



# News

Überfahrt unnötig:  
Der neue Schindler  
3400.



4

InterContinental  
Davos Resort & Spa:  
«Grossprojektleiter –  
eine gute Idee!»



6

Schindler Ingenieur:  
Andrea Cambuzzi  
arbeitete am Projekt  
«Solar Impulse».



15

Erfolgreicher Start  
des Projekts «Integra»  
bei EBI Works.



20

Inventio AG – Einsatz  
für den Schutz  
der Marke Schindler.



22



Auf dem ehemaligen Gelände der Implenia Construction AG in Vernier (GE) entsteht ein eigentlicher neuer Stadtteil.

## Schindler Genf gewinnt «Gordon-Bennett-Cup»

**Innerhalb von zwei Jahren hat Schindler Genf in mehreren Etappen 20 Aufzüge des Typs Schindler 3300 in die vier Wohngebäude des «Coupe Gordon Bennett»-Komplexes in Vernier eingebaut. Zurzeit werden noch sechs Aufzüge installiert. In der Überbauung entstehen 277 Wohnungen, davon 177 Sozialwohnungen.**

Der ehemalige Betriebsstandort der Implenia Construction AG in Vernier (GE) hat sich seit Ende 2009 in ein neues, modernes Quartier mit einer Fläche von 35 000 m<sup>2</sup> verwandelt. Der Gebäudekomplex nennt sich «Coupe Gordon Bennett» – benannt nach einem Ballonfahrtwettbewerb, der 1922 von einem Amerikaner namens Gordon Bennett organisiert wurde. Er liegt gegenüber der Industriedienste Genf (SIG), in der Nähe der berühmten Grossüberbauung «Barres du Lignon».

### Elegante Architektur

«Coupe Gordon Bennett» besteht aus fünf Gebäuden mit privaten Innenhöfen. Vier davon sind reine Wohngebäude. Das fünfte Gebäude wurde von der Suva erworben und

«Mistral» getauft. Es wird nächsten November fertiggestellt und beherbergt 11 500 m<sup>2</sup> variabel nutzbare Verwaltungsfläche. Dieses fünfstöckige Gebäude mit attraktiver Fensterfront fügt sich perfekt in die elegante Architektur des wohnlichen Viertels ein, in dem mit Fussgängerwegen und Grünflächen viel Wert auf Lebensqualität gelegt wird.

### Zwei Drittel Wohnungen für sozial Schwächere

Nach einer öffentlichen Ausschreibung erhielt das Projekt des Genfer Architekturbüros LRS Architectes Sàrl den Zuschlag. Sämtliche Bauarbeiten wurden der Implenia anvertraut, die als Generalunternehmer fungiert. Der Wohnbereich von [weiter auf Seite 2](#)

weiter von Seite 1\_«Gordon Bennett» umfasst 277 Wohnungen mit je 3 bis 5 Zimmern. Zwei Gebäude, die ebenfalls der Suva gehören, beherbergen 177 mietpreisreduzierte Sozialwohnungen (sog. HLMS), die beiden anderen bieten 100 Wohnungen im Stockwerkeigentum (STWE) an.

Mittlerweile sind fast 95 Prozent der Sozialwohnungen belegt, und die Eigentumswohnungen haben ebenfalls alle Abnehmer gefunden. Das gesamte Bauprogramm wurde auf fast 200 Millionen Schweizer Franken veranschlagt. Die Bauten entsprechen den allerneuesten Nachhaltigkeitsanforderungen (Fernheizung, Minergie-Standards etc.). Es wird im Erdgeschoss durch 2100 m<sup>2</sup> Einkaufspassagen ergänzt und ist über eine Tiefgarage mit 512 Parkplätzen auf zwei Ebenen miteinander verbunden.

Die drei- bis fünfstöckigen Wohngebäude zeichnen sich vor allem durch ihre ansprechenden Fassaden aus. Die Farben harmonisieren perfekt mit den Metallgeländern, deren Cut-out-Design an die Pflanzenwelt erinnert. Ein weiteres charakteristisches Merkmal

### Nachgefragt



bei der Durchführung dieses Grossprojektes ein beeindruckendes Engagement gezeigt.»

José Bustabad-Perez, Verkaufsleiter NI S-GE

«Dieser Auftrag ist für Schindler Genf von zentraler Bedeutung. Volumenmässig handelt es sich dabei für uns um eines der grössten Projekte des Jahres 2011 in Genf und Umgebung. Alle meine Kollegen haben



Grosszügige Zwischenräume zwischen den Gebäuden der Überbauung "Coupe Gordon Bennett".

sind die 2,5 Meter breiten, durchgehenden Balkone rund um das Gebäude mit einer Gesamtlänge von 4 Kilometern.

### 26 Aufzüge für fünf Gebäude

Schindler Genf erhielt den Zuschlag für den Einbau der Aufzüge dank seiner Kompetenz und dem wettbewerbsfähigen Angebot. Für die Geschäftsstelle Genf ist dies ein sehr bedeutendes Projekt. «Volumenmässig handelt es sich dabei für uns um eines der grössten Projekte des Jahres 2011 in Genf und Umgebung, da 26 Einheiten in fünf Gebäuden auf ein- und derselben Parzelle montiert werden», erklärt José Bustabad-Perez, Verkaufsleiter NI.

Seit März 2011 werden die Aufzüge etappenweise eingebaut: 20 Schindler 3300 (675 kg Nutzlast; Geschwindigkeit: 1 m/s) wurden dem Kunden bereits übergeben (alle Aufzüge im Wohnbereich). Zuerst wurden zudem vier Aufzüge Schindler 3300 und

zwei Schindler 5400-Lastenaufzüge (1600 kg Nutzlast) für die acht Ebenen des Verwaltungsgebäudes fertiggestellt. Sie werden zeitgleich mit dem Abschluss der Bauarbeiten geliefert.

José Bustabad-Perez hat in enger Zusammenarbeit mit der Implema – vor allem mit Projektleiter Stéphane Dufour – sämtliche Bauarbeiten beaufsichtigt. Er weist auf das grosse Engagement aller Mitarbeitenden der Niederlassung hin. Besonders hervorheben möchte er den grossen Einsatz von 2 Kollegen: Von Patrick Graça vom technischen Büro, der alle Pläne erstellt und den Kontakt zum Kunden gepflegt hat, und von Frédéric Le Guen, der die Bauarbeiten überwacht und den gesamten Einbau der Aufzüge als Chef-Monteur betreut hat.

Text: Manuel Montavon

Foto: imagina.ch

von 8000 Exemplaren. Nachdruck auf Anfrage und mit Quellenangabe.

Copyright Marketing & Kommunikation, Schindler Aufzüge AG

Schindler Aufzüge AG

Erscheint viermal jährlich in Deutsch, Französisch und Italienisch in einer Auflage

## Erfolg

Liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Kürzlich hat der Schindler Konzern sein Jahresergebnis bekannt gegeben. Dieses ist – trotz des schwierigen wirtschaftlichen Umfeldes – wieder einmal herausragend ausgefallen ist. Beeindruckend sind jedoch nicht nur die Finanzzahlen 2012, sondern auch die klare strategische Ausrichtung unseres Unternehmens. Wir sind nicht auf die kurzfristige Steigerung des Gewinns aus, sondern wir wollen langfristig Erfolg haben und im Zuge dessen unseren Marktanteil weltweit weiter steigern. Es ist unser Ziel, in der Aufzugs- und Fahrtreppenwelt auch weiterhin eine führende Rolle einzunehmen, wobei Qualität, Innovation, Sicherheitsbewusstsein sowie im Besonderen auch die Kundenorientierung weiterhin Schlüsselerfolgskriterien sind.

Der Schindler Konzern wird in den nächsten Jahren seinen Fokus ganz klar auf die Wachstumsmärkte in Asien legen, um seine hervorragende Marktposition zu sichern und weiter auszubauen. Die Mittel, die für ein solches Wachstum benötigt werden sind erheblich und stammen nach wie vor zu einem grossen Teil aus Europa und der Schweiz.

Schindler Aufzüge AG nimmt eine führende Rolle unter den Schindler Konzerngesellschaften ein und gilt in vielen Bereichen als sogenannte «Best Demonstrated Practice», was sich etwa mit «Am Besten umgesetzt in der Anwendung» übersetzen lässt. Das erfüllt uns berechtigterweise mit Stolz, doch wir müssen permanent aufpassen, dass uns diese Situation nicht träge, nachlässig und überheblich macht. Nichts wäre fataler als sich zurückzulehnen, sich auf den Lorbeeren auszuruhen und davon auszugehen, unser Erfolg sei selbstverständlich. Er wird nur dann anhalten, wenn wir ständig danach streben, nicht «nur» gut zu sein, sondern laufend besser zu werden. Damit schaffen wir die Voraussetzungen, auch weiterhin konkurrenzfähig zu bleiben und kommende Herausforderungen im Schweizer Markt erfolgreich zu meistern.

«I serve this company» – das ist mein Arbeitsmotto: Ich will alles tun, um den zukünftigen Erfolg unseres Unternehmens zu sichern. Dazu braucht es Ihre tatkräftige Unterstützung. Helfen Sie mit und tragen Sie dazu bei, dass Schindler Schweiz das erfolgreichste und innovativste Aufzugsunternehmen mit den bestmotivierten und bestausgebildeten Mitarbeitenden bleibt.

Ich zähle auf Sie und freue mich auf gemeinsame Erfolge!

Rainer Roten  
CEO Schindler Schweiz

### Impressum

**Herausgeber**  
Schindler Aufzüge AG, 6030 Ebikon

**Adresse**  
Redaktion Schindler News  
Zugerstrasse 13, 6030 Ebikon  
redaktion.schindlernews@ch.schindler.com

**Redaktion**  
Beat Baumgartner (Redaktor, 041 445 43 56)  
und Brigitte Senn

**Layout, Druck und Administration**  
Schindler Repro AG, 041 445 42 60  
repro@ch.schindler.com

**Adressverwaltung**  
Schindler Aufzüge AG  
Doris Siegenthaler, 041 445 33 01  
doris.siegenthaler@ch.schindler.com

## Überfahrt unnötig: Der neue Schindler 3400

Mit dem 3400 bietet Schindler erstmals einen Aufzug ohne Überfahrt an. Die neue Technik eröffnet nicht nur bisher unbekannte Möglichkeiten für die Erschliessung von Liegenschaften mit einem Lift, sondern bietet den Service-Technikern auch optimale Sicherheit bei der Wartung.

Bis anhin brauchten mechanische Lifтанlagen einen Dachaufbau für die in den Normen geforderte Überfahrt. Sie bietet den Service-Technikern Schutz bei der Arbeit, ist aber nur ein notwendiges Übel: Sie stört die Optik von Gebäuden, verstellt Nachbarn die Sicht und verursacht baulichen Aufwand.

Mit dem Schindler 3400 ist der Dachaufbau ab dem 20. März auch bei unserem Unternehmen Geschichte. «Neu genügt eine Schachtkopfhöhe von 2,40 Metern», sagt Product-Manager Nico Bittel. Möglich ist dies durch eine neue Konstruktionsweise: Die Aufzugskabine wird nicht mehr auf zwei Seiten geführt. Sie sondern hängt – ähnlich einem Rucksack – an zwei Führungsschienen, die parallel an der gleichen Schachtwand befestigt sind. Und der Antrieb ist so kompakt, dass im Schachtkopf zwischen den beiden Schienen Platz findet. «Dadurch kann die Aufzugskabine am Antrieb vorbeifahren, und fast alle Wartungsarbeiten lassen sich dank einer herausnehmbaren Seitenwand von der Kabine aus durchführen», sagt Nico Bittel.

**Neue gestalterische Möglichkeiten**  
Trotz der neuen Konstruktion passt der 3400er in die vom Commodity-Aufzug Schindler 3300 bekannten Schachtkerschnitte. Geeignet ist der neue Lift als Perso-

### Nachgefragt



«Als einziger Anbieter schweizweit kann der Schindler Konzern derzeit Aufzugslösungen ohne Überfahrt anbieten, die alle Normen erfüllen und ohne Sondergenehmigung auskommen. Dadurch ist auch die Sicherheit der Service-Mitarbeitenden im Unterhalt jederzeit und zu hundert Prozent gewährleistet.»

Nico Bittel, Project Manager Schindler 3400



Bild wird noch ausgewechselt!

Der Motor beim Schindler 3400 ist komplett und zwischen den Führungsschienen angebracht, die Überfahrt fällt weg.

nenaufzug in Mehrfamilienhäusern mit Förderhöhen bis zu 30 Metern und Nutzlasten von 400 bis 1000 Kilo. Für die Kunden bietet der Schindler 3400 viele Vorteile: «Ohne Überfahrt können ganz neue Bereiche erschlossen werden», sagt Nico Bittel. Ein Beispiel sind zweistöckige Attikawohnungen, bei denen der Aufzug bisher oft im unteren Geschoss endete, weil eine Überfahrt nicht ausserhalb des Dachs sichtbar sein durfte.

Dank der Schachtkopfhöhe von 2,40 Metern ist nun auch im obersten Stockwerk eine Erschliessung mit dem Lift möglich. Geeignet ist das neue Modell auch für den nachträglichen Einbau in denkmalgeschützten Objekten. Einerseits weil die störende Überfahrt wegfällt, andererseits, weil nur noch eine Schachtwand tragend ist: «Das eröffnet ganz neue gestalterische Möglichkeiten», sagt Bittel, der selber ausgebildeter Architekt ist. Eingeführt wird der Schindler 3400er vorerst

in der Schweiz, Interesse besteht aber auch im Ausland: «Ich bin überzeugt, dass das neue Produkt zukunftsweisend ist», sagt Nico Bittel. Ein mögliches Hindernis aus Bauherrensicht kann derzeit noch der leicht höhere Preis sein: «Deshalb ist es besonders wichtig potentiellen Kunden aufzuzeigen, welche Vorteile der Verzicht auf einen Dachaufbau mit sich bringt», sagt Nico Bittel. Zu den Pluspunkten gehören nebst den gestalterischen Möglichkeiten die bauphysikalischen Vorteile einer durchgehenden Dachhaut sowie die Verhinderung von Einsprachen aus der Nachbarschaft aufgrund von nicht eingehaltenen Grenzabständen oder einer verstellten Aussicht. «Gerade in Zeiten immer dichter Bauens sind das wichtige Argumente», bringt es Nico Bittel auf den Punkt.

