

Januar 2001

Hauszeitung der Hans K. Schibli AG

Elektro Telematik Automatik

www.schibli.com

der Schiblioner



Zum Titelbild:

Unsere Lehrlinge – die Chefs von morgen

Die Lehrlingsausbildung ist uns wichtig – die Lehrlinge sind uns wichtig.

Seit jeher schenken wir der Lehrlingsausbildung besondere Aufmerksamkeit. Wir arbeiten sehr gerne mit Lehrlingen zusammen und verfolgen immer das Ziel, den jungen Menschen eine gute Ausbildung zu bieten.

So stammt ein grosser Teil unserer qualifizierten Mannschaft aus unserer «Junioren-

abteilung», auch einige unserer Führungskräfte haben bei uns bereits die Lehre absolviert. Denn jeder Meister hat seine Karriere mit einer Lehre begonnen.

Zurzeit bieten wir über 60 Lehrlingen einen Ausbildungsort und bilden folgende Berufe aus:

- Elektromonteur/Elektromonteurin: 4 Jahre
- Montageelektriker/Montageelektrikerin: 3 Jahre
- Telematiker/Telematikerin: 4 Jahre (seit August 2000)
- Automatiker/Automatikerin: 4 Jahre (früher Schaltanlagenmonteur)

- Kaufm. Angestellter/Kaufm. Angestellte: 3 Jahre

Haben Sie Interesse an einem dieser Berufe oder an unserer Lehrlingsausbildung, dann rufen Sie doch an. Unsere Berufe brauchen Nachwuchs, sonst haben wir in Zukunft keine Chefs mehr.

Beat Lendi

Unsere Lehrlinge 2000



Michael Kuhn
Zürich
Elektromonteur



Nadja Weiss
Zürich
Telematikerin



Francesco Riillo
Zürich
ORAG Zürich



Marco Bleiker
Zürich
Telematiker



Marijana Sreckovic
KV Zürich
Kaufm. Angestellte



Martin Frey
Spreitenbach
Elektromonteur



Samuel Gilli
Spreitenbach
Elektromonteur



David Giller
Dresden
Elektroinstallateur



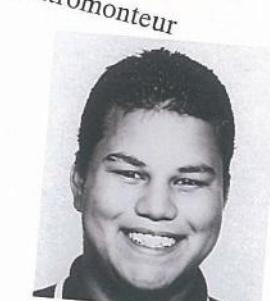
Martin Trenkler
Dresden
Elektroinstallateur



Dobrica Djuric
Herrliberg
Elektromonteur



Patrick Wickli
Kloten
Elektromonteur



Kaleb Gebremedhin
Kloten
Montageelektriker



Maurice Grandjean
Kloten
Automatiker



Roman Herger
Flüelen
Elektromonteur



Stefan Vollenweider
Uetikon
Elektromonteur

Liebe Schiblioner, liebe Kunden und Geschäftsfreunde



• Die Frage der Nachfolge-
regelung in der Schibli-
Gruppe ist gelöst. Das
macht mir viel Freude, das
macht den Aussenstehen-
den gwundrig. Um Ihren
Gwunder zu stillen und
Konkretes über meine
Freude zu erfahren, müssen
Sie jedoch bis Seite 22 wei-
terblättern zum Artikel
«Über Erbstreit und Gross-
herzigkeit». Jetzt aber will
ich, an der Schwelle zu ei-
nem ruhigeren und besinn-
licheren Mitwirken an der
Firmenzukunft, meinen
Gedanken und Zweifeln an
Entwicklungen im Wirt-
schaftsleben freien Lauf
lassen.

• Feldschlösschen braut nicht
mehr, sondern wird Manager
von Immobilienbesitz.
Sulzer wird vom weltweit
renommierten Maschinen-
bauer zum Nischenplayer in
der Hightech-Mechanik. Ist
das Feldschlösschenbier so
schlecht, und sind die Sulzer
Webmaschinen so mangel-

haft? Das Bier ist gut, die
Webmaschinen weltweit
führend. Aber «der Aktien-
markt» sagt, er sei unzu-
frieden.

• Wo finden wir Zufrieden-
heit im Berufsleben, wir
Bierbrauer, Maschinen-
schlosser, Unternehmer, Se-
kretärinnen? Im Aktien-
markt? Vielleicht auch
einmal, aber sicher nicht auf
Dauer. In unserer Leistung?
Ja. Im Suchen und Finden
von Problemlösungen? Ja.
Im Durchhalten während
einer schwierigen Situa-
tion? Ja. Im Umsetzen von
Gelerntem? Ja.

