

ENERGY TODAY

Intensivgestützte Luft-Wasser-Wärmepumpe mit Integralpelletkammer

**NUR WER SICH VERÄNDERT,
BEWEGT AUCH ETWAS**

**UNSER SHOWROOM ERSTRAHLT
IN NEUEM GLANZ**

**HERAUSFORDERNDE LIEFER-
SITUATION 2021**

**INTERNES SCHULUNGSPROGRAMM
FÜR SERVICETECHNIKER**

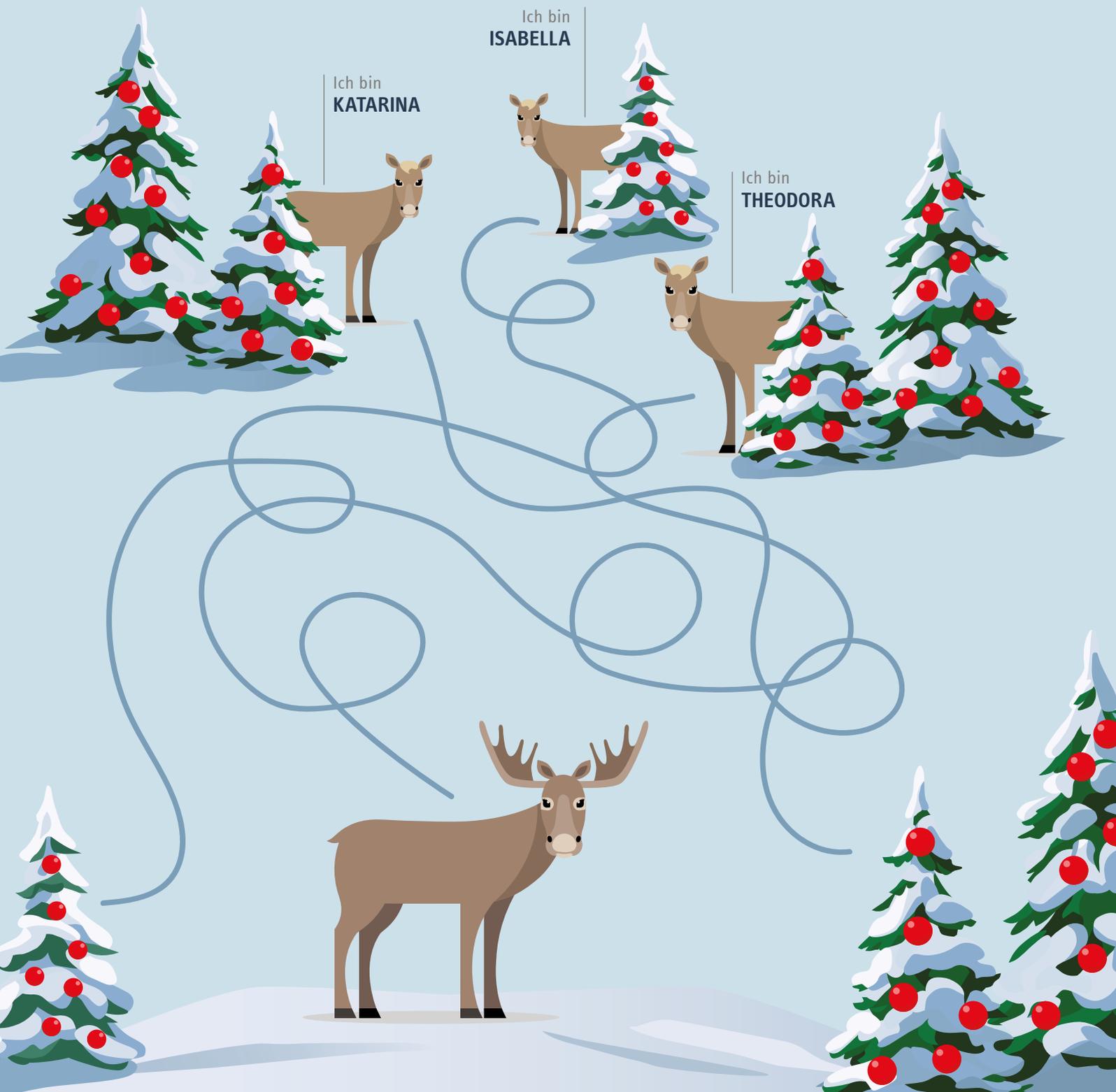


Grosses Gewinnspiel

...welche Spur führt zu Elchtrons grosser Liebe?

Katarina, Isabella oder Theodora – welche Elch-Dame hat Elchtrons Herz erobert?

Folgen Sie der richtigen Spur durch den Schnee und finden Sie heraus, wer die neue Partnerin von Elchtron ist. Die tollen Preise und die Teilnahmebedingungen unseres grossen Gewinnspiels finden Sie auf den Seiten 14 und 15.



Liebe Leserinnen und Leser

Die aktuell schwierige Liefersituation ist für uns alle gleichermaßen eine Herausforderung. Einerseits sind wir natürlich dankbar über das erfreuliche Wachstum des Marktes. Aber die angespannte Situation auf dem Rohstoffmarkt sowie stockende Lieferketten erschweren es uns andererseits, die geplante Kapazitätserweiterung auch realistisch umsetzen zu können. Unter all diesen Gesichtspunkten bleiben jedoch Funktionalität und Qualität immer noch unsere oberste Priorität.

Wir sind stolz, dass wir in dieser herausfordernden Zeit auf die hohe Einsatzbereitschaft und Flexibilität unserer Mitarbeitenden zählen können. Hochmotiviert setzen sie sich nicht nur für das Tagesgeschäft ein. Auch bei erneuernden Projekten können wir auf sie zählen: Beispielsweise können wir unsere Produkte dank unseres STIEBEL ELTRON Showtrucks auch an diversen Orten in ganz Europa präsentieren.

Zudem kann die Schweizer Niederlassung mit der Neugestaltung des Showrooms in Lupfig nun unsere modernen Geräte auf neuartige Weise präsentieren.

Doch auch weitere Highlights hat sich das Schweizer Team für unsere Botschaft – Technik zum Wohlfühlen – ausgedacht: Mit dem STIEBEL ELTRON Heissluftballon schwebt nicht nur unser Slogan durch die Lüfte. Auch einer ausgewählten Kundschaft können dadurch nachhaltige Eindrücke beschert werden.

Doch hier wie da gilt: Qualität wird bei uns grossgeschrieben. Zur Sicherstellung eines optimalen Wissenstransfers im Schweizer Kundenservice wurde eigens ein speziell konzipierter Aus- und Weiterbildungszyklus der Servicetechniker initiiert.

Denn schliesslich wissen wir ganz genau: Was wären wir ohne unsere Mitarbeitenden? Und genau deshalb liegt uns auch so viel daran, langjährige Mitarbeitende auf ihrem Weg zum wohlverdienten Ruhestand würdig zu verabschieden und ein ehrlich gemeintes «Danke» zu sagen: Für den stets engagierten Einsatz und den loyalen Zusammenhalt.

Und dieser Dank gebührt auch Ihnen, liebe Kundinnen und Kunden in der Schweiz, für Ihre langjährige Treue und die zeitweise Geduld sowie das wohlwollende Verständnis, das auch Sie in solch angespannten Zeiten für unser Unternehmen übrig haben.



Dr. Nicholas Matten

Geschäftsführer bei STIEBEL ELTRON GmbH & Co. KG



**«WIR SIND STOLZ, DASS WIR IN
DIESER HERAUSFORDERNDEN
ZEIT AUF DIE HOHE EINSATZ-
BEREITSCHAFT UND FLEXIBILITÄT
UNSERER MITARBEITENDEN
ZÄHLEN KÖNNEN.»**



6



8



10



14



16



20

22

«DIE NÄCHSTEN MEILENSTEINE LASSEN NICHT MEHR LANGE AUF SICH WARTEN. DER NUTZEN DES TOOLS WIRD ALSO GRÖßER UND GRÖßER.»