Text: Reto Westermann

Fotos: Claudio Castelrotto & Schindler Repro AG

## Der Schindler Award bewegt Bern

Der diesjährige Schindler Award stösst in der Schweiz auf grosses Interesse. Das zeigte nicht nur die Vernissage der Projektbeiträge im Berner Kornhausforum. Die Berner Medien greifen die Lösungsvorschläge zur Revitalisierung der Schützenmatte auf, politische Parteien bringen sie in die Diskussion ein.

200 Interessierte drängelten sich im Kornhausforum zur Eröffnung der Ausstellung der prämierten Projekte des fünften Schindler Awards. Der diesjährige internationale Architekturwettbewerb befasst sich mit der Aufwertung des öffentlichen Raumes der heruntergekommenen Schützenmatte am Rand der weltberühmten Berner Altstadt. Gleichzeitig sollen aber auch die Interessen der verschiedenen Kultur- und Gesellschaftsgruppen sowie von Uni und SBB an diesem Ort unter einen Hut gebracht werden. Gewonnen haben den fünften Schindler Award drei Studenten der Technischen Universität Berlin.

### Aufwertung des Schützenmatt-Quartier

An der Vernissage vom 29. Januar erklärte Christoph Lindenmeyer die Gründe, warum sich Schindler seit längerem für das barrierefreie Bauen engagiert: «Wir wollen junge Architektur-Studenten und -Studentinnen möglichst früh in ihrer Laufbahn mit den Themen urbane Mobilität und barrierefreier Zugang für alle konfrontieren.» Christoph Lindenmeyer zeigte sich beeindruckt, «wie kreativ und praxisorientiert die Teilnehmenden des Wettbewerbes das Schützenmattquartier in ästhetischer und funktionaler Hin-



Die Ausstellung des fünften Schindler Award im Berner Kornhaus stiess auf grosses Interesse.

sicht aufgewertet haben.» Der Berner Stadtplaner und Jurymitglied Mark Werren lobte die eingereichten Wettbewerbsbeiträge, insbesondere das Siegerprojekt «Enhance & Revitalize»: «Es ist ein reifer architektonischer Vorschlag mit vernünftigen Ansätzen und klarer Positionierung der Gebäude.» Werren zeigte sich überzeugt, dass die Ideen der prämierten Projekte in die künftige Planung der Schützenmatte einfließen werden. Wenn das Berner Parlament einem Kreditantrag für ein Nutzungskonzept zustimme, könne bereits ab 2015 gebaut werden, sagte Mark Werren optimistisch.

### Seit 1930 Wettbewerbe

Diesen Optimismus teilte der Architekturkritiker Konrad Tobler nicht. Seit 1930 gebe es immer wieder Architekturwettbewerbe, Vorschläge und Ideen zur Umgestaltung der Schützenmatte. Viele dieser Ideen seien in den prämierten Wettbewerbsbeiträgen des Schindler Awards wiederzuerkennen. Man könne aus der Schützenmatte keinen klinisch-sauberen Ort machen, das widerspre-

che dem Geist dieses Ortes, meinte Konrad Tobler. Er glaube, dass man erst etwa 2030 ein erstes Planungsergebnis sehen könne.

Doch bereits hat der Schindler Award Bewegung in die städtische Politik gebracht. So lobt die Fraktion GB/JA in einer Motion: «Die studentischen Beiträge zur Gestaltung der Schützenmatte wecken Impulse und Visionen.» Die Projekte würden «eine erschickende Diskussionsgrundlage für die konkrete Zukunft der Schützenmatte und deren funktionale und räumliche Verknüpfung mit den umliegenden Gebieten schaffen.» – Dem Schindler Award kann nichts Besseres passieren als das: Dass seine Projekte und Ideen nicht einfach in einer Schublade verschwinden, sondern Auslöser sind für politische-gesellschaftliche Auseinandersetzung und für Veränderungen.

[www.schindleraward.com](http://www.schindleraward.com)

Text: Beat Baumgartner

Fotos: Keystone (Lukas Lehmann)

### Nutzungskonzept

Der Schindler Award bringt Bewegung in den Planungsprozess rund um die Schützenmatte der Stadt Bern: Die Exekutive der Stadt Bern, der Gemeinderat, beantragt vom Stadtrat einen Kredit von rund einer halben Million Franken für ein Nutzungskonzept für die Schützenmatte. Das Nutzungskonzept soll die Stadt gemeinsam mit den Grundeigentümern und den verschiedenen Interessengruppen entwickeln.

In die Planung sollen auch die Ideen des fünften Schindler Award einfließen.



Der Berner Stadtplaner, Mark Werren diskutiert das Siegerprojekt mit Jurymitglied Tobias Reinhard und Christoph Lindenmeyer (v.l.)

## Grossprojektleiter – «Eine gute Idee!»

**Schindler Chur baut mit am neuen Flaggschiff der Davoser Hotellerie, dem InterContinental Davos Resort & Spa. Eine besondere Ehre, aber auch eine grosse Herausforderung, was das Projektmanagement angeht. Chur hat die Projekt-Führung deshalb erstmals einem Grossprojektleiter anvertraut.**

«Das kostet nur! Die wollen mitreden, und die Arbeit müssen wir dann selber machen.» Der Churer Verkaufsleiter, Norbert Jörg, war anfänglich skeptisch, als Christoph Künti ihm für das «InterConti»-Projekt Unterstützung aus seiner Truppe anbot. Ein Jahr später hat er seine Meinung geändert. Er freut sich, Grossprojektleiter Christoph Künti in der Filiale zur Projektbesprechung zu begrüssen.

Im Sommer 2011 gewann die Geschäftsstelle Chur den grössten Auftrag ihrer Geschichte: Mobilitätslösungen für das luxuriöse InterContinental Davos. Die 5-Sterne-Hotelanlage in der spektakulär ovalen Gebäudehülle wird

ab Januar 2014 anspruchsvolle Kundschaft beherbergen. Dreizehn Aufzüge sind geplant, darunter sieben topmoderne Schindler 5500. Das Traffic-Management-System PORT wird in Davos erstmals an ein Hotelmanagement-System angebunden. Es wird dafür sorgen, dass Gäste und Personal rund 30 Prozent schneller an ihr Ziel kommen. Dass die Aufzüge im exklusiven Ambiente nicht nur technisch sondern auch ästhetisch überzeugen müssen, versteht sich von selbst. Ein toller Auftrag! Aber auch ein aufwändiger! In Chur überlegte man sich, extra für dieses Projekt jemanden einzustellen. Doch was, wenn nach der Abwicklung nicht ein neuer Grossauftrag folgt? Darum beschloss man – trotz der anfänglichen Bedenken – das Unterstützungsangebot von Christoph Künti anzunehmen.

**Strenger Blick des Grossprojektleiters**  
Die Montagearbeiten im «InterConti» haben letzten August begonnen. Ortstermin November: Christoph Künti trifft sich mit Stefan Friedl, dem Gesamtprojektleiter der Bau-

### Das Grossprojektleiter-Team

Das Schindler Grossprojektleiter-Team (GPL) umfasst derzeit sieben Personen:

- Christoph Künti (Teamleitung): gesamte Schweiz
- Werner Gabathuler (Stv.) Basel
- Diego Desax: Basel, Tessin AS
- Bruno Züger: Bern, Winterthur, Zürich
- Mirko Apel: Zürich
- Frank Erlautzki: Luzern, Zürich
- David Sangiovanni: Projekttechniker

Das GPL-Team unterstützt Projekte mit 12 Anlagen und mehr, mit einer Projektsumme ab ca. 1,5 Millionen und/oder stark kundenspezifischen Anforderungen. Weitere Gründe für einen GPL-Einsatz sind ein enger Terminraster, die Kundenerfahrung oder die Grösse der Geschäftsstelle.



Die spektakuläre Gebäudehülle des InterContinental Davos im Rohbau.



Ortstermin: Schindler Grossprojektleiter Christoph Künti (r.) mit Regine Meier und Stefan Friedl von der Bauherrschaft.

herrschaft, auf der Baustelle. Vor dem Treffen verschafft sich Christoph Künti einen Überblick über die Montagearbeiten. Zwei der sieben Schindler 5500 sind fertig montiert. Die Türen gleiten super-sanft – ein Highlight! Doch die gläsernen Stockwerktableaus halten Küntis kritischem Blick nicht stand: Zu klobig! Stefan Friedl ist nicht so streng: «Es sind Servicelifte, da passt das schon. Bei den Gäste-Liften muss dann alles top sein!»

Auf dem iPad, Küntis «zweitem Hirn», gehen die Beiden mit der Bauführerin Regine Meier die Pendenzen durch. «Da ist etwas rot», mahnt Stefan Friedl. «Aber nicht für Schindler», lacht Christoph Künti. Friedl sieht genauer hin: «Ah ja, da warte ich noch auf Unterlagen.» «Die Zusammenarbeit mit Schindler macht Spass», fasst Stefan Friedl zusammen. «Wir sind im Terminplan und werden zuverlässig auf dem Laufenden gehalten ... (mit Seitenblick auf Künti) auch was unsere Pendenzen angeht.» Nach einer Lagebesprechung mit den Monteuren Markus Seiler und Robert Sauter fährt Christoph Künti weiter zur Projektsitzung nach Chur.

### Regelmässige und transparente Kundenkommunikation

Dort geht das Projektteam unter der Leitung von Geschäftsführer Marco Scarpatetti den Status durch: Kosten, Termine, Qualität, ...

das Problem mit der Ästhetik der Stockwerktableaus wird gelöst, Spezialwünsche kommen zur Sprache. Die Bauherrschaft wünscht vier Baulifte! Montageleiter Erich Walt hat Bedenken: Das Wiederherrichten von vier Aufzügen für den Normalbetrieb bedeutet viel Aufwand. Christoph Künti bittet um eine Offerte. Er möchte den Kunden nicht mit einer Rechnung vor vollendete Tatsachen stellen. Regelmässige und transparente Kunden-Kommunikation – das ist für Christoph Künti das A und O guter Projektarbeit.

### Nachgefragt



«Das InterContinental in Davos ist das erste Projekt, das wir gemeinsam mit einem Grossprojektleiter realisieren. Und wir würden es jederzeit wieder tun! Wir haben eine tolle Fortschrittskontrolle und eine gute Kosten- und Risikotransparenz. Auch die Rückmeldungen des Kunden sind positiv: Er freut sich über den klaren Ansprechpartner und empfindet den Einsatz eines dedizierten Projektleiters als Zeichen der Wertschätzung.»

Marco Scarpatetti, Geschäftsführer Schindler Chur



Monteur Markus Seiler im neuen Schindler 5500.



Wissen Ihr Top-Projekt in guten Händen: Erich Walt und Norbert Jörg von Schindler Chur (v. l.).

Norbert Jörg und Erich Walt von Schindler Chur wissen das zu schätzen: «Unser Top-Projekt ist in guten Händen. Und wir können uns in Ruhe auf unser Tagesgeschäft konzentrieren.» Beim Verlassen des Sitzungsraumes stellt Norbert Jörg nochmals klar: «Heute zweifelt niemand mehr: Es war eine gute Idee, einen Grossprojektleiter beizuziehen!»

Text: Elisabeth Huber

Fotos: Maja Bless, Elisabeth Huber, Reto Caprez & Daniel Thuli

### InterContinental Davos Spa & Resort

Das InterContinental Davos wird vom Credit Suisse Immobilienfonds finanziert und von der ARGE Baulink / Toneatti AG erstellt. Die Luxusanlage beherbergt 216 Hotelzimmer, 38 Apartments, 1500 m<sup>2</sup> Konferenzfläche und einen 1200 m<sup>2</sup> grossen Spa & Wellness-Bereich.

Erschlossen wird der Komplex von 13 Aufzügen: 2 Schindler 2400, 4 Schindler 5400, 7 Schindler 5500.

Die Gästeaufzüge werden durch die Zielrufsteuerung PORT koordiniert.

## Statt 90 nur noch 40 Sekunden warten!

**Im Kantonsspital St.Gallen sorgen in den verschiedenen Gebäuden insgesamt 67 Aufzüge für vertikale Mobilität. Verschiedene Modernisierungs-Projekte von Schindler St.Gallen haben die Verfügbarkeit dieser Aufzüge wesentlich gesteigert.**

Im Haus 04, dem Bettenhochhaus des Kantonsspitals St.Gallen, herrscht Hochbetrieb. Hier befinden sich nebst vielen Patientenzimmern die Neurochirurgie, die Augen- und die Hals-Nasen-Ohren-Klinik. Sehr hohe Frequenzen – 8000 bis 12 000 Fahrten pro Woche – sind hier für Aufzüge der Normalfall. Insgesamt sechs gibt es im Hochhaus, drei davon Bettenaufzüge. Bei den Personen- und Bettenaufzügen aus dem Jahr 1974 war es häufiger zu längeren Ausfällen gekommen und die Wartezeiten hatten mitunter unangenehme Ausmasse angenommen.

### Erfolgreicher «Big Bang»

Unter dem Titel «Sicherstellung der Verfügbarkeit und des Betriebsablaufs von Patienten- und Besuchertransporten» startete Schindler St. Gallen ein Projekt mit der Absicht, im Kantonsspital die Zielrufsteuerung einzubauen. «Wir luden die Pflegedienstleitung und den Technischen Dienst ins Berner Inselspital ein,

wo unsere Zielrufsteuerung bereits seit Jahren im Einsatz ist», berichtet Serviceleiter Peter Gasteier. Dies, nachdem man von einem Studenten die Ziel- und Wartezeiten genau messen und auswerten lassen. Als die Auftragserteilung erfolgte, habe sofort «ein super Drive» geherrscht in diesem prestigeträchtigen Projekt, sagt Peter Gasteier.

**«Wir luden die Pflegedienstleitung und den Technischen Dienst ins Berner Inselspital ein, wo unsere Zielrufsteuerung bereits seit Jahren erfolgreich im Einsatz ist.»**

Peter Gasteier, Serviceleiter S-SG

Die alten Aufzüge verfügten alle noch über Technologien aus den 70er Jahren. Mit einem eigentlichen «Bing Bang» – der Inbetriebnahme des «Overlay» (Zielrufsteuerung) über diese Aufzüge – wurden zuerst eine Dreier- und eine Zweiergruppe sowie ein einzelner Lift erfolgreich in eine Sechsergruppe zusammengefasst. Darauf wurden nacheinander

### Nachgefragt



«Mit der erfolgreichen Einführung der Zielrufsteuerung im Haus 04 haben wir das Vertrauensverhältnis zum Kunden nachhaltig stärken können. Davon profitieren wir jetzt bei den Folgeprojekten im Kantonsspital St. Gallen. Herausragend für mich war die Zusammenarbeit mit dem Kunden aber vor allem die geleistete Teamarbeit. Dank der exzellenten Planung von Feldtechniker Beat Kast und der professionellen Unterstützung vom Fieldsupport in Ebikon, speziell Robert Galliker, wurde dieses Projekt zum Erfolg.»

