

# ENERGY TODAY

---

Partnerschaft

## Worauf man sich verlassen kann

---

Expansion und Neuorganisation  
Nachfrage und Firmenwachstum  
erfordern Massnahmen

---

Bastian Baker  
Der Schweizer Musiker  
im ENERGY CAMPUS in Lupfig

# Grosses Gewinnspiel

Unser Elchtron will seine Theodora heiraten.  
Doch wohin hat er den Ring verlegt?

## Können Sie die Hochzeit von Elchtron und Theodora retten?

Der grosse Tag unseres verliebten Elch-Paares in idyllischer Berglandschaft am Fusse des Matterhorns rückt immer näher. Doch Elchtron steckt ganz schön in der Klemme. Helfen Sie ihm bei seiner Suche nach dem verlegten Ring. Folgen Sie der Spur und sammeln Sie alle Buchstaben ein – das Lösungswort führt Sie zum Ring. Dem glücklichen Finder winken tolle Preise. Diese und die Teilnahmebedingungen unseres grossen Gewinnspiels finden Sie auf den Seiten 14 und 15.



## Liebe Leserinnen und Leser

Vertrauen und Verlässlichkeit sind die Basis für eine funktionierende Partnerschaft, ob privater oder geschäftlicher Natur. In der globalisierten und kurzfristigen Welt von heute scheinen Werte wie Treue und Beständigkeit ausserdem unbezahlbar. Ob für einmalige Projekte oder langfristige Kooperationen, dankbar darf sein, wer den Weg gemeinsam mit dem richtigen Partner geht. Der Arbeitsalltag von STIEBEL ELTRON ist von unendlich vielen solcher Zusammenarbeiten geprägt. Wir sind froh um alle – ein paar davon stellen wir Ihnen ab Seite 5 vor.

Das Sprichwort «in guten wie in schlechten Zeiten» hat auch in Geschäftsbeziehungen Gültigkeit, wie wir glücklicherweise immer wieder feststellen dürfen. So birgt die aktuelle Liefersituation einige Herausforderungen, deren Ursachen zahlreich sind. Der Konzern STIEBEL ELTRON verbessert das, was aus eigener Kraft beeinflusst werden kann. Lesen Sie auf Seite 21 über ein grosses Vorhaben in diesem Zusammenhang.

Auch wir möchten der richtige Partner für Sie sein. Mit der Erstzertifizierung nach der ISO-Norm 9001 (mehr dazu auf Seite 12) verpflichten wir uns nun auch mit Gütesiegel, im ständigen Lernprozess Abläufe zu optimieren. Dass dies auch bisher im Sinne der Kundenzufriedenheit geschehen ist, beweisen die erfreulichen Ergebnisse der diesjährigen Umfrage. Über das schöne Zeugnis berichten wir auf Seite 13.

Ich freue mich auf unsere weitere Partnerschaft und wünsche Ihnen frohe Festtage.



**Zdravko Djuric**

Fachverantwortlicher Technik bei STIEBEL ELTRON Schweiz



«Das Sprichwort «in guten wie in schlechten Zeiten» hat auch in Geschäftsbeziehungen Gültigkeit.»





12

«Fehler zu vermeiden spart Kosten, führt zu effizienteren Arbeitsabläufen und in der Folge zu einer hohen Kundenzufriedenheit.»

Chris Knellwolf, Leiter Marketing & Vertrieb bei STIEBEL ELTRON Schweiz





---

# Inhalt

## Spezial

### › Partnerschaft

Worauf wir Wert legen und wofür wir dankbar sind 6

---

## Marketing

### › Bewährtes in neuem Kleid

Umfolierung der STIEBEL ELTRON Service-Autos 10

---

### › InnovationTOUR 2022

Unterwegs mit dem STIEBEL ELTRON Showtruck 11

---

### › Foodtruck

Burger geht immer 11

---

### › Über den Wolken

Fahrt mit dem STIEBEL ELTRON Ballon 11

---

## Qualitätsmanagement

### › ISO 9001

Wir sind sehr stolz, dass wir unsere Erstzertifizierung erhalten haben 12

---

### › Zufriedenheitsumfrage 2022

Erfreuliches Zeugnis unserer Kundschaft 13

---

## Gewinnspiel

### › Unser Elchtron und seine Theodora feiern Hochzeit

Gewinnen Sie ein Traum-Wochenende in Zermatt 14

---

## Referenzanlage

### › Wohlige Wärme im schneereichen Winter

Die Kaskade von STIEBEL ELTRON machts möglich 16

---

## Service

### › STIEBEL ELTRON Kundenservice in der Weiterentwicklung

Service One ist live  
Neue Aufteilung des Service-Center  
Spezialteam mit Zuwachs  
Umzug in neue Büroräumlichkeiten 20

---

## Vertrieb

### › Lagererweiterung im Werk in Holzminden

Investition in die Wärmepumpen-Produktion 23

---

## Gut zu wissen

### › Merkmale einer guten Wärmepumpe

6 Punkte für die richtige Wahl 24

---

## Events

### › After-Work-Event mit Special Guest

Bastian Baker bezauberte mit musikalischem Spirit 26

---

## › Weiterbildungen

finden auch online statt.  
Informieren Sie sich über  
unser aktuelles Programm  
unter: [www.stiebel-eltron.ch/  
weiterbildung](http://www.stiebel-eltron.ch/weiterbildung)



## Impressum

Herausgeber: Stiebel Eltron AG | Gass 8 | 5242 Lupfig  
info@stiebel-eltron.ch | www.stiebel-eltron.ch  
Redaktion: Rahel Bühlmann | Sibylle Laube  
Layout: Köpflipartners, Neuenhof  
Layout Gewinnspiel: arbermedia, Baden-Dättwil  
Fotografie: Stiebel Eltron AG | Eliane Dürst | David Birri  
Druck: Kromer Print AG, Lenzburg

---

# Partnerschaft ist ...

Ein faires und respektvolles Miteinander auf Augenhöhe, welches sich in Verlässlichkeit und gegenseitigem Vertrauen äussert, das macht eine gute Partnerschaft aus. Gerade in herausfordernden Zeiten beweist sich, dass man die richtigen Begleiter an seiner Seite hat. STIEBEL ELTRON ist dankbar für viele Weggefährten von nah und fern und Zusammenarbeit über kürzer oder länger.

## ... auch in schwierigen Zeiten auf Zuverlässigkeit zählen können

Die Ressourcenknappheit und Lieferengpässe sind aktuell für alle Beteiligten eine grosse Herausforderung. Bewährte Partnerschaften kommen in einer solchen Situation noch viel mehr zum Tragen. Dass die Lieferanten seit Jahren Stabilität bieten, ist für STIEBEL ELTRON von grosser Bedeutung. «Viele von ihnen zeichnen sich durch eine hohe Zuverlässigkeit aus», berichtet Zdravko Djuric, Fachverantwortlicher Technik bei STIEBEL ELTRON Schweiz. Dies ist neben einer hohen Produktqualität und innovativer Technologie eines der wichtigsten Merkmale unserer Qualitätsanalyse. «Gerade in dieser Zeit sind wir auch im Interesse unserer Kundschaft darauf angewiesen, dass unsere Partner wie wir zu jedem Zeitpunkt ihr Bestes geben», fügt Djuric weiter an. «Dank einer offenen Kommunikation funktioniert die Zusammenarbeit sehr gut.»