Chris Knellwolf, Leiter Marketing & Vertrieb



24

INHALT

SPEZIAL

- › **Liefersituation 2021**
Eine bisher einmalige Situation 6

MARKETING

- › **Unser Showroom in neuer Blüte**
Umbau unseres Ausstellungsraumes 8
- › **Der STIEBEL ELTRON Heissluftballon hebt ab**
Jungfernfahrt bei bester Witterung 10

SERVICE

- › **Gezielte Aus- und Weiterbildung für Servicetechniker**
Internes Schulungsprogramm als Qualitätsfaktor 12

GEWINNSPIEL

- › **Mitmachen und tolle Preise gewinnen**
Die richtige Spur führt zur richtigen Lösung 14

REFERENZANLAGE

- › **Leistungsfähig dank Kaskade**
Auch für grossen Warmwasserbedarf 16

TECHNIK

- › **Integration und Kombination**
Der HSBC 300 (L) cool in Kombination mit Luft-Wasser-
oder Erdsonde-Wärmepumpe 20

VERTRIEB

- › **Webshop im Fachpartner-Bereich**
Neue digitale Bestellmöglichkeit 22

GUT ZU WISSEN

- › **Sparfüchse**
Wärmepumpen sind sparsam im Stromverbrauch und
weisen zudem eine gute CO₂-Bilanz auf 23

EVENTS

- › **InnovationTour 2021**
Spannendes Programm und fröhliches Beisammensein
für unsere Kunden und Mitarbeitenden gleichermassen 24

DIVERSES

- › **Rita Wipf wird per Ende Jahr pensioniert**
Für sie beginnt nun ein neuer Lebensabschnitt 26
- › **Roger Jäger tauscht das Büro gegen den Rebberg ein**
Über 20 Jahre hat er für STIEBEL ELTRON gearbeitet -
nun geht auch er in Pension 27

› Weiterbildungen

finden zurzeit 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

Fotografie: Stiebel Eltron AG | Eliane Dürst | Fotografie Ulrike Kiese

Druck: Kromer Print AG, Lenzburg

LIEFERSITUATION 2021 – EINE BISHER EINMALIGE SITUATION

GRÜNDE FÜR ENGPÄSSE BEI EINZELNEN PRODUKTGRUPPEN

LOCKDOWNS DURCH COVID19

Nach wie vor sind einzelne Länder sehr stark durch Covid19-Infektionen betroffen, weshalb Regierungen Lockdowns verhängen, was zu kompletten Produktionsausfällen führen kann. Betroffen sind vor allem Elektronik-Komponenten.

STARK ANZIEHENDE NACHFRAGE

In vielen Ländern, v. a. USA und China, ist der Konsum in 2021 nach dem Krisenjahr 2020 sehr stark angestiegen, was zu einer ungewöhnlichen Nachfragesteigerung führt, v. a. in der Unterhaltungselektronik.

NATUR- UND SONSTIGE KATASTROPHEN

Naturkatastrophen (z.B. Hochwasser in Deutschland), Brände in wichtigen Fabriken für Vormaterialien sowie Unfälle (Stichwort Evergreen im Suezkanal) haben zu Unterbrechungen in den Versorgungsketten geführt.

SPEKULATION

Vor allem bei Stahl und Buntmetallen (z. B. Kupfer) wird das Angebot künstlich durch Hersteller und Investmentfonds verknappt, um Preise zu erhöhen.

WÄRMEPUMPEN-BOOM

Sehr starke Marktentwicklung in mehreren Ländern in Europa und Asien (Absatzsteigerungen zwischen 25 % und >100 %), getrieben durch den Systemwechsel von Öl und Gas hin zu Wärmepumpen, um Klimaschutzziele zu erreichen.

«Die Situation ist insgesamt sehr kompliziert», erklärt Peter Waldburger, Geschäftsleitungsmitglied von STIEBEL ELTRON Schweiz, die aktuell schwierige Liefersituation. «Einerseits erleben wir Marktzuwächse, die weit über unseren Erwartungen liegen – was dazu führt, dass die ursprüngliche Produktionsplanung nicht dem jetzigen extrem hohen Bedarf entspricht.» Zwar hat die Unternehmensführung darauf reagiert und verschiedene Massnahmen ergriffen, so dass der Produkt-Output deutlich erhöht werden konnte. «Die Nachfragersteigerung ist jedoch nur das eine, die weltweite Verknappung von Vormaterialien das andere», ergänzt Waldburger. Dabei geht es auch um Baustoffe und Bauteile, die bei weitem nicht nur in unseren Produkten zum Einsatz kommen, wie beispielsweise Elektronikkomponenten. Auch Feinbleche, Kunststoffe und Dämmmaterial sind um ein Vielfaches im Preis gestiegen und nur mit langen Lieferzeiten zu bekommen. Das Thema «Einkauf» steht bei STIEBEL ELTRON jedoch schon seit Beginn der Pandemie im Fokus. Alternative Bezugsquellen wie auch Transportwege wurden recherchiert und aktiviert. Dadurch ist das Unternehmen in der gesamten bisherigen Pandemiezeit durchgängig produktions- und lieferfähig geblieben. ■



**«WIR WERDEN ALLES DARAN-
SETZEN, DIE AKTUELLE
UND ZUKÜNFTIGE SITUATION
SO GUT WIE MÖGLICH
ZU MEISTERN.»**

Peter Waldburger, Geschäftsleitungsmitglied
STIEBEL ELTRON Schweiz



WAS UNTERNIMMT STIEBEL ELTRON?

KAPAZITÄTserweiterungen

Investitionsprogramm in zweistelliger Millionenhöhe zur Kapazitätserweiterung wurde bereits 2020 angestoßen. Steigerung der Auslieferungen in 2021 deutlich über Plan und mehr als 40 % über Vorjahr.

FLEXIBLE SCHICHTENMODELLE

Maximale Ausnutzung von Arbeitszeitmodellen, damit die Fertigung nach der Materialverfügbarkeit gesteuert werden kann.

WECHSEL AUF ALTERNATIVEN

Sofern möglich, wird in enger Zusammenarbeit zwischen Entwicklung, Einkauf und Qualitätsmanagement versucht, auf alternative Materialien bzw. Komponenten auszuweichen. Aber: Funktionalität und Qualität haben Vorrang!

VERFOLGUNG VON EINZELMATERIALIEN

Über 2600 Komponenten und Bauteile sind in der täglichen Terminverfolgung, auch wenn es sich um Einkaufsteile von Vorlieferanten handelt.

BESCHAFFUNG ÜBER HÄNDLER

Im Falle, dass ein Produzent von Komponenten den Bedarf nicht vollständig decken kann, sucht STIEBEL ELTRON weltweit bei Zwischenhändlern nach Bezugsquellen. Dies führt zu einem Mehraufwand von über 10 Millionen Euro.

KOMMUNIKATION

Die Produktbereitstellung versucht – in enger Abstimmung mit den Vertriebsgesellschaften – bestmöglich über Lieferzeiten und -verzug zu informieren.

HERAUSFORDERNDE ENTWICKLUNG: KOSTENEXPLOSION IN VIELEN BEREICHEN

KUNSTSTOFFE

+20–48%

BUNTMETALLE

+46%

STAHLPREISE

mehr als

+90%

HOLZPALETTEN

+125%

TRANSPORTKOSTEN

bis zu

+1000%

HALBLEITER

+5000%



UNSER SHOWROOM IN NEUER BLÜTE

Mit dem Relaunch der Marke STIEBEL ELTRON entsprach auch unser Showroom im ENERGY CAMPUS nicht mehr den Vorgaben der Corporate Identity. Der dadurch notwendige Umbau wurde demnach gleich als Chance genutzt, aus der bisherigen reinen Produktausstellung ein Erlebnis für künftige Besucher zu gestalten. «Ein emotionaler Showroom war das erklärte Ziel», sagt Rolf Grolimund, Leiter Marketing. «Wir freuen uns sehr über das gelungene Resultat, und die Rückmeldungen unserer Kundschaft bestätigen unseren positiven Eindruck.»

**«EIN EMOTIONALER SHOWROOM WAR
DAS ERKLÄRTE ZIEL. WIR FREUEN UNS
SEHR ÜBER DAS GELUNGENE RESULTAT.»**

Rolf Grolimund, Leiter Marketing bei STIEBEL ELTRON

Bis zur Entstehung mussten einige Hürden bewältigt werden, insbesondere aufgrund der plötzlich schwachen Verfügbarkeit von Holz und den entsprechend variierenden Preisen. «Aufgrund der Entwicklung am Rohstoffmarkt weltweit gab es plötzlich einige Unsicherheiten. Aber am Ende waren wir glücklicherweise rechtzeitig zur InnovationTour bereit, die Tore zum neuen Showroom zu öffnen», ist Manuela Rohrer, ihres Zeichens federführend für das Projekt, zufrieden. ■





«PRODUKTQUALITÄT HÄNGT VON VIELEN FAKTOREN AB. STIEBEL ELTRON ZEICHNET SICH INSBESONDERE DURCH INNOVATION UND DEN BLICK AUF LANGFRISTIGKEIT AUS.»