Peter Gasteier, Serviceleiter Schindler St. Gallen

zwei der drei Bettenlifte komplett mit neuester Technologie modernisiert. «Während dieser Umbauphase konnten wir aufgrund der cleveren Aufzugszuteilung durch die Zielrufsteuerung unserem Kunden die volle Kapazität und Verfügbarkeit gewährleisten bzw. sogar steigern», so Peter Gasteier. Eine nachträgliche Messung der Ziel- und Wartezeiten im 21-stöckigen Gebäude bestätigte diese Optimierung. Lagen die Wartezeiten vor einem Aufzug vorher im Durchschnitt bei mehr als 90 Sekunden (in Spitzenzeiten gar mehrere Minuten bei den Bettenaufzügen), betragen sie gesamthaft heute noch max. 40 Sekunden.

### Modernisierung im Haus 03 als nächster Schritt

Aufgrund dieser markant verbesserten Leistungen der Aufzüge hat sich das Kantonsspital entschieden, diese Massnahme auch im benachbarten Bettenhochhaus 03 umzusetzen. Auch hier geht es um das Aufsetzen eines «Overlay» auf die bestehenden sieben Aufzüge. Im Haus 03, das unter anderem die Radiologie, Chirurgie und die Physiotherapie beheimatet, befinden sich drei Betten- sowie insgesamt vier Personenaufzüge. Bei einem Bettenaufzug aus dem Jahr 1958 kommt es zur vollständigen Modernisierung. Bis zu den Herbstferien soll dieses Projekt abgeschlossen sein.

Text & Foto: Michael Zollinger



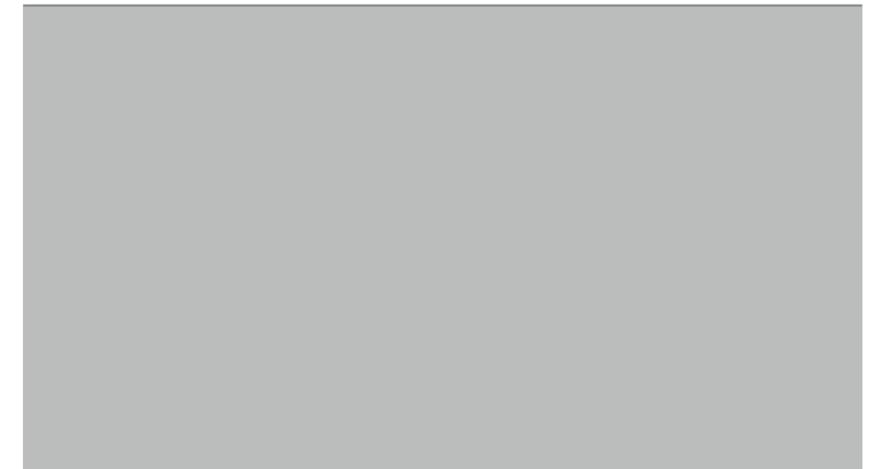
Im Haus 4 des Kantonsspitals St. Gallen (r.) sind bereits alle Aufzüge modernisiert und mit der Zielrufsteuerung ausgerüstet, das Haus Nummer 3 (l.) folgt diesen Sommer.

## «PORT» steuert nachhaltiges Vorzeigeobjekt in Zug

**Die flexible PORT-Technologie ermöglicht, verschiedene Aufzüge unter einer Steuerung zusammenzufassen. So können beim neuen Büro- und Geschäftshaus Foyer in Zug die Liftkapazitäten optimal genutzt werden.**

Das Büro- und Geschäftshaus Foyer auf dem Siemensareal in Zug ist aus Sicht der nachhaltigen Baukunst ein Vorzeigeobjekt. Der Gebäudekomplex ist mit den Labels Green Property, Minergie-Eco und LEED gleich mehrfach zertifiziert. Er dient darüber hinaus als Pilot für das Projekt Open House, mit dem die EU unter Beteiligung der ETH Zürich den Dschungel der Nachhaltigkeitslabel lichten will. Die knapp 25 000 Quadratmeter Nutzfläche verteilen sich auf einen schlanken Riegelbau von acht Stockwerken und einen langgestreckten vierstöckigen Hofbau.

Eigentümer von «Foyer» sind zwei Immobilienfonds der Credit Suisse. Als Hauptnutzer hat das Health-Care-Unternehmen Johnson & Johnson hier Quartier bezogen. Schindler Luzern hat den Auftrag für die zwei Gebäude, die im September 2012 in Betrieb genommen wurden, gewonnen und dort mittlerweile 16 Aufzüge installiert. Drei davon (zwei Schindler 3300 und ein Schindler 5400) erschliessen den achtgeschossigen Riegelbau. Wie eine Verkehrsanalyse nach Abschluss der Projektierung ergab, vermögen die zwei



für den Personenverkehr vorgesehenen Aufzüge die zu erwartenden Spitzenfrequenzen nicht alleine abzudecken. Deshalb wurde auch der ursprünglich nur als Serviceaufzug eingeplante Lift für den Personenverkehr eingebunden.

### PORT-Technologie «ausserordentlich flexibel»

Die PORT-Technologie sorgt nun auch bei hoher Beanspruchung für ein optimales Fahrtenmanagement. «Die PORT-Technologie ist ausserordentlich flexibel. Wir können sie auf verschiedene Aufzugssysteme und -generationen und sogar auf Produkte anderer

Hersteller anwenden», erklärt Theo Huber vom MDC Grossprojekt-Support in Ebikon. Dies bietet auch in der Modernisierung neue Chancen. Dank PORT können bestehende Aufzugsgruppen mit Neuanlagen ergänzt und alte Steuerungsgenerationen zusammen mit neuen betrieben werden. Weiter können dank der intelligenten und effizienzsteigernden Technologie bei grösseren Aufzugsgruppen einzelne Aufzüge modernisiert werden, ohne dass ein grosser Einbruch der Verkehrsleistung in Kauf genommen werden muss.

Text: Stefan Doppmann

Fotos: Daniele Lupino

## Kapazitäten optimal nutzen



**Marcel Ackermann, Sie befassen sich bei Schindler Schweiz als Product Marketing Manager mit Energieeffizienz-Analysen von Aufzügen. Wieso wurde die Nachhaltigkeit des «Foyers» mit verschiedenen Labels zertifiziert?** Nicht jedes Label sagt dasselbe aus. Minergie ist in der Schweiz verbreitet und betrachtet in erster Linie die Betriebsenergie eines Gebäudes. Das umfassendere Green Property ist das Label der Credit Suisse für haus-eigene

Objekte. «LEED» stammt aus den USA und macht dann Sinn, wenn internationale Nutzer angezogen werden sollen. Das Projekt Open House der EU strebt eine Vereinheitlichung und damit Vereinfachung an.

### Wie engagiert sich unsere Firma für nachhaltiges Bauen?

Für den gesamten Energieverbrauch eines Gebäudes ist der Aufzug mit einem Anteil von drei bis fünf Prozent eigentlich vernachlässigbar. Dennoch arbeiten permanent wir an der Verringerung des Energieverbrauchs unserer Produkte bei der Herstellung – Stichwort graue Energie – und im Betrieb. Wenn ein Bauherr eine Zertifizierung anstrebt, stel-

len wir trotz des geringen Einflusses der Aufzüge teils aufwändige Dokumentationen zusammen.

### Welchen Beitrag leisten die von uns installierten Aufzüge zum Projekt Foyer?

Diese Aufzüge erfüllen alle verlangten Anforderungen bezüglich Energieverbrauch, Herstellungsprozess und Entsorgung von Verpackungsmaterial. Und dank der «PORT-Technologie» werden die vorhandenen Kapazitäten optimal genutzt. Generell kann dank einer effizienten Steuerung wie PORT bei Projekten mit Aufzugsgruppen oft auf einen zusätzlichen Lift verzichtet werden, was Raum, Material und Energie spart.

## «Wir fühlten uns fast wie Ausserirdische»

**Laurent Chardon ist nicht nur Leiter Technik & Qualität bei Schindler Lausanne, sondern auch Fan eines etwas sonderbaren, dreirädrigen Gefährts: des Spyders. Er liebt weite Ebenen und die Fotografie und hat darum im Jahr 2011 7000 km zurückgelegt, um den nördlichsten Punkt Europas zu erreichen.**

Laurent Chardon, seit dem 1. Juli 2012 neuer Leiter TQL bei Schindler Lausanne, unternimmt in seiner Freizeit gerne Wanderungen in der freien Natur, zu Fuss oder auf Skiern. Und er ist ein passionierter Hobbyfotograf. «Ich arbeite in der Stadt und lebe auf dem Land. Das ist die ideale Lösung für mich», sagt Laurent Chardon. Er wohnt in Les Rous-ses im französischen Jura, «einem kleinen Paradies, mit Kälte, Schnee, Gämsen und Bergen». Kurz und gut, mit allem, was ein Liebhaber des Wintersports und der weiten Ebenen braucht, um seine «etwas wilde» Seite zu kultivieren. Dieser Charakterzug hängt auch damit zusammen, dass Laurent Chardon als siebtes von zehn Kindern auf einem abgeschiedenen Bauernhof bei Saint-Hippolyte, im Departement Doubs (F), aufgewachsen ist.

### Ein «Höllengefähr»

2007, während eines einwöchigen Urlaubs mit dem Schneemobil im tiefen Norden Kanadas, entdeckte Laurent Chardon ein sonderbares, dreirädriges Gefährt: den Spyder. «Ich war noch nie Motorrad gefahren. Den Spyder habe ich bei einer Vorführung des Konstrukteurs in Mont-Laurier, 150 km nördlich von Montréal, entdeckt. Dieses



Laurent Chardon pose avec ses compagnons d'aventure devant la sculpture qui symbolise le point le plus septentrional d'Europe.

«Höllengefähr», scherzt er, «ist nämlich eine Strassenversion des Schneemobils». Wieder daheim begeisterte sich Laurent Chardon nach einem Besuch bei einem Spyder-Händler in Annemasse endgültig für diese leistungsstarke, aber auch bequeme Maschine mit einem Hubraum von 1000 cm<sup>3</sup>. «Meine Frau Cathérine war alles andere als begeistert. Nachdem sie ihn jedoch einen Nachmittag Probe gefahren hatte, stand der Spyder am darauf folgenden Samstag in der Garage. Und sie fährt jetzt auch damit.»

### Kurs aufs Nordkap

Seitdem «sattelt» das Paar den Spyder regelmässig, um bei schönem Wetter lange Touren nach Frankreich, durch die Schweiz, nach Italien oder Österreich zu unternehmen. Im August 2011 beschliessen Laurent und Cathérine Chardon, mal «etwas weiter weg zu fahren» und brechen gemeinsam mit drei

anderen Paaren und einem französischen Freund – allesamt ebenfalls Spyder-Fans – zu einer 7000 km langen Reise zum Nordkap auf, dem «obersten» Punkt Europas.

In elf Tagen durchquert die Gruppe gemeinsam die Schweiz, Deutschland, Dänemark und ganz Norwegen bis nach Bergen und dann wieder zurück. In Bergen gehen die fünf Spyder und ihre Fahrer an Bord einer Fähre der Reederei Hurtigruten, die 34 Häfen der norwegischen Küste entlang der Fjorde miteinander verbindet. «Die Durchfahrten sind so eng, dass man sich nicht vorstellen kann, dass da ein Boot durchpasst», erinnert sich Laurent Chardon. «Nach sechstägiger Reise gingen wir 40 km vom Nordkap entfernt an Land. Das Nordkap ist eine Insel, auf die man durch einen Tunnel gelangt.»

### Lust auf mehr

Diese eindrückliche Reise – die dank der komfortablen Sitze des Spyders ausserdem völlig rückenbeschmerzenfrei verlief – hat Laurent Chardon jedenfalls Lust auf mehr gemacht. Und warum nicht eine Entdeckungsreise an die norwegische Küste? Schliesslich war die erste Tour nicht zuletzt wegen der vielen zwischenmenschlichen Begegnungen, die sich auch dank dem Spyder ergaben, eine wunderschöne Erfahrung. «Wir fühlten uns ein wenig wie Ausserirdische, da noch niemand solche Fahrzeuge gesehen hatte.» Das Spyder-Abenteuer endet hier also nicht. Ganz im Gegenteil: Laurent und Cathérine Chardon liebäugeln bereits mit einem neuen Modell.

Text: Manuel Montavon

Fotos: Laurent Chardon



Laurent Chardon a découvert le Spyder en 2007 dans le Grand-Nord Canadien.



Schindler legt seinen Fokus auf Asien, wo ein starkes Wachstum im Aufzugs- und Fahrtreppengeschäft erwartet wird. Im Bild die Skyline von Shanghai.

## Bereit für die Eroberung des «zweiten» Planeten

**Der Schindler Konzern schaut auf ein sehr gutes Geschäftsjahr zurück. Der Gewinn stieg im 2012 um über 20 Prozent und die Auftragsbücher unseres Unternehmens sind gut gefüllt. Jetzt hat die Konzernspitze aus einer Position der Stärke heraus die Weichen gestellt, um im Zukunftsmarkt Asien ganz vorne mitzumischen.**

Seit 27 Jahren führt Alfred N. Schindler das Unternehmen und er hat in dieser Zeit – wie er an der Medienkonferenz vom 19. Februar ausführte – vier verschiedene Strategieetappen miterlebt und wesentlich auch mitgeprägt: Der Phase der Spin-offs (eigenständige Unternehmensgründungen) folgte die St. Charles Strategy, wo Schindler durch Akquisitionen und Innovationen wuchs, aber auch die Komplexität im Unternehmen überproportional zunahm.

Ab der Jahrtausendwende wurden darum die Kräfte auf eine Reduktion der Komplexität der Prozesse und Produkte konzentriert. «Heute,» so Alfred N. Schindler stolz, «sind wir das einzige grosse Aufzugs- und Fahrtreppunternehmen, das weltweit die

gleichen Prozesse verwendet und die gleichen Aufzugs- und Fahrtreppen-Programme anbietet.»