### Worauf wir besonderen Wert legen

Doch nebst solchen soften Faktoren ist auch modernste Technologie mitentscheidend, dass wir auf die Komponenten unserer Partner zählen: «Denn die Passung externer Produkte zu unserer Anlagentechnik ist elementar für die Qualität des gesamten Systems», erklärt Djuric.

Unser Mutterhaus ist als Produzent der Wärmepumpen unser wichtigster Lieferant. «Neben der hohen Produktqualität zeichnet das Produktmanagement in Holzminden sich durch eine ganzheitliche Herangehensweise aus: Die Suche nach Alternativen bei wichtigen Komponenten und gleichzeitige Ausrichtung auf mehrere Zulieferer hat eine grosse Stabilität in der Produktion und Lieferbarkeit zur Folge», so Djuric.



---

**«Wir sind sehr dankbar, dass wir uns auch unter schwierigen Umständen so gut auf unsere Lieferanten verlassen können.»**

Zdravko Djuric, Fachverantwortlicher Technik  
bei STIEBEL ELTRON Schweiz





## ... alleine und zusammen wachsen

2019 musste Matthias Glarner, Schwingerkönig 2016, aus gesundheitlichen Gründen den Rücktritt vom aktiven Spitzensport bekannt geben. Ganz den Rücken kehren konnte er seiner grossen Leidenschaft jedoch nicht. Inzwischen hat er zusammen mit seinem ehemaligen Athletiktrainer eine Firma gegründet, welche junge Leistungssportler unter dem Motto «do the best to be the best» mit einem ganzheitlichen Konzept betreut. Wir freuen uns, dass wir Mätthel auch die nächsten Jahre als Markenbotschafter an unserer Seite haben.

**«Dass diese Partnerschaft über die aktive Sportkarriere von Mätthel hinaus Bestand hat, ist auch für uns ein Glücksfall.»**

Chris Knellwolf, Leiter Marketing & Vertrieb  
bei STIEBEL ELTRON Schweiz

## ... miteinander und voneinander lernen

Praxisbezogene und bedürfnisgerechte Weiterbildungen für Fachleute aus der Branche anbieten – dieser Aufgabe nimmt sich die Fachvereinigung Wärmepumpen Schweiz seit Jahren an. Das Kursangebot wird ständig angepasst und weiterentwickelt und leistet im dynamischen Umfeld der Wärmepumpenbranche wichtige Dienste. Der Schulungsplan deckt die ganze Schweiz ab und nimmt auf sprachliche und regionale Unterschiede Rücksicht. Dieses Engagement ist uns als Marktteilnehmer wichtig und wir unterstützen die Aktivitäten der FWS als deren Bildungspartner.

**«Die Wärmepumpenbranche ist sehr dynamisch und Fachkräfte dringend gesucht. Weiterbildungsangebote sind unabdingbar.»**

Peter Waldburger, Leiter Geschäftsentwicklung  
bei STIEBEL ELTRON Schweiz



## ... gemeinsam neue Lösungen entwickeln

Bei der Angebotserstellung für den Endkunden nahm bis anhin insbesondere der Datentransfer zwischen Installations- und herstellenden Betrieben viel wertvolle Zeit in Anspruch. Mit dem Eturnity Heizungsexperten sind Materialauszug und Preisabfrage nun innert Sekunden verfügbar.

**«Wir sind überzeugt, dass diese Lösung den Installateuren grossen Mehrwert bietet.»**

Chris Knellwolf, Leiter Marketing & Vertrieb  
bei STIEBEL ELTRON Schweiz

Ursprung der Kooperation zwischen Eturnity und STIEBEL ELTRON war der bis anhin mühsame und zeitintensive Weg hin zu einem Angebot für Heizungen. Hier waren sehr viele manuelle Schritte vonnöten, was den Prozess verlangsamte und die Fehleranfälligkeit erhöhte. Das Potenzial einer automatisierten Materialanfrage war offensichtlich.

Für STIEBEL ELTRON standen zwei Punkte im Fokus. «Einerseits muss der Endkunde noch schneller mit verlässlichen Daten beliefert werden können. Wichtig ist aber auch die Erleichterung des Arbeitsalltags für unsere Fachpartner. Ihre Auftragsbücher sind voll, Fachkräfte finden sich schwer – effiziente Abläufe und Optimierungen in administrativen Belangen sind umso mehr ein wichtiger Hebel im Verbesserungszyklus», ist sich Chris Knellwolf, Leiter Marketing & Vertrieb bei STIEBEL ELTRON Schweiz, sicher. Die Firma Eturnity aus Chur kennt ähnliche Probleme und hat sich der Entwicklung von Software-Lösungen zur einfacheren Vermarktung von erneuerbaren Energien verschrieben.

Ihr neues Feature der Eturnity Experten-Software greift die oben genannte Problematik auf und erledigt Materialauszug inklusive Preisabfrage sowie die Übernahme in die Endkunden-Offerte mit wenigen Mausklicks. Eine «revolutionäre Art der Angebotserstellung», wie Roger Sutter, Leiter Sales bei Eturnity, findet: «Mit der automatisierten Hersteller-Anfrage erhält der Heizungsinstallateur innert Sekunden die vom Hersteller geprüfte Heizungskonfiguration inklusive Materialauszug. Damit kann er bereits in der Beratung vor Ort dem Hauseigentümer die genauen Preise kommunizieren. Durch diese qualitativ hochwertige und professionelle Art der Beratung kann der Installateur die Abschlussquote massiv verbessern und es erleichtert parallel erheblich den Arbeitsalltag.»

Die Partnerschaft zahlt sich offenbar aus. «Gemeinsam mit dem Team von Eturnity konnten wir sehr viel Gebäudetechnik-Know-how eines komplexen Wärmepumpen-Systems in eine einfache und benutzerfreundliche Anwendung integrieren. Wir sind überzeugt, dass diese Lösung den Installateuren grossen Mehrwert bietet», ist Knellwolf begeistert vom Resultat der Zusammenarbeit. Alle Materialanfragen an STIEBEL ELTRON sind ab sofort im Eturnity Experten digital abrufbar.



# E TURNITY



[www.eturnity.com](http://www.eturnity.com)





# 20.

Ausgabe  
ENERGY TODAY

## ... gemeinsame Meilensteine feiern

Es handelt sich bei diesem Heft bereits um die 20. Ausgabe des Kundenmagazins ENERGY TODAY. Was bedeutet, dass schon seit zehn Jahren alle sechs Monate neue Inhalte veröffentlicht werden. Auch dieses kleine Jubiläum haben wir unter anderem wertvollen Partnerschaften zu verdanken.

Beispielsweise geben wir seit Jahren das Layout vertrauensvoll in die Hände von Köpflpartners AG. An dieser Stelle ein herzliches Dankeschön von unserer Seite für all die kreativen Ideen, das zuverlässige Engagement und das angenehme Miteinander!

