu den Neunzigerjahren waren sie noch ein gehobenes Ausstattungsmerkmal. Dementsprechend wenig Erfahrung hatte man mit dem wichtigsten Bauteil einer solchen Anlage, dem wasserführenden Rohr. Zu Beginn des Fussbodenheizungsbooms war das Kunststoffrohr nicht viel besser als ein «Gartenschlauch», aus diesem Grunde nehmen die Schadenfälle auch stetig zu.



Reinhard Wolf, Servicetechniker und Leiter Service bei Airmax Swiss: «Ich bin immer wieder erstaunt, welche Menge an Schlamm sich in einer Bodenheizung sich im Laufe der Jahre ansammelt. Kein Wunder, dass dadurch die Heizleistung abnimmt».

Die Vorteile einer professionellen Heizungssanierung

- Spürbare Energieeinsparung, da die Wärmeübertragung wieder ungehindert effizient ist
- Umweltfreundliche Sanierung ohne Bedarf an zusätzlichen Rostschutzmitteln
- Anlagensanierung ohne Schmutz im Haus oder Wohnung

- Die vorhandene Verunreinigungen werden entfernt
- Natürliche Schutzschichtenbildung im Heizsystem
- Sicherer Schutz vor Korrosion und Verschlämmung bei Bodenheizungen, Deckenheizungen, Heizverteiltern und Radiatoren
- Spürbare Energieeinsparung, da die Wärmeübertragung wieder ungehindert effizient ist



Zuerst werden die verstopften Rohre der Bodenheizung gereinigt und anschliessend versiegelt, so dass wieder ein langjähriger und energiesparender Heizbetrieb gewährleistet ist.

Gründe einer Verschlämmung

Die Verschlämmung und Zersetzung von Fussbodenheizungen wird durch Korrosionsvorgänge an den Metallen in der Heizung hervorgerufen. Sobald das Heizungswasser eine erhöhte Leitfähigkeit aufweist und Sauerstoff in die Heizung eindringt, kommt es zur Korrosion, also zum Rosten der Heizung von innen. Das Eindringen von Sauerstoff in die Heizung ist nichts Aussergewöhnliches. Die Rostbildung fördert jedoch den Verschleiss der Kunststoffrohre in erheblichem Masse. Sauerstoff kann in die Heizung durch Dichtungen, Regelventile, Pumpen, Ausdehnungsgefässe und durch Kunststoffrohre der Fussbodenheizung gelangen. Wenn Sauerstoff konstant in die Heizung eindringt, kommt es früher oder später zur Verschlämmung von Heizkreisen. Die Verschlämmung der Heizkreise ist eine Ansammlung von Rost und Korrosionsprodukten, die zuerst vom Heizungswasser mitgetragen werden und sich dann an schlechter durchströmten Stellen in der Heizung absetzen.

Reinigen nicht nur spülen

Die Beseitigung von Verschlämmung in der Heizung erfordert Vorsicht und ein profes-

sionelles Vorgehen. Einfaches Durchspülen der Heizung mit Leitungswasser kann zum Verdichten der Verschlämmung führen. Das laminare Wasser ohne Turbulenzen entfernt beim einfachen Durchspülen Schmutz und Schlamm nur oberflächlich. Der beim anschliessenden Befüllen der Anlage im Wasser enthaltene Sauerstoff erwirkt, dass sich die nicht ausgespülten Schlammrückstände in den Heizschlangen sehr schnell wieder entwickeln. Eine erneute und noch grössere Verschlämmung binnen 3–4 Jahren ist die Regel. Eine professionelle Heizsystemreinigung verursacht nicht zwingend höhere Kosten, verlängert aber die Periode einer erneuten Verschlämmung um 20–25 Jahre.

Sanft sanieren und die Funktion nachhaltig sicherstellen

Zur einer erfolgreichen Reinigung gehört eine sanfte Sanierung mit einer Versiegelung der Rohre von innen. Dies ist eine effektive Massnahme, um die erneute Verschlämmung und den zunehmenden Verschleiss der Heizschlangen zu verhindern. Wenn die Korrosion in der Heizung nach Beseitigung der Verschlämmung weiter

geht, ist nicht nur eine erneute Verschlämmung die Folge. Es kann zu Rohrbrüchen, Kesselschäden, Schadensfällen an Wärmetauscher oder Heizgeräten kommen. Aus diesem Grund wendet Airmax Swiss seit vielen Jahren das patentierte Gammattech-Versiegelungsverfahren an, welches die Heizschlangen innen mit einer Versiegelungsschicht versieht. Diese Versiegelung schützt die Heizschlangen zuverlässig und verlängert einen sicheren Betrieb um Jahre. Eine Analyse des Heizungswassers gibt Immobilienverwaltern eine Information über den Verschlämmungsgrad und den Zustand ihres Heizsystems. Ein Test des Heizungswassers lohnt sich auf jeden Fall. Detaillierte Infos: www.airmaxswiss.ch/gratis-wassertest.aspx

Weitere Informationen

Airmax Swiss
Heizsystemreinigung & Energietechnik
Pünten 4
8602 Wangen
Tel. 0848 848 828
info@airmaxswiss.ch
www.airmaxswiss.ch
Schweizweit 10 Filialen

Minergie-Gebäude betreiben

Mit dem neuen Produkt «MQS-Betrieb» von Minergie lässt sich der Komfort, der Werterhalt und die Energieeffizienz von Gebäuden während der Betriebsphase sicherstellen. Ausgezeichnet werden können Wohn-, Verwaltungs- und Schulbauten.



Die Mehrfamilienhäuser von Münsingen konnten erfolgreich nach MQS-Betrieb ausgezeichnet werden.

CHRISTIAN STÜNZLI •

MINERGIE: NEU AUCH QUALITÄTSSICHERUNG IM BAU UND BETRIEB. Seit 20 Jahren ist Minergie das mit Abstand bekannteste und meist genutzte Gebäudelabel der Schweiz. Über 1 Million Menschen nutzen Minergie in ihrem Alltag, bereits wurden über 45 000 Gebäude zertifiziert. In den letzten zwei Jahren hat sich der Verein komplett erneuert und seine bewährten Baustandards Minergie, Minergie-P und Minergie-A weiterentwickelt. Die wesentlichen Neuerungen sind der Einbezug der Elektrizität (Strombedarf und Photovoltaik), ein stärkerer Fokus auf die Qualitätssicherung und der modulare Aufbau der Standards:

- Minergie entspricht einem Gebäude, das eine 20% bessere Energiebilanz aufweist als die neuen Energiegesetze vorsehen.
- Minergie-P steht für ein Gebäude mit perfekter Dämmung und Luftdichtheit, also höchster Energieeffizienz und Behaglichkeit.

- Minergie-A deckt den eigenen Energiebedarf mit Sonnenenergie ab, ist energetisch unabhängig – weist also eine positive Energiebilanz auf.

Im Zusammenhang mit der Qualitätsstrategie bietet Minergie neu auch folgende Dienstleistungen an: MQS-Bau für höchste Ansprüche in der Bauphase und

» Die Erfahrungen zeigen, dass auch kleinere Gebäude ein grosses Potenzial zur Betriebsoptimierung aufweisen.«

MQS- Betrieb für die einfache und wirkungsvolle Betriebsoptimierung. Der ECO-Zusatz für gesundes und ökologisches Bauen wurde überarbeitet und auf weitere Gebäudekategorien ausgeweitet. Für die

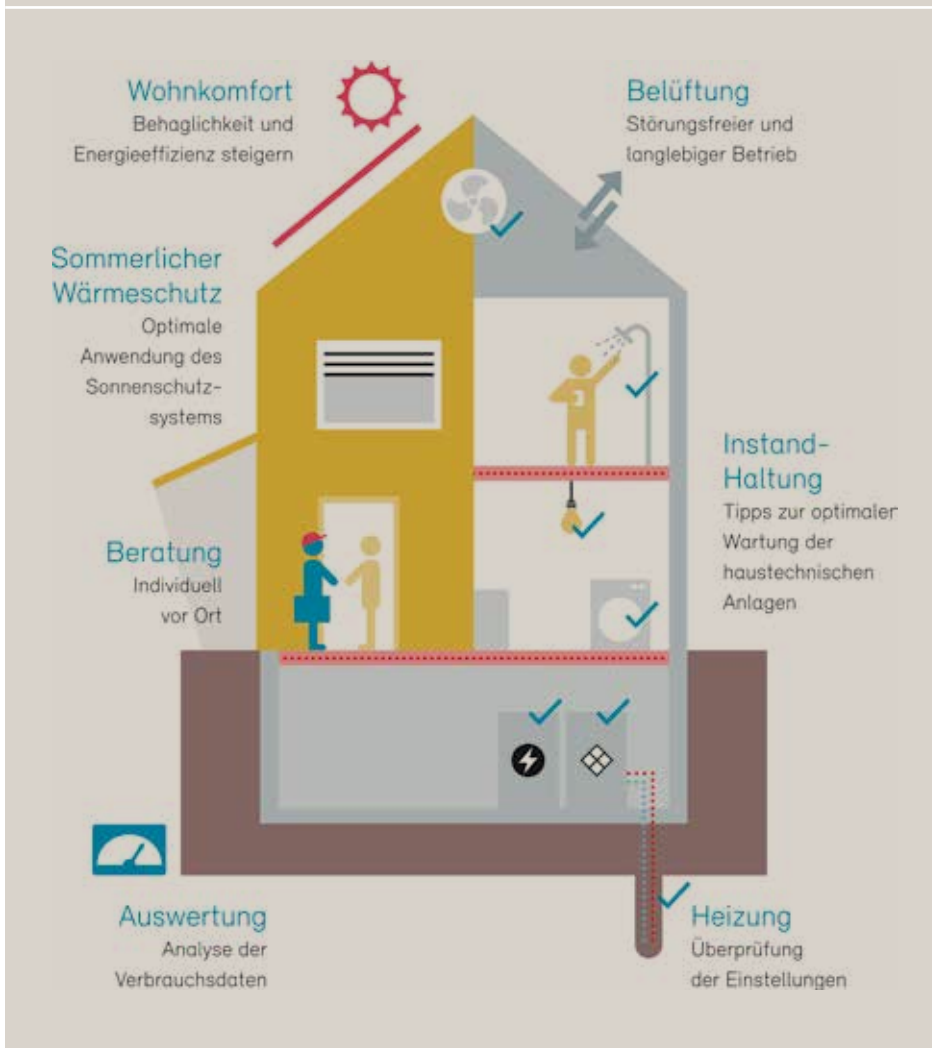
Modernisierung bietet Minergie mit der Systemerneuerung einen neuen, vereinfachten Ansatz.

BETRIEBSOPTIMIERUNG FÜR MEHR KOMFORT UND ENERGIEEFFIZIENZ. Das Problem «Performance Gap» ist erkannt. Minergie hat darauf reagiert und den Betriebscheck «MQS-Betrieb» entwickelt. Die Ziele sind eine höhere Energieeffizienz und mehr Komfort für die Nutzenden von Minergie-Gebäuden. MQS-Betrieb eignet sich besonders für kleinere Gebäude und steht für alle Minergie-zertifizierten Wohnbauten, sowie Verwaltungsbauten und Schulen bis 2000m² Energiebezugsfläche zur Verfügung.

Oft lassen sich durch bedarfsgerechte Einstellungen an den haustechnischen Anlagen erhebliche Optimierungen realisieren. Regelmässige Wartungs- und

DIE PRÜFPUNKTE UND DIENSTLEISTUNGEN DES MQS-BETRIEBS

Quelle: Minergie Schweiz



meschutz, Gebäudehülle, Elektroinstallationen und Anlagedokumentation.

- Beratung und Dokumentation: Alle relevanten Erkenntnisse der Analyse werden in einem Beratungsbericht festgehalten. Dieser beinhaltet wertvolle Tipps zur Optimierung des Komforts und der Energieeffizienz sowie zum Werterhalt des Gebäudes.
- Optimierung: Basierend auf dem Beratungsbericht werden die Liegenschaften optimiert. Die eigentliche Betriebsoptimierung wird nicht von Minergie, sondern vom Gebäudeeigentümer und dessen Fachspezialisten durchgeführt.
- Auszeichnung: Den erfolgreichen Abschluss bestätigt Minergie mit der Auszeichnung MQS-Betrieb. Dank diesem Optimierungsprozess können die Minergie-Qualitätsmerkmale während des gesamten Lebenszyklus der Immobilie sichergestellt werden.

PRAXISBEISPIELE ZEIGEN WIRKUNG. Im Herbst 2016 wurde bei den Gebäuden BE-593 und BE-594 ein Betriebscheck nach MQS-Betrieb durchgeführt. Die beiden Mehrfamilienhäuser stehen an zentraler Lage in Münsingen im Berner Mittelland. Die dreigeschossigen Gebäude mit Attika verfügen über 19 Mietwohnungen, eine Laden- bzw. Dienstleistungsfläche sowie drei separate Atelierräume im Tiefparterre. Für ihre Gestaltung und die subtile Einfügung in das Ortsbild erhielten die Bauten 2009 vom Verein für Ortsbildschutz Münsingen die Auszeichnung für gutes Bauen.

Die Herausforderung war, den Komfort, die Effizienz und den Werterhalt der Immobilien langfristig zu erhalten. Um die hohen Ansprüche an die Minergie-Häuser auch im laufenden Betrieb aufrechtzuerhalten und die Bedürfnisse der Nutzenden zu erfüllen, entschied man sich für eine Qualitätssicherung mit MQS-Betrieb.

Die Begehung der beiden Mehrfamilienhäuser vor Ort bestätigte einen einwandfreien Zustand der Gebäudehülle und die Gewährleistung eines angenehmen Innenraumklimas mit sehr guter Behaglichkeit. Die später integrierte Solaranlage zur Unterstützung der Erwärmung des Brauchwarmwassers funktionierte

Unterhaltsarbeiten garantieren einen langfristigen, hygienischen und störungsfreien Betrieb der Anlagen. Neben der Haustechnik spielen die Nutzenden des Gebäudes eine ebenso wichtige Rolle. Gerade im Bereich des Raumklimas können die Nutzenden mit kleinen Handgriffen viel bewegen.

Ein gutes Beispiel hierfür ist der sommerliche Wärmeschutz. Nicht nur im Sommer, sondern auch im Frühling und Herbst scheint die Sonne viele Stunden durch die grossen Fensterflächen in die Räume und überhitzt diese. Wird der Sonnenschutz an solchen Tagen frühzeitig heruntergefahren, lässt sich eine solche Überhitzung in vielen Fällen ver-

meiden. Zudem stärken Nutzende ihr Bewusstsein für einen bedarfsgerechten Umgang mit Haushaltsstrom, Heizenergie und Warm- oder Kaltwasser.

MQS-BETRIEB IM DETAIL. MQS wird von einem unabhängigen Minergie-Experten in vier Teilschritten durchgeführt.

- Analyse: Anhand der ursprünglichen Minergie-Zertifizierung und einer Begehung vor Ort analysiert ein Minergie-Experte, wie das Potenzial des Gebäudes noch besser genutzt werden kann. Dies betrifft insbesondere die Themenbereiche: Heizungsanlagen, kontrollierter Luftwechsel, Sanitäranlagen, sommerlicher Wär-

makellos. Optimierungspotenzial konnte der Minergie-Experte im Betrieb der Anlagen aufzeigen. So würde beispielsweise der Einsatz wassersparender Bad-

ne in der Tiefgarage verkleinert werden. Ein Auszug aus den detaillierten Empfehlungen wird in der Abbildung aufgezeigt.

» Als Ergänzung zum MQS-Betrieb bietet Minergie die Weiterbildung «Energetische Betriebsoptimierung» für Immobilienfachleute an.»

Armaturen den Wasserverbrauch reduzieren. Im Bereich der Lüftungsanlage wurde die Reinigung der Kanäle empfohlen. Zudem könnte die Beleuchtungszo-

nisse der Analyse wurden in einem Beratungsbericht festgehalten, der Tipps zur Optimierung des Komforts und der Energieeffizienz sowie zum Werterhalt

Im erweiterten Fokus stand die Beratung der Mieter zum bedarfsgerechten Umgang mit Haushaltsstrom, Heizenergie und Wasser. Geringere Betriebskosten, guter Komfort und Schonung der Umwelt waren dabei sowohl Ziel als auch Anreiz. Alle relevanten Erkenntnisse

des Gebäudes gibt. Die Praxisbeispiele belegen: Gerade wegen der hochwertigen Minergie-Planung lohnt es sich umso mehr, diese Gebäude auch optimal zu betreiben. Denn mit kleinen Massnahmen ist ein ausgezeichneter Komfort kombiniert mit einem tiefen Energieverbrauch problemlos erreichbar. Weitere Informationen zu Minergie und MQS-Betrieb unter www.minergie.ch. ●



***CHRISTIAN STÜNZI**
Der Autor ist Leiter Zertifizierung bei Minergie Schweiz.

ANZEIGE

«Mit **W&W** haben wir einen verlässlichen Partner für eine langfristige Zusammenarbeit.»

André Arnet Teamleiter Liegenschaften-Buchhaltung
Eisenegger Immobilien & Treuhand AG – Regensdorf



W&W Immo Informatik AG ist die Schweizer Marktführerin für Software im Immobilienbereich. wwimmo.ch

W&W Immo Informatik AG · Obfelderstrasse 39 · 8910 Affoltern am Albis · Bern · St.Gallen

Eigenverbrauch optimieren und Kosten sparen

Als Gemeinschaft Strom produzieren, selber verbrauchen und den Restbedarf günstig im freien Strommarkt einkaufen. Was utopisch klingt, ist spätestens seit der Annahme der Energiestrategie 2050 in einer Eigenverbrauchsgemeinschaft (EVG) möglich. Zwei Projekte zeigen, welche unterschiedlichen Formen eine EVG annehmen kann.



Neue Siedlung der EKZ in Aathal

Strom- und Nebenkosten aus einer Hand

In Aathal sind vor kurzem zwölf Mieterinnen und Mieter in eine neue Siedlung der EKZ eingezogen und beziehen Strom von der hauseigenen Photovoltaikanlage. Neu erhalten die Mieter und Mieterinnen eine komplette Abrechnung der Strom- und Nebenkosten aus einer Hand, da die Liegenschaft sowohl den Allgemein- als auch den Individualstrom direkt über die Nebenkosten abrechnet. Möglich macht dies die Enpuls. Sie übernimmt das Submetering aller Medien, erstellt den Verteilungsschlüssel für die Nebenkostenabrechnung und ermittelt für jede Wohnung den effektiven Verbrauch an Strom, Wasser Wärme und Kälte. Die Verwaltung erhält die fertige Promillerechnung. Eine separate Rechnung vom Energieversorgungsunternehmen an die Mieter ist damit nicht mehr nötig.

35 Prozent eigener Strom

35 Wohnungen sind in Embrach zu einer Eigenverbrauchsgemeinschaft zusammengeschlossen. Eigentümerin der Liegenschaft ist Logis Suisse, eine Aktiengesellschaft, die fairen Wohnraum fördern will. Bei der Kernsanierung der alten Liegenschaft hat sie sich für eine Eigenverbrauchsgemeinschaft entschlossen. Die Photovoltaik-Anlage auf dem Dach deckt 35 Prozent des eigenen Stromverbrauchs. Zudem kann die EVG – bei Erfüllung der Marktzugangsbedingungen – durch den Einkauf des Reststroms auf dem freien Markt von wesentlich tieferen Kosten profitieren. Für die Mieterinnen und Mieter bedeutet dies, Strom aus erneuerbaren Energien zu günstigeren Tarifen zu beziehen.

Die Stromabrechnung an die Mieter und das Submetering der Liegenschaft hat die Logis Suisse an Enpuls ausgelagert.

Enpuls ermöglicht ausserdem ein zeitnahes Monitoring: Wieviel hat die Photovoltaik-Anlage produziert? Und wie viel wurde verbraucht? Mit übersichtlichen Visualisierungen sollen künftig die Mieter ihren Stromverbrauch miteinander vergleichen und sich so gegenseitig zum Stromsparen anspornen können. Ferner soll auch möglich werden, dass die Verwaltung anhand der Daten zum Gesamtverbrauch und der eigenen Stromproduktion die Energiebilanz gezielt optimieren können.

