

Zeitschrift: Tec21
Herausgeber: Schweizerischer Ingenieur- und Architektenverein
Band: 127 (2001)
Heft: 33/34: Paradiese bauen

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: 14.01.2026

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

parkettverleimt, mit industrie- verchromten Sprossen. Eine tradi-

turen innerhalb der seitlichen Tür- führungen bleiben.

*Hüppe GmbH, 8180 Bülach
01 872 70 80, www.hueppe.com*



tionelle Wangen- und eine Metall- wangentreppe runden das Angebot ab.

*Keller Treppenbau AG
3322 Schönbühl
031 858 10 10, Fax 031 858 10 20*

Hüppe GmbH

Halle 4, Stand 444

Dampfbad, Dusche und Aromatherapie in einem ist die neue Multifunktionsdusche *Entrada 2000* von Hüppe. Sie bietet – in bewährter Qualität – eine pflegefreundliche, robuste Kabine aus Sanitärcryl, eine Sitzbank, ein Dampfaggregat sowie einen Duftspender. Ein besonderes Highlight des Produktes ist die neue Brause *Duscha Handy*, ein kultiviertes Design-Objekt mit drei verschiedenen Strahlbildern und vier seitlichen Massagedüsen. Die Entrada 2000 findet auch in kleinen Bädern Platz dank einem Schenkelmaß von 95x95 cm und weil die Gleit-



Star Unity AG

Halle 5, Stand 540

Star Unity AG, Elcalor Elektro-Heizgeräte zeigt u.a. Elektro-Nachtspeichergeräte, ein grosses Sortiment Direktheizgeräte, die auch auf Mass geliefert werden können, Badetuchtrockner, Wandheizkörper, elektrische Zentralspeicherheizanlagen, elektrische Direktheizkessel, Durchflusserhitzer für Industrie und Schwimmbäder, Elektro-Kirchenheizungen und -Schaufensterheizungen. Auch in den Bereichen Fußbodenheizungen, Wärme- pumpen oder Solaranlagen verfügt das Unternehmen über ein breites Angebot und entsprechendes Know-how.

*Star Unity AG, 8804 Au
01 782 61 61, www.starunity.ch*

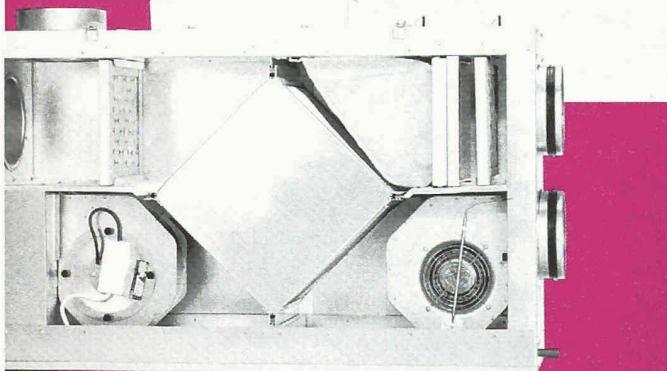
Dörig Fenster Service AG

Halle 1, Stand 110

Mit der *Isolux*-Fenster-Generation wurde ein Quantensprung in der Fenstertechnik erzielt. Diese Fenster zeichnen sich durch eine um 25% verbesserte Wärmedämmung gegenüber den heute gängigen Produkten aus. Das neu entwickelte, schlanke 6-Kammer-System wird mit speziellem Verbundkunststoff verstärkt, welcher so stabil wie Stahl ist, aber eine 300-mal geringere Wärmeleitfähigkeit aufweist. Der Glasabstandhalter mit Fiberglasmaterial aus der Raumfahrttechnik bietet einen um 50% kleineren Energieverlust im Vergleich zum herkömmlichen Aluminium. Der mit dieser Konstruktionsart erreichte *k*-Wert für das ganze Fenster beträgt 0,9 W/m² K (mit Öko-Glas gar nur 0,7 W/m² K). Daneben ist das Unternehmen auch im Bereich Sicherheit innovativ: Die *D-Safe-7*-Fenster haben die härtesten Tests für Einbruchssicherheit (nach DIN) bestanden.

*Dörig Fenster Service AG
9402 Mörschwil
071 868 68 68, Fax 071 868 68 70*

Schaffen Sie das Klima, in dem sich Ihre Kunden wohlfühlen.



Das bieten wir Ihnen:

- Dank EC-Technik (Gleichstrom) bis über 90% thermischer Wirkungsgrad
- Komplettes Systemzubehör wie flexible Rohre, Auslässe, Sammelgehäuse etc.
- Gesamtes Material wird inner 24 Std. geliefert
- Professionelle Beratung vor Ort durch Helios-Spezialisten

Worauf warten Sie noch?