«Zusammen mit dem Redaktionsteam eine neue Ausgabe zu erschaffen, ist immer wieder spannend und eine Freude.»

Severin Kalt, Grafiker bei Köpflpartners AG

## ... zusammen neue Wege gehen



Als Partner der Kampagne #WIRSINDZUKUNFT engagieren wir uns bereits im dritten Jahr dafür, die Schweizer/innen für die Themen Nachhaltigkeit, Energieeffizienz und Klimaschutz zu sensibilisieren – und gehen dabei gemeinsam auch neue Wege. 2022 unter anderem mit der V.E.P.-Zone, welche zum ersten Mal an den Openairs Frauenfeld und Gampel eingerichtet wurde. In diesem Bereich konnten die Besucherinnen und Besucher in rezyklierten Zelten übernachten, sich duschen, die Handys aufladen, essen und einfach sein. Versorgt wurde die gesamte Zone mit erneuerbarem Strom aus Solarmodulen, einer Windanlage und Batterien, die zuvor mit grünem Strom geladen worden waren. Dabei kam das warme Wasser aus energieeffizienten Wärmepumpen-Boilern. Das neue Angebot in Testphase stiess auf grosses Interesse und wurde gut angenommen. □

«Festivals müssen nachhaltiger werden. Die V.E.P.-Zone ist eine Idee mit Zukunft.»

Rolf Grolimund, Leiter Marketing  
bei STIEBEL ELTRON Schweiz

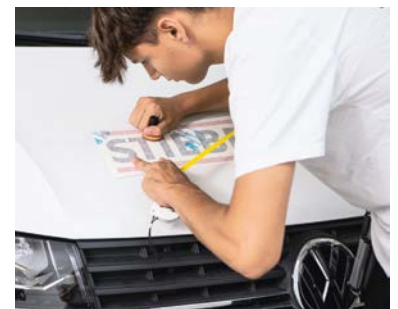


## Bewährtes in neuem Kleid

Umfolierung der STIEBEL ELTRON Service-Autos

Der Lieferwagen ist ein wichtiges Hilfsmittel im Arbeitsalltag unserer Servicetechniker: Er bringt nicht nur unser Fachpersonal zum Kunden, sondern bietet vor allem auch genügend Stauraum für Werkzeuge, Messmittel und Ersatzteile. Nicht gerade wenig Material, welches bei Einsätzen auf Anlagen im Bedarfsfall kurzfristig verfügbar sein muss. Die Zuverlässigkeit der Fahrzeugflotte hat deshalb hohe Priorität, welcher mit regelmässiger Wartung Rechnung getragen wird.

Dass das Äussere der Autos auf der Strasse für Wiedererkennungswert sorgt, dazu dient ihre «Verpackung». In diesem Jahr gab es ein neues Kleid, welches frisch daherkommt und einen farblichen Akzent setzt. In einer mehrtägigen Aktion wurden die Lieferwagen nacheinander von einem Dienstleister fachmännisch umfoliert. Ein beachtlicher Aufwand, ist die Flotte doch immer grösser geworden. Das Ergebnis kann sich sehen lassen. □



# 19

Autos in neuem Design



STIEBEL ELTRON Service-Autos im Wandel der Zeit



## InnovationTour 2022

Auch in diesem Jahr war der mobile Showtruck von STIEBEL ELTRON in der Schweiz unterwegs. Heuer machte er Halt in Burgdorf, Lausanne und Bülach. Mit im Gepäck hatte er wiederum eine interessante Produktauswahl und ein schönes Rahmenprogramm. Grossen Anklang fanden vor allem die diversen Fachvorträge. «Die Referenten hatten ein aufmerksames Publikum, und die anschließenden Frage- und Diskussionsrunden wurden rege genutzt», freut sich Sladjana Mitrovic, Event & Communications Manager bei STIEBEL ELTRON Schweiz. Da die Möglichkeit für Testfahrten mit diversen Elektrofahrzeugen bereits 2021 gut ankam, wiederholte man das erfolgreiche Angebot. Und selbstverständlich fehlten weder die musikalische Unterhaltung noch das leckere Catering. Der Anlass liess somit Geschäftliches und Gemütliches ideal verbinden. □



## Foodtruck – Burger geht immer



Den beliebten Burgerplausch von STIEBEL ELTRON haben einige Kunden schon fest in ihren Jahresplan mit eingerechnet. Ein gesundes Betriebsklima ist für jedes Unternehmen ein Schlüssel zum Erfolg, und Events für die eigenen Mitarbeitenden sind deshalb wichtig. Ein gemeinsames Essen, sei es zum Mittag oder am Abend, ist immer eine schöne Gelegenheit, die Kameradschaft zu pflegen. Mit den Foodtrucks wurden in diesem Jahr im Auftrag von STIEBEL ELTRON Schweiz weit über 100 Fachpartner besucht. Die beliebten Burger fanden dabei immer reissenden Absatz, und insbesondere die Abendveranstaltungen kamen ab und an zu einem späten Abschluss. □

# 6345

verzehrte Burger

## Fahrt mit dem STIEBEL ELTRON Ballon

Seit einem Jahr ist ab und zu bei guten Wetterbedingungen der Heissluftballon von STIEBEL ELTRON am Schweizer Himmel zu beobachten. Nach der Jungfernfahrt mit unseren Mitarbeitenden konnten auch schon Kunden mit auf die Reise. Stefan Schürmann, Betreuer für Planer und Ingenieure Region Mitte bei STIEBEL ELTRON Schweiz, weiss um die einmalige Gelegenheit. «Diese Möglichkeit hat man nicht alle Tage, und wer die Höhe nicht scheut, bei dem kommt dieses Angebot sehr gut an.» Wermutstropfen ist die witterungsbedingte Terminunsicherheit, wodurch Events leider auch schon verschoben werden mussten. Das besondere Erlebnis und die tolle Weitsicht sind es aber wert und belohnen die Geduld. □



---

# Erstzertifizierung ISO 9001

Auch STIEBEL ELTRON will für seine Kunden, Dienstleister und Lieferanten ein verlässlicher Partner sein. Dazu gehört, sich kritisch zu hinterfragen und im ständigen Verbesserungsprozess Schritte nach vorne zu unternehmen. Die Qualitätsnorm ISO 9001 unterstützt dabei mit guten Leitplanken.

Das Qualitätsmanagement ist in modernen Unternehmen immer wichtiger. Denn Fehler durch gut funktionierende Prozessstrukturen zu vermeiden, spart nicht nur Kosten, sondern führt auch zu effizienteren Arbeitsabläufen und in der Folge zu einer hohen Kundenzufriedenheit.

Die ISO 9001 ist eine Norm für Qualitätsmanagementsysteme (QMS) und legt Qualitätsanforderungen an Unternehmen fest. Um diesen zu genügen und ein entsprechendes Zertifikat zu erhalten, muss die Organisation belegen, dass die Produkte und Dienstleistungen hohe Kundenerwartungen sowie die rechtlichen und behördlichen Anforderungen erfüllen. Zugleich soll das Managementsystem einen stetigen Verbesserungsprozess sicherstellen. Die Erfüllung der Norm ISO 9001 kann die Organisation mit einem Zertifikat bestätigen lassen.