Wie funktioniert eine Eigenverbrauchsgemeinschaft?

Eine Eigenverbrauchsgemeinschaft ist ein Zusammenschluss von Energieverbraucherinnen und/oder -produzenten. Diese Gemeinschaft tritt gegenüber dem Verteilnetzbetreiber oder auf dem offenen Strommarkt als ein Akteur auf. Ein solcher Zusammenschluss bringt mehrere Vorteile. Einerseits



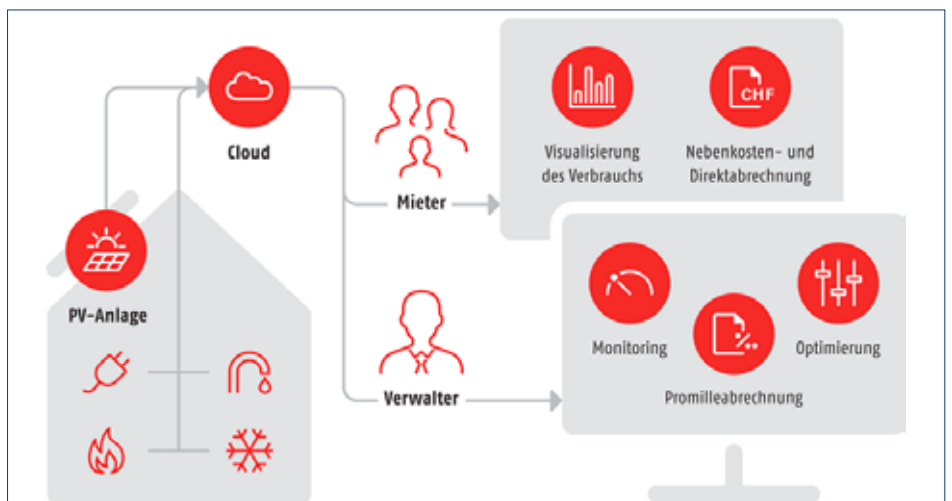
Eigenverbrauchsgemeinschaft in Embrach

ist die Nutzung des eigen produzierten Stroms wirtschaftlicher als ihn im Gegenzug zu den geringen Vergütungssätzen ins Netz einzuspeisen. Verbraucht die EVG mehr als 100 000 Kilowattstunden pro Jahr, kann sie ihren Reststrom zudem am freien Strommarkt einkaufen. Dabei profitiert sie von günstigeren Preisen. Dieser Preisvorteil kann an die Mitglieder der Eigenverbrauchsgemeinschaft weitergegeben werden. Die Stromkosten für den Privathaushalt lassen sich so um bis zu 30% senken.

Der Nachteil: Die Eigenverbrauchsgemeinschaft ist selber für die Abrechnung ihres Stromverbrauchs und das Submetering der Parteien verantwortlich. Hier leisten Dienstleistungsfirmen wie Enpuls Abhilfe. Je nach Wunsch der Verwaltung übernimmt Enpuls das Submetering, liefert die Verbrauchszahlen für die Promilleabrechnung oder übernimmt die gesamte Nebenkostenabrechnung.

Weitere Informationen

Enpuls AG
 Dreikönigstrasse 18
 8002 Zürich
 Telefon: 058 359 55 70
 Mobile: 079 759 71 34
www.enpuls.ch, info@enpuls.ch



Langjährige Erfahrung

Enpuls verfügt über fundierte Erfahrung im Submetering und in der Abrechnung von Nebenkosten. Auf Basis dieser Erfahrung bietet sie massgeschneiderte Lösungen zur optimalen Immobilienbewirtschaftung. Erfahrung in der Bewirtschaftung von Eigenverbrauchsanlagen bringt sie aus verschiedenen Pilotprojekten mit.

Massgeschneiderte Messung und Abrechnung

Enpuls übernimmt die Messung und Abrechnung aller Verbrauchsmedien wie Wasser, Strom, Wärme und Kälte. Sie erstellt den Verteilschlüssel mit den Verbrauchswerten für EVG-Strom, Wärme, Kälte und Wasser. Die Verwaltung erhält eine Promilleabrechnung für die Nebenkosten – je nach Bedürfnis mit integrierter oder separater Stromrechnung. Auf Wunsch übernimmt Enpuls zusätzlich die vollständige Abrechnung der Nebenkosten inklusive Inkasso und Mahnwesen.

Optimaler Eigenverbrauch dank Monitoring

Im Verbrauchsmonitoring hat die Verwaltung stets den Überblick über die eigene Stromproduktion, den aktuellen Verbrauch und dessen Entwicklung. Diese Übersicht erlaubt eine fortwährende Optimierung des Eigenverbrauchs.

Enpuls berät Sie gerne über die verschiedenen Möglichkeiten und offeriert Ihnen eine massgeschneiderte Lösung.

Herausforderung Digitalisierung

Mit dem diesjährigen 10. Jubiläum des FM-Day am 19. Juni will der SVIT FM Schweiz ein besonderes Ausrufezeichen setzen. Inhaltlich steht im Zentrum der Tagung der technologische Wandel mit spezifischem Bezug auf Immobilien und Facility-Management.



Am FM-Day 2018 sind unter anderem dabei: die eloquente Moderatorin Sonja Hasler, René Zahnd, CEO der Swiss Prime Site AG und BakeR, der Büro-Reinigungsroboter vom Fraunhofer-Institut.

ANDREAS MEISTER* •

JUBILÄUMSAUSGABE. Eine wichtige, wenn nicht die Standortbestimmung für Entscheidungsträger und Meinungsbildner im Facility-Management stellt alljährlich der FM-Day von SVIT FM Schweiz dar. Mit aktuellen und zukunftsgerichteten Themen weiss der FM-Day die Exponenten der FM-Branche jeweils auf dem Gut Bocken in Horgen (ein Haus der Credit Suisse) zu überzeugen und oft auch zu begeistern. In einer abwechslungsreichen Abfolge von Referaten, Diskussionsforen und auch Pausen-Networking werden aktuelle und aussergewöhnliche Inhalte präsentiert und diskutiert. Und weil es etwas zu feiern gibt, findet am Abend gleich noch eine Jubiläumsgala mit dem Comedian Claudio Zuccolini und dem Zauberer Daniel Kalman, mit kulinarischen Leckerbissen und toller Stimmung statt.

Durch die Tagung wird die bestens bekannte Sonja Hasler, Moderatorin und Redaktorin bei Schweizer Radio und Fernsehen, führen. Es ist uns gemeinsam gelungen – entlang einer spannenden Storyline –, ausgewiesene und herausragende Persönlichkeiten von inner-, aber auch ausserhalb der Immobilienszene als Referenten und Forumsteilnehmer für diesen 10. FM-Day zu gewinnen.

ERSTER AUFTRITT VON BAKER. Die Tagung wird mit einer Standortbestimmung und

Auslegeordnung zum Facility-Management in bewegten Zeiten starten. Im Anschluss an ein Einstiegsvotum von Otto Kajetan Weixler, CEO von Apleona HSG und langjähriger Präsident der GEFMA, findet unter Leitung von Sonja Hasler eine erste Gesprächsrunde mit ausgewiesenen Experten zu den gehörten Thesen statt.

„ Der durch Technologie getriebene rasante Wandel in Gesellschaft und Wirtschaft ist allgegenwärtig und betrifft uns alle. Der FM-Day thematisiert und zeigt aktive Handlungsmöglichkeiten und Chancen auf. „

Nicht grösser könnte der Spannungsbogen zum darauffolgenden Keynote-Referat von Zukunftsforscher Dr. Andreas Walker, Futurist der «The Future Agency», sein. Er wird der Branche aufzeigen, welches Mindset Voraussetzung sein wird, um den Schritt in eine neue Zukunft erfolgreich und eigenbestimmt begehen zu können. Und dass wir bereits in der Zukunft angekommen sind, wird allen spätestens nach der ersten Pause klar, wenn wir Bekanntschaft mit BakeR – dem Serviceroboter für Büroreinigung – machen werden. Hier handelt es sich um ein weit fortgeschrittenes Pro-

jekt, welches das Fraunhofer-Institut für Produktionstechnik und Automatisierung IPA gemeinsam mit Wirtschaftspartnern realisiert. Diese bereits sichtbaren und für die Branche wesentlichen Veränderungen werden im Anschluss in einer Expertenrunde von führenden Branchenvertretern eingehend diskutiert. Gestaltet die Branche – und wenn ja wie – diesen Change-Prozess aktiv mit?

HOCHKARÄTIGE REFERENTEN VOR DER ABENDGALA. Ein zentraler Faktor im digitalen Zeitalter ist das veränderte Mobilitätsverhalten von uns Menschen während Privat- und Arbeitszeit und die damit veränderten Bedürfnisse an Nutzung und Betrieb von Immobilien über deren gesamten Lebenszyklus. Hier wird der FM-

Day mit Jeannine Pilloud, SBB Delegierte für ÖV-Branchenentwicklung, und René Zahnd, CEO Swiss Prime Site, mit zwei berufenen Referenten aufwarten können. Gerade im Falle der SBB wird sichtbar, wie sich die beiden komplementären Geschäftsfelder Mobilität und Immobilien gegenseitig strategisch erfolgreich ergänzen können. Die dauernde und immer schnellere Veränderung ist nicht nur eine Konstante geworden. Sondern die Veränderungsfähigkeit von Organisationen ist Voraussetzung für Erfolg und Zukunftsfähigkeit. Lebedes Beispiel dafür ist die Swiss Prime Site-



Gruppe, weshalb das Referat «Der digitale Service und die FM-Vision des Eigentümers» von René Zahnd wichtige Anhaltspunkte zur digitalen Herausforderung im Facility-Management liefern wird.

Im Reigen der hochkarätigen Referenten werden als Input für die abschliessende Forumsdiskussion zum Thema «Facility-Management im Jahr 2030» Hans Egloff, Präsident des HEV und Nationalrat, und Prof. Dr. Markus Thomzik, Dozent für Innovations- und Facility-Management, Westfälische Hochschule, Gelsenkirchen, ihre Einstiegsreden zu digitalisierten Immobilien und Facility-Management präsentieren. Diese ebenfalls von Frau Hasler moderierte Abschlussrunde mit Experten und unter Einbezug des Plenums steht als Schlusspunkt eines mit Sicherheit hochstehenden und bestimmt auch nachhaltigen FM-Days

– und als Übergang zum zweiten, gesellschaftlichen Teil des FM-Days.

Besonders die festliche FM-Gala am Abend wird als starkes Ausrufezeichen der FM-Branche für ihre Leistungsfähigkeit – aber auch ihre Zukunftsfähigkeit stehen. Der SVIT FM ist stolz, der Branche mit dem FM-Day ein attraktives Schaufenster geben zu dürfen. Damit steht dieser festliche Anlass auch als Dank an die zahlreichen treuen Wirtschaftspartner, die den FM-Day seit Beginn unterstützen und ermöglichen. Zurücklehnen, geniessen und lachen – darum das Motto.



***DR. ANDREAS MEISTER**

Der Autor ist Präsident der FM-Kammer Schweiz und Geschäftsführer der Move Consultants AG.

ANZEIGE

10. Facility Management Day 2018

Jahrestagung SVIT FM Schweiz
Dienstag, 19. Juni 2018
Böcken – ein Haus der Credit Suisse, in Horgen

Tagungsleitung:
Dr. Andreas Meister, Präsident SVIT FM Schweiz und GL Move Consultants AG, Basel

Tagesmoderation:
Sonja Hasler, Moderatorin und Redaktorin bei Schweizer Radio und Fernsehen



10. Facility Management Day 2018
 Dienstag, 19. Juni 2018

Informationen und Anmeldung:
www.kammer-fm.ch
 e-mail: kammer-fm@svit.ch





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

Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School



Seminare und Tagungen der SVIT Swiss Real Estate School

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

29.05.2018	Aktuelles aus dem Mietrecht und der Bewirtschaftung (Bewi-Zyklus)
07.06.2018	Aktuelles rund um die Bewirtschaftung von Stockwerkeigentum (Bewi-Zyklus)
19.06.2018	Sicherheit von Gebäuden in der Nutzungsphase (Bewi-Zyklus)
04.07.2018	Sanierung von Mietliegenschaften aus Bewirtschaftersicht (Bewi-Zyklus)
18.09.2018	Schadensbilder und deren Sanierung (Bewi-Zyklus)
02.10.2018	Vermarktung und Marktmiete (Bewi-Zyklus)

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



SEMINARREIHE KURSZYKLUS FÜR BEWIRTSCHAFTUNGSPROFIS MAI - OKTOBER 2018

INHALT

Die Bewirtschafter sind die erste Ansprechperson für Eigentümer und Mieter und müssen darum mit ihrem Wissen immer auf dem aktuellen Stand sein. Aufgrund der beruflichen Belastung ist eine regelmässige Weiterbildung während der Arbeitszeit oft nicht möglich. Diese Lücke soll durch den hier ausgeschriebenen Kurszyklus geschlossen werden. Die Themen werden aktuell und anhand von Fallbeispielen behandelt. Die Abende sollen neben dem fachlichen Input auch dem intensiven Meinungs- und Erfahrungsaustausch dienen.

PROGRAMM

- Modul 1, Di, 29.05.2018: Aktuelles aus dem Mietrecht und der Bewirtschaftung
- Modul 2, Do, 07.06.2018: Aktuelles rund um die Bewirtschaftung von Stockwerkeigentum
- Modul 3, Di, 19.06.2018: Sicherheit von Gebäuden in der Nutzungsphase
- Modul 4, Mi, 04.07.2018: Sanierung von Mietliegenschaften aus Bewirtschaftersicht
- Modul 5, Di, 18.09.2018: Schadensbilder und deren Sanierung
- Modul 6, Di, 02.10.2018: Vermarktung und Marktmiete

ZIELPUBLIKUM

Dieser Kurszyklus richtet sich ausschliesslich an Personen mit dem

eidg. Fachausweis in Immobilienbewirtschaftung oder Personen mit langjähriger Bewirtschaftungspraxis, welche in der Bewirtschaftung arbeiten. Grundkenntnisse werden vorausgesetzt, und die Referenten sehen von Einführungsreferaten ab.

VERANSTALTUNGSORT UND -ZEIT

Schulungsräume der SVIT Swiss Real Estate School AG
Carbahaus, Förrlibuckstrasse 30
8005 Zürich
jeweils 17.30 bis 20.30 Uhr

TEILNAHMEGEBÜHR

1750 CHF (für SVIT-Mitglieder), 2000 CHF (übrige Teilnehmende) inkl. MWST. Darin inbegriffen sind Seminarunterlagen, Sandwich mit Getränk an den Kursabenden. Die Buchung von Einzeltagen ist zum Preis von 348 CHF (SVIT-Mitglieder), 398 CHF (übrige Teilnehmende) inkl. MWST möglich.

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.

ANZEIGE



RENGGLI

HOLZBAU WEISE

Ihr Ziel ist
unsere Aufgabe:
Eine Immobilie
mit Mehrwert.

www.renggli.swiss

Assistenzkurse, Sachbearbeiterkurs, Branchenkunde KV der SVIT-Mitgliederorganisationen

DIE ASSISTENZKURSE UND DER SACHBEARBEITERKURS – 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. Nähere Informationen und Anmeldung bei den regionalen Lehrgangsleitungen in den SVIT-Mitgliederorganisationen (siehe nächste Seite).

► SACHBEARBEITERKURSE

SACHBEARBEITER/IN IMMOBILIEN-BEWIRTSCHAFTUNG SVIT

SVIT Bern

05.09.2018 – 18.09.2019
Mittwoch, 16.15 – 20.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT Ostschweiz

14.08.2018 – 22.02.2019
Dienstag und Donnerstag,
18.00 – 21.15 Uhr
KBZ, St. Gallen

SVIT Zürich

16.03.2018 – 23.11.2018
Freitag, 09.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

► ASSISTENZKURSE

ASSISTENT/IN BEWIRTSCHAFTUNG MIETLIEGENSCHAFTEN SVIT

SVIT Aargau

18.08.2018 – 10.11.2018
Dienstag, 18.00 – 20.35 Uhr
Samstag, 08.00 – 11.35 Uhr
Berufsschule, Lenzburg

SVIT Bern

30.04.2018 – 08.09.2018
15.10.2018 – 26.01.2019
Montag, 18.00 – 20.30 Uhr
Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT Ostschweiz

14.08.2018 – 20.12.2018
Dienstag und Donnerstag,
18.00 – 21.15 Uhr
KBZ, St. Gallen

SVIT Zentralschweiz

20.08.2018 – 03.12.2018
Montag und Mittwoch,
18.30 – 21.00 Uhr
Luzern

SVIT Zürich

08.05.2018 – 10.07.2018
Dienstag, 14.30 – 20.45 Uhr
Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

ASSISTENT/IN IMMOBILIEN-VERMARKTUNG SVIT

SVIT Aargau

01.09.2018 – 17.11.2018
Dienstag, 18.00 – 20.35 Uhr
Samstag, 08.00 – 11.35 Uhr
Berufsschule, Lenzburg

SVIT Zürich

23.08.2018 – 29.11.2018
Donnerstag, 18.00 – 20.45 Uhr
Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

ASSISTENT/IN BEWIRTSCHAFTUNG STOCKWERKEIGENTUM SVIT

SVIT Aargau

23.04.2018 – 18.06.2018
Montag, 18.00 – 20.35 Uhr
Berufsschule, Lenzburg

SVIT Basel

12.09.2018 – 31.10.2018
Mittwoch, 08.15 – 11.45 Uhr
NSH Bildungszentrum, Basel

SVIT Bern

19.04.2018 – 14.06.2018
25.10.2018 – 13.12.2018
Donnerstag, 18.00 – 20.30 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT Graubünden

06.04.2018 – 26.05.2018
Freitag, 17.30 – 21.00 Uhr
Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr
HWSGR, Chur

SVIT Ostschweiz

24.04.2018 – 22.05.2018
Dienstag und Donnerstag,
18.00 – 21.15 Uhr
KBZ, St. Gallen

SVIT Ticino

Autunno 2018
Martedì, ore 18.00 – 20.30
Gordola

SVIT Zentralschweiz

04.06.2018 – 09.07.2018
Montag und Mittwoch,
18.30 – 21.00 Uhr
Luzern

SVIT Zürich

26.03.2018 – 18.06.2018
Montag, 18.00 – 20.45 Uhr
Zürich-Oerlikon

ASSISTENT/IN LIEGENSCHAFTS-BUCHHALTUNG SVIT

SVIT Aargau

17.10.2018 – 05.12.2018
Mittwoch, 18.00 – 20.35 Uhr
Berufsschule, Lenzburg

SVIT Basel

Modul 1: 14.11.2018 – 19.12.2018
Modul 2: 09.01.2019 – 13.02.2019
Mittwoch, 08.15 – 11.45 Uhr
NSH Bildungszentrum, Basel

SVIT Bern

Modul 1: 14.08.2018 – 23.10.2018
Modul 2: 30.10.2018 – 18.12.2018
Dienstag, 17.30 – 20.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT Graubünden

Modul 1: 24.08.2018 – 08.09.2018
Modul 2: 14.09.2018 – 29.09.2018
Freitag, 17.30 – 21.00 Uhr
Samstag, 08.30 – 12.00 Uhr
HWSGR, Chur

SVIT Ostschweiz

Modul 1: 24.05.2018 – 12.06.2018
Modul 2: 14.06.2018 – 05.07.2018
Dienstag und Donnerstag,
18.00 – 21.15 Uhr
KBZ St. Gallen

SVIT Zentralschweiz

Modul 1: 13.08.2018 – 19.09.2018
Modul 2: 24.09.2018 – 21.11.2018
Montag und Mittwoch,
18.30 – 21.00 Uhr
Luzern

SVIT Zürich

Modul 2: 05.04.2018 – 14.06.2018
Donnerstag, 18.00 – 20.45 Uhr
Zürich-Oerlikon

ASSISTENT/IN IMMOBILIENBEWERTUNG SVIT

SVIT Bern

16.10.2018 – 06.12.2018
Dienstag und Donnerstag,
17.45 – 21.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT Zürich

13.08.2018 – 10.12.2018
Montag, 18.00 – 20.45 Uhr
Samstag, 09.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

KOMMUNIKATIONSTECHNIK / METHODENKOMPETENZ SVIT

SVIT Aargau

07.06.2018 – 28.06.2018
Donnerstag, 18.00 – 20.35 Uhr
Berufsschule, Lenzburg

SVIT Basel

05.03.2018 – 19.03.2018
Montag, 17.15 – 20.30 Uhr
NSH Bildungszentrum, Basel

SVIT Bern

Dezember/Januar 2018/2019
Mittwoch, 16.15 – 20.00 Uhr
Feusi Bildungszentrum, Bern

SVIT Ostschweiz

Samstag, 10.11.2018
08.30 – 16.15 Uhr
Donnerstag, 15.11.2018
18.00 – 21.15 Uhr
KBZ, St. Gallen

SVIT Zentralschweiz

05.12.2018 – 19.12.2018
Montag und Mittwoch,
18.30 – 21.00 Uhr
Luzern

SVIT Zürich

16.11.2018 – 30.11.2018
Freitag, 09.00 – 15.30 Uhr
Zürich-Oerlikon

► COURS D'INTRODUCTION À L'ÉCONOMIE IMMOBILIÈRE

SVIT Swiss Real Estate School SA

09.05.2018 – 13.06.2018

Examen: 27.06.2018

A 10 minutes de la gare de Genève

► SRES BILDUNGSZENTRUM

Die SVIT Swiss Real Estate School (SVIT SRES) koordiniert alle Ausbildungen für den Verband. Dazu gehören die Assistentenkurse, der Sachbearbeiterkurs, Lehrgänge für Fachausweise und in Immobilien-treuhand.

