

«Für uns geht die Dämmung immer vom Dach bis zum Keller»

Gesprächsleitung **Christoph Fontana** und **Raphael Briner**

Eigentlich ist die Sache klar: Um die politischen Energieziele zu erreichen, braucht es mehr energetische Sanierung. Der Markt ist da, aber er ist schlecht zu fassen. Woran das liegt und welche Chancen bestehen, diskutieren ein Unternehmer, ein Planer, ein Herstellervertreter und ein Energieberater.

Die Fassadendämmung löst meist weitere Arbeiten aus, was zu einem Gesamtkonzept und zu einer umfassenden Planung führen soll.



«Applica»: Beginnen wir mit der Situation im VAWD-Markt. Wie beurteilen Sie diese?

Markus Wahl: Die Ausgangslage ist oft ein grosser Bestandsbau aus den 1960er- oder 1970er-Jahren. Entweder es ist im Haus zu kalt. Dann will der Eigentümer dämmen. Oder die fossil betriebene Heizung ist defekt und muss ersetzt werden.

Was passiert dann?

Wahl: Jemand macht einen Geak (siehe Seite 54; Anm. d. Red.) und stellt fest, dass zu viel Energie verpufft, weil die Fassade nicht gedämmt ist. Der Geak-Bericht analysiert die Energie und empfiehlt entsprechende Massnahmen wie die Dämmung der Fassade sowie das Auswechseln der Fenster. Das löst aber oft das Problem nicht.

«Gut aus Sicht der VAWD ist es, wenn die Grundsubstanz eines Gebäudes möglichst schlecht ist.»

Markus Wahl



Architekt Markus Wahl. Bild: zVg

Weshalb?

Wahl: Weil der Geak-Bericht nicht ganzheitlich ist. Oft kann man die Fassade nicht dämmen, da das Haus denkmalgeschützt ist oder eine Dämmung wegen der Ornamentik der Fassade zu kompliziert und teuer würde. Oder dann gibt es zig Anschlussprobleme, die man mit einer VAWD bauphysikalisch nicht sauber lösen kann. Eine Innendämmung würde das Problem verschärfen und wenn man die Fenster ersetzt, werden diese schwarz. Ich nenne das toxische Konstruktionen.

Das scheint eine ausweglose Situation zu sein.

Wahl: Ausweglos sind solche Situationen nicht. Zwar stellt man fest, dass mögliche Lösungen im konkreten Fall nicht funktionieren. Trotzdem müssen wir etwas tun, weil die Heizung den Geist aufgibt. Dann müssen wir Architekten gewichten. Wir versuchen quasi, eine unsinnige Aufgabe so zu gliedern, dass sie finanziell Sinn macht.

Was sind mögliche Lösungen?

Wahl: Es ist zum Beispiel viel wirtschaftlicher, die Kellerdecke zu isolieren als Ornamentiken an der Fassade zu umdämmen oder zu reprofiliieren. Oder man kann Brandmauern, die keine

Wohn und Gewerbekomplex
Alte Landi in Wildhaus SG.
Bild: Saint-Gobain Weber AG

Verzierungen aufweisen, dämmen. Da ist der Mitteleinsatz pro gedämmtem Quadratmeter signifikant tiefer als an einer Fassade mit zig Anschlüssen. Gut aus Sicht der VAWD ist übrigens immer, wenn ein Gebäude eine möglichst schlechte Grundsubstanz hat.

Weshalb?

Wahl: Wenn die Fassade zerrissen ist oder Dachziegel kaputt sind, entstehen gewisse Grundkosten für die Sanierung wie zum Beispiel für das Stellen eines Gerüsts. Da spielt der Preis der Dämmung im Gesamtzusammenhang nicht mehr eine so grosse Rolle.

Herr Müller, wie beurteilen Sie als Unternehmer die Situation auf dem Markt?

Heinz Müller: Die Nachfrage nach energetischer Sanierung ist im Prinzip sehr gross. Grundsätzlich lassen sich alle Probleme lösen. Gebäude mit vielen Verzierungen und Ornamenten kann man mit einem dünnen High-Tech-Material wie Aerogel dämmen, ohne den Charakter der Fassade zu verändern.

Danilo Pantellini: Besteht bei einem Gebäude ein berechtigtes Schutzinteresse, nimmt die zuständige Behörde ein Interessenabwägung vor. Sie kann, um die Schutzwürdigkeit zu berücksichtigen, Erleichterungen bei der Einhaltung energetischer Vorschriften gewähren. Herr Müller hat aber richtig gesagt, dass im Dialog mit der Denkmalpflege die bestmöglichen energetischen Massnahmen umgesetzt werden.