## Zertifizierungsprozess als Beitrag zur kontinuierlichen Verbesserung

Dem anspruchsvollen Zertifizierungsprozess haben wir uns nun ebenfalls unterzogen. Schon länger arbeiten wir zwar nach dem Integrierten Management-System, welches bereits moderne Strukturen beinhaltet und entsprechende Tools wirkungsvoll einsetzt. Doch verbessern kann man sich immer. Aufgrund der konstruktiven Zusammenarbeit mit einem externen Berater und erfahrenen Mitarbeitenden aus dem Mutterhaus war die Projektzeit selbst schon ein lehrreiches Umfeld, in welchem viele wertvolle Erfahrungen gesammelt werden konnten.

Der Zertifizierungsprozess hat den Effekt der bereits bestehenden lernenden Organisation mit dem Ansatz der kontinuierlichen Verbesserung in allen Abteilungen noch verstärkt. Und das kommt den Kunden und Partnern von STIEBEL ELTRON zugute. □



Erstzertifizierung: Rolf Brandenberger von SWISO gratuliert Patrick Drack, Geschäftsführer von STIEBEL ELTRON Schweiz, zum erfolgreich bestandenen Audit.

---

# 9001

ISO-Norm

# Erfreuliches Zeugnis unserer Kundschaft

Trotz der angespannten Liefersituation sind sowohl unsere Fachpartner wie auch die Endkunden mehrheitlich sehr zufrieden mit uns.

Die Auswertung der Befragung bestätigt, dass die internen Verbesserungsprojekte an den richtigen Hebeln ansetzen.



**95 %**  
der Kunden würden  
**STIEBEL ELTRON**  
weiterempfehlen

Bereits liegt die letzte Umfrage wieder zwei Jahre zurück. Die Rückmeldungen und Erkenntnisse daraus waren für unseren internen Verbesserungsprozess von interessanter Relevanz. Am Ende des Tages ist entscheidend, wie zufrieden unsere Kundschaft mit uns ist. Nachdem wir uns mit der Erstzertifizierung ISO 9001 noch mehr diesem Ziel verschrieben haben, und auch im Hinblick auf die aktuell herausfordernde Verfügbarkeit gewisser Produkte, stand die diesjährige Umfrage unter einem besonderen Stern.

Das offene Thematisieren der bekannten Problematiken war dabei ein wichtiges Anliegen. «Dass wir nicht für die weltweiten Probleme in den Lieferketten verantwortlich sind, das wissen wir, und das wissen auch unsere Kunden», sagt Patrick Drack, Geschäftsführer von STIEBEL ELTRON Schweiz. «Unser Mutterhaus tut mit dem Ausbau der Produktion und zahlreichen Investitionen das Möglichste, der hohen Nachfrage gerecht zu werden. Und sie

wie wir versuchen mit engmaschiger Kommunikation, den vielen Unbekannten in der momentanen Gleichung Herr zu werden.»

Dennoch gibt es natürlich im Umgang mit dieser Situation Luft nach oben. Das spüren auch die Fachpartner, bei denen wir ebenfalls um Einschätzung gebeten haben. So bereitet ihnen insbesondere die kurzfristige Kommunikation von Lieferverschiebungen auf konkreten Objekten Mühe. Mithilfe eines Tools zur automatisierten und somit vorausschauenderen Information soll dies bald besser werden.

Umso erfreulicher ist das Gesamtbild der Umfrage. Sowohl die Fachpartner wie auch die Endkunden bescheinigen STIEBEL ELTRON insgesamt hohe Produkt- wie Dienstleistungsqualität, anerkennen die Bemühungen zur stetigen Verbesserung und nehmen das Unternehmen als professionellen Marktteilnehmer wahr. □



**«Für die zahlreichen konstruktiven Rückmeldungen sowie das Verständnis und Vertrauen danken wir unserer Kundschaft.»**

Rahel Bühlmann, Leiterin Kommunikation und Qualitätsmanagement bei STIEBEL ELTRON Schweiz



# Sagen Sie Ja ...

... zu tollen Preisen!



## 1. Preis

3 Nächte im 4\*S Resort La Ginabelle  
Zermatt mit Abendessen und  
2x3 Tages-Bergbahnpässe  
Zermatt



## 2. - 11. Preis

Käse-Abo, Holz-Schneidebrett  
und Käsemesser



# Teilnahme Gewinnspiel

## So einfach geht's:

Lösen Sie das spannende Rätsel auf Seite 2 und retten Sie die Hochzeit von Elchtron und Theodora.  
Wohin hat Elchtron den Ring verlegt?

--	--	--	--	--	--



Um an der Verlosung teilzunehmen, bitte die Lösung unter [www.stiebel-eltron.ch/gewinnspiel](http://www.stiebel-eltron.ch/gewinnspiel) eingeben. **Teilnahmeschluss: 12. 12. 22**

Die Gewinnerin / der Gewinner wird schriftlich informiert. Der Gewinn kann nicht bar ausbezahlt werden. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Die Hochzeit von Theodora und Elchtron wird in idyllischer Berglandschaft in Zermatt gefeiert. Zu einem solch grossen Fest gehören auch viele Geschenke. Die beiden möchten ihr Glück jedoch gerne mit Ihnen teilen. Verbringen auch Sie romantische Tage in Zermatt oder erhalten Sie eines der traditionellen Schweizer Hochzeitsgeschenke des frisch verheirateten Paares.

### 1. Preis

3 Nächte im 4\*S Resort La Ginabelle  
Zermatt inkl. Abendessen und 2 x 3-Tages-  
Bergbahnpässe

Erleben Sie zu zweit ein viertägiges Abenteuer mit 3 Übernachtungen inkl. Frühstück im 4\*S Resort La Ginabelle in Zermatt. Im einzigartigen Restaurant Chez Heini erwartet Sie ein unvergessliches Abendessen mit Live-Show. Tagsüber erkunden Sie die Bergwelt rund um das Matterhorn mit zwei 3-Tages-Bergbahnpässen, ob im Sommer oder Winter.

**Wertgutscheine in der Höhe von Fr. 3000.-**

### 2. – 11. Preis

Käse-Abo, Holz-Schneidebrett und  
Käsemesser

Während 12 Monaten erhalten Sie immer in der Mitte des Monats eine exklusive Käse-Box. Passend zur jeweiligen Saison wird Ihnen eine Palette erlesener Käsesorten direkt nach Hause geliefert. Um Ihr Käse-Glück komplett zu machen, erhalten Sie dazu ein Holz-Schneidebrett und ein Panorama-Käsemesser.

**Wert Fr. 650.-**



---

# Wärme auch im tiefsten Schnee

Eine warme Stube nach einem Tag im Schnee – das ist Behaglichkeit pur. Genau deshalb ist eine funktionierende Heizung Gold wert. Das Bergrestaurant ALP CATRINA auf dem Brüsti setzt bewusst auf Wärmepumpen von STIEBEL ELTRON.