### Die Post geht ab in Asien

Seit etwa drei Jahren verfolgt der Konzern eine neue Strategie, diesmal bedingt durch verschiedene Megatrends, die sich vor allem – aber nicht nur – in China und Indien zeigen. Nirgends so wie in diesen Ländern schreitet die Verstärkung so klar voran, nirgends so wie dort wächst der Markt für Aufzüge und Fahrtreppen derart stark: «Sieben von zehn Aufzügen werden heute in Asien verkauft,» betont Alfred N. Schindler. Wer dort nicht vorne mitspielt, droht weltweit in die zweite Liga abzusteigen.

Darum konzentriert der Schindler Konzern jetzt seine Aktivitäten und Investitionen (siehe auch Schindler News 4-2012) auf diesen «zweiten Planeten», wie Konzernchef Jürgen Tinggren an der Medienkonferenz sagte: Schindler baut Fabriken und Forschungsabteilungen in China und Indien auf. Man will den enorm wichtigen Sozialwohnungsbau von China mit einem neuen Produkt erobern, dem Schindler 3600, und mit

dem Schindler 3100 in Indien auf dem Markt für Wohnungsbauten und Geschäftsliegenschaften präsent sein.

Allerdings investiert Schindler auch in den «reifen Märkten», in neue Fabriken in den USA (Pennsylvania) und der Slowakei und in die Revitalisierung des Campus Ebikon (neues Besucherzentrum, Sanierung Managementgebäude, neues Parkhaus). Insgesamt sind für alle Investitionen gegen 400 Millionen Franken vorgesehen. Mittelfristig sollen die Grossregionen Europa, Amerika Nord & Süd sowie Asien je einen Drittel zum Konzernumsatz beisteuern (heute trägt Europa immer noch fast die Hälfte dazu bei), längerfristig sieht Alfred N. Schindler das Verhältnis sogar bei 50 Prozent (Asien) zu je 25 Prozent (Europa und Amerika).

### Positive Aussichten auch für 2013

Nach der Vorschau auf die Zukunft noch ein kurzer Rückblick auf 2012: Trotz unterschiedlicher Entwicklung der Märkte hat Schindler den Auftragseingang in allen Regionen auf insgesamt 8976 Mio. Franken gesteigert. Der Umsatz wuchs um 5,1 Prozent auf 8258 Mio. Franken. Dank dem Massnahmenpaket LEAP wurden weitere Fortschritte in der Produktivität und Kostenstruktur erreicht und der Konzern erzielte eine EBIT-Marge (Gewinn vor Steuern und Zinsen) von 12,5 Prozent. Besonders erfreulich: Der Konzerngewinn stieg gegenüber dem Vorjahr um 21,5 Prozent auf 730 Mio. Auch die Aussichten für das laufende Jahr schätzt der Konzern positiv ein: Umsatzsteigerung von rund 6 Prozent (in Lokalwährungen) und einen Gewinn zwischen 740 und 790 Mio. Franken.

Text: Beat Baumgartner

Foto: COM

### Ausgewählte Kennzahlen per 31. Dezember 2012 – Januar bis Dezember

In Mio. Schweizer Franken	2012	2011	Veränderung in % nominal/in Lokalwährung	
Auftragseingang	8967	8249	+8,7	+8,5
Umsatz	8258	7854	+5,1	+5,0
Konzerngewinn	730	* 601	+21,5	
Personalbestand (Anzahl)	45 246	44 387	+1,9	

\* Rückwirkende Anpassung aufgrund frühzeitiger Anwendung von IAS 19 – Employee Benefits (revised) per 1. Januar 2012

## Für den Kunden «alles aus einer Hand»

**Seit kurzem hat auch die Modernisierung bei Schindler ihre Grossprojektorganisation! 2012 wurde das Modell erstmalig für einen Grossauftrag der Swisscom eingeführt. Dabei konnten 24 Aufzüge von Schindler und AS an verschiedenen Standorten in der Schweiz einheitlich modernisiert werden.**

Ganz neu ist die Erkenntnis nicht: Grosskunden denken auch bei Modernisierungen zunehmend «national». Schon 2011 löste die Swisscom mitten im Hochsommer eine Modernisierungstranche von 19 Aufzügen aus. «Wir konnten auch in den Ferien rasch reagieren und ein hohes Ausführungstempo gewährleisten. Das hat den Ausschlag für Schindler gegeben», sagt Key Account Manager Hans Walser.

### 2011: Kaltstart im Hochsommer

KAM und MDC arbeiteten übergeordnet zusammen und konnten damals kurzfristig über mehrere Regionen hinweg ein Angebot mit einer einheitlichen Preis- und Produktstrategie abgeben. Die Regionen leisteten einen grossen Effort und so liess sich die eine Hälfte der Aufzüge noch im 2011 und der Rest Anfang 2012 modernisieren. Eine Super-Leistung!

Trotzdem gab es in der Koordination noch einiges zu verbessern. Bisher kannte man bei der Modernisierung, anders als im Neuanlagengeschäft, nur den Fokus «ein Gebäude an einem Ort». Hier aber ging es um verschiedene Anlagen an verschiedenen Standorten.

Die Beteiligten hielten deshalb für allfällige Folgeaufträge fest:

1. Es braucht ganzheitliche Lösungen für Böden, Türen, Steuerungen und für alle sichtbaren Elemente der Kabine im Eingangsbereich.
2. Es braucht eine gemeinsame SCH- und AS-Strategie.
3. Der Kunde erwartet die Fähigkeit, dass wir «alles aus einer Hand liefern».
4. Um den Erwartungen des Kunden und dem Preisdruck am Markt gerecht zu werden, brauchen wir auch im MOD-Bereich eine interne Grossprojektorganisation, die einfach und flexibel funktioniert.

### 2012: Warmstart mit Wow-Effekt

Schon Anfang April 2012 löste die Swisscom eine zweite Modernisierungstranche für 24 Aufzüge samt Anschluss-Serviceverträge aus. An der Verteilung – 15 Anlagen stammen aus dem Portfolio von AS, 9 von Schindler – änderte sich auch diesmal während und nach dem Umbau nichts. Jedoch steuerte das MDC nun Engineering, Design und Einkauf mit in einer übergeordneten Projektorganisation. «Durch die nationale Koordination der Lieferanten erlangten wir eine bessere

### Nachgefragt



«Es war für uns alle Neuland, ein solches MOD-Projekt durchzuführen. Für unsere Regionen mag es auf die Anlage bezogen nur ein kleiner Umbau sein, für den Kunden jedoch ist es ein übergeordnetes Projekt, mit einem Partner. Der Erfolg ist allerdings nur gewährleistet, wenn sowohl auf der kommerziellen wie auf der technischen Seite ein «Drahtzieher» eingesetzt wird. Grossprojekte dieser Dimension unterliegen einem starken Preisdruck. Dies bedeutet, dass solche Aufträge gut geplant, richtig disponiert und mit Kompetenz ausgeführt werden müssen. Wir hoffen nun auf weitere Aufträge, um die Erfahrungen einbringen zu können. Eine gewisse Tendenz bei anderen Grosskunden in diese Richtung ist absehbar.»

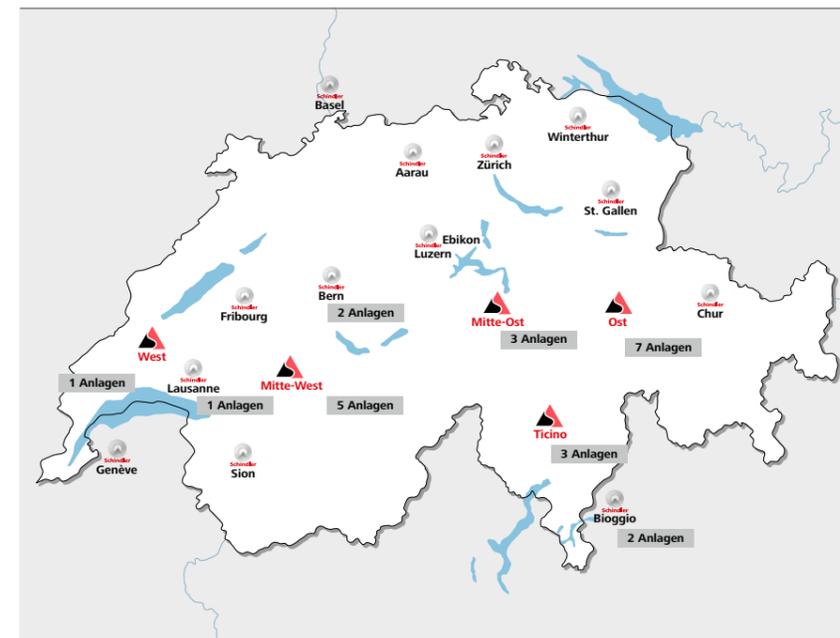
Hans Walser, Key Account Manager, Schindler Luzern

Kostentransparenz und konnten dem Einkauf die notwendigen Inputs für die Preisverhandlungen geben», schildert Hanspeter Burkhardt, Leiter MDC-Projektssupport. Auch Doppelspurigkeiten liessen sich damit vermeiden. Entscheidend war: «Der Kunde wollte seine Aufzüge, egal ob ursprünglich ein Gebauer- oder Schlierenfabrikat, künftig in identischem Design haben», schildert Hans Walser. Eine wichtige Rolle für die Regionen spielte dabei der neu eingesetzte technische Projektkoordinator Hansjörg Koller. Mit ihm bekam die Montage ihren zentralen Ansprechpartner und ihr Bindeglied zum MDC. Seine Mission: Unterschiedliche Gegebenheiten vor Ort berücksichtigen und einen einheitlichen Ausführungsstandard gewährleisten.

Fazit: Modernisierte Anlagen «aus einem Guss» und ein «Wow-Effekt» bei allen Beteiligten. Die Erkenntnisse aus dem «Swisscom Batch 2» fliessen wieder in die Vorbereitung nächster MOD-Grossaufträge ein. Denn die Beteiligten sind sich einig: Die gewählte Projektorganisation kann ein positiver, neuer Ansatz in der Modernisierung werden.

Text: Brigitte Senn

Foto: Montage Schindler Repro AG



## «Safety First» auf dem Kabinendach

**Servicearbeiten auf dem Dach der Aufzugskabine müssen mit grosser Sorgfalt ausgeführt werden. Bei zu grossem Abstand zwischen dem Rand des Kabinendachs und der Schachtwand besteht nämlich die Gefahr eines Absturzes. Schindler hat darum weltweit die «Fall Protection Initiative» lanciert.**

Bei Schindler Schweiz gab es in jüngster Zeit glücklicherweise keine ernsthaften Absturzunfälle vom Dach einer Aufzugskabine. Dennoch nimmt man die Umsetzung der weltweiten «Fall Protection Initiative» (Initiative zur Minimierung der Absturzgefährdung) hierzulande sehr ernst. «Unser Ziel ist es, gefährliche Kabinendächer einheitlich zu kennzeichnen, um dem Mitarbeitenden eine Absturzgefährdung zu signalisieren», sagt Thomas Hauri. Er ist Leiter Sicherheit bei Schindler Schweiz. Zu diesem Zweck gibt es nun Warnkleber für jene Aufzugsanlagen, von deren Dach ein Absturz möglich ist – weil der Abstand zwischen Kabinen- und Schachtwand grösser als 30 cm ist und weil auf dem Kabinendach kein Geländer angebracht ist.

### Absturzsicherung tragen

Bisher wurde nirgends erfasst, bei welchen Anlagen eine Absturzgefährdung besteht. Je nach Geschäftsstelle und Servicekreis sind einzelne «heikle Anlagen» bereits heute individuell gekennzeichnet. Ansonsten verliert man sich in den Geschäftsstellen bisher darauf, dass Servicetechniker die Gefahr erkennen und sich schützen, wenn die Lücke zwischen der Kabine und der Schachtwand das kritische Mass überschreitet. Sich schüt-

zen heisst, die Absturzsicherung tragen und damit das Absturzrisiko auf ein Minimum reduzieren. Inskünftig prüfen nun die Servicetechniker bei einem normalen Wartungsbesuch, ob bei der Aufzugsanlage eine Absturzgefährdung besteht. Falls ja, bringen sie den Warnkleber «Absturzgefahr – Auffanggurt tragen» auf dem Kabinendach an.

Gemäss Peter Steiger, Safety Manager bei Schindler Schweiz, soll die Absturzgefährdung der einzelnen Aufzüge dereinst in einer zentralen Datenbank hinterlegt sein. So kann

die Information bereits im Auto des Servicetechnikers über das «Fieldlink» abgerufen werden. Dies würde insbesondere den Servicetechnikern im Piketteinsatz die Arbeit erleichtern: Denn für Sie ist der Aufzug oft neu und unbekannt. Sie wüssten dann im Voraus, dass die Absturzsicherung zum Einsatz kommt, wenn sie auf das Kabinendach steigen müssen.

Text: Andrea Müller

Foto: zvg



Einfach, aber sehr effektiv. Der Kleber, der dem Servicetechniker oder Reparaturmann signalisiert, dass auf diesem Kabinendach erhöhte Absturzgefahr besteht.

## Wenn jemand den Aufzug nicht gut kennt, steigt Unfallrisiko



**Peter Steiger, sind Servicetechniker bei ihrer Arbeit überdurchschnittlich absturzgefährdet?**

Nein. Das Risiko, dass etwas passiert, ist klein. Aber wenn es zum Absturzunfall kommt, sind die Auswirkungen meist fatal. In der Schweiz gab es bisher zum Glück keine schlimmen Zwischenfälle. Leider ereigneten sich in

andern Konzerngesellschaften von Schindler in der Vergangenheit einige solcher Unfälle.

**Wieso wurde die «Fall Protection Initiative» lanciert?**

Die Initiative basiert auf dem Arbeitsschutz-Basisdokument «Absturzdirektive» des Schindler Konzerns und wurde weltweit lanciert. Es geht dabei primär um die Sicherheit unserer Mitarbeitenden auf dem Kabinendach. Natürlich gibt es noch andere sicherheitsrelevanten Punkte, wie beispielsweise den Zugang zum Maschinenraum.

**Weshalb ist es so wichtig, dass die Absturzgefährdung an Aufzugsanlagen gekennzeichnet ist?**

Die meisten Servicetechniker kennen ihre zugeteilten Anlagen sehr genau und wissen, bei welchen eine Absturzgefahr besteht. Wenn aber jemand einspringen muss oder wenn ein neuer Servicetechniker einen Servicekreis übernimmt, steigt das Unfallrisiko. Es ist uns sehr wichtig, dass unsere Mitarbeitenden ihrer Arbeit sicher nachgehen können und am Abend gesund nach Hause kommen – Darum Safety First!