Müller: Solche Gebäude sind aber nicht der springende Punkt in der ganzen Problematik.

Was ist der springende Punkt?

Müller: Die Planung. Diese muss sorgfältig sein, denn zur Dämmung kommen Arbeiten an den Anschlüssen. Die Abdichtungen sind wichtig. Es braucht neue Fenster. Für uns geht die Dämmung zudem immer vom Dach bis zum Keller.

Wenn Sie eine Faserpelzjacke tragen, unten eine kurze Hose und oben keine Kappe, dann haben Sie nicht warm. Hier wird aber oft gefrevelt.

Was läuft falsch?

Müller: Man wählt die einfachste Lösung, dämmt diejenigen Quadratmeter Mauer, die keine Löcher haben. Den Rest lässt man sein. Manchmal auch aus der falschen Vorstellung der Bauherrschaften heraus, dass ein rundum gedämmtes Haus ersticke.

Herr Müller sagt, die Nachfrage auf dem Markt sei da. Die Dämmsysteme sind ebenfalls vorhanden. Hat es angebotsseitig genug Unternehmen, die solche Arbeiten ausführen können, Herr Hartmann?

Oliver Hartmann: Grundsätzlich haben wir das Problem, dass die Sanierungsquote viel zu tief ist. Sie liegt stabil bei rund 0,9 Prozent jährlich. Wenn wir die Ziele der Energiestrategie erreichen wollen, dann müsste sie bei 2 bis 3 Prozent liegen. Der Markt ist eigentlich da, aber wir können ihn nicht greifen.

Weshalb klappt das nicht?

Hartmann: Solange die Nachfrage nach Wohnraum so gross ist, dass sie gar nicht richtig gedeckt werden kann, haben die Eigentümer kein Interesse an Dämmung. Einfamilienhäuser wie auch Wohnungen in Überbauungen institutioneller Eigentümer werden so oder so gemietet. Die hohen Heizungskosten zahlt im Normalfall der Mieter. Darum ist meiner Meinung nach der politische Druck noch zu gering.

«Wenn Sie eine Faserpelzjacke tragen, unten eine kurze Hose und oben keine Kappe, dann haben Sie nicht warm. Das Gleiche gilt für die Dämmung von Gebäuden.»

Heinz Müller



Unternehmer Heinz Müller. Bild: Raphael Briner



Danilo Pantellini, Energieberatung Aargau,
Kanton Aargau. Bild: zVg

«Die Unternehmer können die Bauherrschaft unterstützen, indem sie dieser erklären, dass sie mit einem kleinen administrativen Aufwand die Förderungen beantragen kann.»

Danilo Pantellini

Die Ausgangsfrage war, ob es genug Gipserunternehmen habe, um die Nachfrage zu decken.

Hartmann: Die Nachwuchsprobleme in unserer Branche sind bekannt. Darum arbeiten auf dem Bau vielfach Ungelernte. Diese Situation bereitet uns Sorgen und wir müssen uns überlegen, wie wir sie verbessern. Es geht aber nicht nur um die Tätigkeit auf der Baustelle.

Worum geht es sonst noch?

Hartmann: Die Gipserunternehmen müssen wieder mehr selbstständig ihre Kunden akquirieren, ihr Wissen und ihre Leistungen auf dem Markt anbieten, anstatt auf die Planung zu warten und dann das Devis auszufüllen. Da sehe ich ein grosses Potenzial, denn die Eigenheimbesitzer wissen in der Regel nicht, was zu tun ist. Es fängt bei den einfachsten Sachen an: Brauche ich einen Geak? Brauche ich eine Baubewilligung?

Wie bearbeiten Sie seitens Industrie den Markt?

Hartmann: Ich rede jetzt als Vertreter von Sto. Meist gibt es bei den alten Häusern keine Pläne. Wir bieten zum Beispiel die Dienstleistung StoCapture an. Mit diesem Instrument kann man digitale Pläne durch mobile Laserscanner ohne grossen Aufwand erstellen. Unter anderem so versuchen wir, den Markt zu erschliessen.

Wahl: Ich teile einige der hier geäusserten Auffassungen nicht ganz. Wir scheitern an ganz anderen Punkten. Gipserunternehmen denken oft nur an die Fassadendämmung, offerieren entsprechend und lassen die Anschlüsse ausser Acht. Es wäre erfrischend, wenn man die Unternehmer für die Komplexität energetischer Sanierungen sensibilisieren könnte.