Carlo di Francesco, neuer Technischer Verkaufsberater bei STIEBEL ELTRON für die Region Tessin und Graubünden

DER STIEBEL ELTRON HEISSLUFTBALLON HEBT AB

Die Jungfernfahrt des STIEBEL ELTRON Heissluftballons fand in der Herbstsaison und bei besten Witterungsverhältnissen statt.

Der grosse Moment liess am Ende doch länger auf sich warten, als ursprünglich erhofft. Es musste erst Oktober werden – aber dann konnte der STIEBEL ELTRON Heissluftballon endlich zum ersten Mal abheben. Mit dabei waren zwölf glückliche Mitarbeitende, welche bei einer internen Verlosung einen der begehrten Passagier-Plätze gewonnen hatten.

Bereits die Vorbereitungen waren spannend, wurden doch alle Beteiligten mit einbezogen, als es hiess, den Ballon startklar zu machen. Eine beeindruckende Fläche, welche die Hülle auf dem Feld einnahm. Mit Vorfreude halfen alle mit, und schon bald thronte das Firmenlogo über den Köpfen. «Endlich, nun ist es so weit», freut sich Rolf Grolimund, Leiter Marketing, der Initiant und ebenfalls Gast auf der bevorstehenden Fahrt.



Die Champagnertaufe passierte im Beisein der Geschäftsleitungsmitglieder Patrick Drack und Peter Waldburger. Gut gelaunt stiess man auf das Transportmittel an, welches die Farben von STIEBEL ELTRON künftig am Himmel vertreten soll. Dann wurde abgehoben, und ab da galt Geniessen.

«DIESES ERLEBNIS IST WIRKLICH ETWAS BESONDERES.»

Antonio Frabotta, Teamleiter Logistik

«Ein unvergessliches Erlebnis», schwärmt denn auch Maria Füglistaler, Sachbearbeiterin Service-Disposition. Wie die meisten Wettbewerbsgewinner hatte sie zum ersten Mal Gelegenheit, eine Ballonfahrt mitzerleben. «Diese Perspektive aus der Luft, das ist schon ein einmaliges Gefühl.» Der Teamleiter Logistik, Antonio Frabotta, teilte die Begeisterung. Nachdem er vor Jahren schon einmal in der Luft war, erfüllte sich mit dem Losglück für ihn ein grosser Wunsch. «Seit Wochen habe ich mich gefreut. Dieses Erlebnis ist so besonders, das Gefühl da oben, das kann man kaum in Worte fassen.»

Bevor es schon bald in die Winterpause geht, hebt der STIEBEL ELTRON Heissluftballon mit etwas Wetterglück noch ein paar Mal ab. Mit an Bord dann unter anderem Kunden von uns. ■





**«DIESE PERSPEKTIVE
AUS DER LUFT,
DAS IST SCHON EIN
EINMALIGES GEFÜHL.»**

Maria Füglistaler, Sachbearbeiterin Service-Disposition



GEZIELTE AUS- UND WEITERBILDUNG ALS GRUNDLAGE FÜR EINEN LEISTUNGSFÄHIGEN SERVICE BEIM KUNDEN

Die steigenden Verkaufszahlen und der immer grösser werdende Bestand im Feld verlangt konsequenterweise nach immer mehr Servicetechnikern. Dabei werden die Anforderungen an das Personal im Aussendienst nicht kleiner. Interne Schulungsprogramme sind dabei ein entscheidender Qualitätsfaktor.

«Nur wer seine Ziele kennt, kann diese auch effizient erreichen», lautet der Grundsatz von Bruno Michel, Leiter Servicetechniker. Entsprechend hat er zusammen mit seinen Cheftechnikern ein Aus- und Weiterbildungskonzept erarbeitet. Dieses unterliegt einem kontinuierlichen Verbesserungsprozess, trägt aber bereits Früchte.

6

MONATE AUSBILDUNGSZEIT AB EINTRITTSZEITPUNKT FÜR SERVICETECHNIKER

Das Programm beinhaltet eine sechsmonatige Ausbildungszeit ab Eintrittszeitpunkt, abhängig vom Wissensstand zu diesem Zeitpunkt und mit dem Ziel, den Techniker zu befähigen, so rasch als möglich produktive Aufträge in geforderter Qualität zu erledigen. Dabei werden die vier Bildungsbereiche Grundlagen, Produkte, Systeme und Geschäftsfälle unterschieden. Nach einem halben Jahr beginnt der Weiterbildungszyklus, welcher einen jährlichen Schulungsteil durch das Spezialteam beinhaltet. Diesen absolvieren alle Servicetechniker und Servicepartner. Zusätzliche Massnahmen und Trainings gestalten sich individuell und werden aufgrund der regelmässigen Beurteilungen durch die Cheftechniker besprochen und vereinbart.



«NUR WER SEINE ZIELE KENNT, KANN DIESE AUCH EFFIZIENT ERREICHEN.»

Bruno Michel, Leiter Servicetechniker

Beste Voraussetzungen im ENERGY CAMPUS

Die Qualität der internen Entwicklungsarbeit hängt nicht allein von Schulungsinhalten ab. Beispielsweise können die Gegebenheiten (wie Räumlichkeiten) eine Rolle spielen. Bruno Michel freut sich, dass auch hier nach und nach weiter optimiert wird. «Unser Schulungsraum ist bereits sehr gut ausgestattet. Er wird aber weiterhin laufend den Bedürfnissen angepasst. Zusätzliche Arbeitsplätze kommen hinzu – inzwischen ist es sogar möglich, dass mehrere Schulungsgruppen gleichzeitig dort üben. Ein Löt-Arbeitsplatz ist in Betrieb.»



Für die Weiterentwicklung jedes Servicetechnikers ist in erster Linie sein direkter Vorgesetzter verantwortlich. «Die Cheftechniker sind am nächsten bei ihren Schützlingen, und aufgrund ihrer fachlichen Kompetenz können sie die entsprechenden Stärken und Potenziale richtig einschätzen», ist Bruno Michel überzeugt. «Sie führen die jährlichen Entwicklungsgespräche im Sommer in meinem Beisein, während der Wintersaison gibt es kurze Status-Updates. Ausserdem ist das Spezialteam am Beurteilungsprozess beteiligt. Profile werden im System hinterlegt. Dies ist nicht nur eine sinnvolle Basis für die Bestimmung von Weiterbildungsmaßnahmen, sondern ermöglicht unserem Innendienst auch eine Balance zwischen Fahrzeiten und Kompetenzen.» Ein Ansatz also, der auf der ganzen Linie überzeugt.

Bereits auf Anfang des nächsten Jahres wird eine neue Stelle geschaffen, welche künftig mit der Aus- und Weiterbildung der Servicetechniker betraut ist. Auf diese Weise können die Programme noch konkreter gestaltet und die einzelnen Laufbahnen noch enger begleitet werden. Die zusätzliche Kapazität wird für eine weitere Qualitätssteigerung sorgen und gleichzeitig eine gewisse Entlastung für den Cheftechniker in diesem Bereich mit sich bringen. Diese wird mit den weiter stark ansteigenden Mitarbeiterzahlen notwendig. ■



Marco Senn, Servicetechniker Team Aargau

Wie hast du dein Ausbildungsprogramm erlebt, seit du im April bei STIEBEL ELTRON als Servicetechniker angefangen hast?

«Ich finde dieses System super. Es sind klare Ziele und Strukturen definiert. Ich wurde von Anfang an bestens betreut, und die Terminierung von Meilensteinen – vor allem in dieser wichtigen Einarbeitungszeit – sorgt für Sicherheit.»

Das Ausbildungsprogramm liegt nun hinter dir. Eine Standortbestimmung hat also bereits stattgefunden?