## «Jedes eingesparte Gramm ist ein Erfolg»

**Von der Idee her lässt sich das einzigartige Projekt Solar Impulse mit keinem andern vergleichen. Das betont Andrea Cambuzzi, der letztes Jahr von April bis November sein Fachwissen in das Projekt einfließen lassen durfte. Jetzt arbeitet der Werkstoffingenieur wieder in seinem angestammten Umfeld in der Abteilung «New Technology».**

**Andrea Cambuzzi, letztes Jahr arbeiteten Sie während sieben Monaten für Piccards aktuelles Projekt «Solar Impulse». Was war eigentlich Ihre Aufgabe?**

Etwas vereinfacht erklärt, habe ich die Festigkeit von faserverbundenen Bauteilen untersucht. Vor allem von Karbon und Sandwichstrukturen, also Karbon und Hochleistungsschäumen. Um das Gewicht minimieren zu können und immer noch auf der «sicheren Seite» zu bleiben, muss man das Material sehr gut kennen. Bei «Solar Impulse» geht es darum, sich extrem nah ans Limit vorzukämpfen. Jedes eingesparte Gramm ist ein Erfolg.

**Womit lässt sich «Solar Impulse» vergleichen?**

Bezüglich Spannweite mit dem Airbus A380, dem grössten je in Serie produzierten Verkehrsflugzeug der Welt... (schmunzelt)... und vom Gewicht her mit einem Personenvan, wobei die Motorenleistung in etwa einem Motorrad entspricht. Diese Vergleiche sind beeindruckend. Aber sonst lässt sich «Solar Impulse» eigentlich mit nichts vergleichen, denn von der Idee her ist das Projekt schlicht einzigartig: Es macht darauf aufmerksam, dass die Ressourcen begrenzt sind.

**Verhalten Sie sich persönlich auch umweltbewusst?**

Ich möchte, dass die Welt auch für unsere Kinder lebenswert bleibt und handle entsprechend. Aber ich bin kein Fanatiker, der die Welt bekehren will. Ich finde es wichtig, in langfristigen Zyklen zu denken und stets auch die Relationen wahren.

**Sind Sie selbst auch ein Abenteurer wie Bertrand Piccard?**

Nein, als Abenteurer würde ich mich nicht bezeichnen. Ich bin Ingenieur, und als Ingenieur ist man vielleicht etwas zu gern auf der «sicheren Seite», als dass man daneben auch noch ein bisschen Abenteurer sein könnte... (lacht)... aber ich bin sicher ein Entdecker!



Stolz, seinen Teil zum Gelingen von «Solar Impulse» beigetragen zu haben, Andrea Cambuzzi.

Als ich nach dem Studium von Trient in die Schweiz aufbrach, war das für mich persönlich sehr viel Neuland. Leute, Kultur, Sprache – aber diese für mich neue Welt zu entdecken, faszinierte mich sehr. Und als ich die Möglichkeit erhielt, für «Solar Impulse» zu arbeiten, war ich sehr offen dafür.

**Wenn Sie Ihre Aufgabe bei «Solar Impulse» mit jener in der Abteilung «New Technology» von Schindler vergleichen: Was können Sie an ihren angestammten Arbeitsplatz mitnehmen?**

Aufzüge sind verglichen etwa mit der dynamischen IT-Industrie ein relativ konservatives Umfeld, und die Mechanik ist eine sehr alte Disziplin. Um einen Sprung nach vorne zu machen, braucht es völlig neue Ansätze, Gedanken und Technologien. Es braucht den Mut, Neuland zu betreten. Meine Zeit bei «Solar Impulse» ging in genau diese Richtung: Die Methodik, die Zusammenarbeit in einem interdisziplinären Projektteam und die neuen Sichtweisen sehe ich als grosse Bereicherung oder Impulse für meine Arbeit bei Schindler. Inhaltlich kann ich aus den sieben Monaten in Dübendorf einige technologische Anregungen nach Ebikon mitnehmen. Aber sicher nicht eins zu eins, dazu sind die Aufgabenstellungen zu verschieden.

**Was werden Sie wohl empfinden, wenn «Solar Impulse» zur grossen Mission abhebt?**

Vermutlich werde ich ein bisschen stolz sein, mit meiner Arbeit zum Gelingen dieses Pro-

jekts beigetragen zu haben – auch wenn mein Anteil nur ein kleines Puzzleteilchen im Gesamtbild ist. Sicher werde ich diese Mission intensiv verfolgen und hoffen, dass alles gut geht. Wenn man sieben Monate für ein solch einzigartiges Projekt arbeiten durfte, bleibt man damit verbunden, auch wenn die persönliche Arbeit abgeschlossen ist.

Interview: Roland Eggspühler

Foto: Marcel Kaufmann

### Von San Francisco nach New York

Von San Francisco nach New York, quer über den amerikanischen Kontinent – diese Strecke soll das rein mit Sonnenenergie betriebene Flugzeug Solar Impulse dieses Jahr zurücklegen. Es ist der letzte Test vor der geplanten Weltumrundung im Jahr 2015. Schindler ist einer der Hauptpartner von Solar Impulse und unterstützt auch diese Amerika-Reise finanziell.

Die Reise soll im Mai 2013 beginnen und in vier Etappen quer über den amerikanischen Kontinent führen. Jeder Einzelflug soll dabei rund 20 Stunden dauern. Laut Bertrand Piccard ist es nicht das Ziel des Fluges, neue Rekorde aufzustellen, sondern in den USA die Aufmerksamkeit auf die Solarfliegerei zu lenken.

# Verlässlichkeit = Basis für zufriedene Kunden

**An der gemeinsamen Prozesskultur feilen – das war das Ziel des MDC-«Focus Event» im Schnee in Engelberg. Denn die Zusammenarbeit zwischen den Geschäftsstellen und den drei Standorten des Modernization & Design Centers ist matchentscheidend, um Projekte mit hoher Verlässlichkeit abzuwickeln. Nur so lässt sich eine hohe Kundenzufriedenheit erreichen.**

Ein intensives Programm erwartete die über 120 Teilnehmenden am 15./16. Januar in Engelberg. Bei der Begrüssung im Kursaal

betonte CEO-Rainer Roten,: «Nicht das Business, sondern die Qualität unserer Zusammenarbeit steht heute im Fokus. Wir müssen in der Prozesskultur weiter zusammenwachsen und ein gemeinsames Verständnis für sich wandelnde Kundenbedürfnisse entwickeln.»

### Zusammenwachsen im Dienste der Kunden

Wie aber soll das vonstatten gehen, wenn man sich in unterschiedlichen Rollen mit unterschiedlichem «Umgebungsdruck» befindet? Denn drei Gruppen sind involviert: Hier

der Verkauf mit Termin- und Preisdruck von Seiten der Kunden; dann das MDC (die seit 2009 national zusammengefasste Engineering-Organisation für CUST-Produkte) mit Normen- und Vorgabendruck für das Applikationsengineering; Am Ende der Prozesskette die Montage mit ihrem saisonal schwankenden Auslastungsdruck.

Trotzdem: Reibungsarme Prozesse sind möglich, wenn man die gegenseitigen Rollen versteht und respektiert. Diese Erkenntnis vermittelten Roland Jäggi und Willi Gärtner, Geschäftsleitungsmitglieder [weiter auf Seite 18](#)



Aarau: Ich bin Teil der Lösung!



Bern: Erfolgreiche Zusammenarbeit FO/MDC «Hand in Hand»!



Graubünden: «Carbon+Kondition» (Fortschritt, Innovation, Ausdauer)



St.Gallen: Ausser wir tun es...!



Winterthur: The Wind of Respect!



Fribourg: SFR/MDC – Engelberg – Réussir ensemble!



Zürich: Ich denke mit – Ich bringe mich ein – Wir tun's gemeinsam!



Luzern: Wir suchen gemeinsam die Brücke für eine kundenorientierte Lösung!



Lausanne: Let's go!



Basel: Zeitnahe und konstruktive Kommunikation ist der Schlüssel zum Erfolg!

weiter von Seite 16 der Planzer Transport AG. Sie stellten einleitend den Strukturwandel in ihrem Unternehmen dar. «Eine horizontale Sicht der Prozesse sichert die Minimierung der Schnittstellen sowie die Kundenorientierung», betonten die Gastreferenten.

#### Klare Worte unter Kollegen

Anschließend befasste sich die Vertretungen der 18 Geschäftsstellen von Schindler und AS, ergänzt durch MDC-Teamleiter und Driving Engineers aus ihrer Region mit der Frage des besseren gegenseitigen Verständnisses. Die Voten dazu fielen offen und engagiert aus. Ebenfalls wurden sechs Arbeitspakete mit Prozessanpassungen und neuen Hilfsmitteln vorgestellt, die 2012 in verschiedenen Projektteams erarbeitet

worden sind. Wesentliches Ziel ist dabei die Erhöhung der Verlässlichkeit im Auftragsprozess. Auch sollen die Belastungsspitzen in der Montage (4. Quartal) durch eine bessere Steuerung der Modernisierungsaufträge gebrochen werden. Jede Gruppe erarbeitete ihre eigenen Massnahmenpläne für die Schulung und Umsetzung dieser Themen in ihrer Geschäftsstelle. Zusätzlich «Schub» dafür vermittelte das begeisternde Abschlussreferat von Überraschungsgast Daniel Hösli, Kommandant der Patrouille Suisse.

#### 120 Männer (und drei Damen) im Schnee

Unbestrittener Höhepunkt jedoch war der Outdoor-Workshop am Dienstagabend auf

Trübsee, der Zwischenstation auf dem Weg zum Titlis. Über 200 Hände zauberten beim Skulpturen-Wettbewerb auf 1800 Metern über Meer die gemeinsamen, regionalen Visionen von FO und MDC in den Schnee. Als Belohnung winkte ein Glühwein im Iglu-Dorf samt anschliessendem Fondueplausch. Das Siegerteam «Eule» von AS Ost erhielt zusätzlich einen Ausflugsutschein. Die Skulpturenvielfalt – von der «sagensreichen Rübe» der Aargauer über das Boccolino (dreimal dürfen Sie raten, von welcher Region) bis zur Flamme der Zürcher – ist nicht mit Bildern festgehalten.

Text: Brigitte Senn  
Fotos: Silvan Bucher



Genf: Mieux, Demain en Commun!



Bioggio: In Ticino col boccolino... eseguiamo tutto a puntino!



Sion: MDC und FO Partnerschaft für die Zufriedenheit unserer Kunden – zusammen gewinnen!

## «Die Show war echt cool»

«Ebikon sehen und einander kennenlernen.» – Das war das Ziel des Meet & Greet 2012 der Lernenden aus den Geschäftsstellen von Schindler und AS Aufzüge. 32 Lernende und ihre 22 Praxisbetreuer aus 13 Geschäftsstellen waren zu Besuch bei der Schindler Berufsbildung in Ebikon.

Der letzte Programmpunkt, die eindrückliche PORT Technology-Show, ist zu Ende. Die Lernenden machen sich zusammen mit ihren Praxisbetreuern wieder auf den Heimweg. «Diese Show war echt cool. Und zu sehen, wie der Hauptsitz unserer Firma aussieht, fand ich auch interessant», meint Andrin Tschuor, angehender Aufzugsmonteur bei Schindler Zürich. Und Bleron Ademi, KV-Lernender von Schindler Lausanne, freut sich, Kollegen wiederzusehen, die er bereits in der Einführungswoche kennengelernt hatte.

#### Was Ebikon bieten kann

Am Morgen des Meet & Greet vom 28. November hiess Bruno Wicki die Gäste herzlich willkommen. Der Leiter der Schindler Berufsbildung führte die Lernenden in die Welten von Schindler und der Berufsbildung ein. «Viele unserer Lernenden verbringen die meiste Zeit ihrer Ausbildung in externen Ausbildungszentren und im Feld. Es ist uns ein



Bleron Ademi und Milos Marjanovic (S-LA. v. l.) lernen im Workshop den Umgang mit dem Spesenformular.

Anliegen, dass sie wissen, wo die Berufsbildung zu Hause ist und was wir in Ebikon zu bieten haben.» Beim anschliessenden Workshop wurden verschiedene Themen zur Berufslehre behandelt und Fragen zur Ausbildung beantwortet. Der Besuch des PORT Technology-Showrooms rundete den Tag ab. Für Bruno Wicki steht bei diesem Anlass für einmal nicht die Leistung im Vorder-

grund: «Wenn die Lernenden zufrieden nach Hause gehen, einige Bekanntschaften gemacht und gepflegt haben und ihr Herz nun ein bisschen stärker für unsere Firma schlägt, dann haben wir unser Ziel erreicht.» – Die Aussagen von Andrin Tschuor und Bleron Ademi legen nahe, dass dies der Fall ist.

Text & Fotos: Christian Roth

## Silber für Schindler Schweiz

Schindler Schweiz erreicht mit Bravour Silber im Konzern-Programm «Schindler Customer Excellence». Am 19. Februar überreichte Thomas Oetterli, Konzernleitungsmitglied Europa Nord, die begehrte Auszeichnung anlässlich eines Workshops.

«Schindler Schweiz hat das Zertifikat mehr als verdient», betonte Thomas Oetterli, «denn es hat das Programm sehr kontrolliert und dezidiert eingeführt.» «Customer Excellence» ist ein weltweites Konzernprogramm mit den Stufen Silber, Gold, Platin. Es betrifft alle drei Geschäftsfelder unseres Unternehmens: die Bereiche Neuanlagen, Modernisierungen und Unterhalt. Ziel des Programmes ist es, neben der Qualität und Sicherheit die Kundenorientierung zu einem dritten starken Pfeiler unserer Unternehmensphilosophie zu machen. Dieser Kulturwandel hin zu ver-



Sie nahmen das Zertifikat von Thomas Oetterli (4. v.l.) entgegen (v.l.): Stephan Jöhl, Georg Jenni, Michèl Probst, Rainer Roten, Rodin Lederle, Thomas Rusch, Bernhard Gisler und Martin Sommerhalder.

stärker Kundenorientierung ist ein aufwendiger Prozess, an den unser Unternehmen schon länger arbeitet. Zwei Tools, die Schindler Schweiz bereits eingeführt hat und die zum Erhalt des Silber-Zertifikates beitragen,

sind die neue Kundenbefragung «Customer Satisfaction Survey» sowie das NI-Verkaufstool «Shape Sales».