## Wohlige Wärme im schneereichen Winter

Eine Dreierkaskade aus Luft-Wasser-Wärmepumpen sorgt für die nötige Energie, damit die Gäste des Bergrestaurants ALP CATRINA sich nach einem Tag im Schnee aufwärmen können. Die alte Stückholzheizung hatte ausgedient. Die Betreiber der Luftseilbahn Attinghausen-Brüsti AG wollten auf ein vollautomatisches System setzen. «Denn die Materialbeschaffung war ein riesiger Aufwand», erläutert Andreas Arnold von der Luftseilbahn Attinghausen-Brüsti AG. «Das Hartholz musste jeweils mit der Seilbahn hoch transportiert werden, da in den umliegenden Wäldern nur Tannenholz vorhanden ist.» Zudem ist das Bergrestaurant ein grosses Objekt und der Holzverbrauch war entsprechend umfangreich.

Da lag es nahe, sich nach einer passenden Wärmepumpen-Lösung umzusehen. «Das Wichtigste war zunächst, einen geeigneten Standort zu finden», erklärt René Huber, Technischer Verkaufsberater bei STIEBEL ELTRON Schweiz, «da im Winter oft viel Schnee liegt.» Für eine kontinuierliche Funktionsfähigkeit dürfen die Wärmepumpen nämlich auf keinen Fall mit Schnee bedeckt werden. Die Aufhängung an der Wand des Nebengebäudes war deshalb die optimale Lösung für diese Anlage.



---

**«Das vollautomatische System ist eine riesige Erleichterung für unseren Betrieb.»**

Andreas Arnold, Luftseilbahn  
Attinghausen-Brüsti AG

Wohlige Wärme in der Gaststube dank einer Dreierkaskade aus Luft-Wasser-Wärmepumpen.



## Alp Catrina

Das Berggasthaus Alp Catrina befindet sich etwa 1600 Meter über Meer mit Sicht auf das Guggital und auf den imposanten Geissberg. Hier ist der perfekte Ort für Familien und Bergbegeisterte – im Sommer wie im Winter. Von hier aus kann man das idyllische Schweizer Panorama geniessen, umgeben von unberührter Natur.

Das Bergrestaurant bietet typische Schweizer Gerichte für jeden Geschmack. Besonders beliebt ist der einzigartige Alp Brunch. Ob drinnen oder auf der schönen Terrasse mit wunderbarem Panoramablick – die Vielzahl lokaler und frischer Produkte überzeugen auf der ganzen Linie.

Das Berggasthaus bietet verschiedene Übernachtungsmöglichkeiten. Nach langen Wander- oder Skitagen kann man sich hier ausruhen und verpflegen. Alle Zimmer bieten zudem Aussicht auf die schönen Schweizer Berge. Es ist ein idealer Ort, um die Sommer- und Winterferien zu verbringen.

[www.brüsti-surenenpass.ch](http://www.brüsti-surenenpass.ch)



---

# 1600

Meter über Meer





«Da im Winter oft viel Schnee liegt, war es wichtig, einen geeigneten Standort zu finden. Die Wandmontage ist die optimale Lösung.»

René Huber, Technischer Verkaufsberater bei STIEBEL ELTRON Schweiz

### Kurzübersicht

#### Objekt

- › Bergrestaurant
- › Zimmer für Übernachtungsmöglichkeiten
- › Ersatz einer alten Holzheizung
- › Grosser Leistungsbedarf aufgrund der hohen Lage
- › Im Winter liegt oft viel Schnee

#### Ort

- › 6468 Attinghausen

#### Installierte Geräte

- › 3er-Kaskade WPL 25 A
- › Pufferspeicher HS-BM 2190 L

#### Realisierung

- › Koni Wyrsh, Attinghausen  
[www.koni-wyrsh.ch](http://www.koni-wyrsh.ch)



Der Transport mit der Seilbahn erforderte eine gute Planung.





## «Die Anlage läuft einwandfrei.»

Stefan Huber, Heizungsmonteur  
bei Koni Wyrsh Sanitär Heizung



«Die Montage an sich war dann auch nicht wirklich schwierig. Die grössere Herausforderung war schon eher der Transport mit der Seilbahn», erzählt Stefan Huber, Heizungsmonteur bei Koni Wyrsh Sanitär Heizung. «Da war es natürlich wichtig, alles besonders gut zu planen.»

Eine Wärmepumpe hoch oben in den Bergen birgt aber auch technisch ein paar Feinheiten. Denn aufgrund der hohen Lage des Bergrestaurants muss besonders auf eine genügend grosse Leistungsfähigkeit der Anlage geachtet werden. Deshalb hat man sich für eine 3er Kaskade entschieden. Mit deren Leistung ist man denn auch rundum zufrieden.

### Vorteil Kaskade

Im Vergleich zu grossen Einzelgeräten zeichnet sich die Kaskade nicht nur durch mehr Flexibilität bei der Aufstellung aus. Sie bietet auch eine enorme Betriebssicherheit. Der störungsfreie und anwendungssichere Betrieb ist schliesslich eines der wichtigsten Kriterien bei der Wahl einer Wärmepumpe.

Auch schalltechnisch sind Kaskaden aus kleineren Einzelgeräten den grossen Luft-Wasser-Wärmepumpen überlegen. Die Inverter-Technologie kommt bei diesem System voll und ganz zum Tragen. Denn nicht nur jede einzelne Wärmepumpe, sondern auch die Kaskade als Ganzes arbeitet als Inverter. Dadurch wird die Heizleistung stets präzise an den individuellen Wärmebedarf angepasst. Über die Kaskadenschaltung decken ein oder mehrere Geräte die Grundversorgung ab. Bei Verbrauchsspitzen werden je nach Bedarf weitere Geräte zugeschaltet.

«Wir sind sehr zufrieden mit der Anlage», bestätigt Arnold im Namen der Betreiber. «Sie erfüllt all unsere Erwartungen und auch der Standort ist ideal gewählt.» Die ersten Gäste konnten schon davon profitieren und sich im Winter in der warmen Gaststube aufwärmen. □



---

# Der Kundenservice in der Weiterentwicklung

Entsprechend der ständig steigenden Anzahl Wärmepumpen im Feld, gibt es für den Kundenservice immer mehr Anlagen zu betreuen. Automatisierte Prozesse bieten Hand und werden ständig verbessert. Mehr Personalressourcen sind aber unumgänglich – diese verlangen nach mehr Platz und einer effizienten Organisation.



Die Arbeitsplätze sind eingerichtet und die Teams einsatzbereit.



«Fachkräfte mit technischem Know-how sind gefragter denn je. Da ist es wichtig, diese auch gezielt einzusetzen.»

Michael Widmer, Leiter Spezialteam  
bei STIEBEL ELTRON Schweiz

### Service One ist live

Die effiziente Terminierung von Einsätzen in der gesamten Schweiz ist eine grosse Herausforderung für jede Service-Organisation. Was die bei STIEBEL ELTRON bisher eingesetzte Version der Software Salesforce bereits in Ansätzen beherrschte, wurde nun im Service One-Paket noch einmal weiterentwickelt. Die Fahrzeiten und -wege werden weiterhin automatisch optimiert, in Zukunft werden für die Vorschläge zusätzlich noch die Kompetenzen und Skills der Servicetechniker mitberücksichtigt. Diese sind in einer Matrix hinterlegt, und je nach Anlagentyp und Störmeldung wird die passende, verfügbare Fachperson vermittelt.