«Ja, genau, nach dem Probezeitgespräch gab es auch nach sechs Monaten noch einmal einen Austausch mit dem Cheftechniker Milos Tomic. Der Beurteilung liegt eine sehr professionelle Bewertungsmatrix zugrunde, auf deren Basis wir die weiteren Schritte und Ziele vereinbart haben. Das Vorgehen hat Hand und Fuss. Ich selber aber auch die Organisation profitieren davon.»

Auch schon auf Wolke 7?

... kein Wunder bei diesen tollen Preisen!



1. Preis

2 Nächte im 5-Sterne-Hotel mit
kulinarischen Highlights



2. Preis

2 Nächte im Wellnesshotel
mit Helikopterflug



3. Preis

2 Nächte im Hotel
Kemmeriboden Bad



4./5. Preis
Smartbox



Teilnahme Gewinnspiel

So einfach geht's:

Lösen Sie das spannende Rätsel auf Seite 2 und finden Sie die richtige Spur zu Elchtrons grosser Liebe. Wie lautet der Name seiner neuen Partnerin?

1	2	3	4	5	6	7	8
---	---	---	---	---	---	---	---



Um an der Verlosung teilzunehmen, bitte den Namen unter www.stiebel-eltron.ch/gewinnspiel eingeben. **Teilnahmeschluss: 31.12.21**

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

1. Preis

2 Nächte im Grand Resort Bad Ragaz mit kulinarischen Highlights by Andreas Caminada

Erleben Sie eine zweitägige Sinnesreise mit 2 Übernachtungen im 5-Sterne Grand Resort Bad Ragaz. Im «IGNIV by Andreas Caminada» werden Sie mit einem 4-Gang-Dinner verwöhnt. Mit dem Limousinen-Service geht es am Folgetag weiter ins Schloss Schauenstein. Dort erwartet Sie ein 6-Gang-Lunch, zubereitet vom Drei-Sterne-Koch Andreas Caminada. Zutritt zum Thermal Spa und der Tamina Therme sind inbegriffen.

Wert Fr. 2'500.-

3. Preis

2 Nächte im Hotel Kemmeriboden Bad mit Frischluft-Programm und Erholung

Pure Erholung und geselliger Genuss: 2 Nächte im idyllischen Hotel Landgasthof Kemmeriboden-Bad für zwei Personen. Mit einem Käsefondue am ersten Abend (wahlweise im Iglu) und einem 4-Gang Gourmet Verwöhnmenü am zweiten Abend sowie dem Emmentaler Frühstück werden Sie hier verwöhnt. Erholung und Frischluft-Programm sind inklusive.

Wert Fr. 900.-

2. Preis

2 Nächte im Wellnesshotel mit Helikopterflug im Oberengadin

Zu zweit verbringen Sie 2 Nächte im Doppelzimmer mit Blick aufs Val Roseg im Hotel Saratz in Pontresina und entspannen in der wunderschönen Wellnessoase. Geniessen Sie während einem 15-minütigen Helikopterrundflug die imposante Gletscherwelt des Oberengadins und lassen Sie sich bei einem romantischen 4-Gang-Menü am Abend und einem reichhaltigen Frühstücksbuffet am Morgen verwöhnen.

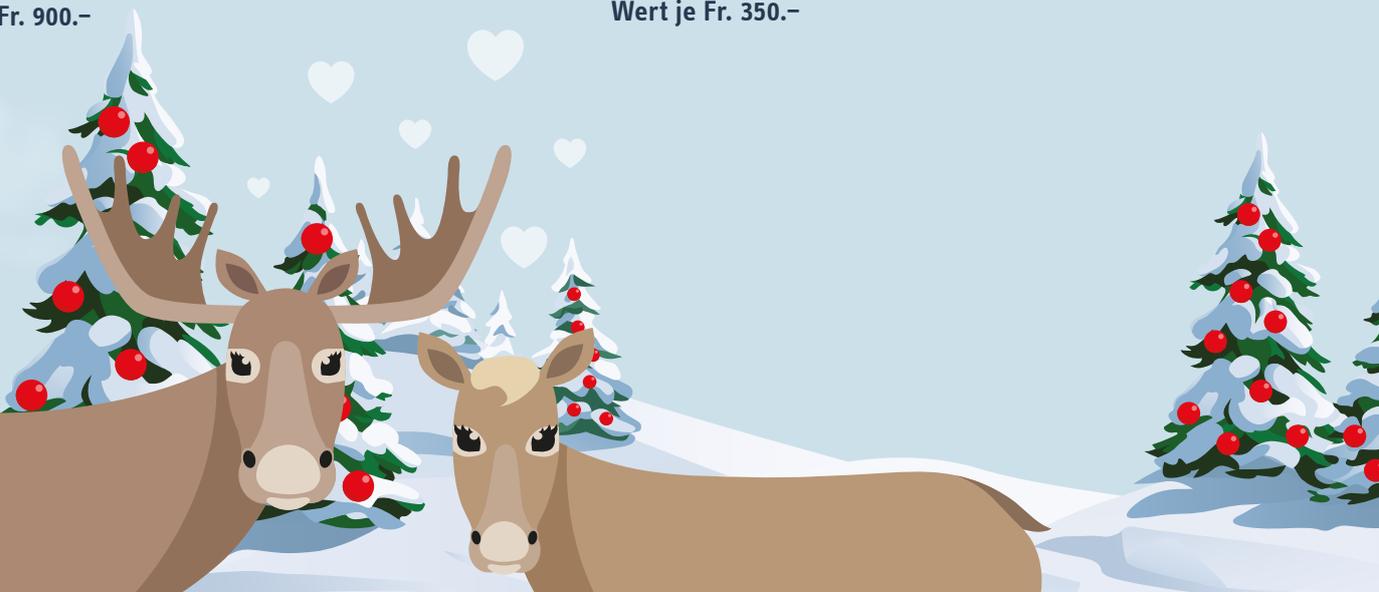
Wert Fr. 1'600.-

4. und 5. Preis

Smartbox «Auszeit in der Schweiz»

Diese wunderbare Smartbox ermöglicht Ihnen einen ganz individuellen Kurzurlaub in der Schweiz. Ein unvergesslicher Aufenthalt mit 1-2 Übernachtungen und Frühstück in einer der 72 ausgewählten Unterkünften ganz nach Ihrer Wahl. Entfliehen Sie dem Alltag mit einer Wellness-Behandlung oder bei schmackhaften Mahlzeiten. Hier ist wirklich für jeden das Passende dabei.

Wert je Fr. 350.-





GROSSER WARMWASSERBEDARF

Das alte Clubhaus des FC Fricks wurde durch ein neues ersetzt – und bietet nun neben mehr Platz für Garderoben auch Raum für den Mittagstisch der nahegelegenen Schule.

Zwei Fliegen mit einer Klappe

Das Clubhaus wird nicht nur vom Fussballclub genutzt. Auch Handballer und Volleyballer brauchen hier die Garderoben, Duschen und WC-Anlagen sowie Materialräume. Doch weil das Clubhaus tagsüber meist leer steht, beherbergt es nun neuerdings den Mittagstisch der nahegelegenen Schule. Diese Mehrfachnutzung ist somit eine ideale Lösung für die Gemeinde Frick.

KURZÜBERSICHT

Objekt

- › Neues Clubhaus
- › Mehrfachnutzung
- › Grosser Bedarf an Warmwasser

Ort

- › 5070 Frick

Installierte Geräte

- › 2er-Kaskade bestehend aus WPL 25 A
- › Pufferspeicher SBP 700 E

Realisierung

- › R. Häslar AG, Frick
<https://haesler-ag.ch/>



«DURCH DIE KONSTANTE ZUSAMMENARBEIT MIT DEN HERSTELLERN SIND WIR STETS ÜBER AKTUELLE ENTWICKLUNGEN INFORMIERT UND HALTEN DADURCH UNSER KNOW-HOW IMMER AUF DEM NEUESTEN STAND.»

Stefan Nägele, R. Häslar AG



Installierte Technik

Die für den Ausseneinsatz konzipierte Luft-Wasser-Wärmepumpe WPL 25 A liefert auch bei Temperaturen deutlich unter dem Gefrierpunkt eine erstklassige Effizienz. Die hohen Vorlauftemperaturen machen die Nutzung von Radiatoren möglich. Gerade bei einer Aussenaufstellung sind geringe Betriebsgeräusche von entscheidender Bedeutung. Je leiser die Wärmepumpe arbeitet, desto geringer kann der Abstand zum Nachbargebäude sein.