SACHBEARBEITERKURS SVIT ASSISTENZKURSE SVIT

- Assistent/in Bewirtschaftung Mietliegenschaften
- Assistent/in Bewirtschaftung Stockwerkeigentum
- Assistent/in Liegenschaftsbuchhaltung
- Assistent/in Immobilienvermarktung
- Assistent/in Immobilienbewertung

LEHRGANG BUCHHALTUNGS-SPEZIALIST SVIT

LEHRGÄNGE FACHAUSWEISE

- Bewirtschaftung FA
- Bewertung FA
- Vermarktung FA
- Entwicklung FA

LEHRGANG IMMOBILIEN-TREUHAND

BACHELOR OF ARTS IN REAL ESTATE

Akademischer Lehrgang als Aufbau auf einen Fachausweis- und Immobilien-treuhandlehrgang SVIT SRES

MASTER OF ADVANCED STUDIES IN REAL ESTATE MANAGEMENT

Jährlicher Beginn im Herbst an der Hochschule für Wirtschaft Zürich (www.fh-hwz.ch), weitere Informationen: SVIT Swiss Real Estate School AG, www.svit-sres.ch

Für die Romandie

(Lehrgänge in französischer Sprache)
SVIT Swiss Real Estate School SA
Avenue Rumine 13, 1005 Lausanne
T 021 331 20 90
karin.joergensen@svit-school.ch
(Prüfungen in französischer Sprache)

In Ticino

(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

► REGIONALE LEHRGANGS-LEITUNGEN IN DEN SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

Die regionalen Lehrgangslösungen beantworten gerne Ihre Anfragen zu Assistentenkursen, zum Sachbearbeiterkurs und dem Lehrgang Immobilien-Bewirtschaftung. Für Fragen zu den Lehrgängen in Immobilien-Bewertung, -Entwicklung, -Vermarktung und zum Lehrgang Immobilien-treuhand wenden Sie sich an SVIT Swiss Real Estate School.

REGION AARGAU

Zuständig für Interessenten aus dem Kanton AG sowie angrenzende 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, nach Basel orientierter Teil des Kantons SO,
Fricktal: SVIT Swiss Real Estate School
c/o SVIT beider Basel, Aeschenvorstadt 55
Postfach 610, 4010 Basel
T 061 283 24 80; F 061 283 24 81
svit-basel@svit.ch

REGION BERN

Zuständig für Interessenten aus den Kantonen BE, bernorientierter Teil SO, deutschsprachige Gebiete 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-graubuenden@svit.ch

REGION ROMANDIE

Lehrgänge und Prüfungen in französischer Sprache:
SVIT Swiss Real Estate School SA
Avenue Rumine 13, 1005 Lausanne
T 021 331 20 90
karin.joergensen@svit-school.ch

REGION SOLOTHURN

Zuständig für Interessenten aus dem Kanton SO,
solothurnorientierter 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 (ohne 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

OKGT ORGANISATION KAUFMÄNNISCHE GRUNDBILDUNG TREUHAND/IMMOBILIEN

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

► BRANCHENKUNDE

TREUHAND- UND IMMOBILIEN-TREUHAND FÜR KV-LERNENDE

siehe www.okgt.ch



PORTFOLIOMANAGER

80 - 100% / BERN



Spannende Arbeit jeden Tag

Eines der grössten Immobilienportfolios der Schweiz bietet einzigartige und vielfältige berufliche Herausforderungen. Wollen auch Sie Ihr Fachwissen für ein professionelles und nachhaltiges Immobilienmanagement einsetzen?

Ihre Aufgaben

- Sie sind verantwortlich für die strategiekonforme Steuerung der Immobilien im zugewiesenen Portfolio
- Sie erarbeiten in Zusammenarbeit mit Mietern/Nutzern und externen Planern strategische Immobilienkonzepte zur Optimierung der Lebenswegkosten
- Sie beurteilen den Instandsetzungsbedarf des Facility Managements sowie den Bedarf der Nutzer und stellen die Abstimmung aller Bedürfnisse sicher
- Sie stellen für das zugewiesene Portfolio die Interessenwahrung gegenüber Dritten sicher und ermitteln die Portfoliowerte
- Als Querschnittsaufgabe unterstützen Sie Portfoliomanager/in bei ihrer Aufgabenerfüllung in den Portfolioregionen

Ihre Kompetenzen

- Hochschul-/Fachhochschulabschluss im Immobilienwesen (Architekt/in) oder gleichwertige Ausbildung
- Aus-/Weiterbildung im Bereich Recht, Raumplanung, Betriebswirtschaft oder Bauverwaltung
- Erfahrung im Immobilienmanagement der öffentlichen Hand, insbesondere im Portfoliomanagement
- Ausgeprägtes analytisches, konzeptionelles und vernetztes Denkvermögen
- Hohe Kommunikationsfähigkeiten, sehr gute schriftliche und mündliche Ausdrucksfähigkeit sowie aktive Sprachkenntnisse in einer zweiten Amtssprache

armasuisse ist das Kompetenzzentrum des Bundes für die Beschaffung von komplexen und sicherheitsrelevanten Systemen und Gütern sowie für das Technologie- und Immobilienmanagement.

armasuisse Immobilien ist als Eigentümervertreter für das Management eines breit gefächerten Portfolios von rund 24'000 Hektaren Land sowie 9'500 Gebäude und Anlagen zuständig und bietet nachhaltige Gesamtlösungen über den Lebensweg aus einer Hand an.

Die Bundesverwaltung achtet die unterschiedlichen Biografien ihrer Mitarbeitenden und schätzt deren Vielfalt. Gleichbehandlung geniesst höchste Priorität.

Da die französische und italienische Sprachgemeinschaft in unserer Verwaltungseinheit untervertreten ist, freuen wir uns über Bewerbungen von Personen dieser Sprachgemeinschaften.

Onlinebewerbung unter www.stelle.admin.ch, Ref. Code 33267

Für weitere Auskünfte wenden Sie sich bitte an
Herr Adrian Goetschi
Leiter Fachbereich Portfoliomanagement
Tel. +41 58 463 76 06

Befristete Anstellung bis 31.12.2020 mit Option auf Überführung in eine unbefristete Anstellung.

Anmeldefrist: 27. März 2018



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Département fédéral des finances DFF
Office fédéral des constructions et de la logistique OFCL

ADMINISTRATEUR/ADMINISTRATRICE DE BIENS IMMOBILIERS POUR LA SUISSE ET L'ÉTRANGER

80 - 100% / BERNE

Si vous êtes spécialiste en immobilier et que vous avez le sens des affaires, un poste vous attend auprès d'un des plus importants maîtres d'ouvrage de Suisse, dans un domaine d'activité vaste et exigeant ayant trait à la gestion commerciale de bâtiments. Dans le portefeuille qui vous sera attribué pour la Suisse, vous serez responsable des négociations et de la conclusion de tous les contrats en matière de droit réel et de droit du bail. De plus, vous soutiendrez depuis Berne nos représentations à l'étranger (ambassades et chancelleries) lors de la conclusion de baux à loyer et de contrats de vente. Il nous tarde de vous souhaiter la bienvenue au sein de notre équipe et de pouvoir profiter de votre savoir-faire.

Vous trouverez des informations détaillées sur ce poste en entrant le code de référence 620-33579 sur www.emploi.admin.ch.



BAUEN FÜR MORGEN **Frutiger**

Die **Frutiger AG** gehört zu den führenden schweizerischen Baugruppen. Mit rund 2800 Mitarbeitenden deckt sie ein breites Leistungsspektrum über viele Gebiete der Bauindustrie ab.

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir für unsere Abteilung **Immobilienleistungen** in Thun nach Vereinbarung einen erfahrenen

Immobilienvermarkter (m/w) 100% **Durch Begeisterung und Leidenschaft zum Erfolg!**

Ihre Aufgaben

Der erfolgreiche Verkauf von Wohnobjekten ist das Kernstück Ihrer vielseitigen Aufgabe – von der professionellen Beratung bis hin zum Verkaufsabschluss. Sie beobachten Markt- sowie Entwicklungstrends, begleiten den Notariatsprozess und betreiben aktives Immobiliennetworking. Zudem arbeiten Sie bei der Erstellung von Vermarktungskonzepten, bei der Gestaltung und Umsetzung derer Massnahmen sowie bei der Zielgruppendefinition mit.

Ihr Profil

Sie verfügen über eine kaufmännische Grundbildung, eine Weiterbildung als Immobilienvermarkter mit eidg. FA sowie einige Jahre Berufserfahrung in einer vergleichbaren Funktion. Eigeninitiative, Flexibilität und Erfolgsorientierung zeichnen Sie aus und in einem dynamischen Umfeld fühlen Sie sich wohl. Den Führerausweis Kat. B sowie ein eigenes Fahrzeug setzen wir voraus. Alter ab 30 Jahren.

Ihre Perspektiven

Es erwarten Sie interessante und vielseitige Tätigkeiten in einem qualifizierten und engagierten Team. Professionalität und Menschlichkeit charakterisieren die solide Unternehmenskultur unserer Familienunternehmung.

Interessiert?

Weitere Informationen erhalten Sie bei Uwe Werner, Teamleiter Immobilienleistungen, T 058 226 80 06. Ihre Bewerbung senden Sie bitte an personal@frutiger.com.

Frutiger AG | Personalabteilung | Frutigenstrasse 37 | Postfach 81 | 3602 Thun
*T 058 226 88 88 | personal@frutiger.com | www.frutiger.com

Unternehmergeist – Weitsicht – Gespür

sind Eigenschaften, die massgeblich für den Erfolg unseres Auftraggebers verantwortlich zeichnen. Im Auftrag eines im Raum St. Gallen etablierten Kunden suchen wir nach Vereinbarung einen

GESCHÄFTSFÜHRER **mit SVIT-Diplom oder gleichwertiger Ausbildung**

Nach sorgfältiger Einarbeitung übernehmen Sie sukzessive die operative Leitung der Firma. Zusammen mit einem kompetenten Mitarbeiterteam betreuen, bewirtschaften und vermarkten Sie den umfangreichen Immobilienbestand, mehrheitlich in der Ostschweiz. Mehrjährige **Berufserfahrung im Immobiliensektor**, hohe Belastbarkeit und positives Denken setzen wir voraus.

Wir bieten Ihnen einen zeitgemässen Arbeitsplatz mit interessanten beruflichen Perspektiven.

Fühlen Sie sich angesprochen? Dann senden Sie Ihre schriftliche Bewerbung mit Foto an:
steuerpartner ag, Vadianstrasse 44, 9001 St. Gallen

Per Juni 2018 oder nach Vereinbarung suchen wir zum Ausbau unseres Teams einen

Junior Immobilienbewirtschafter 80–100%

In dieser sehr vielseitigen und spannenden Funktion betreuen Sie schrittweise selbstständig ein eigenes Immobilienportfolio im Bereich Vermietung, Reparaturen/Unterhalt, Führung und Kontrolle von Hauswarten, Gebäudeüberwachung und Sanierungen. Sie beraten die jeweiligen Eigentümer bei Strategieentwicklungen und Entwicklungsfragen.

Ihr Profil:

- Sie sind belastbar, dynamisch, verantwortungsbewusst, selbstständig und haben ein gepflegtes Auftreten
- Sie können sich in deutscher und französischer Sprache mündlich und schriftlich gewandt ausdrücken
- Sie verfügen über eine abgeschlossene kaufmännische oder bautechnische Grundbildung
- Von Vorteil haben Sie Vorkurse/Ausbildung Immobilienbewirtschaftung oder gleichwertige Fortbildungen besucht
- Sie verfügen über mindestens drei Jahre Berufserfahrung im Bereich Immobilien, kaufmännischer Tätigkeit in artverwandten Branchen oder der Berufsgattung Architektur/Hochbauzeichnung
- Technische Gebäudekenntnisse und/oder ein Flair für Bauliches wünschenswert

Die ROTH Immobilien Management AG ist seit 1975 erfolgreich im Raum Biel-Seeland, Berner Jura, Bern-Mittelland und Raum Solothurn tätig. Ihr neuer Arbeitsstandort ist im zweisprachigen Biel-Bienne.

Bewerbungen mit Zeugniskopien, Lebenslauf und Foto sind schriftlich an ROTH Immobilien Management AG, Personalwesen, Florastrasse 30, 2502 Biel einzureichen.





Wir suchen Sie:

**Immobilienbewirtschafter/in
als
Supporter/in ImmoTop2
(80 – 100%)**

W&W Immo Informatik AG ist das führende Unternehmen mit innovativen Software Produkten und umfassenden Dienstleistungen für die Immobilienwirtschaft. Mit Kompetenz und Begeisterung engagieren wir uns erfolgreich für unsere Kundschaft. Per sofort oder nach Vereinbarung suchen wir eine/n **Immobilienbewirtschafter/in (80-100%)** zur Verstärkung unseres **Softwaresupport-Teams**.

Als Mitglied des Teams Kundensupport ImmoTop/ImmoTop2 steht für Sie die softwarespezifische Betreuung unseren Kunden im Vordergrund. Sie beraten und schulen Kunden in der gesamten Deutschschweiz. An unserem Hauptsitz betreuen Sie Kunden an der Hotline und leiten Kurse in unserem modernen Schulungszentrum. Sie erwartet ein interessantes Aufgabengebiet an der Schnittstelle zwischen Immobilienwirtschaft, IT-Support und Schulungswesen.

Sie verfügen über

- KV-Abschluss, möglichst mit BMS, oder höherwertig,
- mehrjährige Praxis in der Immobilienbewirtschaftung,
- sehr gute Deutschkenntnisse,
- gute Buchhaltungs- und MS-Office-Kenntnisse,
- Begeisterung Neues zu lernen, unsere Software ImmoTop2 zu verstehen und das Wissen zu vermitteln,
- Freude im Umgang mit Menschen, Geduld, Humor und eine positive Grundhaltung.

Wir bieten Ihnen

- eine abwechslungsreiche, verantwortungsvolle Aufgabe,
- ein die Mitarbeitenden wertschätzendes Arbeitsumfeld,
- ein angemessenes Salär und gute Sozialleistungen,
- die finanzielle Förderung Ihrer Weiterbildung,
- eine garantierte 40-Stunden-Woche.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann freuen wir uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen unter wwimmo.ch/bewerbung

W&W Immo Informatik AG
Obfelderstrasse 39, 8910 Affoltern a. A., T 044 762 23 23

wwimmo.ch

Demografie und Wohnformen

Was bedeutet die zunehmende Alterung der Gesellschaft für die Immobilienwirtschaft? Tatsache ist, dass die Schweiz – wie alle Industriegesellschaften – mit einem tiefgreifenden demografischen Wandel konfrontiert ist.



In China und Japan bereits beliebt, in Europa noch skeptisch betrachtet: Die Interaktion von Senioren mit Robotern, welche auch einfache Haushaltsarbeiten erledigen oder als Pflege- und Kommunikationspartner dienen können.

DR. ANDREAS MEISTER* •

NEUE KONZEPTE SIND GEFRAGT.

Schlagworte wie alternde Bevölkerung, Pendlerströme, zukünftige Wohnformen oder überbordende Zuwanderung beherrschen immer wieder die öffentliche Diskussion. Der demografische Wandel ist ein brennendes Thema und lässt auch die Immobilienwirtschaft nicht kalt. Im Gegenteil: Neue Wohn- und Arbeitsformen prägen sowohl die Tätigkeit der Entwickler wie auch den Erfolg von Investoren.

MIT VERÄNDERUNGEN UMGEHEN.

«Ich will solange zu Hause bleiben, wie es geht.» Ein Satz, den die grosse Mehrheit der älteren Menschen vereint. Doch Veränderungen treten in jeder Biografie auf und eben auch im Alter. Was passiert, wenn die Kinder ausziehen oder der Partner stirbt und die Wohnung zu

gross wird? Was sind die Folgen, wenn der gesundheitliche Zustand das Treppensteigen oder die Gartenarbeiten nicht mehr zulässt? Experten neigen dazu, Mehrgenerationenwohnungen, Clusterwohnungen oder Seniorenresidenzen als Lösungsansätze zu propagieren.

Doch sind diese Alternativen nachhaltige Lösungen, oder sorgen sie bei den Pensionierten nicht nur für mehr Verwirrung und Angst? «Der Entscheid, in welcher Wohnform man alt werden will, soll bei jeder Person persönlich liegen. Es gibt hier keine «One size fits all»-Lösung. Dass die Wahlfreiheit an Wohnformen zunimmt, ist aber klar zu begrüssen», sagt dazu Andri Silberschmidt, Präsident der jungfreisinnigen Partei der Schweiz. Die Herausforderungen der demografischen Entwicklung gehören zu seinen Kernthemen.

Die Zunahme der älteren Bevölkerung wird die Immobilienwirtschaft also in sehr unterschiedlicher Art beeinflussen. «Es ist davon auszugehen, dass sich die Anzahl der Single-Haushalte weiter erhöht.»

Da Senioren zu einem grossen Teil nicht über ein geregelttes Einkommen verfügen, wird zudem der Bedarf an günstigem Wohnraum überproportional wachsen», sagt Luca Stäger, CEO der Tertium-Gruppe. Der Bedarf an altersgerechten Wohnbauten werde ebenfalls weiter zunehmen. Neben der heute schon bekannten Hausautomation seien auch spezifische Einbauten aus den Bereichen Sensortechnik und Robotik wahrscheinlich.

VERDRÄNGUNG AUS DEN ZENTREN.

Viele ältere Menschen trifft ein weiteres Problem, denn die finanzielle Last in den guten

Stadtlagen können sie sich oft nicht mehr leisten, und sie müssen notgedrungen aufs Land ziehen. «Die Verdrängung der älteren Bevölkerung aus der Stadt ist als latente Gefahr anzusehen. Eine Ausgrenzung der Senioren bis hin zur Ghettoisierung ist unbedingt zu verhindern», sagt dazu Luca Stäger.