Hartmann: Absolut einverstanden!

Herr Hartmann hat erwähnt, dass die Sanierungsrate viel zu tief ist. Was sollte die Politik machen, um die Sache zu beschleunigen?

Pantellini: Seit über 20 Jahren haben die Kantone die energetischen Vorschriften für Gebäude gemeinsam weiterentwickelt und der Technik angepasst. Stand heute hat die überwiegende Mehrheit der Kantone eine angemessene Rechtsgrundlage. Nächstes Jahr werden jedoch neue, aktualisierte Empfehlungen zu deren Weiterentwicklung publiziert, ausgerichtet auf das Ziel von Bund und Kantonen bis 2050 Netto-Null zu erreichen. Letztlich liegt es in der Eigenverantwortung jeder Eigentümerin und jedes Eigentümers, die nötigen Schritte am Gebäude umzusetzen, um die Modernisierungsrate zu erhöhen.

Müller: Wichtig erscheint mir, dass die Politik bei der Förderung der energetischen Sanierung nicht nur an grosse Projekte denkt. Die Anforderungen für Beiträge sollten herabgesetzt werden, sodass auch Besitzer kleinerer Häuser davon profitieren können. Und die Bürokratie sollte nicht so gross sein, dass sie für die Bauherrschaft eine Hemmschwelle darstellt.

Pantellini: Das Gebäudeprogramm (siehe Seite 54; Anm. d. Red.) ist schweizweit harmonisiert. Jeder Kanton hat darauf basierend ein Förderprogramm. Auch Besitzerinnen und Besitzer von kleineren Gebäuden wie Einfamilienhäusern können davon profitieren. Die Unternehmer können die Bauherrschaft unterstützen, indem sie dieser erklären, dass sie mit einem kleinen administrativen Aufwand die Förderungen beantragen kann. Oder die Unternehmer können dies für die Bauherrschaft übernehmen.

Woher kommt dieses Fördergeld?

Pantellini: Es handelt sich um öffentliche Gelder respektive Steuergelder, die zweckdienlich eingesetzt werden. Um das zu gewährleisten, bedarf es einer angemessenen Kontrolle.

**Überbauung
Eibensstrasse in
Frauenfeld TG.**
Bild: Karl Buben-
hofer AG



Der Aufwand für die Beantragung von Fördergeldern ist klein gehalten und es sind je nach Kanton Beiträge an die Gebäudehülle schon ab 2000 Franken möglich. Bei Problemen in der Anwendung der Förderplattform, die übrigens dasgebäudeprogramm.ch heisst, kann die Energiefachstelle oder die Prüfstelle des Kantons angerufen werden, die weiterhilft. Der Staat fördert energetische Modernisierungsmassnahmen, dies sollte die Botschaft sein.

Wir bewegen uns bisher vor allem in den Bereichen Politik, Verwaltung, Immobilienmarkt, Planung. Beziehen wir nun die Baustelle ein. Wie erleben Sie die Zusammenarbeit zwischen Planung, Systemlieferant und Handwerk?

Hartmann: Im Normalfall bekommen wir als Systemhalter bestimmte Vorgaben und Anforderungen vom Architekten und vom Bauphysiker. Dann beraten wir den Architekten und schlagen ihm ein den finanziellen und technischen Anforderungen entsprechendes System vor. Dann machen wir ein Devis und reichen das dem Architekten weiter, damit er die Unternehmen anfragen kann.

Wahl: Für uns ist es Gold wert, dass die Lieferanten uns in der Devisierung unterstützen. Unsere Kernproblematik am Objekt selber ist die Bauphysik. Ganz im Griff hat man diese bei einem Umbau fast nie. Man muss abwägen. Da geht es um Erfahrung und das Zusammenspiel zwischen den drei Parteien. Wenn dieses klappt, dann gibt es ein gutes Produkt. Das A und O dabei ist natürlich ein guter Unternehmer mit viel Erfahrung, wie Herr Müller einer ist.

«Die Unternehmen müssen wieder mehr selbstständig ihre Kunden akquirieren, ihr Wissen und ihre Leistungen auf dem Markt anbieten.»

Oliver Hartmann



Oliver Hartmann, Mitglied Technische Kommission V-WDVS. Bild: zVg

**Holen Sie die Erfahrung des Unternehmers ab?
Wir hören oft, dass etwas vom Architekten geplant
wird, das technisch gar nicht umsetzbar ist.**

Wahl: Ich habe auch schon gehört, dass unsere Gilde hochmütig sei. Doch Hochmut scheitert immer. Es gehört zu unseren essenziellen Grundregeln, die Erfahrung der Ausführenden abzuholen.