*Helios Ventilatoren AG · Steinackerstrasse 36 · 8902 Urdorf
Telefon 01 - 735 36 36 · Fax 01 - 735 36 37
info@helios.ch · www.helios.ch*

Den Porenstein PORIT haben Sie schnell im Griff!



Durch Grifftaschen und das geringe Gewicht ist der PORIT Stein besonders handlich, lässt sich leicht heben und versetzen. PORIT hat ein Doppel-Nut und Feder-Profil. Die Steine können passgenau versetzt werden. Sie sparen sich die Stoßfugenvermörtelung und damit Zeit. PORIT ist massiv, kann jedoch leicht gesägt und bearbeitet werden. Leitungsschlüsse werden gefräst, Schalterdosen gebohrt.

Verlangen Sie die Dokumentation bei:

ASD HERZOG + PARTNER

Ruchstuckstrasse 12, 8306 Brüttisellen, Tel. 01 805 30 90, Fax 01 805 30 95

Die Messe für Neubau, Umbau, Renovation, Schöner Wohnen

SONDERSTRAU:

BadeWelten®
Profi-Ideen und Spass rund ums Wasser

- Über 450 Aussteller
- Alles zum Thema Küchen, Bäder, Innenausbau, Fenster, Türen, Haustechnik usw.
- Samstag und Sonntag in Halle 7: IMEX Immobilien-Expo für Miete und Kauf
- Sonderthema «Wohnungsanpassung» alters- und behindertengerechtes Bauen

Messe Zürich

Organisation und Sekretariat: ZT Fachmessen AG, Badenerstrasse 58, 5413 Birmensdorf

Infos: Telefon 056 225 23 83 · Internet: www.fachmessen.ch

sia

Dokumentieren - präsentieren - akquirieren - Bauherrschaften gewinnen !

Professionelle Projektpräsentation

In der Planung und Architektur verschärft sich die Konkurrenzsituation. Präqualifikationen zählen zur Tagesordnung, um zu Aufträgen zu kommen oder zu Wettbewerben zugelassen zu werden.

In einem eintägigen Workshop erhalten Sie eine Einführung in Methoden für eine zielgerichtete und effiziente Dokumentation und Präsentation Ihrer Projekte, die Sie erfolgreich für die Akquisition einsetzen können.

Der Workshop richtet sich an Ingenieurinnen und Ingenieure, Architektinnen und Architekten, Geschäftsinhaberinnen und -inhaber, Verantwortliche für die Kommunikation PR und Werbung in Ingenieur- und Architekturbüros.

In einem interessanten Ambiente, auf dem Gelände der Vitra in Weil, erleben Sie an einem praktischen Beispiel – einer Führung durch die Gebäude von Frank O. Gehry, Tadao Ando, Zaha Hadid, Nicholas Grimshaw und Alvaro Siza – wie man die Qualität eines Baus vor Ort erfolgreich präsentiert. Mit Fallbeispielen vertiefen Sie anschliessend verschiedene Methoden um Grundlagen für die Dokumentation, Präsentation und Akquisition zu erarbeiten.

Referent **Alfred Maurer**

Kurs:	Datum:	Teilnahmegebühr:	Ort:
PP4-01	21.Sept. 2001 09.00-17.00	sia Mitglieder Fr. 390.–	Nicht-Mitglieder Fr. 450.–

Der Kurs Marketing und Akquisition richtet sich an Ingenieurinnen und Ingenieure, Architektinnen und Architekten, welche ihre Leistungen und die ihres Unternehmens erfolgreicher vermarkten wollen.

In der vierteiligen Workshop-Reihe erarbeiten Sie die Grundlagen zum Auf- und Ausbau von erfolgreichen Kundenbeziehungen und lernen die für Ihren Alltag wichtigen Akquisitionswerkzeuge kennen und anwenden.

Die Workshop-Reihe umfasst einen Start-Workshop und drei darauf aufbauende Module.

Im Start-Workshop lernen Sie die Struktur eines Marketingkonzeptes kennen, entwickeln gemeinsam eine Situationsanalyse und erarbeiten so das Fundament für Ihr Marketing. Sie bestimmen die für Ihre Praxis wichtigen Erfolgsfaktoren und legen damit die Themen schwerpunkte für die nachfolgenden Module fest.

Im Modul 1 «Marketing» erarbeiten Sie, aufbauend auf der Situationsanalyse, die strategischen und operativen Erfolgspositionen eines aktiven Marketings für Ingenieure und Architekten. Als Grundlage dienen aktuelle Beispiele aus Ihrer Praxis.