Gut gerüstet für grosse Herausforderungen: Der Pufferspeicher SBP 700 E kann besonders gut mit leistungsstarken Grosswärmepumpen gekoppelt werden – oder in Kaskadenschaltung. Ein zuverlässiger Betriebsdruck von 10 bar sorgt dabei für besonders hohe Verlässlichkeit. Eine perfekt isolierende Ummantelung sorgt dafür, dass die Bereitschaftsenergie erstaunlich gering ausfällt. ■

WPL 25 A IM ÜBERBLICK

- › 2er-Kaskade bestehend aus WPL A
- › Aussen aufgestellte Luft-Wasser-Wärmepumpe WPL 25 A zum Heizen
- › Hervorragend geeignet für Neubau und Sanierung
- › Inverter-Technologie für hohe Effizienz und niedrige Energiekosten
- › Geringe Betriebsgeräusche, durch den Nachtmodus («Silent Mode»-Funktion) weiter reduzierbar
- › Vorlauftemperatur bis zu 65 °C für erstklassigen Warmwasserkomfort
- › Hohe Energieeffizienzklasse A++/A+++ auch beim Einsatz mit Radiatoren

SBP 700 E IM ÜBERBLICK

- › Pufferspeicher für die Heizungseinbindung
- › Einsetzbar im Heiz- und Kühlbetrieb

«EINE KASKADE IST SEHR LEISTUNGSSTARK UND DESHALB BESONDERS FÜR HOHEN LEISTUNGSBEDARF INTERESSANT.»

Liborio Libranti, Technischer Verkaufsberater bei STIEBEL ELTRON



2

**WPL A
ALS KASKADE**

LEISTUNGSFÄHIG DANK KASKADE

Die bestehende Gasheizung der Fricker Tennishalle wurde zwar nicht ersetzt – aber durch die Anbindung an die neue Wärmepumpen-Kaskade wird diese zukünftig nur noch für Spitzenzeiten verwendet.

Neue Tennishalle und Aussenplätze

Seit die neue Tennishalle in Frick fertiggestellt wurde, kann das ganze Jahr über Tennis gespielt werden. Ein Meilenstein in der mittlerweile 52-jährigen Geschichte des Tennisclubs Frick, der im Jahre 1967 gegründet wurde. Im Herbst 2020 sind die neuen Aussenplätze fertiggestellt worden. Die bestehenden Aussenplätze waren bereits über 40 Jahre alt und mussten dringend erneuert werden. Im Zuge des Hallenbaus wurde auch das Clubhaus erweitert. Die neue Tennishalle mit drei Plätzen ist vor allem auch für den Nachwuchs gedacht: Denn die steigenden Juniorenzahlen führen dazu, dass der Tennisclub die Trainingsbedingungen in Frick laufend verbessern will.

Installierte Technik

Zum Vorzeigeduo WPL 25 A und SBP 700, welches hier wie beim FC-Clubhaus eingesetzt wurde, ist bei dieser Anlage noch ein HS-BM im Einsatz. Dieser ist ein Durchlaufspeicher, der alle Wärmeeinträge temperaturgeschichtet speichert. Das erwärmte Wasser wird permanent durch Frischwasser ausgetauscht, was für kontinuierlich hygienisch intaktes und legionellenfreies Trinkwasser sorgt. ■

«HEUTZUTAGE BEEINFLUSSEN NICHT NUR WIRTSCHAFTLICHE, SONDERN VERMEHRT AUCH UMWELTBEWUSSTE ASPEKTE DIE ENTSCHEIDUNG FÜR EIN NEUES HEIZUNGSSYSTEM.»

Stefan Nägele, R. Häsler AG

KURZÜBERSICHT

Objekt

- › Neubau / Anbau Tennishalle
- › Einbindung bestehender Gasheizung in neue Anlage

Ort

- › 5070 Frick

Installierte Geräte

- › 3er-Kaskade bestehend aus WPL 25 A (und Gaskessel)
- › Pufferspeicher SBP 700 E
- › Warmwasserboiler HS-BM 1760

Realisierung

- › R. Häsler AG, Frick
<https://haesler-ag.ch/>





HS-BM 1760 IM ÜBERBLICK

- › Warmwasserboiler HS-BM 1760
- › Einzigartige thermohydraulische Schichttechnik
- › Legionellenfreie Trinkwasseraufbereitung
- › Hoher Warmwasserkomfort und maximale Effizienz
- › Problemlose Einbindung aller gängigen Wärmeerzeuger
- › Auch für grosse Volumenströme geeignet
- › Platzersparnis durch Doppelfunktion

VORTEILE KASKADE

- › Hoher Wirkungsgrad
- › Zerocarbon (CO₂)
- › Niedriger Verbrauch bei ca. 33 000 kWh pro Jahr
- › Flüsterleise
- › Hohe Leistung
- › 65 °C Vorlauftemperatur bis -20 °C
- › Mehrinvestition im Vergleich zu einer Ölheizung ist in ca. 8 Jahren amortisiert
- › Platzsparend
- › Flexible Luftführung



«DA KASKADEN ALS GANZES DREHZAHLGEREGELT ARBEITEN UND DIE LAST AUF ALLE GERÄTE GLEICHMÄSSIG VERTEILT WIRD, SIND SIE GENAU SO EFFIZIENT WIE EINZELANLAGEN.»

Liborio Libranti, Technischer Verkaufsberater bei STIEBEL ELTRON





INTEGRATION UND KOMBINATION

Durch gezielt integrierte Komponenten wird nicht nur der Komfort, sondern auch die Installationsfreundlichkeit erhöht.

HSBC 300 cool und HSBC 300 L cool

Der Integralspeicher HSBC 300 (L) cool vereint einen 270-Liter-Trinkwarmwasser- und einen 100-Liter-Pufferspeicher sowie einen gleitenden und einen gemischten Heizkreis in einem Gehäuse. Die schlanke Bauform ermöglicht eine Aufstellung auf engstem Raum. Die Installation wird durch die Trennbarkeit in zwei Module für die Einbringung deutlich vereinfacht. Durch den hohen Vormontagegrad ab Werk müssen nach dem Aufstellen nur noch die hydraulischen Leitungen für Trinkwasser, Wärmepumpe und Heizkreis angeschlossen werden – das verkürzt die Installationszeit zusätzlich. Dank der hochwirksamen Wärmedämmung bietet der Integralspeicher eine hohe Effizienz und kann auch für die Kühlung des Gebäudes über beispielsweise eine Flächenkühlung eingesetzt werden. Dank des grossen Trinkwarmwasserspeichers bietet der Integralspeicher hohen Warmwasserkomfort – und das auf kleinstem Raum.

Präzise abgestimmt auf die Nutzung mit einer Wärmepumpe deckt der HSBC 300 (L) cool alles ab, was man in einem Einfamilienhaus in Bezug auf Wärme, Trinkwarmwasser und Hydraulik benötigt. Und das in einem äusserst komfortablen Format. Dank der intelligenten Kombination von Trinkwarmwasser und Pufferspeicher wird der Platzbedarf quasi halbiert und eine Aufstellung auf engstem Raum möglich. Dies ergibt mehr Nutzfläche für die Hausbesitzer.

Gut ausgestattet

Die beiden Varianten dieses Integralspeichers wurden präzise abgestimmt, damit sie in Verbindung mit einer Wärmepumpe optimal genutzt werden können:

Die beiden Varianten HSBC 300 cool und HSBC 300 L cool unterscheiden sich dadurch, dass in der Ausführung HSBC 300 cool die Speicherladepumpe (Ladeumwälzpumpe) und

«DER GROSSE VORTEIL UNSERES NEUEN HSBC IST, DASS DER REGLER BEREITS INTEGRIERT IST. DAS VEREINFACHT DIE KOMBINATION MIT DER WÄRMEPUMPE UNGEMEIN.»

Zdravko Djuric, Produktmanager bei STIEBEL ELTRON

der Wärmepumpenmanager WPM bereits enthalten sind – und in der Ausführung L nicht. Der HSBC 300 cool ist deshalb besonders gut anschlussfähig, ohne dass diese Komponente zusätzlich installiert werden müsste. Ein ideales Paar bildet die Kombination HSBC 300 cool mit einer aussen aufgestellten Luft-Wasser-Wärmepumpe – beispielsweise einer WPL-A 05/07 HK 230 Premium.