Hartmann: Im Renovationsbereich haben wir häufig die Problematik, dass die Abstimmung zwischen den einzelnen Gewerken ziemlich schlecht ist. Da würden wir uns wünschen, dass man im Vorfeld mit allen Beteiligten die Details bespricht. Der andere Punkt ist: Wir machen uns für jedes Objekt konkret Gedanken, welcher Systemaufbau am meisten Sinn macht, wie wir die Details lösen, welche Produkte wir im Devis platzieren. Es wird dann aber in den seltensten Fällen das verbaut, was im Devis steht. Es werden Produkte ausgetauscht, Arbeitsschritte und Zwischenbeschichtungen weggelassen. Das führt häufig zu Problemen.

Herr Müller, wird Ihre Erfahrung abgefragt?

Müller: Es gibt Architekten, die von unserer Erfahrung profitieren wollen. Es gibt aber auch andere, die auf dem hohen Ross sitzen. Wenn ich über den Bau gehe und danach verschiedene Punkte besprechen will, heisst es, ich sei der Einzige, der Probleme sehe. Das geht dann weiter in der Devisierungsphase.

Inwiefern?

Müller: Ich bekomme ein Devis mit einem Eingabetermin, der unmöglich einzuhalten ist, wenn ich seriös rechnen möchte. Es fehlen zudem zwingend notwendige Positionen. Manchmal

bekomme ich zwei verschiedene Devis, ein korrektes vom Systemhalter und eines, an dem der Architekt aus Kostengründen rumgeschraubt hat. Das grösste Problem ist aber ein anderes.

Klären Sie uns auf!

Müller: Wir renommierten Fassadendämmunternehmen müssen uns an die No Names auf dem Markt anpassen bezüglich des offerierten Preises. Wenn ich ein Devis sorgfältig ausfülle, bin ich sowieso schon zu teuer. Dazu kommt, dass man eigentlich lesen können und der deutschen Sprache einigermaßen mächtig sein müsste, um ein Devis auszufüllen. In diesem Zusammenhang ist mir aufgefallen, dass es seit etwa 10 Jahren bei den einzelnen Positionen in den Devis Bildchen hat zum Text. Der Grund dafür ist klar ... Und noch etwas: Oft wird das Material mit einem Lastenzug aus dem Ausland geliefert. Es ist nicht das Schweizer System, das im Devis ausgeschrieben war. Das sollten wir unterbinden.

Wahl: Das Unterbinden solcher Fehlentwicklungen fängt beim Bauherrn an. Wir Architekten können ihn darauf aufmerksam machen und bei den Ausführenden nachfragen, was sie genau in ihre Offerte eingerechnet haben. Die Realität bei uns in der Grenzregion sieht aber so aus, dass wir schon froh sind, wenn wir einem Unternehmen überhaupt zurückrufen können. Und mit den Arbeitern auf der Baustelle können wir meist gar nicht kommunizieren, weil sie keine der bei uns gängigen Sprachen beherrschen.

Müller: Ich kann bestätigen, was Herr Wahl sagt. Dazu kommt, dass es neben den Sprachkenntnissen auch an der Ausbildung mangelt. Wir müssen unbedingt die Arbeiter in unserem Fassadenbereich sorgfältiger ausbilden. Und



«Die klassische Kompaktfassade wäre eigentlich ideal, um die energiepolitischen Ziele zu erreichen.»

Oliver Hartmann

**Wohn-/Geschäftshaus
Schweizersbilstrasse
Schaffhausen.**

Bild: Sto / Andi Keller

Firmen sollten gewisse Arbeiten nur ausführen dürfen, wenn sie dafür zertifiziert sind. Schäden entstehen nicht, weil die Produkte schlecht sind. Sie entstehen, weil die Arbeiten nicht korrekt ausgeführt werden.

Hartmann: Herr Müller, da gebe ich Ihnen recht. Das ist ein Riesenproblem für die ganze Branche und darum haben wir zu wenig Nachwuchs. Ich rede jetzt für alle Systemhalter: Wir bieten seit einigen Jahren Schulungsprogramme an. Doch die Leute kommen einfach nicht. Die Unternehmen sind schon froh, wenn sie genug Leute haben. Diese sollen auf der Baustelle arbeiten und nicht 2, 3 Tage wegen einer Schulung fehlen.

