

Zeitschrift: Tec21
Herausgeber: Schweizerischer Ingenieur- und Architektenverein
Band: 127 (2001)
Heft: 47: Stau

Werbung

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: 22.02.2026

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

Nun fahren die Smart von Cipag für sie...



Herr Humberstet, Verkaufsleiter Warmwassersysteme von Cipag, übergibt die Schlüssel der beiden Smart an die glücklichen Gewinner

Mehr als fünftausend Personen haben am grossen Qualitätsvertrag-Wettbewerb von Cipag teilgenommen. Mit mehr als fünftausend richtigen Antworten haben praktisch alle Teilnehmer die Vorteile des jetzt mit allen Cipag-Wassererwärmern mitgelieferten Qualitätsvertrages erkannt.

Die Auslosung ergab die beiden Gewinner Herr Chatenoud, Installateur in Morges, und Herr Elsässer, Installateur in Herzogenbuchsee, die beide sehr erfreut waren, ihren rot-schwarzen Smart, mit dem Logo ihres Unternehmens bereits auf den Türen aufgemalt, in Empfang nehmen zu dürfen.

Der extra zu diesem Anlass von Zürich angereiste Herr Max Meyer, Direktor des SSIV, hielt eine kleine Ansprache, in der er sowohl den Gewinnern gratulierte, als auch der Firma Cipag für die originelle Idee, einen echten Qualitätsvertrag zwischen dem Hersteller und dem Wassererwärmer-Anwender über den Sanitärinstallateur anzubieten. Weitere eingeladene Vertreter der Branche waren ebenfalls anwesend. Wie Herr Kesselring, Generaldirektor der Firma Cipag, betonte, war das Wichtigste an diesem Wettbewerb weniger die Attraktion der beiden Smart als die Tatsache, alle Vorteile des Qualitätsvertrages mehreren Tausend Sanitärinstallateuren bekannt gemacht zu haben. Dies war das eigentliche Ziel der Werbeaktion.

*Um mehr über den Cipag-Qualitätsvertrag zu erfahren:
www.cipag.ch
oder Tel. 021/926 66 66*



Bei der Übergabe der beiden Smart an die glücklichen Gewinner unseres Qualitätsvertrag Cipag-Wettbewerbes hatten wir die Ehre, Herrn Max Meyer, Direktor des SSIV willkommen zu heissen. Herr Meyer war so nett, einige Fragen in Bezug auf den Unterhalt von Wassererwärmern zu beantworten.

Cipag:
Herr Meyer; wie sehen Sie den Markt der Wassererwärmern in der Schweiz?

Max Meyer:
Die Anzahl der in der Schweiz jährlich installierten Wassererwärmern geht ständig um einige Prozente zurück, während das Angebot gleich gross bleibt. Diese Situation hat einen grossen Druck auf die Preise zur Folge, welche in den letzten Jahren um über 30% gesunken sind. Der Endverbraucher hat davon profitiert. Leider hat sich das Preisargument im Laufe der vergangenen zehn Jahre den Kriterien Qualität, Service und technischen Vorteilen gegenüber durchgesetzt. Es ist höchste Zeit, dass die Installateure wieder den Leistungsansteile des Preiswettbewerbs in den Vordergrund stellen.

Über 65% der in der Schweiz verkauften Wassererwärmern sind für den Ersatzmarkt bestimmt. In diesen Fällen ist der Endverbraucher, der Warmwasser benötigt, gerne bereit, die Argumente Qualität und Service in Betracht zu ziehen. Der Preis ist nicht mehr das erste Kriterium für seine Wahl.

Cipag:
Herr Meyer; wie erklären Sie den chronisch ungenügenden Unterhalt der Mehrheit der in unserem Lande installierten Wassererwärmern?

Max Meyer:
Der Unterhalt der haustechnischen Anlagen wird leider generell vernachlässigt. Dies trotz Empfehlungen der Hersteller und des SSIV. Sobald z.B. ein Wassererwärmer installiert ist und so lang er dem Benutzer wunschgemäß Warm-

wasser liefert, wird er vergessen. Viele dieser Apparate sind im Keller oder in anderen Lokalen installiert, wo sie nicht täglich sichtbar sind. Infolgedessen wird der periodische Unterhalt ohne eine strikte Betreuung nicht ausgeführt. Um übrigen sollte der Staat im Hinblick auf Gesundheit und Hygiene Wartungsvorgaben erlassen.

Cipag:
Warum ist ein regelmässiger Unterhalt notwendig?

Max Meyer:
Beim Kauf eines Wassererwärmers schenkt der Kunde meistens dem Installateur Vertrauen, der ihm den Wassererwärmer empfiehlt, der ihm geeignet scheint. Er wird seinen Kunden auf die Notwendigkeit des periodischen Unterhalts aufmerksam machen. Die Wassererwärmern sind der Verkalkung (je nach Wasserhärte), der Korrosion und eventuellen Überdruckproblemen ausgesetzt. Vergessen wir nicht, dass das Warmwasser ständig von einwandfreier Qualität und Hygiene sein muss.

Cipag:
Welche Vorteile hat der Installateur, wenn er seinen Kunden einen periodischen Unterhalt vorschlägt?

Max Meyer:
Zuerst bedeutet dies eine Arbeitsreserve und ein zusätzliches und nicht zu vernachlässigendes finanzielles Einkommen. Der Unterhalt erlaubt es dem Installateur, die Verbindung mit seinen Kunden aufrecht zu verhalten und zu pflegen und somit die Kundentreue zu fördern. Diese Betreuung erlaubt es ihm ebenfalls, eine Kontrolle über die Installationen zu behalten und eventuelle Funktionsstörungen vorzubeugen.

Cipag:
Welche Vorteile hat der Kunde?

Max Meyer:
Sie sind klar erkennbar, da die Lebensdauer der Wassererwärmern deutlich verlängert wird und das Warmwasser ständig sauber und hygienisch bleibt. Dies beruhigt den Kunden.

Cipag:
Welchen Eindruck haben Sie vom Qualitätsvertrag Cipag?

Max Meyer:
Es handelt sich um ein Instrument, das genau in der vorstehend beschriebenen Richtung geht und den grossen Vorteil bietet, die auszuführenden Unterhaltsarbeiten sowie die definierten Perioden für jeden Unterhalt schriftlich festzuhalten. Durch die Verdopplung der Garantiedauer belohnt er auch den Kunden, der seinen Apparat pflegt. Die 10-Jahresgarantie gibt ihm noch zusätzliche Sicherheit.

Der Qualitätsvertrag Cipag ist eine originelle Art Marketing, die es erlaubt, zusätzliche Leistungen anzubieten, die für alle Parteien interessant sind. Er erlaubt dem Installateur, anders zu argumentieren – nicht nur mit dem Preis. Jeder findet seine Vorteile.

Cipag:
Herr Meyer; Wir danken Ihnen, dass Sie etwas von Ihrer kostbaren Zeit genommen haben, um an unserer Veranstaltung teilzunehmen und so entgegenkommend unsere Fragen beantwortet haben.