Text & Foto: Beat Baumgartner

## Integra – Gemeinsam Neues wagen

**Mit einem zukunftsweisenden Projekt stärken die Stiftung Brändi und Schindler ihre Partnerschaft. Seit einem halben Jahr arbeitet ein Team von Brändi in den Werkhallen von EBI Works in Ebikon. Vom Projekt INTEGRA profitieren beide Seiten: Das neue «Shop-in-Shop» Konzept ermöglicht Prozess- und Kostenoptimierungen und schafft Integrationschancen für Menschen mit Behinderungen.**

«Wer nichts wagt, gewinnt nichts!» – Fredy Mattle, Leiter der Stiftung Brändi in Littau/LU, tritt mit einem ungewöhnlichen Vorschlag an Franz Steiner, den Leiter Produktion von EBI Works, heran. Fredy Mattle schwebt eine «Brändi-Filiale» in den Produktionshallen von EBI-Works vor. So könnte die Stiftung die seit 2008 für Schindler übernommenen Detailmontage-Arbeiten deutlich günstiger anbieten. Denn die Kosten für die in Littau zugemietete Produktionsfläche und die Transporte zwischen Littau und Ebikon fielen weg. Und das «Shop-in-Shop»-Konzept hätte zusätzlich den Vorteil, Menschen mit psychischen Leistungseinschränkungen näher an den ersten Arbeitsmarkt heranzuführen.

Und siehe da, die Idee stiess bei Franz Steiner und der Schindler Geschäftsleitung auf offene Ohren. Das Projekt INTEGRA war geboren. Von der Projektfreigabe bis zum Umzug vergingen nur gerade sechs Monate. Am 19. September 2012 bezogen 15 Mitarbeitende der Stiftung Brändi die 700 m<sup>2</sup> grosse Produktionsfläche mitten in den Hallen von EBI Works.

### Win-Win-Situation

Die Arbeit ist dieselbe geblieben: Vormontage von Aufzugskomponenten wie QKS9-Schlösser oder Traversensets, Kleinmaterial

### Stiftung Brändi

Die Stiftung Brändi setzt sich im Auftrag des Kantons Luzern für Menschen mit Behinderungen ein. In 16 Betrieben bietet sie 1050 Arbeits- und Ausbildungsplätze und 320 Wohnmöglichkeiten an. Mit Schindler arbeitet die Stiftung bereits seit 1969 zusammen.

[www.braendi.ch](http://www.braendi.ch)

abpacken und vieles mehr. Neu sind die lebhaftere Arbeitsumgebung und die kurzen Kommunikationswege. Und neu haben Mitarbeitende der Stiftung Brändi die Chance, in den verschiedenen Schindler Abteilungen zum Einsatz zu kommen. Das ist für beide Seiten ein Gewinn: Schindler kann Kapazitätsspitzen rasch und in bewährter Qualität überbrücken – die Mitarbeitenden der Stiftung Brändi sammeln wertvolle Erfahrungen und Referenzen am ersten Arbeitsmarkt.

### Marktwirtschaftliches und Soziales auf einen Nenner bringen

Dass die «Firma in der Firma» nach innen und aussen funktioniert, dafür sorgen Bruno Schmid und Philipp Urfer, die beiden Gruppenleiter der Stiftung Brändi. «Ein genialer Job!» meint Bruno Schmid «Alles andere als Routine.» Er liebt die Kombination von tech-

### Nachgefragt



«Die grosse Unbekannte im Integra-Projekt war für uns: Wie reagieren die Mitarbeitenden – bei Brändi und Schindler – auf die neue Situation? Wir haben deshalb viel Energie auf die Kommunikation verwendet.

Die Brändi-Mitarbeitenden wurden frühzeitig eingeladen, die neue Umgebung kennenzulernen. Intern war es uns wichtig zu zeigen, dass durch den Umzug der Brändi-Mitarbeitenden keine Arbeit verloren geht.»

Franz Steiner, Leiter Produktion EBI-Works/  
Integra-Projektleiter



Christoph Lindenmeyer (l.) und Pirmin Willi, Direktor der Stiftung Brändi, besiegeln die Zusammenarbeit mit einem symbolischen Handschlag.

nischer Herausforderung und sozialem Auftrag. Der Weg der Mitarbeitenden in ein selbständiges Arbeitsleben führt oft über Höhen und Tiefen. Denn psychische Erkrankungen verlaufen selten linear. Doch – und das ist ein besonderes Highlight für Bruno Schmid – die neue Arbeitssituation hat sich bei vielen Mitarbeitern bereits positiv ausgewirkt: Selbstbewusstsein und Stabilität sind gestiegen. «Dass wir uns so schnell eingelebt haben, hat viel mit dem sorgfältigen Empfang durch Schindler zu tun», betont Bruno Schmid. Und Fredy Mattle doppelt nach: «Wir fühlen uns in Ebikon aufgehoben. Das Projekt wird von Schindler getragen – bis ganz nach oben. Das spürt man.»

### Rundum positives Fazit

Verliep das Zusammentreffen der beiden Arbeitswelten wirklich so problemlos? Alle Beteiligten bestätigen. Der Kulturschock ist ausgeblieben. «E chli es Gnusch» habe es gegeben wegen der unterschiedlichen Du/Sie-Regelungen. Während sich bei



Gruppenleiter Bruno Schmid zeigt Besuchern die tägliche Arbeit mit den Behinderten bei Schindler.



Sichtlich Spass an ihrer Arbeit in der neuen Umgebung von EBI Works haben diese drei Mitarbeitenden der Stiftung Brändi.

Schindler die Mitarbeitenden und Vorgesetzten Duzten, galt bei der Stiftung Brändi das förmlichere Sie. Man beschloss, sich dem Kunden anzupassen. Ein Entscheid mit Folgen. Unterdessen ist die Stiftung Brändi auch am Standort Littau beim Du gelandet. «Am Anfang habe ich mir schon überlegt, ob ich den Umzug mitmachen kann und soll. Unterdessen gefällt es mir in Ebikon sogar besser als in Littau. Ich bin froh, dass ich den Schritt gewagt habe.» resümiert der Brändi-Mitarbeiter Peter Felder kurz und bündig. Seine persönliche Bilanz bringt die Erfahrungen aller Projekt-Beteiligten auf einen Nenner: Wer wagt, gewinnt!

Text: Elisabeth Huber  
Fotos: Silvano De Mattei

### Nachgefragt



«Das «Shop-in-Shop» Konzept, das wir in Ebikon realisieren durften, ist für uns eine Art Krönung unserer bisherigen Integrationsarbeit. Eine noch grössere Annäherung der geschützten Arbeitsplätze an den Arbeitsmarkt ist kaum möglich. In Ebikon können wir beweisen, dass wir ein moderner, qualitätsbewusster Industriebetrieb sind.»

Fredy Mattle, Leiter Stiftung Brändi Littau

# Inventio AG – Einsatz für den Schutz der Marke Schindler

**In ihrem 80-jährigen Bestehen haben sich die Aufgaben der Inventio AG stark gewandelt. Heute geht es nicht mehr nur darum, die Marke und die Erfindungen des Konzerns zu schützen, sondern das ganze geistige Eigentum, z.B. auch im Internet.**

«Die Inventio AG, eine Gesellschaft der Schindler Gruppe, und die KONE Corporation unterzeichneten eine Vergleichsvereinbarung über die Inventio Patentfamilie betreffend RFID Zielrufsteuerungstechnologie für Aufzüge, die das Europäische Patent 699 617, das US Patent 5,689,094 und weitere Patente

umfasst. Mit dieser Vereinbarung wird KONE eine Lizenz zur weltweiten Nutzung der Patente gegen eine festgesetzte Gegenleistung eingeräumt.» (16.8.2012, www.schindler.com)

Meldungen wie diese liest man gern. Sie zeugen vom Vorsprung, den unsere R&D-Leute

## Schutz, Kontinuität und Frauenpower

Die INVENTIO [lat.: «(Er)Findung»] AG wurde 1933 von Alfred Schindler gegründet. Zu dieser Zeit verfügte Schindler bereits über 40 Patente, das älteste datiert aus dem Jahr 1906. Heute liegen über 60 000 Patente im Portfolio.

Hans Blöchle ist seit 1996 der zweite hauptamtliche Geschäftsführer der INVENTIO. Sein 32-köpfiges Team verkörpert über 300 Dienstjahre. Neben der hohen Firmentreue sticht der Frauenanteil ins Auge: Mit 46,8 Prozent bildet er eher eine Ausnahme in der Schindler-Welt. Und dies auch im Führungsbereich: Die 6 Abteilungen der INVENTIO werden von je 3 Damen und 3 Herren geführt.



Das aktuelle Team der Inventio in Hergiswil: Motiviert und engagiert.

## Nachgefragt



«Ich bin seit 6 Jahren bei der Inventio und für das Benutzermanagement beim Product Data Management zuständig. Das PDM ist unser konzernweites SAP-System zur Verwaltung des geistigen Eigentums von

Schindler. Etwa 700 Autoren aus der R&D veröffentlichen auf dieser Plattform ihre Entwicklungsergebnisse und Produktinformationen. Von den weltweit 10 000 PDM-Benutzern in unseren Konzerngesellschaften werden täglich bis zu 30 000 Dokumente abgerufen. Durch die damit verbundene Benutzerbetreuung habe ich mit allen Kontinenten zu tun.»

Maria del Rocio Blanco, Product Data Management



«Speziell am Patentwesen ist die Wirksamkeit der Sprache: Jedes Wort muss sorgsam gewählt werden, um eine Erfindung möglichst breit zu schützen. Ich bearbeite das Gebiet der Tragmittel, das seit dem Durch-

bruch der Flachriemen ein hart umkämpftes Terrain ist. Ob die Worte mit Bedacht gewählt wurden, zeigt sich häufig erst in der Konfrontation mit der Konkurrenz. Aus solchen Streitverfahren kann man die Lehren für das Verfassen neuer Anmeldungen ziehen. Die vielfältige Auseinandersetzung mit Technik, Sprache und den Rechtsordnungen weltweit macht den Job einzigartig.»

Nils Erdin, Europäischer Patentanwalt



«Als ich zur Inventio wechselte, hatte ich keine Ahnung von Patenten. Ich konnte mir nicht vorstellen, den Überblick über Fristen und Anmeldeverfahren zu gewinnen. Nun bin ich mit 25 Dienstjahren die Älteste in der Patentverwaltung und finde den Job immer noch interessant. Seit meinen Anfängen hat sich die Zahl der Patentanmeldungen vervierfacht. Die Anmeldungen werden heute vorwiegend elektronisch eingereicht und die Administration wird mit Verwaltungssystemen unterstützt. Weil die Patentämter immer wieder etwas an ihren Verfahren ändern, ist es ein permanentes Lernen.»

«Als ich zur Inventio wechselte, hatte ich keine Ahnung von Patenten. Ich konnte mir nicht vorstellen, den Überblick über Fristen und Anmeldeverfahren zu gewinnen. Nun bin ich mit 25 Dienstjahren die Älteste in der Patentverwaltung und finde den Job immer noch interessant. Seit meinen Anfängen hat sich die Zahl der Patentanmeldungen vervierfacht. Die Anmeldungen werden heute vorwiegend elektronisch eingereicht und die Administration wird mit Verwaltungssystemen unterstützt. Weil die Patentämter immer wieder etwas an ihren Verfahren ändern, ist es ein permanentes Lernen.»

Pilar Villamarin, Backoffice Patentadministration

auf einem bestimmten Gebiet gegenüber den Wettbewerbern herausgearbeitet haben. Auch Marktführer Otis musste dies beim patentrechtlichen Gerichtsverfahren in der Kartenleser-Sache vor zwei Jahren in den USA anerkennen.

**Kostspielige Investitionen schützen** Technische Innovationen wie auch der Aufbau von Marken mit Weltruf sind mit hohem Entwicklungsaufwand verbunden. Um zu vermeiden, dass die Früchte dieser kostspieligen Investitionen von Dritten geerntet werden, verlässt sich Schindler seit 80 Jahren auf die Dienste der Inventio AG. Die in Hergiswil ansässige Tochtergesellschaft ist nicht nur für die Anmeldung der Patente und Marken und deren Schutz vor missbräuchlicher Nutzung zuständig. Geschäftsführer Hans Blöchle ergänzt: «Ein zweiter Auftrag besteht darin, die R&D-Arbeit konzernweit so zu steuern, dass sie nicht auf patentrechtliche Auseinandersetzungen hinausläuft.» Die elektronischen Plattformen dafür konnten in den letzten Jahren verbessert werden. Mit der modernen Elektronik haben sich Dynamik

und Datenmengen auch im Patentwesen weiter erhöht. Neben den Domains ist das Internet mit all seinen «Geschäftemachern» ebenfalls zur Sache von Inventio geworden. Fälle von illegal auf einem Online-Portal angebotener Schindler CADI®-Software zur computergestützten Konfiguration und Fehleranalyse von Aufzügen oder widerrechtlich veröffentlichte Demonstrationsvideos auf Youtube beschäftigten die Spezialisten ebenso wie ein gewisser «William Liu» aus China. Dieser erntete auf seine 10 000-Dollar-Offerte für die Domain «www.schindler-lift.com» die Aberkennung der Registrationsrechte für den bekannten Firmennamen durch die WIPO. Diese Weltorganisation für die «Intellectual Property» kümmert sich auch um unrechtmässig angemeldete Domains. Dass kurz darauf weitere Registrationsversuche unter anderem Namen, aber von der gleichen IP-Adresse aus erfolgten, zeugt von einer gewissen Beharrlichkeit dieses Herrn. Inventio kämpft auch hier weiter für die Rechte von Schindler.

Text: Brigitte Senn  
Fotos: Marcel Kaufmann



## Zurück in Hergiswil

In den letzten Jahren ist das 1962 erbaute Bürogebäude der INVENTIO AG in Hergiswil, das gleichzeitig als Holding-Sitz diente, völlig neu errichtet worden. Das Patent-Team zog deswegen vorübergehend nach Stans um. Im April 2012 erfolgte die Rückkehr in den Neubau, in dem nun auch der VRA und der Stab Recht Platz genommen haben.

## Die Vielfalt der Kompetenzen und Erfahrungen gibt den guten Mix



**Hans Blöchle, vor fünf Jahren durften wir über das 75-jährige Bestehen der INVENTIO AG berichten. Was hat sich seither getan?**

«Zuallererst haben wir weltweit unsere Poly-V-Riemen-Modellreihen wirksam verteidigen können und damit den stückzahlmässig grössten Teil des Schindler-Geschäfts gesichert. Neben Umzug, Provisorium, Neubau und im Schnitt jährlich 70 bis 80 Patentanmeldungen hat uns vor allem die IT beschäftigt. Wir haben ein neues Softwaresystem eingeführt, das uns eine effizientere Verwaltung der Patentdaten inklusive der Organisation der Gebührenzahlungen ermöglicht. Ebenso konnte der Zugang zu den Patentinformationen für unsere R&D-Leute wesentlich benutzerfreundlicher gestaltet werden.»