Die Wohnung oder das Wohnhaus soll die entstehenden Defizite der älter werdenden Bevölkerung soweit wie möglich kompensieren können. Stäger bringt hier einen weiteren Aspekt in die Diskussion: Gewisse Hürden des Alltags zu meistern könne als Aktivierung für die Senioren angesehen werden und Sorge dafür, dass die bestehenden Fähigkeiten möglichst lange erhalten bleiben. Dabei sei es auch nicht unbedingt erforderlich oder gar gewünscht, dass die entsprechende Infrastruktur bereits von Beginn an zur Verfügung stehe. •

FORUM 2018 IM DETAIL

«Immobilien im demografischen Wandel: auf den Punkt gebracht», so lautet der Titel des diesjährigen Real Estate Symposiums des SVIT vom 13. März im Trafo in Baden. Ein Mix von hochkarätigen Experten, die keine Berührungängste in Sachen Demografie und ihrer Auswirkungen kennen, werden zu diesem Thema referieren. Bereits das Einstiegsreferat unter dem Titel «L'évolution démographique récente et future de la Suisse» schafft Klarheit in Sachen Alter und Wohnen. Aus verschiedenen Blickwinkeln betrachtet und vertieft wird die Thematik in den drei anschliessenden Referaten. Einen Überblick verschafft das Thema «Demografie und Raum». Dabei liegt ein wichtiger Fokus auf sozialräumlichen Spannungsfeldern und politischen Herausforderungen. Weiter geht es mit «Demografie und Digitalisierung» aus Sicht von Avenir Suisse, während sich das letzte Referat vor dem Mittagessen mit der Sichtweise der jüngeren Generation und dem viel zitierten Generationenvertrag auseinandersetzt. Am Nachmittag werden die immobilien-spezifischen Themen vertieft. Er startet mit «Wohn- und Lebensqualität für eine alternde Gesellschaft», gefolgt von der Frage, ob der Immobilienmarkt bereit sei für den demografischen Wandel und dies anhand von konkreten Beispielen. Gleich anschliessend erfahren Sie die sich daraus ergebenden Konsequenzen und mögliche Lösungen für die Architektur.

DIE QUALITÄT EINES ROQUERS DE PORRERA



HERBERT STOOP
Präsident
Schweizerische
Maklerkammer

• Wein trinke ich eigentlich nur in Gesellschaft – zusammen mit meiner Frau Pierrette, mit Freunden und Geschäftspartnern. Heute mache ich eine Ausnahme. Ich genehmige mir ein Glas aus pu-

rer Freude und Lebenslust. Das hat seinen guten Grund: Für das Geschäftsjahr 2018 setzt sich die Maklerkammer zum Ziel, auf 100 Mitglieder zu wachsen. Bei einer Ausgangslage von 70 Firmen ist dies ambitiös, aber machbar. Bereits wenige Tage nach unserer Generalversammlung im Oktober trudelten die ersten Bewerbungen ein – Unterlagen von kompetenten Immobilien-Maklern. Die Dossiers haben wir auf der Geschäftsstelle sorgfältig eingesehen. Ein Mitglied des Vorstandes besuchte jeden Bewerber und prüfte die Anforderungskriterien vor Ort. Anschliessend erfolgte Bericht und Antrag

zu Händen des Vorstandes. Ein Prozedere, das umständlich erscheinen mag, aber die Qualität der SMK-Mitglieder sicherstellt. Nur die besten Immobilienmakler der Schweiz sollen unter dem Emblem «Geprüfter Immobilien-Spezialist» vereint sein. An der Sitzung anfangs Februar hat der Vorstand festgestellt, dass 12 Bewerber diese hohen Anforderungen erfüllen und hat sie als neue Mitglieder aufgenommen. Zur Erreichung unseres Zieles benötigen wir somit nur noch 18 Neu-Eintritte. Bereits jetzt liegen weitere 13 potenzielle Anfragen bereit. Ein erster grosser Schritt ist getan, deshalb

genehmige ich mir heute ein Glas «Roquers de Porrera 2014». Raimon Castellví, Gewinner aus dem Priorat, sagt zu seinem tollen Wein: «Meinen besten Wein fülle ich ausschliesslich dann ab, wenn er wirklich herausragend ist und mit den berühmtesten Gewächsen der Region mithalten kann. So habe ich gut die Hälfte der Ernte aussortiert und wirklich nur das Allerbeste verarbeitet. Wie Ihr seht, hat sich der Aufwand gelohnt.» Eine Aussage, die perfekt zum Leitbild der Schweizerischen Maklerkammer passt. In diesem Sinne stosse ich auf die SMK und auf Sie, liebe Leserin oder lieber Leser, an. •

ANZEIGE

TAG DES STANDORTMANAGEMENTS 2018

- Donnerstag, 5. April 2018, 9 bis 18 Uhr
- Air Force Center Dübendorf
- Konferenzsaal im Flieger Flab Museum

Programm und Anmeldung:
www.svsm-standortmanagement.ch/Tag-des-Standortmanagements

Die Referenten:



Lothar Ziörjen
Stadtpräsident
Dübendorf



René Kalt
Geschäftsführer
Innovationspark
Zürich



Fredi Gmür
CEO Schweizer
Jugendherbergen



Michelle Kranz
Geschäftsführerin
Liechtenstein
Marketing



Hans Stöckli
Ständerat SP



Thomas Gurtner
CEO Sion 2026



Ralf Kreuzer
Delegierter für
die Olympischen
Winterspiele 2026
Kanton Wallis



SVSM
Schweizerische Vereinigung
für Standortmanagement

Ihr Vertrauenspartner für die Mietkaution ohne Bankdepot!



SwissCaution wurde 1991 gegründet und ist die 1. Schweizer Versicherungsgesellschaft für die Mietkaution ohne Bankdepot für Privat- und Geschäftsmietverträge.

Mit einem Mietkautionsvolumen von mehr als CHF 800 Millionen und mehr als 190'000 ugehörigen Kunden, welche einen Mietwert von CHF 3 Milliarden repräsentieren, ist SwissCaution der Marktführer für die Mietkaution in der Schweiz.

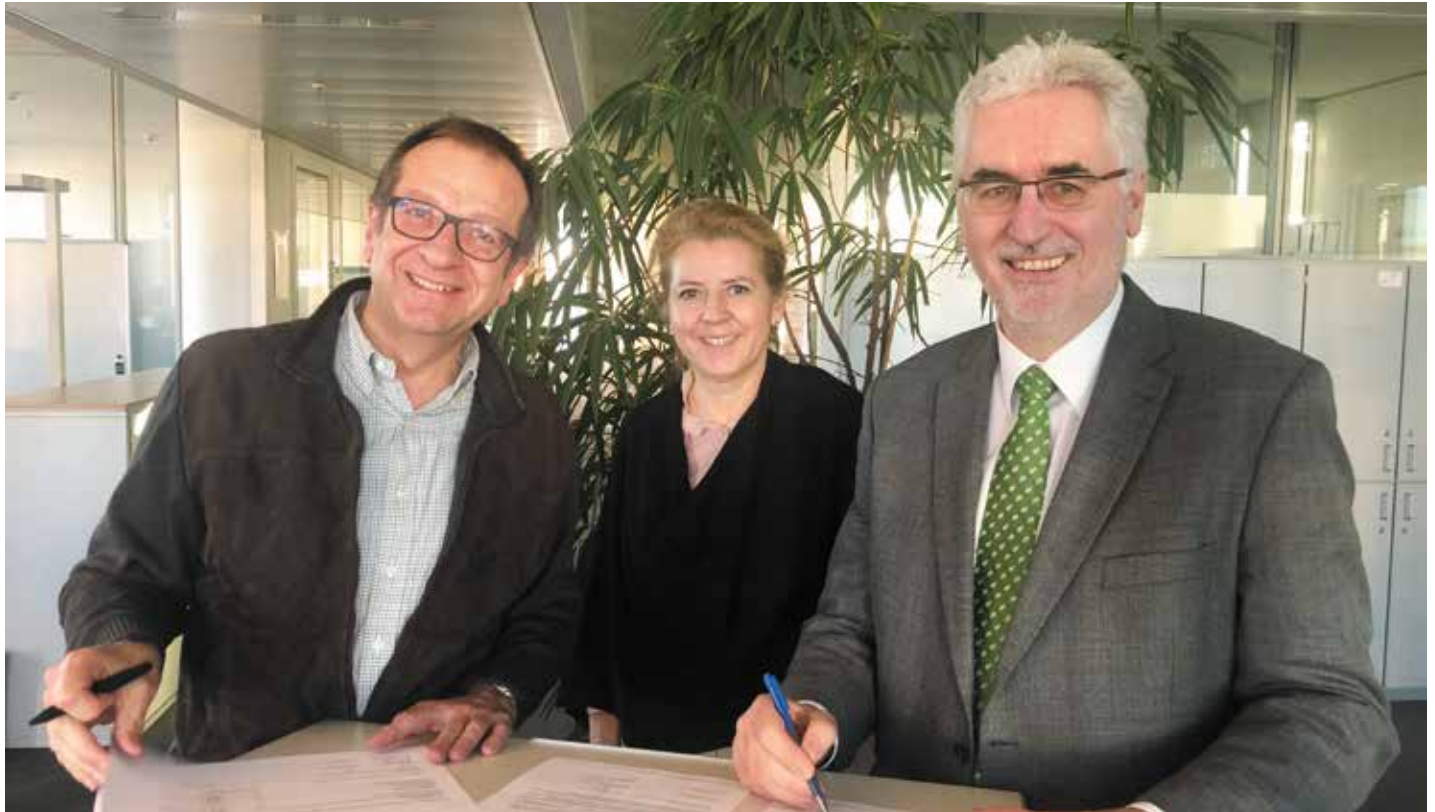
Die Mietkaution von SwissCaution bietet dem Vermieter den gleichen Wert und die gleiche Funktion wie ein Bankdepot und noch dazu einen qualitativ hohen wie zügigen Service.

0848 001 848
www.swisscaution.ch

swisscaution
Ihre Mietkaution ohne Bankdepot

Startschuss in Österreich

Im Rahmen des Präsidententreffens der drei Verbände Facility Management Austria (FMA), RealFM e.V. Deutschland und SVIT FM Schweiz fiel der Startschuss für die Einführung des Assessment-Tools, das ab April 2018 auch am österreichischen Markt zur Verfügung steht.



Von links nach rechts: Dr. Andreas Meister, Präsident SVIT FM, Doris Bele, MSc, Vorstandsvorsitzende Stv. FMA und Ingenieur Peter Kovacs, Vorstandsvorsitzender FMA (Bild: FMA).

ANDREAS MEISTER* •
BEREITS LOGINS BESTELLT. «Von Beginn an haben wir es zu einer unserer Hauptaufgaben gemacht, die Aus- und Weiterbildung im Bereich Facili-

arbeit der drei Verbände FMA, RealFM e.V. und SVIT FM gelungen. Wir sehen das Assessment-Tool für Objektmanager als ein ausgezeichnetes Werkzeug mit verschiedensten Ein-

Logins bestellt haben», sagt Ingenieur Peter Kovacs, Vorstandsvorsitzender FMA.

hat mich bei der Vorstellung begeistert. Die Anwendung ist einfach und das Ergebnis bietet für die Weiterentwicklung unserer Mitarbeiter eine wertvolle Grundlage. Ich

» Mit der Einführung des Assessment-Tools in Österreich ist ein weiterer Meilenstein in der länderübergreifenden Zusammenarbeit der drei Verbände FMA, RealFM e.V. und SVIT FM gelungen.»

PETER KOVACS, PRÄSIDENT FMA AUSTRIA

ty-Management (FM) zu fördern und zu unterstützen. Mit der Einführung des Assessment-Tools ist ein weiterer Meilenstein in der länderübergreifenden Zusammen-

satzmöglichkeiten. Es freut uns, dass wichtige Marktteilnehmer wie die Engie Gebäudetechnik GmbH und die ISS Austria Holding GmbH dies genauso sehen und bereits

ANZEIGE

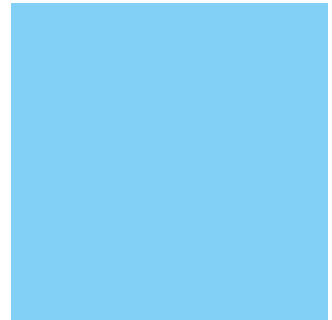
Liegenschaftsverwalter:
Die kostenlose Digitalisierung beginnt hier.




www.online-office24.ch Tel. 043 266 40 66



CrediWEB



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.crediweb.ch.



**+ Creditreform
Egeli 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
Egeli 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
Egeli 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.

20 Jahre Minergie

Wir sagen Danke an die über 1 Million Minergie Nutzenden, an alle Bauherren und Baubeteiligten. Besuchen Sie unsere Jubiläumswebseite und erfahren Sie, an welchen Messen wir ab März 2018 präsent sind: www.minergie20.ch/agenda



Treffen Sie uns
an den Messen

St. Gallen 16. – 18.3.
Bulle 12. – 15.4.
Wettingen 19. – 22.4.

www.minergie20.ch

20 MINERGIE®

habe damit ein Tool, mit dem unsere Objektmanager ihren Weiterbildungsbedarf ermitteln können. Sie können so, durch gezieltere Schulungen, ihre Stärken weiter ausbauen oder Bereiche identifizieren, die sie gerne ausbauen möchten. Mit diesem vorzeigbaren Qualifikationsstandard sehe ich auch eine Chance, das Ansehen des FM-Geschäftes weiter zu verbessern. Wir werden den Einsatz des Tools bei Engie sicherlich weiter ausbauen», so Oskar Böck

» Die Auswertung stellt eine Standortbestimmung dar und gewährt dem Teilnehmer einen Einblick in seinen momentanen Leistungsstand auf dem Gebiet des Objektmanagements und deckt Wissenslücken und Weiterbildungsbedarf auf.«

DR. ANDREAS MEISTER, PRÄSIDENT SVIT FM SCHWEIZ

Mitglied der Geschäftsleitung bei der Engie Gebäudetechnik GmbH. «Durch die immer umfangreicher werdenden Aufgabenschwerpunkte und Pflichten eines Objektmanagers haben sich die dazu notwendigen Kompetenzen nicht nur im Fachbereich, sondern auch in den Schnittstellendisziplinen, im Laufe der letzten Jahre verändert. Die Rolle des Objektmanagers ist zu einer noch zentraleren Schlüsselfunktion für den professionellen Objektbetrieb geworden und soll die Kunden- bzw. Nutzerzufriedenheit, den Informationsfluss sowie die Einhaltung der Sicherheitsvorschriften und der Service-Level-Agreements nachhaltig sicherstellen. In diesem Zusammenhang stellt das Assessment-Tool eine standardisierte Kompetenzüberprüfung dar und ist daher eine hervorragende Ergänzung in unseren HR-Prozessen»,

sagt Manuel Radauer, Mitglied der Geschäftsleitung der ISS Austria Holding GmbH.

PARTNER SVIT FM SCHWEIZ. «Als weiteres Resultat der erfolgreichen Zusammenarbeit der Verbände FMA, SVIT FM und RealFM e.V. freut uns die Einführung des Assessment-Tools für Objektmanager in Österreich und damit dessen länderübergreifender Einsatz ganz besonders. Die Qualifizierung der zentralen Funktion Objektmanage-

ment im FM ist schon seit Beginn ein Fokusthema unserer trinationalen Zusammenarbeit. Mit dem Online-Assessment verfügen wir dafür über ein einfaches und modernes Tool, welches wir bereits zunehmend erfolgreich in der Schweiz einsetzen. Willkommen Österreich – wir freuen uns auch hier über gemeinsame Erfolge», so Dr. Andreas Meister, Präsident SVIT FM Schweiz.

DAS ASSESSMENT-TOOL. Das Objektmanager-Assessment bietet ein professionelles und effizientes Tool zur Know-how-Bestimmung von Mitarbeitern. Es zeigt deren Stärken und Entwicklungspotenziale auf. Gezielte Schulungsmassnahmen können dementsprechend getroffen werden. Das Tool ermöglicht die Darstellung der Kompetenz gegenüber Kunden. Ebenso werden durch den Einsatz des Tools

Fehlbesetzungen bei Neueinstellungen vermieden.

Der Com-Check gibt einen Überblick über das derzeitige Kompetenzprofil im Objektmanagement. Ein Com-Check ist keine Weiterbildung und deshalb auch keine Lehre. So ist es nicht das Ziel eines Com-Checks, Lerneffekte zu erzielen. Das Assessment-Tool dient auch nicht dazu, das Wissen in Teilbereichen bzw. Spezialgebieten (z. B. Technik, Infrastruktur etc.) abzufragen. Vielmehr ist es wichtig, dass der Objektmanager in seiner Managementfunktion und als Allrounder gesehen zur Problemlösung kommt bzw. diese findet, wenn auch mit Unterstützung von Spezialisten.

FMA befindet es als oberstes Ziel, den Wissensstand auf Ebene der Objektmanager zu vertiefen und damit ein Zusammenwirken auf gleicher Augenhöhe zwischen Vertretern der Auftragnehmer und Auftraggeber zu ermöglichen. Ein weiteres Bestreben ist es, das Assessment-Tool als geforderten Bestandteil diverser Ausschreibungen zu etablieren. Hierfür ist eine Marktdurchdringung unter den Dienstleistern erforderlich. Aber auch für Ausschreibende und die Vertreter der Auftraggeber ist ein entsprechendes Wissenslevel erforderlich, um eine einheitliche Sprache zu sprechen bzw. um auf gleichem Niveau mit allen Beteiligten zu kommunizieren. Eine Konsequenz ist die Vereinheitlichung des Berufsbildes des Objektmanagers.

Aus einem allgemeinen und auf den österreichischen Markt abgestimmten Fragenpool von rund 500 Fragen in grafischer Form oder als Multiple-Choice werden relevante Fragen themenbezogen zusammengestellt. Diese lassen

einen praxisbezogenen Rückschluss auf das Wissen und die Fähigkeiten der Assessment-Teilnehmer zu.

Das Tool wählt die Fragen individuell und nach dem Zufallsprinzip jeweils aus den verschiedenen Kompetenzfeldern (Technik, Recht, Kaufmännisch, Prozess, Sozialkompetenz, Betreiben, Management) und den dazugehörigen Kompetenzbereichen.

DIE AUSWERTUNG. Die Auswertung stellt eine Standortbestimmung dar und gewährt dem Teilnehmer einen Einblick in den momentanen Leistungsstand auf dem Gebiet des Objektmanagements. Die Kompetenzauswertung erfolgt in Form eines Spinnendiagramms, welches dem Besteller (Auftraggeber) des Logins zugestellt wird. Neben der Auswertung erhält der Explorand, so gewünscht, eine Teilnahmebestätigung, wobei die folgenden beiden Darstellungsvarianten gemäss dem Ergebnis möglich sind: Mehr als 80% der Teilnehmer haben mit dem Prädikat «bestanden» abgeschlossen, weniger als 80% mit dem Prädikat «teilgenommen».

KOSTEN

Zur Verfügung stehen Assessments zu Einzel- und Paketpreisen. FMA-Mitglieder erhalten eine Reduktion um 20%. Weitere Informationen zum Com-Check-Assessment-Tool erhalten Sie über das Sekretariat von SVIT FM Schweiz.

SVIT FM SCHWEIZ

Christian Hofmann, Vorstandsmitglied, St. Jakobs-Strasse 54, 4052 Basel, christian.hoffmann@svit.ch, www.svit.ch/svit-fm-schweiz.html



***DR. ANDREAS MEISTER**

Der Autor ist Präsident der FM-Kammer Schweiz und Geschäftsführer der Move Consultants AG.

Energie 360° gestaltet die Energiezukunft

► **Die Planung von ökologisch sinnvollen Energielösungen ist eine spannende Angelegenheit. Allerdings bietet die Praxis einige Herausforderungen. Mit einer breiten Palette an Produkten und Dienstleistungen unterstützt Energie 360° Kundinnen und Kunden dabei, diese Herausforderungen zu meistern. Im Fokus stehen erneuerbare Energien und starke Partnerschaften.**

Reden reicht nicht, wenn es um die Energiezukunft geht. Energie 360° ist überzeugt: Jetzt braucht es Taten. Deshalb hat sich das Unternehmen mit Kundinnen und Kunden auf den Weg gemacht. Gemeinsam realisieren sie innovative, ökologische und pragmatische Lösungen, um die erneuerbaren Energien voranzubringen und die Energieeffizienz zu steigern. Denn auf die Wirkung kommt es an. So leistet Energie 360° ihren Beitrag zur Energiestrategie 2050 und zur Umsetzung der 2000-Watt-Gesellschaft in Zürich.