«Das Tool vereinfacht uns die Disposition schon erheblich», resümiert Andreas Becker, Leiter Service Center. Die Features verringern die Durchlaufzeiten bei noch tieferer Fehleranfälligkeit. Becker weiss um den Gewinn mit dem Upgrade, doch er wäre nicht in seiner Position, wenn er sich damit zufriedengeben würde. «Die Lösung ist ein guter Fortschritt, der uns in der kommenden Saison wichtige Dienste leisten wird. Nichtsdestotrotz gibt es weitere Anforderungen, welche wir früher oder später ebenfalls umsetzen müssen.»

### Neue Aufteilung des Service Center

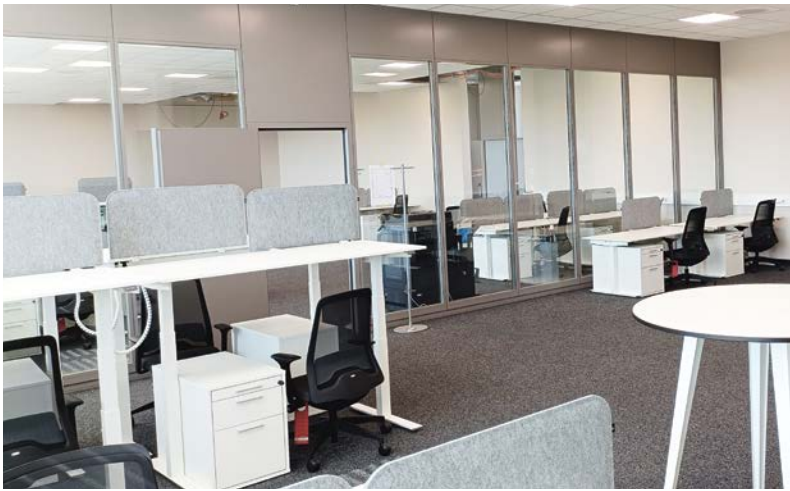
Die bis anhin nach Regionen organisierte Innendienst-Abteilung wurde im Zuge einer Strategieanpassung restrukturiert. «Das Arbeitsaufkommen ist insbesondere in der Wintersaison so hoch, dass wir unsere Aufgaben ökonomischer abarbeiten müssen. Und das ist nur bei einer noch grösseren Spezialisierung möglich», berichtet Andreas Becker, Leiter des Service Center. Demnach ist die Gruppe nun funktional in ein Front- und ein Back-Office aufgeteilt.

Dieser Schritt hat auch den Vorteil, dass neue Mitarbeitende schneller eingearbeitet werden können. Bis anhin dauerte die Schulungszeit deutlich zu lange, und das Team konnte nicht innert nützlicher Frist mit Unterstützung rechnen. Mit der Neuverteilung der Verantwortungen wird sich dies nun ändern – sehr zur Freude der motivierten Truppe. «Die Vorteile der neuen Organisation machen sich schon deutlich bemerkbar», freuen sich Maria Füglistaler und Ursina Berger. Ein gutes Zeichen im Hinblick auf die kalte Jahreszeit.



«Die höhere Spezialisierung klärt Kompetenzen und Verantwortungen. Dieser Schritt hat unsere Mitarbeitenden motiviert.»

Maria Füglistaler, Teamleiterin Back-Office bei STIEBEL ELTRON Schweiz  
Ursina Berger, Teamleiterin Front-Office bei STIEBEL ELTRON Schweiz



Die neuen Büroräumlichkeiten bieten mehr Möglichkeiten.



Gute Planung als wichtige Voraussetzung für einen erfolgreichen Umzug.

### Spezialteam mit Zuwachs

Auch die technische Hoheit im Kundenservice muss künftig breiter abgestützt werden können. Mit der steigenden Anzahl Anlagen häufen sich auch Sonderfälle und Einsätze, welche ein sehr breites technisches Know-how verlangen. Mit Dietmar Bury und Michael Widmer kann STIEBEL ELTRON auf ein seit Jahren eingespieltes Duo zählen, welches neben Fachwissen auch über viel Erfahrung verfügt. «Auf Dauer macht es aber Sinn, auch in unserem Verantwortungsbereich noch mehr Manpower zur Verfügung zu haben», erklärt Widmer den Schritt zum Ausbau. Er wird künftig das Team leiten, welchem ab Januar 2023 auch Stefan Villiger angehört.

Für die Ausbildung des internen Nachwuchses waren die Cheftechniker des Spezialteams bereits bisher zu grossen Teilen verantwortlich. Dass nun zusätzlich Fachkräfte in den eigenen Reihen ausgebildet werden, macht mehr als Sinn und wird auch keine einschneidenden Aufgabenumverteilungen zur Folge haben. Der Zuständigkeitsbereich des Spezialteams ist im Alltagsgeschäft nicht immer einfach abzugrenzen, und dennoch ist die Gruppe als Eskalationsstufe für das Unternehmen von zentraler Bedeutung. Umso richtiger, dass auch hier die Weiterentwicklung vollzogen wird.

### Umzug in neue Büroräumlichkeiten

Mehr Mitarbeitende bedeuten auch mehr Platzbedarf in den Unternehmensgebäuden. Der ENERGY CAMPUS kann das Wachstum nicht mehr auffangen, wie nach der Rückkehr aus der coronabedingten Homeoffice-Regelung immer mehr deutlich wurde. Dass ein Ausbau ebenfalls nicht so kurzfristig möglich ist, wie er nötig wäre, zeigte sich ebenso schnell. Die Miete von zusätzlicher Bürofläche in der direkten Nachbarschaft war ein genauso unausweichlicher Schritt, wie die Möglichkeit ein Segen ist. «Natürlich ist es eine Umstellung, wenn die Belegschaft plötzlich auf mehrere Gebäude verteilt ist», ist sich Patrick Drack, Geschäftsführer von STIEBEL ELTRON Schweiz, bewusst. «Andererseits waren die Veränderungen in der Zusammenarbeit während der Pandemie viel tiefgreifender, und wir haben auch das sehr gut gemeistert.»