Im Modul 2 «Die persönliche Kundenbeziehung» bearbeiten Sie die im Start-Workshop festgelegten Themenschwerpunkte zum erfolgreichen Umgang mit Kunden wie z.B. die Wirkung der eigenen Person, Kommunikation, Verbalisierungstechniken, Verhandlungsführung etc.

Im Modul 3 «Das Akquisitionsgespräch» schliesslich lernen Sie, Ihre Verkaufsgespräche zu einem erfolgreichen Abschluss zu führen, indem Sie die einzelnen Phasen wie das Erfassen der Kundenbedürfnisse, Nutzenargumentation, Abschlussstrategie usw. konsequent anwenden. Grundlage für dieses Modul bilden die im Start-Workshop festgelegten Themenschwerpunkte.

Da Sie die aus Ihrer Sicht wichtigen Themenschwerpunkte selber bestimmen und diese anhand von Beispielen und Situationen aus Ihrer Praxis bearbeiten, können Sie die sich daraus ergebenden Lösungen direkt in Ihrem beruflichen Alltag umsetzen.

Referent: Bernhard Loosli

Kurs:	Datum:	Teilnahmegebühr: sia-Mitglieder:	Nicht-Mitglieder:	Ort:
MA11-01				
Start-Workshop	3.10.2001	Fr. 260.-	Fr. 290.-	alle Module finden
Modul 1: Marketing	25.10.2001	Fr. 520.-	Fr. 580.-	in Zürich statt
Modul 2 und 3: Die persönliche Kundenbeziehung / Das Aquisitionsgespräch	16./17.11.2001	Fr. 1040.- alle 4 Module: Fr. 1530.-	Fr. 1160.- alle 4 Module: Fr. 1690.-	

STELLENANGEBOTE

Wir sind ein jüngeres Architekturbüro mit sehr interessanten, gestalterisch anspruchsvollen Projekten.

Wir suchen einen engagierten

Architekten ETH/ HTL

mit einem überzeugendem konzeptionellen und gestalterischen Denken. Aufgabenbereich: Entwurf, Projekt- und Ausführungsplanung.

Ihr Aufgabenbereich richtet sich nach Ihren Fähigkeiten. CAD-Kenntnisse auf ArchiCad und DTP-Anwendungen sind von Vorteil. Gerne erwarten wir Ihre schriftliche Bewerbung.

Leutwyler + Romano, Architekten AG, Baarerstrasse 77, 6300 Zug.

Für die Projektleitung von architektonisch anspruchsvollen öffentlichen Bauaufgaben aus Wettbewerbsgewinnen suchen wir eine/n

Architekt/in 100%

mit ETH/HTL Abschluss oder gleichwertiger Ausbildung. Mehrjährige Erfahrung in Projekt- und Ausführungsplanung ist erwünscht.

Wir sind ein junges Architekturbüro. Qualitätsarchitektur ist unsere Leidenschaft und die Grundlage unseres Erfolges. In diesem Sinne freuen wir uns, eine Position mit klarem Zukunftspotential anzubieten.

Für Ihre Bewerbung sichern wir Ihnen unsere volle Diskretion zu und freuen uns, Sie in einem Gespräch kennenzulernen.

Thomas Kai Keller Architekt ETH SIA - Rolf Schulthess Architekt
Keller Schulthess Architekten GmbH - Bahnhofstrasse 25 - 8580 Amriswil
www.keller-schulthess.ch

Wir, ein seit Jahren erfolgreiches Architekturbüro mit 45 Mitarbeitern und interessanten Projekten suchen per sofort oder nach Vereinbarung einen / eine

Architekten/innen ETH/HTL als Projektleiter Ausführung und Hochbautechniker/innen

zur Ergänzung unseres Ausführungsteams.

Wir bieten:

- Abwechslungsreiche Arbeit an verschiedenen Grossprojekten
- Weitgehend selbständige, verantwortungsvolle Tätigkeit
- Arbeitsstelle in einem zukunftsorientierten Büro
- Arbeitsplatz mit modernster Infrastruktur
- Langfristiges Arbeitsverhältnis
- Zeitgemäss Entlohnung

Wir erwarten:

- Bauerfahrung und technisches Fachwissen im Industrie- und Bürobau
- Gute CAD- und EDV-Kenntnisse (ALLPLAN) von Vorteil
- Gute Führungsqualitäten und Teamfähigkeit

Fühlen Sie sich angesprochen, dann richten Sie Ihre schriftliche Bewerbung an:


**OSKAR MEIER AG
ARCHITEKTURBÜRO**

z.Hd. Herrn Bellwald L.
Kasernenstrasse 19
CH-8180 Bülach
www.oskarmeierag.ch

We design your future!