GEMEINSAM UNTERWEGS. Dank der bereits bekannten Technologien verfügt Energie 360° über eine gute Basis für eine sinnvolle Energiezukunft. Das Unternehmen ermöglicht Privatkunden, Firmen, Gemeinden und Energieversorgern, diese Technologien zu nutzen – stets abgestimmt auf die individuelle Situation. 40 Gemeinden versorgt Energie 360° zuverlässig mit Erdgas/Biogas, wobei das Standardprodukt einen Anteil von 10 % Biogas enthält. Das Produkt «100% Biogas» trägt das Gütesiegel «naturemade star», das die Einhaltung strenger ökologischer Auflagen bestätigt. Als weiteren ökologischen Energieträger vertreibt Energie 360° Holzpellets. Holzpellet-Heizungen sind unkompliziert und wartungsarm, zudem sind Holzpellets einfach zu bestellen und zu lagern. Weil kurze Transportwege zur guten Ökobilanz der Holzpellets beitragen, hat Energie 360° im Herbst 2017 ein neues Holzpellet-Lager im bündnerischen Untervaz eröffnet. Auch Wartung und Betrieb von grösseren Heizanlagen und Kühlsystemen gehört zur Dienstleistungspalette des Unternehmens. Die Servicetechniker von Energie 360° überwachen die Anlagen, optimieren den Verbrauch oder sind vor Ort, wenn der Kaminfeger kommt.

ENERGIELÖSUNGEN, DIE PASSEN. Damit sich eine Lösung bewährt, muss sie nicht nur ökologisch, sondern auch alltagstauglich und wirtschaftlich sein. Nur so gelingt es, den Umgang mit Energie dauerhaft zu optimieren und erneuerbare Energien langfristig zu fördern. Energie 360° setzt innovative Ideen im Wärmebereich um, zum Beispiel im aargauischen Rothrist. Für die Überbauung Breitenpark mit Wohnungen und Läden haben die Fachleute von Energie 360° mit einer reversiblen Luft-Wasser-Wärmepumpe die passende Lösung gefunden: Im Winter produziert das

System Heizwärme und Warmwasser, im Sommer Kälte zum Kühlen der Ladenflächen. Um die Effizienz zusätzlich zu steigern, nutzt die Anlage während der Sommermonate die Abwärme aus der Kälteerzeugung fürs Warmwasser. Im Vergleich mit einer ölbetriebenen Anlage spart die ausgeklügelte Heizzentrale jährlich etwa 160 Tonnen CO₂ ein. Bei solchen Verbundlösungen übernimmt Energie 360° Planung, Finanzierung, Bau und Betrieb.

AUS STROM WIRD GAS. Sonne, Wind und Wasser liefern ihre Energie mit Schwankungen – deshalb sind Speichermöglichkeiten gefragt. Als Problemlöser kann das Gasnetz dienen: Mit Hilfe der Power-to-Gas-Technologie lassen sich überschüssiger Strom und CO₂ in erneuerbares Gas umwandeln und so ins Gasnetz einspeisen. Energie 360° und das Paul Scherrer Institut haben die zukunftsweisende Technologie in einem gemeinsamen Projekt getestet. Während 1000 Stunden war ein Wirbelschichtreaktor in der Zürcher Biogas-Aufbereitungsanlage Werdhölzli im Einsatz. Das Projekt ist inzwischen erfolgreich abgeschlossen. Es zeigt, dass sich die Produktion von Biogas um bis zu 60 % steigern lässt. Innovative Ideen werden innerhalb und ausserhalb des Unternehmens gefördert: Energie 360° beteiligt sich über den Smart Energy Innovationsfonds an Start-ups, die mit nachhaltigen Lösungen überzeugen, und steht ihnen als Partnerin zur Seite. Und weil smarte Systeme die Energiezukunft prägen werden, hat das Unternehmen Smartacus lanciert, eine Lösung für intelligentes Wohnen.

KLIMAFREUNDLICH UNTERWEGS. Energie 360° fördert die umweltschonende Mobilität und geht mit gutem Beispiel voran, beispielsweise mit Firmenautos, die zu 100 % Biogas tanken und deshalb fast CO₂-neutral unterwegs sind. Mit einem frei wählbaren Biogas-Anteil – bequem im Online-Shop auszuwählen – macht es Energie 360° auch ihren Kundinnen und Kunden leicht, klimafreundlich Auto zu fahren. Mit Förderbeiträgen, Flottenberatungen und Händlerschulungen trägt Energie 360° auch dazu bei, dass sich immer mehr Autofahrerinnen und -fahrer für ein Erdgas/Biogas-Auto entscheiden. Gleichzeitig engagiert sich Energie 360° für die Elektromobilität. Elektroautos erreichen durch ihre hohe Energieeffizienz eine hervorragende Ökobilanz, sofern sie mit Strom aus erneuerbaren Energien betrieben werden. Deshalb sorgt Energie 360° dafür, dass Elektroauto an immer mehr Orten in der Schweiz zertifizierten Ökostrom tanken können.

EINFACHER ZUGANG FÜR ALLE. In den nächsten Jahren will das Unternehmen zahlreiche weitere öffentliche Ladestationen in Betrieb nehmen. Um den Zugang zu Ladestationen zu vereinfachen, hat

Energie 360° zudem einen Lade-Service lanciert. Er umfasst praktische Funktionen wie Echtzeitinfos zu den verfügbaren Ladestationen oder die Reservierung und Zahlung über die kostenlose Elektromobilitäts-App e-mobility. Weil Elektroautos immer langstreckentauglicher werden, steigt das Bedürfnis nach Schnellladestationen. Da ist es nur konsequent, dass Energie 360° Anfang 2017 in der Nähe von Winterthur ihre erste Schnellladestation auf einer Autobahnraststätte gebaut hat. Die Schnellladestation gehört zu den vielen Projekten, bei denen Energie 360° gemeinsam mit Kundinnen und Kunden schon heute Lösungen der Zukunft umsetzt.

ÜBER ENERGIE 360°. Die rund 220 Mitarbeitenden von Energie 360° engagieren sich für den zukunftsorientierten Umgang mit Energie. Dank umweltfreundlicher Energieträger, massgeschneiderter Energiedienstleistungen und smarter Innovationen realisieren wir gemeinsam mit unseren Kundinnen und Kunden konkrete Schritte auf dem Weg in eine sinnvolle Energiezukunft.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
Energie 360° AG
Aargauerstrasse 182
Postfach 805, 8010 Zürich
+41 43 317 24 32
www.energie360.ch



Keramik Laufen baut das Angebot für Cleanet Riva weiter aus

► Mit Cleanet Riva hat Keramik Laufen ein Dusch-WC entwickelt, das Design, Komfort und Hygiene erstmals ganzheitlich definiert. Die hohe Beliebtheit des WCs unterstreicht, dass das Unternehmen damit den richtigen Weg eingeschlagen hat. Jetzt erweitert Keramik Laufen das Angebot von Cleanet Riva mit einer neuen Farbvariante, zwei neuen Smartphone-Apps und einer Objektversion für Hotels und für den halböffentlichen Bereich.

Mattweisse Farben im Bad liegen im Trend. Keramik Laufen bietet daher sein beliebtes Dusch-WC Cleanet Riva jetzt auch mit eleganter, mattweisser Keramikoberfläche an. Dadurch lässt sich das Dusch-WC perfekt mit anderen mattweissen Keramiken von Keramik Laufen kombinieren und passt auch gut zu anderen matten Oberflächen im Bad. Badplaner, Architekten und Endkunden werden die Gestaltungsfreiheit zu schätzen wissen.

NEUE SMARTPHONE APPS FÜR NUTZER UND INSTALLATEURE. Die Bedienung eines Dusch-WCs muss einfach und intuitiv sein – denn Komplexität und Hygiene schliessen einander aus. Deshalb lassen sich die wichtigsten Funktionen des Cleanet Riva über den seitlich angebrachten, ergonomischen Drehknopf steuern, während die Fernbedienung weitere Funktionen intuitiv über einen Touchscreen zu Verfügung stellt.

Ab Frühjahr 2018 bietet Keramik Laufen zusätzlich eine App für Smartphones zu Cleanet Riva an, mit der die wichtigsten Dusch-Funktionen schnell und einfach bedient werden können: Gesäss- oder Ladyfunktion, Strahlstärke und Strahlart sowie die Position des Duscharsms sind hier nur einen Fingertipp entfernt und können in Benutzerprofilen gespeichert werden. Das funktioniert sogar auf Reisen, denn der Nutzer hat in der

Regel ein Mobilgerät dabei und kann im Hotel sein individuelles Profil für ein dort installiertes Cleanet Riva verwenden.

Daneben stellt die App dem Nutzer weitere Basis- oder Detaileinstellungen zur Verfügung, die er Zuhause benötigt: zum Beispiel die unkomplizierte Individualisierung der Werkseinstellungen und die Bedienung der übergeordneten Einstellungs- und Wartungsfunktionen wie Entkalken und thermische Reinigung. Darüber hinaus kommuniziert die App mit dem Nutzer und weist ihn darauf hin, wenn beispielsweise entkalkt oder thermisch gereinigt werden soll. Zudem können über die App Verbrauchsmaterialien im Webshop bestellt werden. Erhältlich ist die Cleanet Riva-App für iOS oder Android.

Die zweite neue App zu Cleanet Riva richtet sich an den Installateur und soll diesem die Montage, Inbetriebnahme und Wartung des Dusch-WCs vereinfachen. Dazu stellt sie ihm die dafür nötigen Informationen und Funktionen auf dem Smartphone zur Verfügung.

HOTELVERSION VON CLEANET RIVA. Unerlässlich für Dusch-WCs im Hotelbad ist eine intuitive Bedienbarkeit, denn im Hotel wechseln die Gäste meist in kurzen Abständen und haben keine Zeit, sich im Detail mit den Funktionen auseinanderzusetzen. Keramik Laufen hat daher eine Hotelversion seines Dusch-WCs Cleanet Riva konzipiert, bei der die Wahlmöglichkeiten mittels Drehknopf und Fernbedienung für den Gast auf die nötigsten Hygienefunktionen reduziert sind. Das gewährleistet eine kinderleichte Bedienung und schliesst Fehlbedienungen oder das Verändern von Grundeinstellungen aus.

Anders als der Gast, erhalten Hotelpersonal oder Hotelmanagement aber mittels einer Tastenkombination auf der Fernbedienung vollen Zugriff

auf alle Funktionen des Cleanet Riva. Zudem hat Keramik Laufen die Service- und Wartungsbearbeitungen des Dusch-WCs modifiziert: Für den Gast ist nur dann ein rotes Blinklicht an der Unterseite des WCs sichtbar, wenn das Cleanet Riva eine Funktionsstörung meldet, die einer dringenden Wartung bedarf.

Bildzeilen
Fotonachweis: Keramik Laufen

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
Keramik Laufen AG
Wahlenstrasse 46, 4242 Laufen
061 765 71 11
forum@laufen.ch
www.laufen.ch



Dauerhaft. Überzeugend. Sanimatic.

► Nach 28 Jahren hervorragender Dienste in öffentlichen und halböffentlichen Sanitärräumen zeigt sich die Marke Sanimatic mit einer geschärften Identität.

Öffentliche Sanitärräume erfordern ein maximales Mass an Komfort und Benutzerfreundlichkeit. Ausserdem sollen sie wartungsarm, kosteneffizient und langlebig sein. Mit der zunehmenden Mobilität des Menschen ist in den letzten Jahren auch der Anspruch an die Hygiene gestiegen. Doch mehr Komfort führt unweigerlich zu Bequemlichkeit. Übermässiger Wasser- und Energieverbrauch ist die Konsequenz davon. Zudem hat der intensivere Gebrauch der Armaturen, wie er im öffentlichen Bereich Tatsache ist, oft negative Auswirkungen auf die Lebensdauer der sanitären Einrichtungen.

An diesen Punkten setzt die Marke Sanimatic an. Seit 1990 überzeugen die fortschrittlichen Produkte und Lösungen unzählige Architekten, Planer, Installateure, Betreiber und Inhaber von sanitären Einrichtungen in der Hotellerie und Gastronomie, in Schwimmbädern und Spas, in Fitnesscentern und Sportanlagen, an Bahnhöfen und auf Campingplätzen. Mit der gleichen Leidenschaft, mit der Similor ihre Produkte entwickelt und produziert, hat sich das Unternehmen in den letzten Monaten auch mit dem Auftritt von Sanimatic beschäftigt. Das Resultat: Eine geschärfte Marken-Identität, welche die inneren Werte der hochwertigen Produkte klar und deutlich nach aussen trägt.

DIE SANIMATIC-WERTE UND IHR NUTZEN FÜR BETREIBER UND ANWENDER

HOCHWERTIG UND VERLÄSSLICH. Sanimatic steht für typisch schweizerisches Qualitätsstreben. Und damit für fortschrittliche Produkte und Lösungen, die durch Hochwertigkeit überzeugen. Immer und überall.

FORTSCHRITTLICH UND BENUTZERFREUNDLICH. Sanimatic steht für Produkte und Lösungen, die dank durchdachter Konzeption und ausgereifter Technik beste Funktionalität, Hygiene und Wartung gewährleisten. Präzise, spürbar und logisch.

INTELLIGENT UND WIRTSCHAFTLICH. Sanimatic steht für clevere Produkte und Lösungen, die einen sparsamen Umgang mit Ressourcen gewährleisten und Effizienz garantieren. Dauerhaft und überzeugend.

DAS UNTERNEHMEN UND SEINE MARKEN
Die Similor AG ist der erste Schweizer Armaturenhersteller, dessen Ursprung auf die Gründung der Firma Kugler Robinetterie SA im Jahr 1854 zurückgeht. Heute produziert Similor für den Schweizer Markt die Armaturenmarken arwa, Similor Kugler und Sanimatic sowie für den internationalen Markt die Armaturenmarke Laufen. Das Sortiment umfasst Armaturen für das Bad, die Küche und den öffentlichen Bereich.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
Similor AG
Wahlenstrasse 46, 4242 Laufen
061 765 73 33
info@similor.ch, www.similor.ch



Container-Reinigung in Sachen Hygiene und Umweltschutz

► Eine regelmässige Reinigung und Desinfektion der Kehricht- und Grüncontainer trägt deutlich zur Hygiene an Containerstandplätzen bei, und vorhandene Bakterien sowie Krankheitserreger können nachweislich vermindert werden. Seit 1980 übernimmt die Contreag AG in der gesamten Schweiz die gründliche, umweltschonende Container-Reinigung fachmännisch und kompetent.

Übler Geruch, Bakterien, Pilze und Viren vermehren sich explosionsartig. Fliegen, Mücken und Ratten zieht es geradezu magisch an: Wer kennt die Probleme der Grün und Stahlcontainer nicht? «Das muss nicht sein!» meint Ali Özdemir, Stv. Geschäftsleiter der Contreag AG. «Herausheben bei unserer professionellen Container-Reinigung sind grundsätzlich die Aspekte Umweltschutz sowie die Hygiene. Somit tragen wir zur Sicherheit der Bürger bei. Natürlich ist auch die Geruchsemission ein wichtiger Aspekt, warum man die Container reinigen sollte – besonders im Sommer.»

PROFESSIONELLE REINIGUNG MIT FRISCHWASSER UND HOCHDRUCK. An Ort und Stelle werden die Container in das Service-Fahrzeug gehievt und im Inneren gründlich mit Hochdruckdüsen und Frischwasser gereinigt. Selbstverständlich erhält der Container auch von aussen eine Frischwasser-Reinigung mit der Reinigungslanze. Das Fahrzeug hat einen Frischwassertank, der bis zu 5000 Liter fasst. Nach der Reinigung fliesst das Schmutzwasser in einen separaten Behälter, der später in der Kläranlage entleert wird. Durch die professionelle Trennung und Entsorgung des Schmutzwassers und der Reststoffe wird gewährleistet, dass keine Giftstoffe unkontrolliert in unsere Umwelt gelangen. Jeder Container wird zum Abschluss noch mit einem biologisch abbaubaren Desinfektionsmittel ausgesprüht.

In der Schweiz werden jährlich gegen 150 000 Container-Reinigungen mit dieser modernen Technik durch das gut ausgebildete Reinigungspersonal des Schweizer Marktführers durchgeführt.

CONTREAG DENKT NACHHALTIG. «Nur ein geschlossener Reinigungskreislauf garantiert eine umweltfreundliche Reinigung.» findet Ali Özdemir. Die patentierten Service-Fahrzeuge wurden daher bewusst von der Contreag so entwickelt, dass die Reinigung unter einem ökologischen Aspekt durchgeführt werden kann. Das Unternehmen mit Sitz in Winterthur investiert laufend in ihre Fahrzeugflotte. Alle 12 bis 18 Monate wird der Fahrzeugfuhrpark um einen neuen Service-Wagen verstärkt – im Frühjahr 2018 werden 3 neue Fahrzeuge mit dem höchsten technologischen Standard in Betrieb genommen. Auch bei ihren



Fahrzeugen achtet die Firma auf die Umwelt. Die Contreag AG verfügt durch ihre neuen Euro-6-Motor-Fahrzeuge über die modernste Technologie betreffend Treibstoffverbrauch und Lärmemission.

Seit Ende 2016 ist die Contreag AG zudem ISO 9001 / ISO 14001 zertifiziert und hat ein umfangreiches Qualitäts- und Umweltmanagementsystem eingeführt.

FULL-SERVICE: REPARATUR UND VERKAUF. Zusätzlich zur Reinigung bietet das Full Service Unternehmen ebenfalls eine professionelle und zuverlässige Reparatur für defekte Abfallcontainer aller Dimensionen aus Stahl und Kunststoff an. Mit dem eigenen, gut ausgestatteten Service-Fahrzeug repariert die Contreag AG schweizweit vor Ort am Containerstandplatz. Eine Funktionskontrolle der Container führt das Reinigungspersonal gleich nach der Reinigung des Containers durch. Sind Container defekt oder müssen sie ausgetauscht werden, meldet der jeweilige Mitarbeiter dies mittels eines Tablets auf digitalem Weg an die Disposition der Contreag, welche für die nötigen Reparaturarbeiten auf Kundenwunsch ein Service-Fahrzeug anbietet.

Selbstverständlich liefert die Contreag auf Wunsch auch Zubehörteile sowie neue Container. Sämtliche fabrikneue Produkte aus dem umfangreichen Sortiment sind im Online-Shop auf www.contreag.ch zu finden.

► **WEITERE INFORMATIONEN:** Contreag Container-Reinigungs AG Römertorstrasse 1, 8404 Winterthur 052 235 39 00, www.contreag.ch



KURZ NACHGEFRAGT...

Fritz Lüdi, Geschäftsführer Contreag AG

Welche Kunden sprechen Sie mit der Container-Reinigung an? Generell sprechen wir natürlich jeden an, der vor seinem Haus einen Container stehen hat.

Unsere Zielgruppe sind vor allem Hauseigentümer, Immobilien-Dienstleister, Hauswarte, Facility Management Firmen und grosse Verwaltungen wie zum Beispiel bei Genossenschaften und öffentlichen Institutionen.

Ein Aspekt, neben dem Umweltschutz und der Hygiene, ist die Sicherheit der Bürger. Wie darf man das verstehen? Dadurch, dass sich in einem dreckigen Container massenhaft schädliche und gefährliche Keime entwickeln können, besteht natürlich eine erhöhte Gefahr, mit diesen Krankheitserregern sowie schädlichen Keimen in Berührung zu kommen. Besonders für Kinder, die zum Beispiel nahe des Containerstandplatzes spielen oder für Erwachsene, wenn sie die verunreinigten Container anfassen oder sogar noch selbst reinigen ohne ausreichenden Schutz. Da unser Reinigungsprozess in einem geschlossenen System stattfindet und unser Reinigungspersonal Arbeitskleidung trägt, kommt man nicht mit schädlichen Keimen in Berührung, und das verseuchte Schmutzwasser bleibt nicht auf der Strasse oder auf dem Standplatz und landet auch nicht im Abwasser. Weiterhin sammeln sich besonders in den Sommermonaten viele Insekten und Kleintiere in den Containern. Auch hier birgt es Gefahren wie zum Beispiel Stiche, Bisse oder Übertragungen von Erregern. Wir empfehlen grundsätzlich: **Beugen Sie Krankheiten durch verunreinigte Container vor und halten Sie diese stets sauber!** Eine periodische Reinigung im Frühling, Sommer und Herbst wäre daher sinnvoll.