**Was waren die patentrechtlichen Highlights der letzten Jahre?**

Unsere Riemen-Aufzüge wurde in 20 bis 30 Einzelklagen angegriffen, die unser Team bis auf einen noch hängigen Fall in den USA alle klar gewonnen hat. Der Schritt vom

Stahlseil zum Traction Belt bei den neuen Konzernprodukten war ein riskanter Schritt, aber für Schindler einsehr lohnender. Wie die auf breiter Front abgewiesenen Klagen des Marktführers zeigen, ist es gelungen, die Risiken auch aus patentrechtlicher Sicht im Griff zu behalten. Ein weiterer Meilenstein war die Durchsetzung unseres RFIP-Kartenleser-Patents (auf Deutsch: Radio-Frequenz Identifikation) gegenüber Otis in den USA. Aber nichts währt ewig. Trotz voller Bestätigung durch das US-Patentamt und einstimmigem Verdikt des Geschworenengerichts hat das Berufungsgericht in Washington nun die Rechtsprechung geändert und dem Lokalmatador Recht gegeben.»

**Was kann oder muss im Patentwesen alles geschützt werden?**

«Alles, was hinsichtlich unserer Produkte und Prozesse neu erfunden oder verändert wird. Das kann von einer Schlüsselerfindung bis zu einer Kosteneinsparung an einer Komponente gehen. Je nach Kontinent oder Kultur eines Landes sind Schutz und Wertschätzung für Patente grösser oder kleiner.»

**Gibt es einen Zusammenhang zwischen Sicherheitsnormen und Patenten?**

«Nur indirekt. Unsere Normenleute müssen

schauen, dass keine technischen Lösungen in Normen und Vorschriften aufgenommen werden, die von einem Bewerber geschützt sind.»

**Wie sieht es mit dem Schutz von Domainnamen aus?**

«Es ist unmöglich, alle sprachlichen Abwandlungen in allen Ländern zu schützen. Deshalb haben wir es beim Schutz von «www.schindler.com» als Hauptdomain und der jeweiligen Länderdomains belassen. Gegen missbräuchliche Verwendung des Firmennamens kann man als Rechteinhaber klagen.»

**Wie meistert Ihr Team die Jahre bis zum nächsten Jubiläum?**

«Patentanwälte sind extrem schwierig zu finden. Für diesen Beruf erfordert es eine Spezialisierung über viele Jahre hinweg. Ich bin sehr froh, dass wir unser Team mit einem vielfältigen Mix aus topmotivierten, qualifizierten, beruferfahrenen Personen aus den Fachgebieten Ingenieurwesen, Recht, Buchhaltung, Informatik, Technik und Administration besetzen können. Sehr positiv ist es, wenn im Patentteam viele Sprachkenntnisse vorhanden sind, obwohl im Einzelfall natürlich auch mit lokalen Kanzleien und Übersetzern zusammengearbeitet wird.»

## Ausflüge und Wanderungen – spannend und abwechslungsreich

**Die Schindler Pensionierten-Vereinigung schaut auf ein sehr aktives Vereinsjahr zurück. An den Ausflügen und den Wanderungen nahmen jeweils eine stattliche Zahl von Personen teil wie der Obmann der Vereinigung, Ferdi Kaufmann im folgenden Bericht schreibt.**

Die gut organisierten Ausflüge im 2012 standen unter dem Motto «Gemütlichkeit, etwas erleben und die Kollegialität pflegen». Dies zuerst im Mai im Tessin: Zweimal bei schönstem Frühlingwetter – die Ausflüge wurden mehrheitlich in zwei Gruppen durchgeführt – erreichten die Mitgereisten nach einer abwechslungsreichen Schifffahrt auf dem Luganersee das schmucke Tessinerdorf Bru-

sino. Das Mittagessen auf der Terrasse und das Flanieren am Seeufer und im Dorf machten Spass.

**Dampfbahn- und Aareschiffahrt**  
Dampfbahn- und Aareschiffahrt waren die Highlights im Juni. 120 Pensionierte genossen nach dem Kaffeehalt in Hasle-Rüegsau die Fahrt mit der Dampfbahn des Vereins Dampfbahn Bern von Hasle-Rüegsau nach Solothurn. Nach dem Mittagessen im Hotel Krone ging's mit den Reisebussen weiter nach Brügg bei Biel. Von hier aus startete am späteren Nachmittag bei schönstem Wetter die gut zwei Stunden dauernde Aareschiffahrt zurück nach Solothurn. Der Blausee im Kanderthal mit seiner Bio-Forellenzucht war unser Ziel im Juli und August. Bei der Führung und

Besichtigung konnte viel Wissenswertes über die Entstehung des Blausees, das Hotel und seine Geschichte sowie über die Fischzucht in Erfahrung gebracht werden. Auf der Heimfahrt über den Schallenberg war ein Besuch im Restaurant Kemmeriboden-Bad mit seinen feinen Desserts fast ein Muss. Auch das Elsass ist immer eine Reise wert. Ein Besuch im «Le Montagne des Singes» (Affenberg) bei Kintzheim am Vormittag und ein Bummel im mittelalterlichen Städtchen Riquewahr am Nachmittag war das Ziel des September-Ausfluges. Sehenswürdigkeiten, die sich am 19. September 58 und am 26. September 53 Pensionierte nicht entgehen lassen wollten.

### Grosses Echo auf Wanderungen

Den Einladungen zu den sieben Wanderungen im 2012 folgten wie in den Vorjahren jeweils eine stattliche Anzahl Wanderfreunde. Gestartet wurde die Saison im April mit der Wanderung von Interlaken nach Sundlaunen und weiter zur Beatushöhle. Im August konnte die, im 2011 wegen schlechtem Wetter abgesagte, Wanderung aufs Stockhorn nachgeholt werden. Den Saisonabschluss bildete traditionsgemäss der Jahresschlusshöck mit Rückschau auf das vergangene und Ausblick auf das kommende Wanderjahr sowie einem kleinen Nachtessen im Personalrestaurant. Mit durchschnittlich 48 Teilnehmern wurde der Vorjahreswert bei Wanderungen knapp unterboten.

Text & Foto: Ferdi Kaufmann



## Sportklub – Josef Bandic folgt auf Bernhard Winkler

**An der 40. GV des Sportklubs Schindler wurde Bernhard Winkler, der den SSE-Vorstand verlässt, zum neuen Ehrenmitglied gewählt. Als neues Vorstandsmitglied konnte Josip Bandic gewonnen werden.**

SSE-Präsident Othmar Gassmann konnte am 31. Januar 2013 rund 70 «Sportfreunde» zur 40. GV im Pavillon Eurest begrüßen, darunter elf Ehrenmitglieder. In seinem Jahresbericht erinnerte er an die erfolgreichen SSE-Anlässe wie den Hasliwaldlauf und das Jassturnier und bedankte sich bei der Geschäftsleitung von Schindler Aufzüge AG für die grosszügige finanzielle Unterstützung. Die Jahresrechnung 2012 wurde einstimmig angenommen und das Budget weist einen kleinen Gewinn aus. Für ein weiteres Jahr



Josip Bandic



Bernhard Winkler

wurden mit Applaus und einstimmig wiedergewählt: Die Revisoren Georg Jenni und GL-Mitglied Philipp Felder, Präsident Othmar Gassmann sowie die Vorstandsmitglieder Beat Brügger (Beisitzer), Monika Bucheli (Finanzen), Ursula Hunkeler (Aktuarin) und Adrian Janka (Beisitzer). Für den ausscheidenden Bernhard Winkler wurde Josip Bandic,

Teamleiter MDC Schweiz und Sektionsmitglied Fussball, zum neuen Vorstandsmitglied ernannt. Ein Schwerpunkt der SSE-GV sind jeweils die Ehrungen. Dieses Jahr haben die Sektion Fussball (Cupsieger Firmen Inner-schweiz), die Sektion Kegeln (1. Rang Regionalmeisterschaft SFS Mannschaft Kat. A und Jahresmeister Kat. A, etc.), die Sektion Tennis (Firmensport – Gruppensieger Kat. A) und Sektion Tischtennis (1. Rang RVI Mannschaftsmeisterschaft) einen Gutschein erhalten.

### Was läuft dieses Jahr?

Die nächsten SSE-Anlässe sind:

- Hasliwaldlauf am 16. Mai
- Sommerfest 40 Jahre SSE am 14. Juni
- Jassturnier am 25. Oktober 2013

Text & Fotos: Ursula Hunkeler

## «Tschutten» macht Spass – FC Schindler sucht Spieler

**Die Sektion Fussball des Schindler Sportklub Ebikon sucht auf die neue Saison hin Verstärkung. Die Sektion besteht aus einer ersten und zweiten Mannschaft.**

Der FC Schindler hat in seiner Vereinsgeschichte schon einige Male den Cup oder die Meisterschaft der Innerschweizer Firmenfussballmeisterschaft gewonnen. Die erste Mannschaft erfordert schon etwas fortgeschrittene Spielerfahrung, trainiert wird hier einmal pro Woche, hinzu kommt wöchent-



lich ein Spiel. Der Start erfolgt auf den Beginn der Saison 2013 hin. Die zweite Mannschaft trägt vorwiegend Freundschaftsspiele aus, hier geht es vor allem um Spass am Spiel und die Pflege des Teamgedankens. Saisonstart ist hier April 2013. Wer Interesse hat, mitzuspielen, soll sich bei Michele Starace (1. Mannschaft, Tel. 4640) oder bei Marko Künstler (2. Mannschaft, Tel. 3540) melden.

Text: Beat Baumgartner

Foto: Joe Kaeser

## Handy-Sammelaktion war voller Erfolg

**Auch Schindler Mitarbeitende haben zum Erfolg der nationalen Handy-Sammelaktion von Swisscom und SOS-Kinderdorf im letzten November beigetragen. Robert Amgwerd, Corporate Secretary des Schindler Konzerns, freut sich darüber sehr.**

### Robert Amgwerd, Sie haben sich für die Teilnahme an der Kampagne engagiert. Warum?

Der Hauptgrund für mein Engagement war die einzigartige Kombination von Ökologie und Entwicklungshilfe, das heisst, eine offensichtliche Win-Win-Situation. Einerseits ermöglichte die Aktion jedem Schindler-Mitarbeitenden, sein altes privates Handy umweltgerecht zu rezyklieren. Andererseits wird mit dem Erlös aus dem Verkauf der funktionierenden Handys unter anderem eine Schule von SOS-Kinderdorf in Harar /Äthiopien unterstützt. Rund 1000 Kinder erhalten dadurch eine solide Bildung.

Mit dieser Aktion knüpft Schindler an seine Unterstützung von Kindern ins SOS-Kinderdörfern nach dem Tsunami von 2004 an.

### Wie viele Handys bei Schindler wurden gesammelt?

Auf dem Campus Ebikon wurden über 100 Handys in die Sammelboxen geworfen. Zudem haben viele Mitarbeitende in den Geschäftsstellen ihre alten privaten Handys direkt in einem Swisscom Shop abgegeben, darüber haben wir keine genauen Zahlen. Insgesamt über 100 000 Handys sind für «Swisscom Mobile Aid» zusammengekommen und haben so SOS-Kinderdorf eine Spende der Swisscom von einer halben Million Franken beschert.

### Was hat Sie dazu bewogen, sich dafür zu engagieren, dass unser Unternehmen bei dieser Aktion mitmacht?

Seit über fünf Jahren bin ich Mitglied des Stiftungsrates der Stiftung SOS-Kinderdorf Schweiz. Kurz vor dem Start der nationalen Handy-Sammelaktion wurde ich angefragt, ob Schindler diese zusammen mit andern Unternehmen wie Hilti und UBS unterstützen wolle. Nach einigen Rücksprachen mit den zuständigen Personalchefs, den Abteilungen Kommunikation und Marketing sowie IT war klar: Schindler ist dabei!

### Gibt es aus Ihrer Sicht besonders positive Erfahrungen?

Anfangen möchte ich mit einem Arbeitskollegen, der mir eines Morgens insgesamt 6 alte Handys, inkl. Zubehör, ins Büro brachte. Darunter war auch sein erstes Handy aus den 90er-Jahren. Besonders gefreut hat

mich auch die spontane Unterstützung durch die von mir angefragten Schindler-Verantwortlichen. Ich danke allen Schindler-Mitarbeitenden, die die Aktion unterstützt haben, ganz herzlich.

### Warum engagieren Sie sich persönlich für SOS-Kinderdorf?

Bereits als IKRK-Delegierter im Libanon Mitte der 80er-Jahre habe ich erlebt, wie in einem SOS-Kinderdorf verwaisten, verlassen und bedrohten Kindern mitten im Krieg Schutz und Geborgenheit sowie ein liebevolles Zuhause gegeben wurde. Bei meinen Besuchen in Kinderdörfern konnte ich feststellen, dass SOS-Kinderdorf eine wertvolle und dringend benötigte Hilfe leistet: Die Organisation unterstützt weltweit benachteiligte Kinder in über 500 SOS-Kinderdörfern in 133 Ländern.

Text & Foto: COM



Mit dem gespendeten Geld unterstützt die Stiftung SOS-Kinderdorf Schweiz in ihren Einrichtungen in den Entwicklungs- und Schwellenländern vorwiegend Waisenkinder.



