Mit bestehenden Marktkanälen zum Ziel

Autor(en): **Chuard, Jean-Marc**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Energie extra**

Band (Jahr): **- (1999)**

Heft 6

PDF erstellt am: **31.05.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-639397

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://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.

Dass das Ressort Wohnbauten am Puls der Zeit ist und aktuelle Fragestellungen aufzugreifen 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.

Die dezentral durchgeführten Foren für Gebäudesanierung stossen auf grosses Interesse

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

Die Stimme eines Partners: «Wir, ‹die Liegenschafter› 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.»

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 Marketingsinstrument, 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 modernsten 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 Betriebsoptimierung
Adresse siehe Seite 8