Zwei die zusammengehören: Handlauf und Licht

► **Jedes Jahr stürzen in der Schweiz rund 83 000 Menschen im Alter von 65 und höher. Die bfu hat dazu Zahlen veröffentlicht: 1390 Personen über 60 Jahre sterben jedes Jahr an den Folgen eines Sturzes. 12 000 erleiden eine Hüftfraktur, und lt. bfu kosten die Stürze nur der Senioren 1.6 Milliarden Franken für Heilung und Pflege, die volkswirtschaftlichen Folgen sind um ein Vielfaches höher.**

Treppen sind besonders gefährlich – egal ob im Gebäude oder im Freien. Doch erstaunlicherweise stürzen nicht nur ältere Menschen, nur die Folgekosten und die Folgen sind bei älteren Menschen gravierend. Häufig verlieren ältere Menschen ihre Selbständigkeit, müssen ins Altersheim umziehen oder werden bettlägerig. Auch die suva hat die Kosten für Stürze analysiert und hat die Summe von 4 Milliarden für Erwerbstätige errechnet, die durch Stürze auf den Staat und die Versicherungen zukommen. Viele der Stürze liessen sich vermeiden, wenn die bekannten gesetzlichen Vorgaben an Treppen und Wegen eingehalten werden. Dazu zählen ausreichende helle Beleuchtung, griffige Bodenbeläge und mindestens ein Handlauf. An vielen Gebäudetreppen sind aber bereits beidseitige Handläufe vorgeschrieben.

FLEXO HAT DIE LÖSUNG: LICHT UND HANDLAUF. 2 die zusammengehören, Handlauf mit Licht. Mit einer attraktiven und optisch gefälligen Handlauf-Lösung mit Licht erhält der Nutzer eine gut ausgeleuchtete Treppe, da das Licht direkt auf die Stufe fällt, nicht blendet und genau die Gefahrenstellen ausleuchtet. Dies kann individuell

ausgeleuchtet werden, mit Kaltem oder warmem Licht, auch gedimmt und mit Zeitschaltuhren, Dämmerungsschalter usw. gesteuert. Dazu die Handläufe – ob im Gebäude oder im Freien – aus einem handwarmen Material, am besten aus Alu-Handläufen mit wetterfesten und pflegeleichtem Laminat ummantelt. In der Verbindung mit Licht wird die Treppe ein elegantes Schmuckstück im Garten, vor der Haustüre oder im Haus. Flexo hat für die Beleuchtung eine Vielzahl von Varianten in den letzten Jahren entwickelt und blickt auf viele Jahre Erfahrung zurück. So haben eine Vielzahl von Gemeinden, Städten und Immobilienverwaltungen im Grossraum Zürich Gehwege und Auffahren bereits mit langlebigen Handläufen mit Licht ausgestattet und die Bewohner schätzen den sicheren und blendfreien Aufgang, die Kommune die perfekte Montage, die lang Lebensdauer und die günstigen Kosten.

LICHT WEITER ENTWICKELT, KOSTENGÜNSTIGE LÖSUNG FÜR AUSSENGELÄNDER. Flexo hat die neueste Generation von Leuchten vor kurzem auf den Markt gebracht, und in kürzester Zeit schon begeisterte Kunden gefunden. Die Gehwege und Treppen sind mit 40 Lx bestens ausgeleuchtet, die Hochleistungsleuchten mit Kalt- und wahlweise warmweiss haben eine Lichtausbeute 145 Lm/w, und die einzelne Leuchte 0.9 Watt. Damit kostet die Beleuchtung an einem Aussenhandlauf bei ca. 10–12 m, mit 10 Hochleistungs Leds, bei einer täglichen Brenndauer von 2 Stunden im ganzen Jahr 1.5 Schweizer Franken. Bei einer Lebensdauer von ca. 60 000 Stunden wird das einzelne auswechselbare Handlauf-Modul rund 20 Jahre

leuchten, wenn nachts die Lampen durchgehend, also 8 Stunden leuchten – und dies bei einem Stromverbrauch von 0.60 CHF im Jahr. Keine billige Importware, sondern ein Schweizer Markenprodukt.

HANDLAUF MIT LICHT AUCH FÜR INNEN. Auch für die Treppe im Haus hat Flexo Handläufe mit Licht im Programm. Einmal als durchlaufende Beleuchtung oder auch als punktförmige Beleuchtung. Auch hier sind im Dekor und in der Gestaltung dem Hausherrn, dem Planer oder Architekten keine Grenzen gesetzt. Wichtig ist vor allem, dass das Licht die Stufen ausleuchtet und der Benutzer einen sicheren Halt an der Treppe bekommen hat. Wenn die Treppen

die Sicherheitsvorkehrungen – ähnlich wie Auto – eingehalten werden, wird die Zahl der Stürze deutlich nach unten gehen, viel menschliches Leid bleibt erspart, die älteren Menschen können länger und sicherer in ihrem Haus verbleiben, und die Schweizer Versicherungen sparen Milliarden an Kosten im Gesundheitswesen. Und die Menschen sind dankbar für das «schöne Stück Sicherheit».

► **WEITERE INFORMATIONEN:** Flexo-Handlauf GmbH Seenerstrasse 201 8405 Winterthur Tel. 052 534 41 31 www.flexo-handlauf.ch



Wandseitiger Handlauf mit LED-Beleuchtung, elegant und sicher



geschwungener Handlauf mit durchlaufendem Licht, in den Ecken durchlaufend



Aussenhandlauf mit punktuelltem Licht

Meier Tobler startet in eine neue Zukunft Einfach die beste Unterstützung

Seit 1. Januar 2018 treten die ehemalige Walter Meier und die frühere Tobler Haustechnik als neues, gemeinsames Unternehmen unter dem Namen Meier Tobler im Markt auf. «Einfach Haustechnik» lautet ihr Claim – und das gilt insbesondere auch für alle Bereiche, welche Verwaltungen sowie Bauherren, Planer und Architekten betreffen.

Mit ihrem Auftritt an der Swissbau 2018 hat die neue Meier Tobler ihre Feuer-taube bestanden und im Fachpublikum für Aufsehen einerseits und Akzeptanz andererseits gesorgt. Im Vordergrund bei Meier Tobler stehen die Produkte in den Bereichen Wärme und Klima, aber auch das Handelsgeschäft mit den Meier Tobler Marchés und dem E-Shop. Ein wichtiges Standbein für das neue Unternehmen stellt allerdings auch die Partnerschaft mit den verschiedenen Akteuren im Immobilienbereich dar: Architekten genauso wie Planer, Bauherren oder Verwaltungen. Dank einer klar definierten Organisationsstruktur gibt es für jedes Kundenbedürfnis bei Meier Tobler genau die richtigen Ansprechpersonen und Fachbereiche.

ÜBERALL IN DER SCHWEIZ. Seit dem Zusammenschluss verfügt das Unternehmen zum Beispiel über einer der schlagkräftigsten Serviceorganisationen der Schweiz. Über 400 Servicetechniker stehen schweizweit an 365 Tagen und während 24 Stunden im Einsatz, um allfällige Störungen zu beheben oder geplante Wartungsarbeiten durchzuführen. Das sorgt für Sicherheit und die Garantie, dass innerhalb kürzester Zeiten effizient eingegriffen und die Probleme gelöst werden. Zusätzlich bietet Meier Tobler auch eine Reihe an unterschiedlichen Serviceverträgen an, die über Jahre hinweg einen sorglosen Betrieb ermöglichen.

Der Service bei Meier Tobler setzt aber auch klar auf Innovationen und dabei auch auf die Digitalisierung. Bei allen neuen Wärmepumpen und einem Teil der bereits im Einsatz stehenden Modellen bietet Meier Tobler mit «smart-guard» eine clevere Fernüberwachung an. Damit werden Störungen nicht nur sofort und im Hintergrund behoben, sondern laufend auch die Betriebsdaten analysiert und Effizienzsteigerungen vorgenommen. Das sorgt für einen zuverlässigen Betrieb und oft auch für merkliche Kosteneinsparungen.

UMFASSENDE KOMPETENZ. Für Liegenschaftsverwaltungen, Bauherren, Planer und Architekten steht unter der Leitung von Ueli Grossenbacher ein Key Account-Team im Einsatz, das auf verschiedenen Ebenen Unterstützung anbietet. Das fängt in der Systemkompetenz an, wo schon bei der Planung aktiv unter die Arme gegriffen wird, um bei komplexen Herausforderungen die bestmöglichen Lösungen auszuarbeiten. Dabei kommt ihnen auch die umfassende Handelskompetenz von Meier Tobler zu Gute: Mit einem kompletten Sortiment, einer zuverlässigen Lieferlogistik sowie einem flächendeckendem Vertriebsnetz und einem modernen E-Shop erhalten Fachpartner, wie etwa Installateure, jederzeit genau das, was sie an Material und Produkten benötigen.

Von der Planung über die Umsetzung bis zum Service gelten gerade in der Liegenschaftsverwaltung ganz besondere Voraussetzungen, die von Meier Tobler erfüllt werden. Dazu zählen die höchste Betriebssicherheit und Zuverlässigkeit, eine minimale Arbeitsbelastung für Verwaltungen und Facility Management, der maximale Komfort für Bewohnerinnen und Bewohner, den Investitionsschutz sowie die Einhaltung aller Vorschriften. Das gilt im Neubau genauso wie bei Sanierungen.

SANIERUNGEN LOHNEN SICH. Ältere Liegenschaften benötigen eine besondere Aufmerksamkeit. Mit den richtigen Massnahmen können bedeutende Verbesserungen punkto Effizienz und Ökologie erreicht oder neue Vorschriften in Zukunft eingehalten werden. Auch da steht das Key Account Management-Team von Meier Tobler im Einsatz. Individuelle Lösungen reichen von Teilsanierungen, wie etwa einem Brenneraustausch, bis zu einem umfassenden Ersatz bestehender Haustechnik-Systeme. Die alternative Energiegewinnung gehört neben der Effizienzsteigerung zu den wichtigsten Faktoren, die es zu beachten gibt. Damit lassen sich langfristig Ressourcen schonen und Kosten sparen.

GESUNDE LUFT IST GEFRAGT. In immer mehr Liegenschaften im Geschäfts- und Wohnbereich kommen Komfortlüftungen zum Einsatz. Lüftungsanlagen sind vor allem in Industrie, in der Gastronomie oder im Gesundheitswesen unverzichtbare und zum Teil lebensnotwendige Einrichtungen. Keine Frage also, dass in jedem Umfeld, in dem Wohn- und Arbeitsräume belüftet werden, eine höchstmögliche Sauberkeit herrschen muss. Die Meier Tobler Lüftungshygiene AG kümmert sich um alle Fragen rund um die gesunde Luft in Räumen. Und das fängt zum Beispiel bei der Inbetriebnahme neuer Anlagen an. Bei bestehenden Lüftungssystemen lohnt es sich, eine kostenlose Analyse der Ist-Situation durchzuführen und in regelmässigen Abständen eine Wartung einzuplanen.

Meier Tobler unterstützt Liegenschaftsverwaltungen, Bauherren, Planer, Architekten sowie die Fachpartner in allen Belangen der Haustechnik: Dabei stehen die Fachexperten-Teams des Unternehmens bei der Planung, Umsetzung von Wärme-, Kühl- oder

Lüftungssystemen sowie bei deren Unterhalt, Wartung und Service jederzeit zur Verfügung.

WEITERE INFORMATIONEN:
Meier Tobler
+41 44 806 41 41
info@meiertobler.ch
www.meiertobler.ch

MEIER TOBLER: ZAHLEN UND

FAKTEN 2017. Im Finanzjahr 2017 realisierte Meier Tobler einen konsolidierten Nettoumsatz von CHF 482.3 Mio. (Vorjahr CHF 239.6 Mio.). Die Umsatzsteigerung ist auf die Aufnahme der Tobler Haustechnik AG in den Konsolidierungskreis per 6. April 2017 zurückzuführen. Der pro forma Umsatz ab 1. Januar 2017 betrug CHF 558.2 Mio. (Vorjahr CHF 568.5 Mio.), was einem Rückgang von 1.8 Prozent entspricht.

WALTER MEIER: Im angestammten Geschäft von Meier Tobler wurde mit CHF 230.6 Mio. der Vorjahresumsatz von CHF 239.6 Mio. um 3.7 Prozent verfehlt. Das Neubaugeschäft zeigte sich weiter stabil, allerdings mit erhöhtem Druck auf die Margen wegen intensiven Wettbewerbs. Schwach erwies sich weiterhin das Sanierungsgeschäft von Heizungsanlagen. Das tiefe Volumen wirkte sich negativ auf die Preise aus. Im Servicegeschäft konnte ein leichtes Umsatzwachstum erzielt werden. Trotz tieferen Betriebskosten konnte der Umsatz und Margenrückgang nicht kompensiert werden. Der EBITDA von Walter Meier Klima im Berichtsjahr 2017 sank von Fr. 17.0 Mio. im Vorjahr auf Fr. 14.4 Mio. im Finanzjahr 2017.

TOBLER. Die per 6. April 2017 konsolidierte Tobler Haustechnik AG trug CHF 251.6 Mio. zum Gesamtumsatz und CHF 20.6 Mio. zum EBITDA bei. Tobler war nur mit einem leichten Umsatzrückgang konfrontiert. Im gesamten Geschäftsjahr 2017 (1. Januar bis 31. Dezember) erzielte Tobler einen Umsatz von CHF 327.6 Mio., nach Fr. 328.9 Mio. im Vorjahr (- 0.4 Prozent). Dank des hohen Handelsanteils ist Tobler weitaus weniger vom Sanierungsgeschäft abhängig als Walter Meier Klima und konnte von der nach wie vor guten Auftragslage im Neubau profitieren.

KONZERN. Der konsolidierte EBIT von Meier Tobler erreichte CHF 35.8 Mio. (Vorjahr CHF 16.9 Mio.), die EBITDA-Marge 7.4 Prozent (Vorjahr 7.1 Prozent). Der EBIT betrug 2017 CHF 18.3 Mio. gegenüber CHF 13.0 Mio. im Vorjahr. Für das Geschäftsjahr 2017 weist Meier Tobler einen Konzernverlust von CHF 3.1 Mio. aus.



Spielplätze JETZT überprüfen, nicht erst im Sommer, wenn Kinder darauf spielen!

► Mit GTSM Service & Safety wird ein umfassender Service angeboten, von der Abnahme von Neu-Anlagen / Geräten über die Zustandsprüfung (Normenprüfung und vorgeschriebene Jahresinspektion nach Norm SN / EN 1176) bis hin zur Wartung, Auffrischung und / oder Reparatur. Regelmässige Inspektionen und Wartungsarbeiten von GTSM Service & Safety sowie entsprechende Protokollierung vermindern das Risiko von Unfällen und halten den Werkseigentümer frei von Haftungsansprüchen.

SPIELPLATZ-SICHERHEIT. Um schwerwiegende Unfälle und die sich daraus ergebenden Haftungs-Ansprüche zu vermeiden, empfiehlt es sich, Spielplatzgeräte und Anlagen zu warten und fachgerecht zu unterhalten und einer regelmässigen Kontrolle zu unterziehen.

Auf der Website der BFU (www.bfu.ch – Ratgeber Recht – Im und ums Haus – Thema: Spielräume) finden sich detaillierte Informationen dazu. GTSM Magglingen AG hilft mit, Unfälle zu vermeiden und die Betriebssicherheit der Anlagen sicherzustellen. Auch Hilfestellung bei der Entwicklung eines eigenen Sicherheitsmanagements ist möglich.

WERTERHALT VON SPIELANLAGEN UND SPIELGERÄTEN. Um den jahrelangen und einwandfreien Betrieb von Spielplatz-Anlagen sicherzustellen, eine gepflegte Spielanlage zu präsentieren und Kosten durch verlängerte Lebensdauer der Geräte zu sparen, besteht die Möglichkeit, Wartungsarbeiten durchführen zu lassen, auf Wunsch bis zu viermal pro Jahr.

Das geschulte Fachpersonal von GTSM führt die Wartungsarbeiten herstellerunabhängig an allen Spielplatzgeräten durch:

- Reinigen und Fetten von Lagern und Gelenken.
- Nachbefestigen oder Erneuern von Klein-, Anbau- und Konstruktionsteilen, sowie Nachspannen von Seilen und Ketten, etc.
- Metall-, Kunststoff- und Holzpflege: Auffrischung und Korrosionsschutzmassnahmen
- Ersatz oder Reparatur von defekten, abgenutzten oder nicht mehr voll funktionsfähigen Teilen, wo dies möglich und sinnvoll ist.

SCHULUNG. Um Kosten einzusparen, bietet GTSM Schulungsseminare für die visuellen und operativen Inspektionen an: Auf Wunsch erfolgt die Schulung direkt vor Ort und richtet sich insbesondere an:

- Haustechniker, Hauswarte und Facility Manager

- Mit der Umgebungspflege betraute Personen, wie Landschaftsgärtner und eigene Mitarbeiter
- Verantwortliche von Wohnungsbaugesellschaften und Immobilienverwaltungen
- Verantwortliche Kindergärten, Schulen und sonstigen Kinder- und Jugendeinrichtungen
- An Berufsumorientierung Interessierte

INSPEKTION VON SPIELPLÄTZEN UND SPIELPLATZGERÄTEN. Wir übernehmen die Abnahme von neuen Spielplatzanlagen oder die vorgeschriebene Jahreskontrolle gemäss den gültigen Sicherheitsnormen EN / SN 1176 / 1177. Dabei analysiert unser geschultes Fachpersonal sowohl den Zustand und die Konformität der einzelnen Geräte wie auch die vorgegebenen Sicherheitsabstände im Bereich der Fall- und Freiräume der ganzen Anlage. Ein detailliertes Abnahmeprotokoll bzw. ein Prüfprotokoll informiert über die Befunde und die empfohlenen Schritte zur Behebung allfälliger Mängel (Eigen- und Fremdprodukte).

GTSM Service & Safety

Sicherheit

Werterhalt

Schulung

Inspektion

prohlenen Schritte zur Behebung allfälliger Mängel (Eigen- und Fremdprodukte).

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

GTSM Magglingen AG
Grossackerstrasse 27
8105 Regensdorf
Tel. 044 461 11 30
Fax 044 461 12 48
info@gtsm.ch
www.gtsm.ch

Eine detaillierte Übersicht und zusätzliche Information findet sich auf www.gtsm.ch -> GTSM QUALITY -> Service & Safety (S&S) für Spiel- und Freizeitgeräte.



Alte, ungewartete, nicht der Norm entsprechende Spielplatzanlagen stellen ein Sicherheitsrisiko dar!



Leider kommt es immer wieder zu schweren Verletzungen, weil Spielplätze nicht fachgerecht gewartet werden. Spielgeräte zerbrechen, fallen auseinander oder werden aus der Verankerung gerissen.



Beispiele: Fall- und Freiräume, Befestigungen entsprechen NICHT den Sicherheitsnormen

Abwasserrohre wirtschaftlich sanieren

► Bei Liegenschaften sollen Branchenschätzungen zufolge rund die Hälfte der Abwasserleitungen undicht sein. Für Rohrzanierer wie die InsaTech AG gibt es viel zu tun. Der Name leitet sich ab von «innovativer Sanierungstechnik». Dabei wird mittels eines Kunstharzes ein neues Abwasserrohr im vorhandenen Rohr erstellt. Dieses effiziente Verfahren ist schweizweit einzigartig.

Noch vor Jahren versetzte ein Schaden in der Abwasserleitung so manchen Immobilienbesitzer kurzzeitig in einen Schockzustand. Es drohte ein aufwendiges Aufspitzen unter ohrenbetäubendem Lärm, verbunden mit viel Staub sowie gegebenenfalls Dämpfen und ekligem Geruchsemissionen. Zudem konnte man die defekte Leitung über mehrere Tage nicht nutzen.

Heutzutage ist eine undichte Abwasserleitung rasch saniert. Mit einem Ketten-system wird das Rohr von kleineren Ablagerungen, Verkrustungen sowie sonstigen Hindernissen gesäubert, bevor die Begutachtung mit einer TV-Inspektionskamera «endoskopisch» auf Risse sowie weitere Beschädigungen erfolgt. Dafür wird ein biegsamer Schlauch in die Leitung eingeführt, an dem am vorderen Teil die Kamera mit einer LED-Lampe und einer aufsetzbaren Bürste befestigt ist. Sämtliche Schäden werden so auf ein kleines Display übertragen und vergrössert begutachtet. Ist ein Riss entdeckt, folgt zuerst die Reinigung mit einer Bürste. Defekte auf der Innenseite reparieren die Profis umgehend, denn eine gleichmässige Oberfläche ist für diese Rohrinnsanierungsmethode besonders wichtig.