Wahl: Wir machen Schadensexpertisen und da sehen wir manchmal, dass das Niveau bei den Bauleitern nicht besser ist, wenn es um die Ausführung geht.

Müller: Die Bauleitung kann nicht alles wissen. Das grosse Problem ist, dass es in der Baubranche nur um zwei Sachen geht: Wer ist der Günstigste und wer kann morgen anfangen? Wer dann auf dem Bau arbeitet, ist allen, Entschuldigung!, scheisseegal.

Eine Anmerkung seitens SMGV: Die Aus- und Weiterbildung hat sich stark verändert Richtung Nachfrage am Markt. Es gibt unter anderem den Kurs Dämmspezialist beziehungsweise entsprechende Module. Der Verband V-WDVS hilft mit, gute Verarbeiter auszubilden und so die Aussen-dämmung zu fördern. Das ist das Anliegen aller.

Hartmann: Die klassische Kompaktfassade wäre ideal, um die Energieziele zu erreichen. Sie hat ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis, die Systeme sind ausgereift und verzeihen Fehler. Trotzdem schaffen wir es oft nicht, ein Bauwerk in genügender Qualität auszuführen. Darum besteht die Gefahr, dass wir uns diesen Markt selber kaputt machen. Man sieht ja, dass andere Konstruktionen wie der Holzbau aufholen.

Wahl: Jetzt haben wir sehr schwarz gemalt. Als ganz so schlimm empfinde ich die Welt dann doch nicht. Wir haben tatsächlich Schwierigkeiten in der Kommunikation zwischen den Beteiligten. Es braucht einfach einen wahnsinnigen Aufwand und die nötigen Sensibilitäten bei den Bauherrschaften, bei der Vergabe, bei der Vorbesprechung der Details. Wenn wir sorgfältig vorgehen und die richtigen Unternehmen wählen, stellen wir gute Produkte hin. Da können wir stolz drauf sein.

Danke für Ihre Anmerkung, Herr Wahl. Kommen wir mit positivem Denken zur Schlussrunde. Wosind aus der Sicht von Energieberatung, Industrie, Planung und Ausführung die Chancen?

Pantellini: Die Förderung der energetischen Sanierung durch den Staat ist noch zu wenig

bekannt. Da gibt es Nachholbedarf. Wichtig ist, dass die Förderungen vor der Ausführung beantragt werden müssen. Danach ist es zu spät. Damit alles korrekt abläuft und der Bauherr profitieren kann, braucht es Wissen und Kommunikation beim Planer und im Fall von direkter Zusammenarbeit mit Einfamilienhausbesitzern ebenso beim Ausführenden.

Hartmann: Bei einfacheren Sanierungsprojekten, bei denen es nicht grössere Anpassungen an der Bausubstanz braucht, sehe ich einen Markt für versierte und gut informierte Unternehmer, die direkt mit der Bauherrschaft arbeiten. Es macht in solchen Fällen sicher auch Sinn, mit der Industrie Kontakt aufzunehmen. Wenn grössere Schnittstellenprobleme auftreten, braucht es zwingend einen Architekten.

Wahl: Ich habe vier Punkte, der erste ist politisch. Ich animiere alle jungen Menschen in meinem Umfeld dazu, politisch aktiv zu werden. Sie sollen sich engagieren und die Gesellschaft verändern. Es stimmt nicht, dass der Einzelne politisch nichts erreichen kann.

«Es geht nur um zwei Sachen: Wer ist der günstigste und wer kann morgen anfangen?»

Heinz Müller

Was ist der zweite Punkt?

Wahl: Fachleute engagieren und ein Team aus Planung/Bauphysik, Systemlieferant und Unternehmer bilden. Das obliegt im Sinne eines Regisseurs meistens dem Architekten. Wenn der Produzent des Films, sprich die Bauherrschaft, das Team auch entsprechend besetzt, weiss er, wo er was einkauft. Es ist letztlich auch ein politisches Statement, ob ich in den Billigsten aus dem Osten nehme oder ein bewährtes einheimisches Unternehmen. In ersterem Fall lässt sich übrigens kein Team bilden.

Kommen wir zu Ihren weiteren Punkten.

Wahl: Drittens faire Ausschreibungen machen und viertens faire Verträge mit möglichst wenig Juristerei. Es muss klar sein, wer was bis wann macht. Die Arbeiten werden festgehalten und am Schluss wird bezahlt, was bestellt und komplett ausgeführt worden ist. Es braucht nicht 90 Seiten Vorbestimmungen, sondern Positionstexte, die klar und korrekt sind und die man nicht diskutieren muss. Das hat auch etwas mit Fachleuten zu tun.