Seit Ende September hat demnach der gesamte Innendienst des Kundenservice seine Arbeitsplätze im Interpark-Gebäude über die Strasse. «Es war ein spannender Prozess, die Entwicklung der neuen Büroräumlichkeiten von A bis Z zu begleiten», resümiert die Projektleiterin Marina Senn. Die monatelangen Vorbereitungen gipfelten in einem «Zügel»-Samstag, an welchem sich die Service-Administration, das Service-Center, das Spezialteam sowie die Cheftechniker an ihrem neuen Standort einrichteten. Dank bester Planung verlief der Umzug wie gewünscht, und dem wohlverdienten Einstands-Apéro stand nichts mehr im Weg. □



**«Für mich war es das Wichtigste, dass sich alle Mitarbeitenden wohlfühlen und so weiterhin konzentriert und motiviert arbeiten können.»**

Marina Senn, Assistentin Geschäftsleitung bei STIEBEL ELTRON Schweiz



# Investitionen in die Wärmepumpen-Produktion

Der Absatz von Wärmepumpen ist in den letzten Jahren stark gestiegen: Über 33 000 Einheiten wurden 2021 gesamthaft in der Schweiz verkauft – das ist eine Steigerung um 20 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Die Nachfrage hat im Jahr 2022 nochmals stark zugenommen. Bis Ende des Jahres werden wohl um die 40 000 Wärmepumpen ausgeliefert worden sein. Dieses Wachstum zeigt sich nicht nur in der Schweiz, sondern auch in zahlreichen Märkten anderer Länder. STIEBEL ELTRON plant deswegen für die kommenden Jahre Investitionen von mehr als 600 Millionen Euro. Produktionskapazitäten werden ausgebaut, in Forschung und Entwicklung investiert und neue Arbeitsplätze geschaffen. Der Ausbau des Logistikzentrums in Holzminden ist eine weitere Massnahme, der steigenden Nachfrage nach Wärmepumpen gerecht zu werden.

## Lagererweiterung im Werk STIEBEL ELTRON Nord in Holzminden

Vom grossen Mitarbeiterparkplatz aus ist es gut zu sehen: die Baustelle neben dem Fertigwarenlager im Werk Nord in Holzminden. Hier entsteht eine Erweiterung des Lagers von STIEBEL ELTRON. Die bisherigen 9600 Quadratmeter Lagerfläche werden um weitere 6000 Quadratmeter ergänzt. Die neue Halle soll im November 2022 bezugsfertig sein.

Auf der gegenüberliegenden Strassenseite in Richtung der Weser wird ebenfalls eine bauliche Massnahme vorbereitet: «Hier liegt das Projekt noch etwas weiter in der Zukunft», erklärt Frank Günther, Leiter Werkplanung und -erhaltung bei STIEBEL ELTRON. Es werden Bodenauffüllungen als Vorbereitung zur Erstellung neuer Parkplatzflächen ausgeführt. «Langfristig werden wir in diesem Bereich den Mitarbeiterparkplatz erweitern.» Das sei ein logischer Schritt, schliesslich werde gerade ein Teil des Mitarbeiterparkplatzes zur Erweiterung des Logistikzentrums umgenutzt, erklärt Günther.

## Wachstum in allen Bereichen

Das Unternehmenswachstum macht sich in vielen Bereichen bemerkbar: Erweiterung der Produktion, Ausbau des Logistikzentrums, ein hohes Auftragsvolumen und vieles mehr. «Nach einem erfolgreichen 2021 ist in diesem Jahr die Nachfrage nach Wärmepumpen massiv gestiegen, dem wollen wir natürlich bestmöglich gerecht werden», begründet Geschäftsführer Dr. Kai Schiefelbein das Vorhaben. «Der Ausbau von Produktion, Logistik und unserem Serviceangebot ist daher ein notwendiger Schritt in der erfolgreichen Entwicklung unseres Unternehmens.» □

«Mit dem Ausbau von Produktion, Logistik und Serviceangebot wollen wir der massiv gestiegenen Nachfrage nach Wärmepumpen gerecht werden.»

Dr. Kai Schiefelbein, Geschäftsführer von STIEBEL ELTRON



Die Erweiterung des Logistikzentrums im Werk Holzminden.

---

# Merkmale einer guten Wärmepumpe

Was zeichnet eine moderne Luft-Wasser-Wärmepumpe aus? Wir zeigen Ihnen die sechs wichtigsten Punkte, wenn es um die Evaluation einer Wärmepumpe geht.

---

## 1. Lautstärke

In der Regel muss in der Schweiz ein Schallnachweis erbracht werden: Gemäss Lärmschutzverordnung sind in der Wohnzone während des Tages 45 dB(A) und in der Nacht 35 dB(A) einzuhalten. Die Wärmepumpen von STIEBEL ELTRON unterschreiten diese Grenzwerte deutlich: Bei einer WPL-A 07 HK Premium ist eine Norm-Schallleistung von 48 dB(A) nachgewiesen. Bei einem Abstand von fünf Metern und einer Wandaufstellung werden somit 28 dB(A) erreicht.

Aktiviert man zudem den Silentmode, werden die oberen Schichten der Leistung abgeschnitten. Dadurch verringert sich der Schallpegel nochmals zusätzlich, was besonders ideal ist bei engeren Bebauungen.

---

## 2. Effizienz

Eine hohe Effizienz der Wärmepumpe hat tiefe Heizkosten und damit mehr Unabhängigkeit zur Folge. Ein typisches Einfamilienhaus im Mittelland mit ca. 7 kW Wärmebedarf (was in etwa einem Ölverbrauch von 1800 l entspricht), welches mit einer Fussbodenheizung beheizt wird, erreicht etwa eine Jahresarbeitszahl (JAZ) von 4. Der Strombedarf beträgt über das Jahr verteilt ca. 4000 bis 5000 kWh. Dies entspricht einem Stromanteil von umgerechnet 25 %, den Rest bezieht die Wärmepumpe aus der Umgebungsluft.

---

## 3. Vorlauftemperatur

Bei Heizsystemen ist es grundlegend wichtig, dass eine genügende Vorlauftemperatur erreicht wird. Früher konnten ältere und einfachere Geräte bei kalter Witterung diese manchmal nicht erreichen.

Heutzutage können Wärmepumpen dank speziellen Kältekreisläufen oder Kältemitteln auch bei tiefen Minusgraden hohe Vorlauftemperaturen erreichen. Die WPL-A 07 HK Premium beispielsweise kann bei  $-10\text{ }^{\circ}\text{C}$  Vorlauftemperaturen bis zu  $75\text{ }^{\circ}\text{C}$  erreichen. Diese Wärmepumpe kann somit auch hohe Brauchwarmwassertemperaturen (über  $60\text{ }^{\circ}\text{C}$ ) erzeugen und dadurch die thermische Desinfektion des Brauchwassers zur Beseitigung von Legionellen bewirken.



Wichtiges Merkmal:  
geringe Lautstärke

## 4. Kältemittel

Grundsätzlich sollten Kältemittel eine gewisse «Ungefährlichkeit» aufweisen: Sie sollten nicht giftig, möglichst nicht brennbar, aber auch günstig und gut verfügbar sein. All diesen Anforderungen gilt es stets Rechnung zu tragen – doch dies ist einfacher gesagt als getan. Alle Ansprüche abzudecken, ist technisch äusserst schwierig. Zudem ändern auch die gesetzlichen Rahmenbedingungen kontinuierlich.

Bei der WPL A 07 HK Premium kommt der Typ R454C zum Einsatz. Dieses hochmoderne Kältemittel ist mässig brennbar (Klasse A2L), erreicht eine hohe Effizienz und auch hohe Vorlauftemperaturen. Der sogenannte GWP (Global Warming Potential) liegt mit 146 um Faktor 14 tiefer als beim Vorgängermodell.



Ein umweltfreundliches Kältemittel ist heute wichtige Voraussetzung.