Die Version HSBC 300 L cool hingegen eignet sich besonders gut in Kombination mit einer WPE-I oder I(K)CS, bei welcher dieses Zubehör bereits in diesem Gerät enthalten ist.

«DIE GANZJÄHRIG GLEICHBLEIBENDE WÄRMELEISTUNG MIT HOHEN VORLAUF-TEMPERATUREN BIETET MAXIMALEN WOHNKOMFORT UNABHÄNGIG VON DER JAHRESZEIT.»

**WPL-A 05/07 HK 230 Premium:
Die effizienteste Wärmepumpe ihrer Klasse**

Die Luft-Wasser-Wärmepumpe WPL-A HK Premium eignet sich nicht nur für den Heiz- und Warmwasserbetrieb, sondern übernimmt in den Sommermonaten auch die Kühlung. «Durch die Umkehrfunktion des Kältekreises wird das Systemwasser auf ca. 20 °C abgekühlt und anstelle des erhitzten Wassers durch die Bodenheizung geführt», erklärt Zdravko Djuric, Produktmanager bei STIEBEL ELTRON. «Die Kühlung erfolgt dadurch ohne Luftbewegung und ist deshalb besonders schonend für eine angenehme Wohnatmosphäre.»

Da das Inverter-Gerät auch bei sehr niedrigen Aussen-temperaturen von bis zu -25 °C hohe Vorlauftemperaturen erreicht, ist es für den Einsatz im Neubau und in der

Sanierung gleichermaßen geeignet. «Mit den hohen Temperaturen können sowohl Radiatoren beheizt, wie auch die Legionellenbehandlung des Warmwassers vorgenommen werden», ergänzt Djuric.

WPE-I: Der Allrounder für den Neubau und die Modernisierung

Mit den Inverter-Sole-Wasser-Wärmepumpen der Bau-reihe WPE-I H(K) Premium zieht Komfort bei Ihnen ein. Das Gerät ist in der Lage, die Wärme aus dem Erdreich für den Heiz- und Warmwasserbetrieb zu nutzen. Zusätzlich ist eine passive Kühlung möglich. «Die ganzjährig gleichbleibende Wärmeleistung mit hohen Vorlauftemperaturen bietet maximalen Wohnkomfort unabhängig von der Jahreszeit», erklärt Djuric.

Die WPE-I H(K) Premium zur Innenaufstellung ist dank ihrer fünf Leistungsgrößen sowohl für den Einsatz in Neubau-ten als auch in der Modernisierung geeignet. Die Inverter-technologie sorgt immer für die Heizleistung, die gerade benötigt wird. Das bringt ganzjährig maximale Effizienz, was nicht nur Geld spart, sondern auch optimales Klima im Eigenheim bedeutet. ■



HSBC 300 COOL

- › Neu verfügbar seit Juni 2021
- › Kombigerät aus Trinkwarm-wasserspeicher und Puffer-speicher
- › Für den höheren Trink-warmwasserkomfort
- › Halbiert die bei Einzel-speichern benötigte Auf-stellfläche
- › Kompakt, systemsicher und energiesparend
- › Perfekt für die Kombination mit Wärmepumpe geeignet
- › Kann neben der Heizung wahlweise auch zur Kühlung eingebunden werden
- › Anschluss von zwei Heiz-kreisen möglich
- › WPM integriert
- › Ladeumwälzpumpe integ-riert

HSBC 300 L COOL

- › Kombigerät aus Trinkwarm-wasserspeicher mit 270 Liter Fassungsvermögen und Pufferspeicher
- › Für den höheren Trink-warmwasserkomfort
- › Halbiert die bei Einzelspei-chern benötigte Aufstell-fläche
- › Kompakt, systemsicher und energiesparend für die Anwendung im Einfamilien-haus
- › Perfekt für die Kombination mit Luft-Wasser-Wärme-pumpe zur Trinkwarmwas-serbereitung und Raum-heizung
- › Für die wahlweise Ein-bindung zum Heizen und Kühlen

WPL-A 05/07 HK 230 PREMIUM

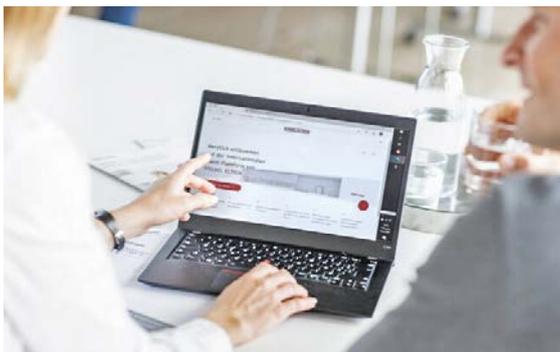
- › Luft-Wasser-Wärmepumpe für Heizung, Warmwasserbereitung und Kühlung
- › Invertertechnologie sorgt für an-gepasste Heizleistung
- › Sehr leise (im Silent Mode 47 dB(A))
- › Hohe Vorlauftemperaturen von bis zu 75 °C ermöglichen hohe Trink-warmwasser-Temperaturen und Mischwassermengen; dadurch geeignet für
 - › Legionellenbehandlung des Warmwassers
 - › Radiatoren
 - › Umweltfreundliches Kältemittel
 - › Kühlfunktion
 - › Schönes, schlichtes Design
 - › Geringe Betriebskosten durch ganzjährig hohe Effizienz
 - › Optional Einbindung ins Heim-netzwerk und Regelung über Smartphone

WPE-I 04-15 H(K) 230 PREMIUM

- › Sole-Wasser-Wärmepumpe für Heizung, optional mit passiver Kühlung
- › Ganzjährig optimaler Betrieb und dadurch geringe Betriebskosten
- › Optional Einbindung ins Heim-netzwerk und Regelung über Smartphone
- › Invertertechnologie: Drehzahl-geregelter Verdichter für optimal angepasste Heizleistung
- › Passive Kühlfunktion über Erdsondenanlage mit minimalen Betriebskosten
- › Zukunftssicheres und umwelt-freundliches Kältemittel mit hoher Effizienz
- › Hohe Vorlauftemperaturen von bis zu 75 °C ermöglichen hohen Warmwasserkomfort
- › Mehrfache Schwingungsentkopp-lung und Schallkonzept sorgen für eine sehr leise Betriebsweise

WEBSHOP FÜR GERÄTE UND ERSATZTEILE IM FACHPARTNER-BEREICH

Die Möglichkeit, unsere Produkte digital zu bestellen, vereinfacht künftig das Handling für den Fachpartner und bringt auch intern Erleichterungen in der Auftragsabwicklung. Die ersten Schritte sind getan.



«SOMIT IST ES EIN LEICHTES, ERSATZ- UND REPARATURTEILE DIREKT ZU BESTELLEN.»

Zdravko Djuric, Fachverantwortlicher Technik bei STIEBEL ELTRON

Wer als Fachpartner bei STIEBEL ELTRON registriert ist, kann die Geräte und Ersatzteile nun auch bequem per Mausclick bestellen. Wie üblich beim E-Commerce-Geschäft verschiebt man die gewünschten Produkte ganz einfach in den virtuellen Warenkorb und drückt nach Abschluss auf «Senden». Abhängig vom Lieferumfang macht sich der Unterschied zu einem Konsumgut dennoch bemerkbar. «Die Wärmepumpe ist ein Investitionsgut und relativ komplex mit den notwendigen Zubehörteilen wie Schläuche, Ventile und ähnliches», weiss Zdravko Djuric, Fachverantwortlicher Technik.

Hilfreiche Unterstützung bieten dabei die anschaulichen Explosionszeichnungen, ist sich Djuric sicher. «In diesen Grafiken ist jede Schraube, jeder Anschluss genau an seinem Platz eingetragen. Somit ist es ein Leichtes, Ersatz- und Reparaturteile zu bestimmen und direkt zu bestellen.» Es ist denn auch dieser Bereich des Shops, der

bereits heute insbesondere den Servicepartnern einen erheblichen Mehrwert bietet. Aber die Funktionen werden laufend erweitert, und schon bald kann der Installateur seine hinterlegten Angebote einsehen. Die Umwandlung in einen Auftrag im gegebenen Fall wird dann ebenfalls nur noch eine Kleinigkeit sein – was Kunde und interne Administration entlasten wird.

