

Zeitschrift: Energie extra
Herausgeber: Bundesamt für Energie; Energie 2000
Band: - (1999)
Heft: 6

Artikel: Mit bestehenden Marktkanälen zum Ziel
Autor: Chuard, Jean-Marc
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-639397>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 02.05.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

RESSORT WOHNBAUTEN

... ein verlässlicher Partner

Immer mehr werden sich die Akteure des schweizerischen Immobiliensektors bewusst: Der zunehmende Marktdruck lässt sich nur auffangen mit verstärktem Fachwissen und vernetztem Denken, in dem Ökonomie und Ökologie gleichwertig behandelt werden – Wichtige Module dieses Fachwissens werden vom Ressort Wohnbauten angeboten: als massgeschneiderte Lösungen für die spezifischen Bedürfnisse der Immobilienakteure.

Das das Ressort Wohnbauten am Puls der Zeit ist und aktuelle Fragestellungen aufzugrei-



Die dezentral durchgeführten Foren für Gebäudesanierung stossen auf grosses Interesse

fen versteht, widerspiegelt sich unter anderem im guten Besuch der Foren für Gebäudesanierung. Diese werden dezentral durch die jeweiligen Stützpunktleiter durchgeführt und haben sich zu beliebten Plattformen der Meinungsbildung und Beziehungspflege entwickelt.

Partnerschaftsidee setzt sich durch

Eines der wichtigsten Module sind die Partnerschaften mit dem Ressort Wohnbauten. Inzwischen machen gegen 100 Unternehmen mit. Sie besitzen ein Portefeuille von über 400'000 Wohneinheiten und werden von den

jeweiligen regional zuständigen Stützpunktleitern betreut. Klare Zielvereinbarungen sind unumgänglich auf dem Weg zu sichtbaren Erfolgen.

Drei Zielsetzungen stehen in einer Partnerschaft im Vordergrund:

- 1 Professionelle Erfassung der energetischen Gebäudequalität
- 2 Absolvierung der Workshop-Programme durch die Mitarbeiter der Partner
- 3 Planung und Realisierung von Sanierungsprojekten nach den Zielen von Energie 2000

Das Ressort Wohnbauten konnte wertvolle Aufbauarbeit leisten,

Die Stimme eines Partners:

«Wir, die Liegenschaftler räumen der Sicherung und Optimierung des Anlagewertes der von uns betreuten Objekte erste Priorität ein. Deshalb praktizieren wir die folgerichtige und wegweisende Gebäudesanierung, wie sie vom Aktionsprogramm Energie 2000 empfohlen und vom Ressort Wohnbauten mit zahlreichen Arbeitsinstrumenten, qualifizierter Fachberatung und Partnerschaften unterstützt wird.»

das Networking zwischen den einzelnen Akteuren optimieren, wissensbasiertes Know-how erarbeiten und vermitteln und dadurch einen Beitrag zur steigenden Professionalität der Immobilienbranche leisten.

*Peter R. Wittwer, Ressortleiter Energie 2000 Wohnbauten
Adresse siehe Seite 8*

ENERGIE 2000-BETRIEBSOPTIMIERUNG

Mit bestehenden Marktkanälen zum Ziel

Wie kann man die Nutzer und Anbieter von einfachen und komplexen Heizungs-, Lüftungs-, Klima- und Warmwasseranlagen dazu motivieren, Energie zu sparen, bzw. energiesparende Dienstleistungen und Anlagen anzubieten? Die Antwort liegt im Nutzen bestehender Marktkanäle und im Herbeiführen einer Situation, bei der alle Marktpartner gewinnen.

So ist der Heizungs-Check-up in den Händen von Heizungs-Installateuren, Brenner-Service-Fachleuten und Feuerungskontrolleuren ein Marketinginstrument, mit dem sich Mehrumsatz generieren lässt. Dem Hausbesitzer dagegen garantiert der Check-up Kosteneffizienz und die Betriebssicherheit seiner Anlage. Ein Produkt, das funktioniert: Bei den einfachen Anlagen steigt die Nachfrage nach dem Heizungs-Check-up stetig. Das Netz der «Verkäufer» konnte bereinigt und um grosse Servicefirmen, wie z. B. «Six Madun», erweitert werden. Die begleitende Info-Broschüre «Heisse Tips» wurde bisher über

300'000-mal verteilt. Sie wird von Heizöllieferanten im Sinne eines Kunden-Services genutzt. Daran beteiligen sich auch «Grosse» wie «Migrol» und «COOP OK».

Hausbesitzer, die eine neue Heizung installieren müssen, stehen in der Offertphase Anbietern mit unterschiedlichen Systemen gegenüber. Weil der Vergleich Mühe macht, wird oft über den Preis entschieden. Die Leistungs-Garantie für Öl- und Gasheizungen ist ein Hilfsmittel, das die Anlagen vergleichbar macht. Sie garantiert, dass der Hausbesitzer nicht nur die günstigste, sondern eine Anlage kauft, die modern-

sten Anforderungen entspricht. Andererseits kann der Fachmann dem Bauherrn mit der Leistungs-Garantie eine erstklassige Entscheidungsgrundlage liefern und sich damit von der Konkurrenz abheben. Deshalb wurde die Leistungs-Garantie bisher von rund 800 Installateuren bezogen. Übrigens: Es gibt sie neu auch für Wärmepumpen, Holz-Zentralheizungen und in Kürze für Solar-Anlagen.

Auch die Produkte bei den komplexen Anlagen sind auf der Zielgeraden: Das Führungsseminar für technische Leiter, das Verkaufstraining für BO-Anbieter

und die Aktion für Geschäftsleitungen sind erfolgreich angelaufen. Mehr als 60% der BO-Anbieter in der Schweiz haben mindestens einen Mitarbeiter ins Verkaufstraining geschickt, mehr als 10% der technischen Leiter haben das Führungstraining besucht. Einen hohen Nutzwert wird auch dem neu entwickelten Verzeichnis der führenden Anbieter der BO-Dienstleistungen attestiert. Ziel der aktuellen Aktivitäten ist es, alle Produkte stärker zu verankern und den Erfolg zu konsolidieren.

*Jean-Marc Chuard
Energie 2000 Betriebs-optimierung
Adresse siehe Seite 8*