## 5. Konnektivität

Für den Nutzer bedeutet eine gute Konnektivität eine Vereinfachung und mehr Komfort. Bedienung über Smartphone, Tablet oder Computer um zu kontrollieren, welchen Stromverbrauch die Wärmepumpe verzeichnet, ist beispielsweise über die MyStiebel-App möglich. Connectivity geht aber noch viel weiter. Unter anderem soll die Photovoltaik-Anlage nicht nur Strom für die Wärmepumpe liefern, sondern auch das Auto oder Batterien laden. Die Systeme sind also immer vernetzter. Dazu braucht es Konnektivität, d. h. Schnittstellen und Protokolle wie Modbus oder KNX. Das kleine Schnittstellengerät von STIEBEL ELTRON, welches zwischen die Regelung und das Heimnetzwerk eingebunden wird, ist das ISG (Internet Service Gateway). Dadurch können die Nutzer auf die Regelung der Wärmepumpe zugreifen und diese beeinflussen. Dies dient gezielt der Eigenverbrauchsoptimierung, damit möglichst viel selbst produzierter Strom verwendet wird.



Wärmepumpen von STIEBEL ELTRON sind äusserst vielseitig und installationsfreundlich.

## 6. Vielseitigkeit und Installationsfreundlichkeit

Wärmepumpen haben deutlich mehr zu bieten als fossile Heizsysteme. Sie können nicht nur heizen und Warmwasser produzieren, sind nicht nur effizient und sauber dank ökologischem Strom – sondern sie können auch kühlen. Dies ergibt einen echten Mehrnutzen gegenüber dem fossilen Heizsystem.

Das richtige Zubehör ist dabei ausschlaggebend. Durch die Kombination mit einem Kombispeicher wird die Komplexität des Systems und der Installationsaufwand auf ein Minimum reduziert. Der Kombispeicher HSBC beispielsweise hat eine Stellfläche von weniger als 1 m<sup>2</sup> und darin ist alles Notwendige integriert: der Boiler, der Pufferspeicher, die Pumpen und auch die Regelung ist vorverdrahtet eingebaut. Der Installationsbedarf wird dadurch sehr tief gehalten, was ebenfalls eine gute Kosteneffizienz nach sich zieht. □



---

# After-Work-Event mit Special Guest

Das Besondere beim diesjährigen Mitarbeiteranlass: Ein spezieller Gast brachte Musik und Bewegung in den ENERGY CAMPUS.

Am Abend nach der Halbjahresinfo durch die Geschäftsleitung durften die Mitarbeitenden ein geselliges Time-out in Lupfig geniessen. Endlich konnte man sich wieder einmal persönlich treffen, anstossen und sich in unterhaltender Atmosphäre austauschen. Das Pflegen der sozialen Kontakte kommt im aktuell sehr strengen Arbeitsalltag manchmal zu kurz. So wurden die gemütlichen Stunden auch allseits genossen.

Die angekündigte Überraschung sorgte noch für zusätzliche Party-Stimmung: Bastian Baker, der Lausanner Künstler, bezauberte mit seiner musikalischen Performance. Mit Gitarre und Folk-Songs, ansteckenden Melodien und charmantem Charisma sorgte der junge Mann für allgemeine Begeisterung.



Bastian Baker bezauberte mit musikalischem Spirit.





Der Singer-Songwriter zeigte sich auch im Interview charmant.

## Das lange Warten hat sich gelohnt

Mehrere Anläufe hat es benötigt, bis Bastian Baker und STIEBEL ELTRON endlich nicht mehr nur auf dem Papier oder per Videonachricht zusammengefunden haben. Nachdem eine Welttournee, eine Pandemie und ein grosser Schweizer Zirkus Mitspracherecht in der Terminfindung verlangten, war ein kleines Privatkonzert im ENERGY CAMPUS diesen Sommer die «letzte Option».

Und ganz unerwartet wurde der After-Work-Event im bescheidenen Rahmen zu einem Highlight. Bastian Baker und seine Gitarre genügten, um für tolle Konzertmomente und eine ausgelassene Stimmung zu sorgen. Der sympathische Schweizer Singer-Songwriter stand vor seinem Auftritt für ein ungezwungenes Gespräch zur Verfügung. Guter Laune und mit Enthusiasmus erzählte er von seinen aktuellen Projekten und mit etwas Niedergeschlagenheit von der schwierigen Corona-Zeit.

### **Du bist mit dem Zirkus Knie unterwegs in der ganzen Schweiz. Bestimmt eine ganz neue Erfahrung für dich?**

Ich habe bereits die verkürzte Pandemie-Tour mitgemacht, und es war ein Riesenspass. Als die Familie Knie mich für eine weitere Saison verpflichten wollte, war das für mich ein absoluter Glücksfall. Man lernt ein ganz anderes Leben und viele interessante Menschen kennen.

### **In der Manege singst du, tanzst, reitest, bist Akrobat, und das möglichst alles noch gleichzeitig. Du bist ziemlich vielseitig?**

Ja, ich mag Herausforderungen und das Ausprobieren von Neuem. Ich habe grössten Respekt vor den Künstlern im Zirkus. So eine Tournee verlangt einem unglaublich viel ab, körperlich wie mental. Wir geben weit über 500 Vorstellungen, teilweise drei Shows täglich. Das ist Hochleistungssport. Und ich liebe die Bühne.

### **Die hast du während der Pandemie bestimmt vermisst?**

Natürlich, diese Zeit war für niemanden einfach und hat unsere Berufsgruppe mit dem Auftrittsverbot besonders hart getroffen. Aber es hat mich auch kämpferisch gemacht. Ich mag das Publikum, dabei spielt es keine Rolle, ob ich vor Massen oder ein paar wenigen spiele.

Dass er hier keinen Unterschied macht und auch vor kleinem Publikum begeistern kann, hat er bei seinem anschliessenden Konzert bewiesen. Es war uns eine Freude, Bastian, danke für deinen Besuch. Wir hoffen, es gibt ein nächstes Mal. □



**STIEBEL ELTRON AG | Gass 8 | 5242 Lupfig**  
**Telefon 056 464 05 00 | [info@stiebel-eltron.ch](mailto:info@stiebel-eltron.ch) | [www.stiebel-eltron.ch](http://www.stiebel-eltron.ch)**

**Rechtshinweis** | Trotz sorgfältiger Zusammenstellung garantieren wir keine Fehlerfreiheit der in diesem Prospekt enthaltenen Informationen. Aussagen über Ausstattung und Ausstattungsmerkmale sind unverbindlich. Die in diesem Prospekt beschriebenen Ausstattungsmerkmale gelten nicht als vereinbarte Beschaffenheit unserer Produkte. Einzelne Ausstattungsmerkmale können sich aufgrund ständiger Fortentwicklung unserer Produkte ändern oder entfallen. Über die zurzeit gültigen Ausstattungsmerkmale informieren Sie sich bitte bei Ihrem Fachberater vor Ort. Die bildlichen Darstellungen im Prospekt stellen nur Anwendungsbeispiele dar. Die Abbildungen enthalten auch Installationsteile, Zubehör und Sonderausstattungen, die nicht zum serienmässigen Lieferumfang gehören. Ein Nachdruck – auch auszugsweise – ist nur mit Genehmigung des Herausgebers rechtmässig.