Der Webshop ist funktionstüchtig und kann von der Kundschaft im Login-Bereich genutzt werden. «Noch sind wir nicht da, wo wir am Ende mit dem Webshop hinwollen», ist sich Chris Knellwolf, Leiter Marketing & Vertrieb, bewusst. «Aber die ersten Erfahrungen sind positiv. Und die nächsten Meilensteine lassen nicht mehr lange auf sich warten. Der Nutzen des Tools wird also grösser und grösser.» Unter anderem ist auch die Mehrsprachigkeit bald gewährleistet. Mit Hochdruck wird an den zusätzlichen Features gearbeitet und optimiert. Wir halten Sie auf dem Laufenden. ■



«BEI STIEBEL ELTRON GEFÄLLT MIR BESONDERS DIE RESSOURCENSCHONENDE NACHHALTIGKEITSPHILOSOPHIE. DAS VERTRAUEN, WELCHES EINEM GESCHENKT WIRD, SCHÄTZE ICH SEHR. IN KÜRZESTER ZEIT KONNTE ICH MICH GUT EINLEBEN. DAS FAMILIÄRE KLIMA KOMMT MIR SEHR ENTGEGEN. ICH FREUE MICH AUF DIE GEMEINSAME ZEIT.»

Mikel Tanushaj, neuer Technischer Verkaufsberater bei STIEBEL ELTRON für die Region Bern

SPARFÜCHSE

Wärmepumpen sind nicht nur sparsam im Stromverbrauch – auch ihre CO₂-Bilanz ist mit Abstand eine der besten.

Heizungen im Vergleich

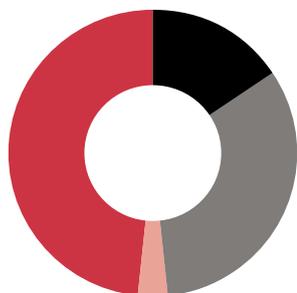
				
System	ÖLHEIZUNG	GASHEIZUNG	LUFT-WASSER-WÄRMEPUMPE	ERDSONDE - WÄRMEPUMPE
Gesamtkosten pro Jahr	CHF 3700.-	CHF 3000.-	CHF 2900.-	CHF 2800.-
Klimabelastung pro Jahr	4680 kg CO₂	3650 kg CO₂	490 kg CO₂	380 kg CO₂
Bemerkungen	<ul style="list-style-type: none"> › Energie 100% Import › Tank braucht Platz 	<ul style="list-style-type: none"> › Energie 100% Import › Nur wo Gasnetz › Etwas bessere Klimabilanz mit Biogas 	<ul style="list-style-type: none"> › Grosse Unterschiede je nach Stromherkunft › Grafik zeigt Emmissionen mit zertifiziertem Ökostrom › Nur im Flachland effizient 	<ul style="list-style-type: none"> › Grosse Unterschiede je nach Stromherkunft › Grafik zeigt Emmissionen mit zertifiziertem Ökostrom

Grafik mit den aktuellsten Daten für heute gängige Systeme, jeweils am Beispiel eines typischen Einfamilienhauses mit einem jährlichen Wärmeenergiebedarf von 14 400 kWh. Eingeschlossen sind alle Kosten und Treibhausgas-Emissionen über die Lebensdauer. (Quelle: wwf.ch)

«DAS POTENZIAL DER WÄRMEPUMPEN IST WIRKLICH EINDRÜCKLICH: NICHT NUR IM HINBLICK AUF IHRE EFFIZIENZ – SONDERN GERADE AUCH WENN ES UM NACHHALTIGKEIT GEHT.»

Chris Knellwolf, Leiter Marketing & Vertrieb bei STIEBEL ELTRON

Verkäufe nach Energieträger



■ Wärmepumpen	28 064
■ Holzessel	1 969
■ Ölbrenner	9 182
■ Öl-/Gas-Kessel	19 093

(Quelle: FWS, Statistik 2020)

In der Schweiz wurden im Jahr 2020 gemäss Fachvereinigung Wärmepumpen Schweiz rund 28 000 Wärmepumpen verkauft. Davon sind 72,8% Luft-Wasser-Wärmepumpen ausgewiesen und 25,4% als Erdsonde-Wärmepumpen. Aber leider werden noch immer viele fossile Heizungssysteme installiert. Im Jahr 2020 wurden knapp 20 000 Öl-/Gas-Heizungen und fast 10 000 Ölbrenner verkauft.

Das Potenzial für erneuerbare Energien wird also nach wie vor nicht genügend ausgeschöpft.

Das Einspar-Potenzial der Wärmepumpen

Eine Wärmepumpe spart pro Jahr durchschnittlich 2,6 t CO₂ gegenüber einer fossilen Heizung ein.

Im Vergleich:

- › Eine Wärmepumpe rettet dadurch im Jahr knapp 8 m² arktisches Eis
- › Die Einsparung entspricht ca 220 000 Fahrkilometern mit einem Auto
- › Die Einsparung entspricht einem Flug von Zürich nach New York (12 600 km = 2,6 t CO₂)

(Quelle: www.waermepumpe.de)

INNOVATIONTOUR 2021

Mit unserem Showtruck unterwegs



«DER MOBILE SHOWTRUCK IST EINE TOLLE MÖGLICHKEIT, UNSEREN KUNDEN UNSERE PRODUKTE BEI IHNEN VOR ORT ZU ZEIGEN.»

Patrick Waeber, Technischer Verkaufsberater bei STIEBEL ELTRON

Innovative Produkte und spannendes Programm

Nach einer längeren Durststrecke mit sehr eingeschränktem Kundenkontakt passte der Zeitplan des STIEBEL ELTRON Showtrucks sehr gut in die Jahresplanung der Schweizer Niederlassung. Zeitgleich mit seinem Besuch in der Schweiz wurde auch der neue Showroom in Lupfig fertiggestellt. Zwei wunderbare Möglichkeiten also, die eigenen Produkte live vorzustellen. Diese Gelegenheit wurde genutzt, um mit einem schönen Rahmenprogramm die Bedeutung solcher Kundenevents nach der coronabedingten Zwangspause zu unterstreichen.

Ende August steuerte die mobile Ausstellung also Fribourg und Roggwil an, wo Installateure sowie Planer und Ingenieure vor Ort gemeinsam mit den technischen Verkaufsberatern die Geräte begutachten und sich innovative Neuerungen erklären lassen konnten. Dabei kamen weder das Netzwerken noch die Unterhaltung zu kurz. Das Buffet mit leckeren Grillspiesen und feinen Beilagen sowie diverse Desserts wie auch die stimmungsvollen Auftritte von Sirio Meier und Flugmodus fanden Anklang.

Das Highlight aber war für die geladenen Gäste der E-Mobility-Parcours. Verschiedene Elektrofahrzeuge der neuesten Generation standen dabei zu Testfahrten bereit. Ob Segway, E-Quad oder eines der Elektroautos unterschiedlicher Marken, das Angebot wurde rege genutzt und machte offenbar Spass.

Nähe zu den Kunden

«Der mobile Showtruck ist eine tolle Möglichkeit, unseren Kunden unsere Produkte bei ihnen vor Ort zu zeigen», betont Patrick Waeber, Technischer Verkaufsberater bei STIEBEL ELTRON. «Gerade für unsere Kundschaft aus der Westschweiz ist die Anreise nach Lupfig in den ENERGY CAMPUS umständlich und zeitintensiv.» Deshalb haben auch zahlreiche Kunden die Gelegenheit beim Schopf gepackt und sind zum Forum Fribourg gereist.

«Das war eine tolle Erfahrung», fasst Valentin Rollinet von Groupe E Connect SA seine Eindrücke zusammen. «Ich bin zum ersten Mal mit solchen Elektrofahrzeugen unterwegs gewesen. Deshalb war dieser Event eine wirklich spezielle Gelegenheit für mich. Es hat riesigen Spass gemacht.» Die zufriedene Kundschaft führt natürlich auch beim Veranstalter STIEBEL ELTRON zu einem positiven Fazit.



«DAS WAR EINE TOLLE ERFAHRUNG.»

Valentin Rollinet
von Groupe E Connect SA

Fröhliches Beisammensein

Doch nebst unseren Kunden kamen auch unsere Mitarbeitenden anlässlich des Mitarbeiter-Events wieder einmal in den Genuss eines Zusammenseins.