WIE EIN ROHR IM ROHR ENTSTEHT. Nach der Reinigung und den Reparaturarbeiten ist die Leitung vorbereitet für die Erstellung eines neuen Rohrs, das aus einem korrosionsbeständigen Polyurethan-Kunstharz besteht. Abermals führen die Arbeiter den flexiblen Schlauch in die Röhre ein, der eine Maximallänge von bis zu 15 Metern aufweist und sich problemlos durch mehrere 90-Grad-Bögen schlängelt. Mit einer Einspritzpumpe am Ende des Schlauchsystems tragen die Spezialisten das Harz auf. Die bestehende Leitung dient lediglich der Formgebung. Aufgrund der kurzen Trocknungszeit des Werkstoffs lässt sich dieser gleich mehrmals auftragen. Schicht für Schicht entsteht eine dichte, selbsttragende und widerstandsfähige Abwasserleitung mit einer Wandstärke von zwei bis fünf Millimetern in einem bestehenden Rohr. Die erschaffene Rohroberfläche erschwert die Bildung von Ablagerungen und begünstigt die Fließfähigkeit des Abwassers.

Das Polyurethan-Kunstharz bildet einen antibakteriellen Schutz und

enthält keine Lösungsmittel, Styrol oder Karzinogene, somit ist es umwelt- und benutzerfreundlich. Die Elastizität des verwendeten Harzes verhindert, dass durch Wärmeausdehnung oder mechanische Beanspruchungen Risse und Spannungen in der Leitung auftreten. Gegen Temperaturschwankungen ist das Material äusserst widerstandsfähig und weist auch bei niedrigen Temperaturen eine hohe Schlagfestigkeit auf. Abzweigungen, Bögen und andere Formstücke lassen sich ebenso bearbeiten wie horizontal oder vertikal verlaufende Leitungen. Dass während einer Rohrsanierung weitere Arbeiten im Gebäude möglich sind, ist ein zusätzlicher Vorteil dieses Verfahrens.

DENMALGESCHÜTZTE BAUTEN EFFIZIENT SANIEREN. Das Anwendungsspektrum mit einer Kunstharz-Innensanierung ist vielseitig. Eingesetzt wird das Verfahren in Hochhäusern, Einfamilien- und Reihenhäusern sowie in Industriebauten. Es eignet sich für Abwasserleitungen mit Kreisquerschnitten von 40 bis 200 Millimetern aus Edelstahl, Stahl, Kunststoff, Kupfer, Eternit und Gusseisen. Entwickelt wurde die Methode für Inhouse-Schmutzwasserrohre, für Anbindungs- und Fallrohre inklusive deren Nebenleitungen. Sie eignet sich vorzüglich auch für Leitungen in denkmalgeschützten Bauwerken.

QUALITÄTSKONTROLLE MIT AUFEICHNUNGEN GEWÄHRLEISTET. Neben der Schadensaufklärung dient die Kamera auch zur Aufzeichnung sämtlicher Arbeitsprozesse. Die Ergebnisse sind wichtig für die Qualitätssicherung, die Projektdokumentation sowie für die kontinuierliche Weiterentwicklung der

Arbeitsschritte und der Technik. Nach getaner Arbeit wertet InsaTech AG die Videoaufnahmen aus und bewahrt sie nach den Sanierungseinsätzen in einer elektronischen Bibliothek auf. Mit der Überwachung der Sanierungsarbeiten sichert sich das Unternehmen gegenüber Kundenfragen ab. Schliesslich garantiert es eine 25-jährige Haltbarkeit auf das Material.

SEIT 2015 AUF DEM SCHWEIZER MARKT AKTIV. Die Nachfrage nach der schweizweit einzigartigen Sanierungsmethode ist in dieser Zeit stetig gewachsen. Zu den Referenzen von InsaTech AG zählen Hotels, Gastronomiebetriebe, Verwaltungsgebäude sowie öffentliche und private Immobilienverwaltungen. Neben Rohrsanierungen bietet

das junge Unternehmen auch Beratungen zu Renovationsarbeiten und gibt Auskunft im Themenfeld Abwasserleitungen und Sanierungsbedarf.

Überzeugend ist neben dem breiten Einsatzspektrum sicher auch der Zeitfaktor. Innert wenigen Stunden ist mit dieser Sanierungstechnik ein defektes Abwasserrohr wieder dicht. Die Rohrsanierung erfolgt ausschliesslich in der bestehenden Sanitärleitung, somit fallen keine weiteren Ausgaben an für Maler, Gipser oder Plattenleger. Das macht dieses Verfahren äusserst wirtschaftlich und ist gerade für Immobilienverwaltungen interessant.

► **WEITERE INFORMATIONEN:** www.insatech-ag.ch



Prüfender Blick auf das Display: Mit der Kamera-LED-Lampe am Schlauchende wird jedes Abwasserleitungsproblem ausfindig gemacht. Die Aufnahmen dienen auch der Qualitätssicherung.



Vorher und nachher: Leicht lässt sich das Kunstharz auftragen, und Schicht für Schicht entsteht eine dichte, selbsttragende und widerstandsfähige Abwasserleitung mit einer Wandstärke von zwei bis fünf Millimetern.

KWC ELLA – zeitgemäss, vielseitig, wirtschaftlich

► Die neue Armaturenlinie für moderne Bäder präsentiert sich kraftvoll, mit präzisen Linien, klaren Konturen und dennoch von eleganter Leichtigkeit: KWC ELLA bezieht Position und definiert mit starkem Profil eine frische, sympathische Designsprache. Das Sortiment umfasst alle Typologien, die zu einer zeitgemässen Badausstattung gehören. Die Bedienelemente liegen alle sehr angenehm in der Hand, lassen sich elegant führen und auch die einfache Reinigung der hochwertigen chromline Oberflächen macht Freude. KWC ELLA ist in jeder Hinsicht hochwertig und preiswert zugleich, verbunden mit Schweizer Zuverlässigkeit und Präzision von KWC.

GESAMTPROGRAMM FÜRS BAD. KWC ELLA geht mit einem umfassenden Programm vom Waschtisch- bis zum Bidetmischer auf die vielfältigen Anforderungen bei der Armaturenausstattung moderner Bäder ein. Für Waschtisch, Wanne und Dusche bietet die Designlinie vielseitige Ausstattungsmöglichkeiten als Auf- und Unterpützlösungen an. Mit KWC BLUEBOX steht für letztere ein Fertigmontageset zur Verfügung, das eine schnelle, sichere und perfekte Installation ermöglicht: Es gehört zu den besten Systemen, die derzeit auf dem Markt sind.

NEUES DUSCHVERGNÜGEN. Für Dusche und Wanne stehen neue Kopf- und Handbrausen mit Choice-Funktion zur Auswahl, die das Wellnessvergnügen im Nu erhöhen. Bei den formschönen, griffigen Handbrausen lässt sich die Strahlart intuitiv per Knopfdruck von kräftig auf sanft wechseln. Die grosszügigen Kopfbrausen – es gibt sie rund und rechteckig – machen die Dusche zum perfekten Spa. Das bringt mit den Duschsystemen von KWC übrigens auch nachträglich, im Austausch, schnell und günstig völlig neuen Komfort ins Bad.

KOMFORT, SICHERHEIT, WIRTSCHAFTLICHKEIT. Ausgestattet mit CoolFix® gehen die Waschtischarmaturen von KWC ELLA automatisch sparsam mit Wasser und Energie um, ohne den Komfort einzuschränken: In der normalen Mittelstellung fliesst kaltes – und nicht wie üblich lauwarmes Wasser. Das reduziert den Heisswasserverbrauch merklich und im Handumdrehen. Gleiches gilt für Thermostatismischer beim Wannen- und Duschbereich. Wirtschaftlichkeit zeigt sich bei KWC ELLA bereits bei der Anschaffung, bei der Nutzung und in der Langlebigkeit, für welche die Schweizer Armaturenmarke bekannt ist.

ÜBERZEUGEND IN PREIS UND LEISTUNG. Überzeugendes Gesamtprogramm, durchgängiges Design, hohe Funktionalität,



durchdachte Details, Hochwertigkeit und Eigenständigkeit: KWC ELLA sorgt für ein neues Gesicht im Bad und mit überdurchschnittlicher Leistung, hochwertiger Qualität und attraktivem Preis für Dynamik in der Armaturenszene.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
 Franke Water Systems AG
 KWC
 Hauptstrasse 57
 5726 Unterkulm
 41 62 768 68 68
 info@kwc.ch, www.kwc.ch



Vereinfachte Kommunikation

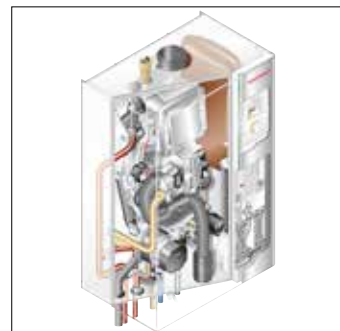
► Das neue Gas-Brennwertgerät Thermo Condens WTC-GW B vereinfacht die Kommunikation zwischen Mensch und Technik und bleibt gleichzeitig anschlussstechnisch 100% kompatibel zum bisherigen Gas-Brennwertgerät.

Dank der serienmässigen LAN-Schnittstelle und dem Weishaupt-Energie-Management-Portal kann das neue Gas-Brennwertgerät einfach und sicher mit Computer, Smartphone oder Tablet kommunizieren. Ein weiteres Plus ist der hohe Modulationsbereich und die weiterentwickelte SCOT-Technik. Dieses selbstkalibrierende System sichert auch bei unterschiedlicher Zusammensetzung des Brennstoffes Gas stets die optimale Verbrennungsqualität. Die Modulationsbandbreite reicht hinunter bis auf 1.9 kW.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
 Weishaupt AG
 Chrummacherstrasse 8
 8954 Geroldswil
 044 749 29 29
 info@weishaupt-ag.ch
 www.weishaupt-ag.ch



Bediengerät mit farbigem Display.



Schnittgrafik des neuen Gas-Brennwertgerätes.



Das neue Gas-Brennwertgerät Thermo Condens

Online-Office24® – die kostenlose Digitalisierung für Immobilienverwalter

► **Online-Office24 verbindet Mieter mit Bewirtschafter und Handwerker und Lieferanten. Nutzen Sie die kostenlose Onlineplattform, um das gesamte Gebäudeinventar digital zu bearbeiten. Alle Aufgaben und Aktivitäten für die Liegenschaft werden erfasst, online abgewickelt und archiviert. Der Bewirtschaftungsaufwand für Unterhalt, Reparaturen und Verkehr mit Mietern, Hauswart, Lieferanten und Handwerkern wird erheblich reduziert und vereinfacht.**

AUSGANGSLAGE

MIETER. Immer mehr Mieter wünschen den digitalisierten Kontakt mit dem Bewirtschafter ohne auf Öffnungszeiten der Verwaltung angewiesen zu sein. Anliegen oder Reparaturmeldungen von defekten Geräten online anzumelden, ist immer gefragter.

VERWALTER / BEWIRTSCHAFTER. Viele Verwaltungen prüfen den Einstieg in die Digitalisierung und investieren teures Geld um eigene Onlineprogramme den Eigentümern und Mietern anbieten zu können.

Ein persönliches Mieter-Onlineinventar für die vereinfachte Störungsmeldung mit Wunschterminen, die komplette Kontrolle und Freigabe durch den Verwalter und der direkte Link zum Handwerker gehören genauso, wie die archivierte History, zu einer

Gesamtlösung für die Liegenschaftsbewirtschaftung.

Offerten einholen für neue Geräte- oder Hausinstallationen ist mit erheblichem Aufwand verbunden. Hausbesitzer verlangen vielfach den Nachweis von 3 bis 5 Offerten.

HANDWERKER / LIEFERANT. Immer mehr Handwerker wünschen Aufträge online zu erhalten um den administrativen Aufwand zu reduzieren.

ONLINE-OFFICE24® – DIENSTLEISTUNGSMERKMALE. Online-Office24® ist eine Cloud-Lösung und erfüllt alle Anforderungen einer zukunftsorientierten Liegenschaftsverwaltung.

- Kostenlose Nutzung für Verwalter und Mieter
- Mieter Online-Login
- Qualitätssicherung durch Technikerbewertung
- Störungsfreigabe durch Verwaltervisum
- Einbindung der eigenen Lieferanten
- Starkes Offertprogramm
- Komplette History mit Archivierung
- Online Dokumentenablage

MIETER. Der Mieter findet über sein Login das Wohnungsinventar und kann durch einfaches anklicken des defekten Gerätes / Installation eine Reparaturmeldung mit 3 Terminvorschlägen dem Verwalter zum Visum senden. Der

Handwerker wird ihm einen Wunschtermin bestätigen.

Nach erfolgter Reparatur kann der Mieter die Arbeit des Handwerkers qualifizieren.

165684.0.104	Sanitärinstallationen
165684.0.105	Elektrikerinstallationen
165684.0.110	Kochherd Bosch NKM 615 N
165684.0.120	Backofen Miele H 6460-60 BP Prolyse
165684.0.130	Dampfabzug Miele DA 229
165684.0.140	Kühlschrank V-Zug De Luxe
165684.0.150	Tiefkühlschrank Siemens GS325430
165684.0.160	Geschirrspüler
165684.0.170	Waschmaschine Merker Bianca

VERWALTER / BEWIRTSCHAFTER. Der Bewirtschafter hat Übersicht über sein gesamtes Bewirtschaftungs-Portfolio und von jeder Liegenschaft ein detailliertes Gebäude und Wohnungsinventar.

Handwerker und Lieferanten werden durch den Bewirtschafter festgelegt. Jeder Lieferant wird durch Online-Office24 kontaktiert und sein persönliches Login zugeteilt.

Die Dokumentenverwaltung ermöglicht u.a. die Ablage von Mietverträgen, Abnahmeprotokolle in der Wohnung mit / ohne Zugriffsmöglichkeit des Mieters.

OFFERTPROGRAMM. Bewirtschafter sparen viel Zeit für Offertanfragen. Mit dem

leistungsstarken Offertmodul können minutenschnell bis 5 Lieferanten aus dem contact5.ch Branchenverzeichnis zur Offertabgabe eingeladen werden.

FINANZIERUNG VON ONLINE-OFFICE24. Warum kann Online-Office24 kostenlos genutzt werden?

Umfragen haben gezeigt, dass 71%* der Handwerker und Lieferanten bereit sind für Prozessoptimierungen in der Auftragserteilung & -abwicklung eine Entschädigung zu bezahlen. Gemäss Handwerkeraussagen ist eine Gebühr von Fr. 5.- pro Auftrag ein angemessener Beitrag. Im contact5.ch Branchenverzeichnis werden zudem bis 3 Premium-Partner je Branche und Region an vorderster Stelle gegen Entgelt angezeigt.

* Datenquelle Analyse Prof. Dr. Rorbert de Zoeten

ONLINE-OFFICE24 IST ZUSÄTZLICH EINSETZBAR.

- als Dokumenten-Datenbank für STWEG-Verwaltungen
- mit Migration zum Service-Portal24, siehe www.oeconomic.ch
- als 7/24 Hotline für Verwalter / Bewirtschafter
- für private Wohneigentümer (Stockwerkeigentum, Einfamilienhaus)

Warten Sie nicht länger – mit uns beginnt jetzt Ihre kostenlose Digitalisierung.

Rufen Sie uns noch heute unter 043 / 266 40 66 an! Verlangen Sie Ihre persönliche Demonstration von Online-Office24

WEITERE INFORMATIONEN:

Online-Office24 AG
Grundstrasse 39
CH-8427 Rorbas
043 266 40 66, info@online-office24.ch
www.online-office24.ch



CAS Bestellerkompetenz – Projekt- und Gesamtleitung im Bauprozess

Ein erfolgreiches berufsbegleitendes Weiterbildungsangebot auf Fachhochschulniveau der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW)

► **Zertifikatslehrgang für die Projektsteuerung im Bau- und Immobilienbereich an der ZHAW**

Die im Bau- und Immobilienbereich zunehmend gefragten gesamtheitlichen und nachhaltigen Lösungen stellen hohe Ansprüche an das Projektmanagement und die Projektsteuerung. Dies gilt sowohl für die Anbieterseite (Immobilienfachleute, Planer und Unternehmer), wie auch für die Auftraggeberseite, die privaten und öffentlichen Bauherren sowie Immobilienbesitzer und -bewirtschafter. Um das entsprechende

Wissen der Bau- und Immobilienfachleute zu verbessern, bietet die Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften in Winterthur den berufsbegleitenden Zertifikatslehrgang **CAS Bestellerkompetenz – Projekt- und Gesamtleitung im Bauprozess** an. Der praxisorientierte Weiterbildungskurs basiert auf aktuellsten Methoden und Erfahrungen und setzt die Teilnehmenden in die Lage anspruchsvolle Planungs- und Bewirtschaftungsprojekte gesamtheitlich und zielführend zu leiten. Gleichzeitig werden sie sensibilisiert für Fragen der

Sozialkompetenz, der Betriebswirtschaft, des projektbegleitenden Facilitymanagement sowie der Markt- und Kundenorientierung.

Der Zertifikatslehrgang wird bereits seit neunzehn Jahren mit grossem Erfolg durchgeführt. Mit über 40 Beiträgen von kompetenten Fachleuten wird der Bezug zur Praxis und zum neusten Stand des Wissens sichergestellt. Aufgrund der interdisziplinären Herkunft und breit gefächerten Kompetenz der Kursteilnehmenden ist der Erfahrungsaustausch eine zusätzliche

Bereicherung und wichtiger Faktor für den persönlichen Lernerfolg.

Der Weiterbildungskurs mit 23 Kurs-tagen findet vom 21. September 2018 bis am 28. Juni 2019 jeden zweiten Freitag in Winterthur statt. Anmelde-schluss ist der 17. August 2018.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**

www.archbau.zhaw.ch
Weiterbildung – CAS
oder Eric Labhard
044 790 33 11
eric.labhard@bluewin.ch

Dr. Giuseppe Santagada ist neuer CEO von VebeGo Schweiz Holding AG



Links: Neuer CEO der VebeGo Schweiz Holding AG: Dr. Giuseppe Santagada. Rechts: VebeGo leistet am Flughafen Zürich den Facility Service für jährlich 21 000 Flugzeuge.

► **Per 1. März 2018 löste Dr. Giuseppe Santagada den seit 2010 amtierenden CEO und Enkel des Firmengründers Ton Goedmakers an der Spitze des Facility Service Dienstleisters ab. Ton Goedmakers ist neu Verwaltungsratspräsident der VebeGo Schweiz Holding AG und im Vorstand der niederländischen Gruppenleitung.**

Wechsel in der Leitung des Schweizer Familienunternehmens: Mit Dr. Giuseppe Santagada als neuem CEO gewinnt die VebeGo Schweiz Holding AG eine starke Führungspersönlichkeit mit langjähriger Erfahrung im Bereich Facility Management. Der studierte Wirtschaftsingenieur und MBA HSG Absolvent promovierte im Bereich Management & Ökonomie und bildete sich im Bereich Leadership an der Harvard Business School weiter. Während den letzten sieben Jahren war er in der Geschäftsleitung der ISS Schweiz AG für den Bereich Business Development & Commercial verantwortlich. Als bestens vernetzte Persönlichkeit engagiert sich Dr. Giuseppe Santagada für die Entwicklung und Innovation in der Facility Management-Branche. Vor dieser Zeit war er unter anderem CEO und Verwaltungsrat des Familienunternehmens JOMOS Brandschutz AG und ist somit auch mit der Bauwirtschaft und Gebäudetechnik bestens vertraut.

DIE IDEALE AUSGANGSLAGE. Die VebeGo Schweiz Holding AG hat sich mit der Segmentspezialisierung in den letzten Jahren markant weiterentwickelt. Die Kundenbedürfnisse werden mit industriespezifischen Dienstleistungen bedient, während die Arbeitnehmerseite von erweiterten Kompetenzen profitiert.