Herr Müller, Sie haben das Schlusswort.

Müller: Ich würde gerne mit Herrn Wahl bauen, aber Basel ist ein bisschen weit weg. (schmunzelt)

Wahl: Sie sind jederzeit herzlich willkommen.

Müller: Ich bin voll und ganz einverstanden mit dem, was Herr Wahl gesagt hat. Es fängt an mit einer fairen Ausschreibung. Dann müssen ebenbürtige Mitbewerber eingeladen werden, die die gleiche Leistung bringen und das gleiche Material verarbeiten. Sprich, es muss jemand sein, der weiss, dass eine XPS-Platte rosa, blau oder gelb sein kann, aber nicht schwarz wie Neopor oder weiss wie EPS. Dann haben wir schon viele Probleme vermieden und gleich lange Spiesse geschaffen.

Was ist zudem wichtig?

Müller: Es braucht seriöse Anbieter und seriöse Verarbeiter. Wir haben heute Objekte, die sind 2 Jahre alt und kaputt. Totalschaden. Das sollte man unbedingt vermeiden und das kann man nur vermeiden, wenn die Leute ausgebildet sind. Und vielleicht noch eine Bitte an die Systemanbieter: Liefert nicht jedem x-beliebigen Unternehmen Material! Wenn Ihr nur versierte Fassaden- und Gipsergeschäfte berücksichtigt, haben wir den Wildwuchs nicht mehr.

Hartmann: Ich muss noch kurz auf das Schlusswort antworten. Prinzipiell gebe ich Heinz Müller recht. Aber wir stehen auch im Wettbewerb und müssen unsere Produkte verkaufen. Darum ist für uns das einzige Auswahlkriterium die

Zahlungsfähigkeit einer Unternehmung. Wir sind nicht die Sittenpolizei. Es ist zwar wünschenswert, dass wir in dieser Position wären. Aber in der Realität liefert ein anderer, wenn wir nicht liefern. Das ist freier Wettbewerb.

Können Sie gar nichts machen diesbezüglich?

Hartmann: Eine gewisse Steuerungsmöglichkeit sind die Devis und damit verbunden die Unternehmen, die wir empfehlen. Wir empfehlen nur solche, die saubere Arbeit abliefern. Wir können die Wahl aber nicht direkt beeinflussen, vor allem nicht bei GU, die alle möglichen Unternehmen rechnen lassen. /

«Es ist letztlich auch ein politisches Statement, ob ich den Billigsten aus dem Osten nehme oder ein bewährtes einheimisches Unternehmen.»

Markus Wahl

Die Gesprächsteilnehmer

Oliver Hartmann, Jahrgang 1972, ist Maler- und Lackierermeister sowie diplomierter Betriebswirt (FH). Seine derzeitige berufliche Funktion ist Leiter Produktmanagement Fassade bei der Sto AG. Zudem ist Hartmann Mitglied der Kommission SIA 243 und der Technischen Kommission des Verbands V-WDVS. Er hat an diesem Gespräch als Vertreter des V-WDVS teilgenommen.

Heinz Müller, Jahrgang 1959, hat eine Lehre als Möbel- und Bauschreiner gemacht. 1989 hat er das Eidgenössische Diplom Bauleiter Hochbau erworben. Ab 1984 war er in verschiedenen Unternehmen im Fassadenbau tätig, seit 2016 als Geschäftsführer der Baracchi Isolationen AG in Ottikon bei Kempththal ZH. Müller geht nun in Pension, arbeitet aber in einem Teilpensum weiter.

Danilo Pantellini, Jahrgang 1972, ist gelernter Maschinenmechaniker und Möbelschreiner. Er hat die Weiterbildungen Baubiologe/Bauökologe mit eidg. Fachausweis, DAS Bauphysik FHNW und CAS Energieberatung absolviert. Pantellini war 15 Jahre als Unternehmer im Handwerk tätig und 10 Jahre als Fachberater sowie Fachexperte bei der Haga AG Naturbaustoffe in Ruppertswil AG.

Markus Wahl, Jahrgang 1972, Dipl. Arch. Tech TSH, ist Inhaber der Firma Architektur Staehelin, Gisin + Partner AG in Basel. Er ist zudem Vizepräsident eines Bauausschusses, Vizepräsident einer Privatschule sowie Verwaltungsrat einer Immobilien- und Treuhandfirma. /