

planer installateur

Intelligentes Urin-Trenn-WC

Sanitärsysteme für eine nachhaltige Zukunft

6

Korrosion bei Edelstahlspeichern

Kriterien für Trinkwasser-Edelstahlspeicher

36

friscaldo

Swiss Cooling Expo

62



KEINE FRAGE
DES STILS.

Artweger[®]
Die feine ART im Bad



Was erwartet die Branche?

Der Handel vor neuen Herausforderungen

Neue Herausforderungen waren das Motto des letzten Stahl- und Haustechnikhandeltages, zu dem der Schweizerische Stahl- und Haustechnikhandelsverband SSHV ins Seedamm Plaza nach Pfäffikon SZ eingeladen hatte. Drei spannende Referate machten den Anlass für die rund 110 Teilnehmer zu einem besonderen Erlebnis.

Neue Herausforderungen des Handels waren das Motto des letzten Stahl- und Haustechnikhandeltages, zu dem der Schweizerische Stahl- und Haustechnikhandelsverband SSHV nach Pfäffikon SZ eingeladen hatte.

Text SSHV
Bilder zVg

Christoph Weber, Präsident des SSHV, begrüßte die Branchenvertreter und Gäste mit einem Blick zurück auf das Jahr 2019. Auch im vergangenen Jahr hatte der Strukturwandel die Branche fest im Griff. Die Herausforderungen sind entsprechend gross. Er ermahnt die Anwesenden, die Herausforderungen als Chance zu begreifen. Die gesamte Branche erbringe herausragende Dienstleistungen und es sei wichtig, sich dieser Stärke bewusst zu sein.

Digitale Transformation und Trends der Branche – eine unternehmerische Sichtweise

Beat Grob, Mitglied der Bossard-Familien in der siebten Generation und in dieser Funktion Verwaltungsratspräsident der Familienholding, CEO von Bossard Zentraleuro-

pa und Mitglied der Konzernleitung, erläuterte die Entscheidung für den Standort Zug als Schraubenhändler: «Als weltweit führender Anbieter von Produktlösungen und Dienstleistungen in der industriellen Verbindungs- und Montagetechnik setzen wir darauf, die Wettbewerbsfähigkeit der Kunden zu erhöhen. Digitalisierung und Internet of Things sind wichtige Strategien von Bossard.» *Beat Grob* beschrieb die verschiedenen Megatrends, die den Grosshandel vollständig verändern werden. Seine Unternehmung hat dies als Herausforderung angenommen und als Chance begriffen.

Gemeinsam stark als eine Branche

Von ganz anderen Herausforderungen berichtete *Stephan Grau*, CEO der Stahlbauunternehmung *Josef Meyer Stahl &*

Metall AG und Präsident des Stahlbau Zentrums Schweiz. Er erläuterte die starke Fragmentierung der Verbandslandschaft im Stahl-, Metall- und Fassadenbau. Er hat sich im vergangenen Jahr der Herausforderung gestellt, die Branche zu vereinen und Kräfte zu bündeln. Mit der Stahlpromotion Schweiz steht hierzu eine passende Plattform zur Verfügung. Diese soll nun für den gesamten Wertschöpfungskreislauf und verwandte Materialien wie Aluminium geöffnet werden. Zudem hat die Delegiertenversammlung auf eine starke Persönlichkeit gesetzt, um diese Bündelung der Kräfte voranzutreiben: Nationalrätin *Diana Gutjahr* setzt sich nicht nur in Bern für die Branchenbelange ein. Sie fordert auch von den beteiligten Branchenverbänden zum Vorteil der Mitglieder mehr Zusammenarbeit ein.



Beat Grob, Bossard AG, erläuterte die Entscheidung für den Standort Zug als Schraubenhändler.



Christoph Weber, Präsident des SSHV, begrüßte die Branchenvertreter und Gäste mit einem Blick zurück auf das Jahr 2019.

Schweizer Bauwirtschaft – eine Standortbestimmung

Gian-Luca Lardi, Präsident Schweizerischer Baumeisterverband SBV, nahm als letzter Referent Bezug auf die Herausforderungen des Baugewerbes. Ab dem zweiten Halbjahr 2020 sieht er zunehmenden Druck für den Hochbau, während der Tiefbau auch in den kommenden Monaten eine klare Wachstumsstütze darstellen wird. Doch die Branche hat es nicht einfach: Die Produktionskosten im Hoch- & Tiefbau sind in der Vergangenheit stärker gestiegen als die Preise, die Baumeister für ihre Arbeit verrechnen. Im Ausbaugewerbe ist der Wettbewerb nicht ganz so hoch. Zudem wirkt die Energiestrategie des Bundes unterstützend. Entsprechend für den Stahl- und Haustechnikhandel sieht er Wachstumsimpulse vor allem hauptsächlich aus Sanierungsarbeiten (v. a. Ausbaugewerbe), je nach Region aus dem Neubau, aber vor allem auch aus dem Tiefbau.

Er beschrieb aber auch die zunehmenden wirtschaftspolitischen Herausforderungen für die Branche. Digitalisierung, Bürokratie, die Bündelung der Kräfte und der politische Auftritt der Branche waren seine Kernthemen. ■

REST CLEAN®
TOILETTENKULTUR

Ein Muss für alle Lernenden,
Servicemitarbeiter & Serviceleiter!

« **Bei uns lernen Sie alles rund um den Service & Unterhalt von WC-Anlagen.** »

IHR KURSLEITER
Priskus A. Theiler
Patron & Erfinder



Jetzt anmelden und profitieren! 
restclean.com/kompetenz-zentrum

RESTCLEAN AG
Toilettenkultur
info@restclean.com
restclean.com

Wir beraten Sie gerne.
Gratis-Telefon
0800 30 89 30