«VebeGo ist ein führendes Unternehmen im Bereich Facility Service; die ideale

Ausgangslage für einen Führungswechsel hin zu Dr. Giuseppe Santagada. Während seiner Laufbahn standen der Mensch, die Kundennähe sowie die Innovation und die Geschäftsentwicklung stets im Mittelpunkt», so Ton Goedmakers, der nun seiner Berufung nachgeht: Im Generationenwechsel tritt der Mitinhaber in den Vorstand des niederländischen Familienbetriebs. Darin bleibt er mit der Schweiz verbunden und zwar in seiner Rolle als Verwaltungsratspräsident der VebeGo Schweiz Holding AG.

Der neue CEO Dr. Giuseppe Santagada hat ein klares Ziel: «Ich freue mich, den eingeschlagenen Weg von VebeGo fortzusetzen. Die Weiterentwicklung der Geschäftsbereiche und die Unternehmenskontinuität bleiben gleichermaßen wichtig. Dabei steht die Ausarbeitung von nachhaltigen und innovativen Lösungen für den Kunden im Vordergrund.»

MEHRWERT DURCH SPEZIALISIERUNG. Mit dem ausserordentlichen Marktverständnis von Dr. Giuseppe Santagada strebt der Facility Service Dienstleister die erfolgreiche Weiterentwicklung der Segmentspezialisierung an. VebeGo konnte bedeutende neue Mandate in den Bereichen Facility Management, VebeGo Santé und Airport Services gewinnen. So leistet VebeGo den Facility Service für jährlich 21'000 Flugzeuge am Flughafen Zürich. Die Unterstützung des Facility Managements an den Bahnhöfen der Schweizerischen Bundesbahnen SBB ist ein weiterer bedeutender Schritt für den Facility Service Dienstleister VebeGo.

Die Geschäftsentwicklung mit der Spezialisierung im Gesundheitswesen (VebeGo Santé) zeugt ebenso vom Erfolg der Unternehmensstrategie. Auf diesem Erfolg möchte VebeGo mit Dr. Giuseppe

Santagada als CEO weiter aufbauen und sich mit kundenorientiertem Mehrwert im Markt noch stärker profilieren.

Die Basis für ein erfolgreiches Wachstum im Bereich Facility Service Management sieht VebeGo im verantwortungsbewussten Umgang mit den Bedürfnissen seiner Kunden. Die VebeGo-Unternehmenskultur mit ihrem starken Service-Gedanken bildet die Grundlage für den Ausbau der Dienstleistung rund um das Facility Service Management.

VEBEGO AG. Die VebeGo AG bietet umfassende und massgeschneiderte Dienstleistungen im Facility Service an und ist ein zu 100 Prozent eigenfinanziertes Familienunternehmen. Für VebeGo steht der Mensch im Mittelpunkt – auf verlässliche Partnerschaften mit Kunden, Mitarbeitenden und Lieferanten baut es auf. Das vor 46 Jahren gegründete

Unternehmen erwirtschaftete 2017 in der Schweiz einen Umsatz von über 230 Mio. CHF und beschäftigt heute über 6'000 Mitarbeitende an 22 Standorten in der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein.

Die VebeGo Schweiz Holding AG überdacht die Schwesterunternehmen VebeGo AG, VebeGo Airport AG, Cleaning Service SA und CarePeople AG. Die Muttergesellschaft VebeGo International B.V. operiert mit über 35'000 Mitarbeitenden in der Schweiz, im Fürstentum Liechtenstein, in Deutschland, Belgien und in den Niederlanden.

► **WEITERE INFORMATIONEN:**
VebeGo AG
Kanalstrasse 6
CH-8953 Dietikon
T +41 43 322 94 94
lidia.basile@vebeGo.ch
www.vebeGo.ch



VebeGo Santé: Die Geschäftsentwicklung mit der Segmentspezialisierung zeugt vom Erfolg der Unternehmensstrategie.

60 Jahre MÖKAH AG Wir sind rund um die Uhr für Sie da

Als innovativer Partner im Bereich Facility Management bieten wir Ihnen umfassende Dienstleistungen – von der Flächen- und Kanalreinigung über TV-Kanalinspektion bis hin zu modernsten Liner-Kanalsanierungen. Ob es um die Reinigung von Sportplätzen oder Tiefgaragen, um die regelmässige Wartung von privaten und öffentlichen Entwässerungsanlagen oder um die effiziente Sanierung defekter Leitungen geht: Unsere Spezialisten stehen bei Bedarf rund um die Uhr für Sie im Einsatz

ALLES AUS EINER HAND. Wir erstellen für Sie Offerten und Zustandsberichte, wir verwalten Pläne, Zustandsberichte und Arbeitsrapporte pro Objekt. Einmal jährlich bedienen wir Sie zudem mit einer Zusammenstellung sämtlicher erfasster und aktuell zu wartenden Entwässerungsanlagen. Ob Liegen-

schaftsverwaltung oder öffentliche Hand: Sie kümmern sich um den bedarfsgerechten Unterhalt der Ihnen anvertrauten Objekte - und wir unterstützen Sie dabei mit geschulter Manpower und modernster Technik.

FEIERN SIE MIT UNS! 60 Jahre MÖKAH AG – das muss gefeiert werden. Darum laden wir Sie herzlich ein an unseren Hauptsitz in Henggart zum Tag der offenen Tür am Samstag, 26. Mai von 10.00 bis 17.00 Uhr. Auf dem Programm stehen Praxisdemonstrationen, Betriebsrundgänge sowie Fahrzeug- und Geräteausstellungen. In unserer Festwirtschaft offerieren wir Ihnen als Dankeschön für Ihren Besuch feine Grillwürste und Getränke.

WEITERE INFORMATIONEN:
moekah.ch
0848 305 11 11



ANZEIGE

Energie-Contracting



Für Neubau und Sanierung

Sie möchten eine umweltfreundliche und effiziente Heizungs- oder Kälteanlage?
Sie möchten das Betriebsrisiko auslagern?
Sie möchten eine komfortable Lösung, die Zeit und Kosten spart?
Nutzen Sie das Know-how unserer Fachleute, wir entlasten Sie gerne.

STADTWERK
WINTERTHUR

Energie-Contracting
Telefon 052 267 31 06
stadtwerk.energiecontracting@win.ch
stadtwerk.winterthur.ch

Wir bieten **Komfort.**

Stadt Winterthur 

A-I

▶ **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

...ich komme immer!
 - 0848 852 856 -
 schweizweit



ROHRMAX
 Halte dein Rohr sauber

- Rohrreinigung
- 24h-Ablaufnotdienst
- Kanal-TV-Untersuchung
- Wartungsverträge
- Inliner-Rohrsanierung
- Lüftungsreinigung
- Kostenlose Rohrkontrolle
- Abwasser + Lüftung

Werterhalt durch offene Rohre

▶ **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 Baumissionsüberwachung

- Rissprotokolle St. Karlstrasse 12
- Nivellements Postfach 7856
6000 Luzern 7
- Kostenanalysen Tel. 041 249 93 93
- Erschütterungs- Fax 041 249 93 94
messungen mail@baucontrol.ch
- Pfahlprüfungen www.baucontrol.ch
Mitglied SIA / USIC



▶ **BRANDSCHUTZ**

JOMOS

- Feuerschutz
- Rauchschutz
- Wartung, Service,
Life Cycle Management
- Wasserschutz

Hauptsitz:
 Sagmattstrasse 5
 4710 Balsthal
 www.jomos.ch

▶ **DACHFENSTER**

VELUX®

VELUX SCHWEIZ AG
 Industriestrasse 7
 4632 Trimbach
 062 289 44 44 Geschäftskunden
 062 289 44 45 Privatkunden
 062 289 44 04 Fax
 info@velux.ch
 www.velux.ch

▶ **DIGITALISIERUNG**

**Schwyter
 Digital**

Wir begleiten Immobilien-
 Firmen auf dem Weg in die
 digitale Zukunft.

Schwyter Digital GmbH
 Heinz M. Schwyter
 Sandplatte 4
 8488 Turbenthal
 +41 79 433 95 34
 info@schwyterdigital.ch
 www.schwyterdigital.ch

▶ **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 058 359 59 61
 Unsere weiteren Geschäftsstellen: Bramgarten AG, Frauenfeld, Freienbach, Jenzburg,
 Rheinfelden, Schaffhausen, Seuzach, Unteriggenthal, Wädenswil, Wetzikon und Zürich

▶ **FUSSBODENHEIZUNG /
 INNENSANIERUNG UND
 ZUSTANDSANALYSEN**

WEISS D. WEISS AG
 Wassertechnik

Heizungswasser-Analysen
 Heizkessel- und
 Heizungssystemreinigungen

Im Dreispitz 2
 CH-8152 Glattbrugg

Tel. +41 43 810 99 22
 Fax +41 43 810 09 23
 www.heizungswasser.ch
 info@heizungswasser.ch

▶ **GARTEN**



FLEXO
 Innovative Handlauf-Systeme

**Sichere Handläufe
 für Ihren Garten**

Flexo-Handlauf GmbH
 Seenerstr. 201 · 8405 Winterthur
Gratis-Tel. 0800 04 08 04
 www.flexo-handlauf.ch

▶ **HAUSTECHNIK**

domotec

DOMOTEC AG
 Wärmepumpen, Heizkessel für Gas oder
 Öl, Solarunterstützung, Heizöllagerungen,
 Kaminsysteme, Wassererwärmer

Lindengutstrasse
 4663 Aarburg
 Tel. 062 787 87 87
 Fax 062 787 87 00
 www.domotec.ch, info@domotec.ch

▶ **HAUSWARTUNGEN**

Hauswartungen
D. REICHMUTH GmbH

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

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

▶ **IMMOBILIENMANAGEMENT**



Aandarta
 IMMOBILIEN • SOFTWARE • BERATUNG

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

Ihr Vertriebspartner für:
ABAIMMO
 by Abacus

BDO AG
 Vadianstrasse 59
 9001 St. Gallen
 www.bdo.ch

abaimmo@bdo.ch
 Tel. 071 228 62 16

I-L

IMMOBILIENMARKT

aclado®
business locations

aclado.ch: Ihre spezialisierte Plattform für die Vermarktung von Geschäftsimmobilien

aclado AG
Bahnhofstrasse 9
6341 Baar
Tel. 041 740 40 62
info@aclado.ch
www.aclado.ch

Aduno Kautio®

Mieten ohne Depot!

AdunoKautio AG
Hagenholzstrasse 56
8050 Zürich

Gratis Hotline: ☎ 0800 100 201
www.adunokautio.ch

Anlage in Immobilien – Handeln Sie jetzt!

dealestate
www.dealestate.ch

homegate.ch
Der Immobilienmarktplatz

Bei uns finden Ihre Kunden ein Zuhause.

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

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

fidevision
Betriebswirtschaftliche Lösungen

Eichwatt 5 8105 Watt-Regensdorf
Tel. +41 44 738 50 70
info@fidevision.ch www.fidevision.ch

Ihr Vertriebspartner für
ABAIMMO
abacus business software

GARAIO REM NÄHER AN DER IMMOBILIE

www.garaio-rem.ch



GARAIO AG
Tel. +41 58 310 70 00 - garaio-rem@garaio.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 Liegenschaftsverwaltungssystem

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@wimmo.ch
www.wimmo.ch

KLIMAEXPERTEN



entfeuchten
heizen
kühlen
sanieren

Krüger + Co. AG
Wir optimieren Ihr Klima.

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

OELTANKANZEIGE

MARAG FLOW & GASTECH AG
Rauracherweg 3
4132 Muttenz

www.oeltankanzeige.ch
info@marag.ch

PARKMOBILIAR

AX Ars Xterna

Ars Xterna® Parkmobiliar & Urban Design
a Division of Bellatec AG
Mettenstrasse 38
8142 Uitikon Waldegg/ZH
Tel +41 44 222 22 66
Fax +41 44 222 22 67
info@ars-xterna.ch
www.ars-xterna.ch

ROHRSANIERUNG

Promotec

PROMOTEC SERVICE GMBH
WASSERLEITUNGSSANIERUNG VOM LEADER
Sonnenweg 14
Postfach 243
4153 Reinach BL 1
Tel. +41 61 713 06 38
Fax. +41 61 711 31 91
promotec@promotec.ch
www.promotec.ch

► SCHIMMELPILZBEKÄMPFUNG



entfeuchten
heizen
kühlen
sanieren

Krüger + Co. AG
Wir optimieren Ihr Klima.

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

► SCHÄDLINGSBEKÄMPFUNG



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

► SPIELPLATZGERÄTE



Magie des Spielens...

bürli

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

_GTSM_Magglingen 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



Planung
Produktion
Wartung
Reparaturen

HINNEN Spielplatzgeräte AG
6055 Alpnach - T 041 672 91 11 - bimbo.ch

► TREPPEN-HANDLÄUFE



FLEXO
Innovative Handlauf-Systeme
**Sichere Handläufe
innen und aussen**

Flexo-Handlauf GmbH
Seenerstr. 201 · 8405 Winterthur
Gratis-Tel. 0800 04 08 04
www.flexo-handlauf.ch

► WASSERSCHADENSANIERUNG
BAUTROCKNUNG



entfeuchten
heizen
kühlen
sanieren

Krüger + Co. AG
Wir optimieren Ihr Klima.

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



Trocknen, Entfeuchten, Schützen

LUNOR, G. KULL AG
Entfeuchtungs-Systeme

Zürich – Bern – Villeneuve
24h Pikett Nr.: 0848 812 812
Zürich: Tel. 044 488 66 00
Bern: Tel. 031 305 13 00
Villeneuve: Tel. 021 960 47 77

Lunor, G. Kull AG
Allmendstrasse 127
8041 Zürich
Tel. 044 488 66 00
Fax 044 488 66 10
Info@lunor.ch, www.lunor.ch



TROCKKAG
WÄNN'S UMS TROCKNE GAHT

www.trockkag.ch

– Wasserschaden-Sanierungen
– Bauaustrocknung
– Zerstörungsfreie Leckortung

8953 Dietikon	+41 (0)43 322 40 00
5706 Boniswil	+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

Trockkag AG
Silberstrasse 10
8953 Dietikon
Tel +41 (0)43 322 40 00
Fax +41 (0)43 322 40 09
info@trockkag.ch
www.trockkag.ch

► WELLNESS-ANLAGEN

Fitness-Partner AG
Blumenastr. 4
9410 Heiden
T 071 891 39 39
F 071 891 49 32
info@fitness-partner.ch
www.fitness-partner.ch

Organe und Mitgliederorganisationen

www.svit.ch



PRÄSIDIUM UND GESCHÄFTSLEITUNG SVIT SCHWEIZ

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

Vizepräsident, Vertretung Deutschschweiz & Ressort Branchenentwicklung: 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, Battegay 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 Swiss Real Estate School AG, Giessereistrasse 18, 8005 Zürich, marcel.hug@svit.ch

Stv. CEO SVIT Schweiz: Ivo Cathomen, 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

SVIT AARGAU

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

SVIT BEIDER BASEL

Sekretariat: Christine Gerber-Sommerer, Aeschenvorstadt 55, Postfach 610, 4010 Basel, T 061 283 24 80, svit-basel@svit.ch

SVIT BERN

Sekretariat: SVIT Bern, Murtenstrasse 18, Postfach, 3203 Mühleberg, 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, Postfach 174, 9501 Wil, T 071 929 50 50, svit-ostschweiz@svit.ch
Drucksachenversand: Priska Künzli, Zoller & Partner AG, T 071 929 50 50, svit-ostschweiz@svit.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

KAMMER UNABHÄNGIGER BAUHERRENBERATER KUB

Sekretariat: 8032 Zürich, T 044 500 40 92, info@kub.ch, www.kub.ch

SCHWEIZ. SCHÄTZUNGS-EXPERTEN-KAMMER SEK

Präsident und Sekretariat: G. Gärtner, Bellariastr. 51, 8038 Zürich, T 043 333 08 86, Di - Do 8 - 16h, sek-svit@svit.ch, www.bewertungsexperte.ch

SCHWEIZERISCHE MAKLERKAMMER SMK

Präsident und Sekretariat: Herbert Stoop, Seitzmeir Immobilien AG, Brunastrasse 39, 8002 Zürich, T 043 817 63 23, welcome@smk.ch, www.smk.ch

SVIT FM SCHWEIZ

Sekretariat: St. Jakobs-Strasse 54, 4052 Basel, T 061 377 95 00, kammer-fm@svit.ch

FACHKAMMER STWE SVIT

Sekretariat: Postfach 461, 4009 Basel, T 061 225 50 25, info@fkstwe.ch

SVIT SCHWEIZ

SVIT Plenum

15.06.18 Tessin

SVIT Forum

24. - 26.01.19 Interlaken

SVIT-MITGLIEDERORGANISATIONEN

Aargau

26.04.18 SVIT Frühstück
20.09.18 Generalversammlung
15.11.18 SVIT Frühstück

Basel

23.04.18 Generalversammlung

Bern

12. - 15.04.18 Eigenheim Bern
24.04.18 InfoMeet
30.05.18 Frühjahrsanlass
23.08.18 InfoMeet
13.09.18 Generalversammlung
18.10.18 InfoMeet
07./08.11.18 Berner Immobilienstage

Graubünden

24.05.18 Generalversammlung

Ostschweiz

07.05.18 Generalversammlung

Romandie

29.03.18 Déjeuner des membres à Genève

Solothurn

22.03.18 Generalversammlung
19.06.18 Fachvortrag
06.09.18 SVIT-DAY
15.11.18 Bänzejass

Zentralschweiz

04.05.18 Generalversammlung
30.08.18 Business Lunch

Zürich

12.04.18 Generalversammlung
03.05.18 Stehlunch
07.06.18 Stehlunch
05.07.18 Sommerevent

Kammer unabhängiger Bauherrenberater

08.05.18 Lunchgespräch, Au Premier, Zürich
17.05.18 Generalversammlung, Hotel Zürichberg
03.07.18 Lunchgespräch, Au Premier, Zürich
18.09.18 KUB FOCUS, Metropol Zürich
06.11.18 Lunchgespräch, Au Premier, Zürich

Schweizerische Schätzungs-Experten-Kammer SEK

11.04.18 ERFA-Gruppe Zürich, Au Premier
30.05.18 Generalversammlung, 9.30 Uhr KUK Aarau
12.06.18 Seminar «Gewerbe», FH Olten
30.08.18 Seminar «Gewerbe», FH Olten
20.09.18 Valuation Congress, KUK Aarau
31.10.18 ERFA-Gruppe Zürich, Au Premier

Schweizerische Maklerkammer SMK

23.10.18 Maklertag

SVIT FM Schweiz

19.06.18 10. FM Day 2018 mit Jubiläumsgala
20.09.18 Generalversammlung



immobilia

ISSN 2297-2374

ERSCHEINUNGSWEISE

monatlich, 12x pro Jahr

ABOPREIS FÜR NICHTMITGLIEDER

78 CHF (inkl. MWST)

EINZELPREIS

7 CHF (inkl. MWST)

AUFLAGEZAHL

Beglaubigte Auflage: 3004 (WEMF 2017)

Gedruckte Auflage: 4500

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 (Leitung)
 Dietmar Knopf (Redaktion)
 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
 Martina Pichler
 Andreas Feurer

**INSERATEVERWALTUNG
 UND -VERKAUF**

Wincons AG
 Margit Pfändler
 Rinaldo Grämiger
 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.

APLEONA

HSG Facility Management

Der Herzschlag Ihres Gebäudes bestimmt unser Handeln

Das Richtige zu tun heisst verstehen, was heute ist und vordenken, was morgen sein soll. Mit Kompetenz und Leidenschaft sind wir für Sie und Ihre Infrastrukturen da. Ihr echter Mehrwert ist unser Ziel. Apleona HSG steht für integrales Facility Management während des ganzen Lebenszyklus.

Alte Winterthurerstrasse 14b · 8304 Wallisellen
Telefon +41 (0)44 567 40 00 · info.ch-hsg@apleona.com
www.ch-hsg.apleona.com

Realising Potential.

Der Digitalisierungspartner in der Immobilienbranche

[immoscout24.ch](https://www.immoscout24.ch)

IMMO

SCOUT 24