Das Highlight war auch für unsere Mitarbeitenden ein E-Mobility-Parcours. Auch sie konnten die unterschiedlichen Fahrzeuge testen und ausprobieren, ob ihnen eher Autos oder Fahrzeuge auf zwei, bzw. drei Rädern zusagen. Die Auswahl war jedenfalls gross und das Ausprobieren machte viel Freude.

Auch für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gab es ein reichhaltiges Buffet mit leckeren Speisen und diversen Desserts. Zum musikalischen Rahmenprogramm konnte nach Lust und Laune mitgesungen oder auch getanzt werden. ■

RITA WIPF WIRD PER ENDE JAHR PENSIONIERT

Als Sachbearbeiterin Service-Admin betreute Rita über Jahre die Kundschaft und war dabei mit ihrer Strukturiertheit ein wichtiger Bestandteil des Teams von Concetta Azzarito. Nun beginnt ein neuer Lebensabschnitt.

Für das zehnjährige Jubiläum wird es nicht mehr ganz reichen, wenn Rita Ende Jahr pensioniert wird. Doch einen bedeutenden Abschnitt der STIEBEL ELTRON Schweiz Geschichte hat sie in ihren letzten Arbeitsjahren mit uns geteilt. Kurz nach Fertigstellung des ENERGY CAMPUS und unserem Umzug nach Lupfig im Herbst 2012 hatte sie ihren ersten Arbeitstag im Kundenservice. Sie hat sich sofort sehr gut ins Team integriert, wie damalige Arbeitskollegen bestätigen. «Kein Wunder, Rita ist eine sehr offene und interessierte Person», zeigt sich Concetta Azzarito, Leiterin Service-Admin, nicht überrascht. «Sie hat viel Humor, dabei ist sie ausgesprochen hilfsbereit, fürsorglich und eine aufmerksame ZuhörerIn mit immer guten Ratschlägen.»

In ihrem Arbeitsalltag machten sich vor allem ihre Zuverlässigkeit und die Strukturiertheit bezahlt. «Genauigkeit ist in unserem Job sehr wichtig. Da ist Ritas Hang zur «Tüpfelschiesserei» oft sogar von Vorteil», lacht Azzarito, die stets auf ihre geschätzte Mitarbeiterin zählen konnte. Ebenfalls nur lobende Worte findet Patrick Drack, Geschäftsführer und Leiter Kundenservice. «Rita erledigte ihre Aufgaben in einer Arbeitsweise, welche insbesondere in diesem Tätigkeitsfeld Vorbildcharakter hat. Sie legte stets Wert aufs Detail, nahm die Interessen der Kundschaft ernst und suchte nach einvernehmlichen Lösungen.»

Dass sie wenn immer möglich ein treuer Gast bei firmeninternen Veranstaltungen gewesen ist, zeugt ebenfalls von Ritas sozialem Charakter. «Ich bin gerne in Gesellschaft und unterwegs», betont sie. Deshalb war es auch nicht einfach, als sie aufgrund der Pandemie plötzlich vorwiegend

«RITA IST SEHR GENAU UND LEGT WERT AUF DAS DETAIL. DAS KOMMT IHR UND UNS IN IHREM JOB SEHR ZUGUTE.»

Patrick Drack, Geschäftsführer und Leiter Kundenservice

im Homeoffice arbeiten musste. «Dass ich bereits eineinhalb Jahre vor meiner Pensionierung so viel zu Hause sein würde, hätte ich mir nie vorstellen können», resümiert sie, um dann auch gleich den positiven Aspekt hervorzuheben. «Immerhin bin ich nun daran gewöhnt, und ich laufe nicht Gefahr, dass mir nach meiner STIEBEL ELTRON-Zeit die Decke auf den Kopf fällt.»

Wir freuen uns für Rita, dass sie künftig viel Zeit für Ausflüge und Wanderungen hat und wünschen ihr, dass sie diese geniessen kann. Rita, bleib gesund und so lebenslustig und aufgestellt, wie wir dich hier erleben durften. Vielleicht besuchst du uns ja bei der einen oder anderen Gelegenheit wieder. ■





ER TAUSCHT DAS BÜRO GEGEN DEN REBBERG EIN

Und noch eine Pensionierung. Über 20 Jahre hat Roger Jäger als Systemberater für STIEBEL ELTRON gearbeitet. Doch alles hat einmal ein Ende, und nun freut er sich auf viel Zeit mit der Familie.

12 Mitarbeitende unter der Leitung von Urs Gräflein in grosszügigen Büros in Pratteln – das war die Situation im Januar 2001, als Roger seinen ersten Arbeitstag beim Wärmepumpen-Spezialisten hatte. «Wir haben zu Beginn die Aufstellungspläne noch am Reissbrett gezeichnet, mit Schriftschablone, Rapidograph und Tuschpatrone», lacht er bei der Erinnerung. Kaum mehr vorstellbar, dass es sich dabei um das gleiche Unternehmen handelte, wenn man mit heute vergleicht. Der Personalbestand hat sich mehr als verzehnfacht, und fast jedes Jahr wurden neue Rekordumsätze verzeichnet. «Die Entwicklung, die ich nach Gräflein auch unter der Geschäftsführung von Paul Stalder und jetzt Patrick Drack miterleben durfte, war enorm.»

Roger blickt mit Dankbarkeit zurück. «Ich durfte spannende Anlagen planen und mit tollen Menschen, intern wie extern, zusammenarbeiten.» Seine grosse Fachkenntnis und Erfahrung war denn auch bei Arbeitskollegen und Fachpartnern gleichermaßen geschätzt. Dieses Know-how wird fehlen. Es geht jedoch weiter. «Ich wünsche der Firma und allen Mitarbeitenden weiterhin diese Motivation und dieses Engagement», betont er. Natürlich wird ihm der Abschied nicht leichtfallen, ergänzt Roger, gibt aber gleichwohl zu, dass sich während Corona und den Homeoffice-Bestimmungen einiges verändert hat. «Auch diese Regelungen hatten ihre Vorteile, ich als Baselbieter gewann durch die Einsparung des Arbeitsweges viel an Freizeit. Aber man lebt sich schon auseinander, der Bezug zu den früheren Bürokolleginnen und -kollegen ist nicht mehr gleich wie zuvor», erzählt er.

«MIT ROGER JÄGER VERLÄSST UNS EINE HYDRAULIK-KORYPHÄE. ROGER HAT BEI JEDER HYDRAULIK-FRAGE EINE – SO SCHEINT ES – EINFACHE UND SCHLÜSSIGE LÖSUNG PARAT. ICH HABE ROGER ALS BEWAHRER VON GUTEN BESTEHENDEN PROZESSEN KENNEN GELERNT. INTERESSANTERWEISE HAT ER DENNOCH PRAKTISCH JEDE VERÄNDERUNG VOLLER FREUDE MITGETRAGEN UND DIE VORTEILE DER NEUERUNGEN GESCHÄTZT. ROGER, ICH DANKE DIR FÜR DIE STETS FREUNDSCHAFTLICHE UND HILFSBEREITE ZUSAMMENARBEIT IN UNSEREN GEMEINSAMEN JAHREN. JETZT WÜNSCHE ICH DIR ALLES GUTE FÜR DEN NEUEN LEBENSABSCHNITT!»

Peter Waldburger, Leiter Technik und Leiter Finanzen/Logistik/IT bei STIEBEL ELTRON

Kommt hinzu, dass ihm im privaten Umfeld ohnehin nicht langweilig werden wird. «Wir sind eine grosse Familie, pflegen zu unseren drei Kindern und bald acht Enkelkindern einen sehr engen Kontakt. Ausserdem verbringen wir viel Zeit im Goms, und seit ein paar Jahren produzieren wir familienintern unseren eigenen Rebsaft nach biologischen Richtlinien. Nach der Pensionierung kann ich nun am Rebborg auch den gemütlichen Teil in den Fokus rücken.»

Sorgen machen um Roger müssen wir uns also nicht. Eine Lücke hinterlassen und uns fehlen wird er dennoch. Roger, wir wünschen dir und deiner Familie, dass ihr den neuen Lebensabschnitt bei bester Gesundheit gemeinsam geniessen könnt. ■

STIEBEL ELTRON AG | Gass 8 | 5242 Lupfig
Telefon 056 464 05 00 | info@stiebel-eltron.ch | 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.