## Internationale Transfers

### Dezember 2012

Patrick Hess  
Am 31.12.2012 Repatriierung von UKC nach SCH als Head of FO-BE  
Hans Hermann  
Am 31.12.2012 Repatriierung/Austritt von SEC nach Schweiz  
Ole Bolme  
Am 31.12.2012 Repatriierung/Lokalisierung in SCH TRC  
Dustin Lapacka  
Am 31.12.2012 Repatriierung von MAN zu SEC als Area Sales Manager

### Januar 2013

Mario Rogenmoser  
Am 1.1.2013 von MAN (Weitersendung von DES) nach UKC als Finance Director  
Massimo Minatta  
Am 1.1.2013 von MAN nach MAP als Product Line Manager Commodity AP  
Walter Jury  
Am 1.1.2013 von MAN nach MAP als Head Top Range Division  
Tobias Staehelin  
Am 1.1.2013 von MAN Weitersendung von MAP nach JSM als General Manager  
Michael Schlunegger  
Am 1.1.2013 von SCH nach UAE als TRT Head Dubai  
Damien Durand  
Am 1.1.2013 von PAR (Weitersendung von SEC) nach MAN als CMG Supply Chain Manager  
Geoffrey Devitt  
Am 1.1.2013 von MAN nach UKC als Technical and Major Projects Director  
Yassine El Attiqui  
Am 31.1.2013 Repatriierung/Austritt von MAN nach CAS

### Februar 2013

Jochen Weyandt  
Am 28.2.2013 Repatriierung/Austritt von MAP nach Schweiz  
Egbert Weisshaar  
Am 1.2.2013 von MAN nach MAP als Head of Escalator Division (Senior Vice President)  
Tobias Baruffol  
Am 28.2.2013 Repatriierung von MAP nach SCH als DU Project Manager for CMG Project  
Lukas Amrein  
Am 15.2.2013 von SCH (Weitersendung von SAN) nach SEC als Project Manager  
Martin Egli  
Am 01.2.2013 von SCH nach SEC als Principal Engineer  
Cyrill Bucher  
Am 28.2.2013 Repatriierung von SEC nach MAN als Head Group Reporting  
Maria Pellegrino  
Am 28.02.2013 Repatriierung/Austritt von MAN zu SAO

## Eintritte

### Dezember

Aebi Christian	SE-MI-M2	Sales Engineer
Grgic Mario	AG-UN1	Servicetechniker
Haas Roman	GM-RF	Cleaning General
Heyer Vincent	BS-UN10	Servicetechniker
Hofman Gabriele	TCG-BI	Engineer
Hungerbühler Roman	SG-UN1	Servicetechniker
Tosic Vera	FM-FA	Financial Accountant

### Januar

Almada Enrique	DR-MD	Principal Engineer
Barmettler Michael	BE-SCC	System Specialist
Bello Manuel	FR-MO1	Installation Manager
Bismor Dominique	FR-UN1	Servicetechniker
Bolme Ole	PLM-PR4	Installation Manager
Brunner Stefania	LU-BO	Sales Support Service
Chevalley Julien	TQ-SUM	Project Manager
Cutillas Antonio	BE-MO5	Monteur NI
Di Bartolomeo Carla	CO-E1	Technical Project Leader
Durand Damien	NI-BM-CMG	SCM Manager
Erlautzki Frank	FO-GP	Project Manager Sales NI
Gerold Renato	SG-MO1	Monteur NI
Grob Marc	ZH-UN55	Servicetechniker
Heinrich Patrick	WI-MO3	Monteur NI
Hiestand Astrid	WI-BO	Sales Support Service
Huber Christa	HR-TD	Training Administrator
Jury Walter	EXPVRP	Head of Top Range Division
Lefevre Patrice	GE-UN1	Servicetechniker
Lo Jacono Romeo	SE-MI-M5	Sales Engineer
Lomoro Victor	CHR-BS	HR Solution Manager
Malych Stefan	BS-MO1	Monteur MOD
Moist Richard	COM	Communication Manager
Nuzzo Damien	NE-UN4	Servicetechniker
Odermatt Priska	CHR-CF	HR Specialist
Potter Keith	BE-SCC	System Specialist
Rickli Roberto	NE-UN4	Servicetechniker
Schaufelbühl Gian	ZH-UN55	Servicetechniker
Schuler Matthias	FR-VM	Sales Manager MOD
Scotellaro Luca	TI-MO2	Monteur NI
Sigrist Thomas	INF-STRATEGY	Consultant
Stephan Ralph	CO-E1	Project Manager
Tinguely Christiane	LA-VN	Salesman NI
Trösch Florian	TCG-BI	Head Business Development
Ukaj Christian	WO-FI	Business Unit Controller

### Februar

Charpentier Romain	GE-UN7	Servicetechniker
Debade Frédéric	GE-UN7	Servicetechniker
Giardina Paolo	???	Montageleiter
Giartimidis Apostolos	AG-MO2	Monteur NI
Hadji Abdelkhani	GE-UN6	Servicetechniker
Hunziker Daniel	AG-MO2	Monteur NI
Hurtienne Adrienne	INF-HR	Senior HR Business Partner IT
Lenzin Yannick	BS-MO4	Monteur NI
Locher Fabienne	FI-FO	Controller
Lockwood Tristan	EC-COM	Communication Manager
Lüthi Christian	DR-ED	Principal Engineer
Meier Jérôme	AG-MO2	Monteur NI
Meili Adrian	ZH-MO4	Monteur NI
Penel Stéphane	GE-UN2	Servicetechniker
Rimml Joachim	ZH-MO5	Monteur NI
Rinderknecht Rico	GA-CA	Auditor
Schmidt Peter	GR-UN1	Servicetechniker

Simmonds Oliver	ESE-SE	Principal Engineer
Thomann Urs	LU-UN2	Servicetechniker
Tschupp Stefanie	HR-TD	Employee Development Specialist
Tuccio Luciano	TI-VM	Project Technician MOD
Vecino Ivan	BS-VM-BO	Project Technician MOD
Yousuf Mahbubullah	CO-E1	Senior Engineer

## Austritte

### Dezember

Baldi Antonio	NE-UN4	Servicetechniker
Bayol Roland	GE-MO2	Installation Supervisor
Blättler Matthias	LU-UN1	Servicetechniker
Bloch Robert	CHB	Head Treasury Services
Bossert Yves	???	Senior Auditor
Cadalbert Carlo	GR-MO1	Monteur NI
Gasser Severin	PRO-AL	Machine Operator
Hagmann Maria	BB-GL-CO	Coach & Project Manager
Hasler Roland	CO-CSC	User Supporter
Helle Mike	ZH-MO6	Monteur NI
Hughes Jonas	COM-EC	Group Chief Editor
Lama Laguna Pablo	BS-HRMS	Teamleader HRMS
Lamprecht Adrian	AG-RE	Reparaturtechniker
Lenep Lidija	CHR-SCDP	Assistant
Mehl Sébastien	GE-UN1	Servicetechniker
Mourier Stéphane	GE-UN8	Servicetechniker
Nguyen Daniel	LOG-IB	Procurement Manager
Passariello Daniele	AB-TS	System Specialist
Pittet Amélie	???	Sales Engineer
Pocza Istvan	ZH-MO2	Monteur MOD
Scattolo Michele	BE-VM	Sales Manager MOD
Tanneberger Jörg	ZH-MO1	Installation Supervisor
Thöni Joel	GR-MO2	Monteur NI
Vittet Stéphane	GE-UN7	Servicetechniker
von Weissenfluh Jan	SO-KMPMO	Analyst
Wagner Thomas	ZH-UN55	Servicetechniker
Yalcin Mustafa	BS-UN10	Servicetechniker
Zberg Martin	SZ-UN8	Servicetechniker
Zehnalek Pavel	BS-AU	Authorization Consultant
Züllli Michael	LU-MO2	Monteur MOD

### Januar

Barberger Gilles	BS-UN10	Servicetechniker
Felder Rolf	CO-CSC	User Supporter
Hean Chanmaly	FO-CE	Account Receivable
Hinnen Andreas	ZH-VM-BO	Project Technician MOD
Meier Willi	AG-MO2	Monteur MOD
Padmanabh Avinash	CO-E1	Senior Engineer
Rickenbach Bernhard	ZH-UN55	Servicetechniker
Visagaperumal Uma	WI-BO	Sales Support Service

### Februar

Burkard David	COM-BM	Group Brand Manager
Casota Marcel	ZH-VM-BO	Project Technician MOD
Edelmann Ingo Soo-Saek	BE-SCC	Teamleader Server Competence Center
Ferreira Ricardo	LA-UN6	Servicetechniker
Fleischmann Stefan	AG-UN5	Servicetechniker
Kouadio Jean-Claude	BS-UN4	Servicetechniker
Luterbach Martina	CE-FL	Fleet Manager
Meyer Nina	LOG-OB	Outbound Logistics
Sucur Natasa	KAM-BO	Backoffice Agent KAM

## Pensionierungen

### Per 31. Dezember 2012

Beyeler Hans	SBE	40 Dienstjahre
Eberli René	SLU	42 Dienstjahre
Franz Kleiber	SBS	34 Dienstjahre
Mösch Alfred	SLU	40 Dienstjahre
Petoletti-Madotto Dina	LOC	20 Dienstjahre
Schürmann Hanspeter	EBI	40 Dienstjahre
Wege Horst	EBI	26 Dienstjahre
Woschitz Ernst	EBI	43 Dienstjahre

### Per 31. Januar 2013

Barmettler Amatus	INF	44 Dienstjahre
Gassmann Werner	SZH	37 Dienstjahre
Vallet Maurice	SGE	40 Dienstjahre

### Per 28. Februar 2013

Aeschbach Peter	SBS	32 Dienstjahre
Camenisch Leo	SWI	43 Dienstjahre
Dähler Ernest	MAN	44 Dienstjahre
Lombardi Antonio	SZH	30 Dienstjahre
Magni Fiorenzo	STI	43 Dienstjahre
Maiorano Rosario	EBI	34 Dienstjahre
Steger Rudolf	MAN	11 Dienstjahre

## Todesfälle Rentner

### 27. November 2012

Sagolj Ilija	SWP	72 Jahre
--------------	-----	----------

### 1. Dezember 2012

Benoit Maurice	SGE	69 Jahre
----------------	-----	----------

### 3. Dezember 2012

Zaniroli Guido	LOC	73 Jahre
----------------	-----	----------

### 3. Dezember 2012

Schmidt Otto	EBI	69 Jahre
--------------	-----	----------

### 08. Dezember 2012

Lavanchy René	MAN	92 Jahre
---------------	-----	----------

### 7. Dezember 2012

Bucher Julius	EBI	71 Jahre
---------------	-----	----------

### 15. Dezember 2012

Tissot Raymond	SGE	83 Jahre
----------------	-----	----------

### 16. Dezember 2012

Häring Walter	SWP	89 Jahre
---------------	-----	----------

### 19. Dezember 2012

Tschopp Josef	EBI	90 Jahre
---------------	-----	----------

### 24. Dezember 2012

Dessi Aldo	SWP	92 Jahre
------------	-----	----------

### 24. Dezember 2012

Brencklé Françoise	SWP	83 Jahre
--------------------	-----	----------

### 30. Dezember 2012

Jerónimo José Manuel	SZH	84 Jahre
----------------------	-----	----------

### 2. Januar 2013

Heinz Richard	SZH	79 Jahre
---------------	-----	----------

### 22. Januar 2013

Soland Albert	SWP	87 Jahre
---------------	-----	----------

### 17. Januar 2013

Berger Elvezio	LOC	90 Jahre
----------------	-----	----------

### 25. Januar 2013

Hofmann Erwin	SLU	79 Jahre
---------------	-----	----------

### 1. Februar 2013

Arnold Alois	EBI	91 Jahre
--------------	-----	----------

### 3. Februar 2013

Hunziker Dora	SWS	88 Jahre
---------------	-----	----------

### 13. Februar 2013

Bouvier Odette	SGE	84 Jahre
----------------	-----	----------

### 15. Februar 2013

Carry Pierre	EBI	91 Jahre
--------------	-----	----------

### 17. Februar 2013

Wetter Leo	EBI	92 Jahre
------------	-----	----------

### 22. Februar 2013

Maier Bruno	SZH	83 Jahre
-------------	-----	----------

## Todesfälle aktive

### 7. Dezember 2012

Kratz Aimé	SBS	63 Jahre
------------	-----	----------

### 8. Dezember 2012

Scandella Paolo	STI	51 Jahre
-----------------	-----	----------

### 28. Januar 2013

Urs Stauffer	SBS	63 Jahre
--------------	-----	----------

## Rätselfragen

Das Rätsel kann auch im Schindler-Intranet gelöst werden:  
Meine KG > Personal-/Kundenzeitschrift > Personalzeitschrift > Gewinnspiel



1. Wie heisst der Berner Stadtplaner?



2. Wie viele Fahrten pro Woche machen die Aufzüge im Bettenhochhaus 04 des Kantonsspitals St. Gallen?



3. Wie heisst die Reederei, die die Häfen entlang der norwegischen Küsten anfährt?



4. In welchem Programm des Schindler Konzerns hat Schindler Schweiz Silber gewonnen?

### Lösung Nr. 4/2012

1. **Chocofactory**
2. **500 Personen**
3. **39 Personalvertreter**
4. **80 Prozent**

#### 1. Preis

500 Franken in Form eines Reka-Feriengutscheins:  
Christoph Buck, 5023 Biberstein

#### 2. Preis

Ein Büchergutschein im Wert von 60 Franken:  
Silvia Leuenberger, 6048 Horw



### Wellness-Oase in den Freibergen!

In den jurassischen Freibergen auf rund 1000 Meter ü. M. liegt das Reka-Ferendorf Montfaucon. Es verfügt über 32 Ferienhäuschen, die im Frühjahr 2012 saniert und mit einer CO<sub>2</sub>-neutralen Heizung ausgestattet wurden. Entfliehen Sie dem Alltagsstress und finden Sie Entspannung und Erholung in der Wellness-Oase. Das Feriendorf bietet zudem ein Hallenbad mit Kinderplanschbecken und Sprudelbad sowie viele Spielmöglichkeiten

und das kostenlose Rekalino-Familienprogramm mit Kinderbetreuung. Gewinnen Sie jetzt einen Gutschein für Reka-Ferien! Preisbeispiel für eine 2-Zimmerwohnung mit 4 Betten im Reka-Ferendorf Montfaucon, gültig vom 20.04. – 15.06.2013, ab CHF 798.– pro Woche. Weitere Ferienangebote in der Schweiz, auf einem Bauernhof oder im nahen Ausland: [www.reka.ch](http://www.reka.ch) oder Tel. 031 329 66 99.



Frage 1: \_\_\_\_\_

1. Preis: 500 Franken in Form eines Reka-Feriengutscheins

Frage 2: \_\_\_\_\_

Frage 3: \_\_\_\_\_

2. Preis: Ein Büchergutschein im Wert von 60 Franken

Frage 4: \_\_\_\_\_

Senden Sie die Lösung per Post oder E-Mail bis zum 24. Mai 2013 an:

Marketing & Kommunikation, Redaktion Schindler News, Zugerstrasse 13, 6030 Ebikon, [redaktion.schindlernews@ch.schindler.com](mailto:redaktion.schindlernews@ch.schindler.com)