• All diese Gedanken sind
dem Aktienmarkt fremd.
Für Menschen sind sie aber
am Ende eines langen
Berufslebens die wirklich
zählenden Werte. Und doch
werden diese wahren Werte
des Berufslebens immer ge-
ringer geachtet. Warum?
Weil die Börse schnelle
Erfolge sehen will! Darum

haben die heute Verant-
wortlichen von Sulzer nicht
den Mut dazu, Fantasie
walten zu lassen, eine Durst-
strecke durchzustehen, um
mit ihren hervorragenden
Produkten auch wieder solide
Gewinne erarbeiten zu
können. Und der Stolz und
die Berufsfreude der Bier-
brauer von Feldschlösschen
gilt nichts unter dem
Aspekt, dass ein Immobili-
enkonzern höhere Börsen-
kurse als eine Brauerei
erzielen kann.

• Dabei leben wir unser all-
tägliches Leben dank den
Gütern, die geschaffen
werden, nicht dank Börsen-
kursen: Es ist uns wohl in
den Möbeln des Möbel-
schreiners, im Haus, das von
Maurern, Gipsern, Elektri-
kern und vielen andern
gebaut und ausgerüstet
wurde; wir ernähren uns
vergnügt mit Fischen, die
von Fischern gefangen oder
von uns selber gefischt
worden sind, wir essen den

Salat aus dem Schreber-
garten oder vom Gross-
produzenten. Gibt es Be-
friedigenderes für uns, als
das schöpferische Tun, das
im Bild zusammengefasst
wird: «Ich habe ein Haus ge-
baut, Kinder gezeugt, einen
Baum gepflanzt»? Warum
kuschen so viele gescheite
Leute vor der vergötterten
und vermeintlichen All-
macht des Aktienmarktes?

• Vom Firmengründer Hans
K. habe ich mit der Verant-
wortung über die ganze
Firma auch 100% der Kom-
petenzen, sprich Aktien
übertragen erhalten. Mein
Sohn Jan übernimmt in Zu-
kunft gleichermaßen Ver-
antwortung wie Aktien. Der
Aktienkurs war mir – außer
im Zusammenhang mit der
Vermögenssteuer – nie ein
Gedanke wert. So darf es in
der Schibli-Gruppe auch in
Zukunft bleiben. Eine bes-
ondere Art von echter
Freiheit; ein unschätzbar
wertvolles Gut im Zeitalter
der Sklaverei des Börsen-
wert-Denkens!

Sulzer kapituliert vor der Börse

**Der Technologiekonzern
krebst zurück: Sulzer wird
doch nicht mit Sulzer
Medica verschmolzen.**

Von Daniela Niederberger

Winterthur. – Die Börse belohnte die Sulzer-Führung gestern überaus grosszü-
gig: 95,1 Prozent legten die Aktien des
Winterthurer Konzerns zu, 3,82 Prozent

jene der Medizinaltochter Medica. Die Finanzmärkte hatten allen Grund zum Jubeln: Schliesslich hatten sie eben dem neuen Sulzer-Chef Ueli Roost ihren Willen aufgezwungen. Vor fünf Wochen hatte Roost die radikale Neuausrichtung des schlingernden Unternehmens bekannt gegeben, die auch die Verschmelzung der Sulzer AG mit ihrer Tochter vorsah. Damit stiess er auf heftige Kritik bei den Aktienären.

Nun gibt Roost klein bei: Die Anleger bevorzugten so genannte «pure players», also Firmen, die bloss in einem Geschäft tätig seien, begründete der Sanierer sei-

nen Rückzug. Medica bleibt an den Börsen von New York und Zürich kotiert. Vorläufig behält der Mutterkonzern seine Mehrheit von 74 Prozent am Medizinalteil. Eine vollständige Trennung der beiden Teile sei aber denkbar, hiess es.

Umbau geht weiter

Keinen Rückzug macht das Management beim Umbau des Industrieteils. Wie angekündigt stehen zwei Drittel der Geschäfte oder fünf Bereiche, darunter die Textilmaschinen und die Pumpen, zum Verkauf. Es würden bereits Verhandlun-

gen geführt, sagte Roost. Bei den Finanzanalysten stiess der Entscheid auf einhellige Zustimmung. Medica habe jetzt mehr Spielraum. Das von Sulzer signalisierte Interesse an der zum Verkauf stehenden US-Orthopädiefirma Zimmer hingegen wird unterschiedlich kommentiert. Für die einen erhielt Medica durch diese Akquisition die notwendige Grösse. Andere Analysten verweisen das Ansinnen angesichts des Kaufpreises von geschätzten vier bis sechs Milliarden Franken ins Reich der Träume.

Kommentar 5. Spalte, Bericht Seite 25

Ganz herzlich
Ihr

Hans Jörg Schibl

Hans K. Schibli AG am Tor zur Welt auf dem Unique Zurich Airport



Unter der Leitung von Patrick Dallo und Walter Epprecht ist das Airport-Team seit zwei Jahren am Flughafen in den Bereichen Netzwerk, Telematik, Stark- und Schwachstromanlagen tätig. Beratung, Planung, Installation und Unterhalt runden den Tätigkeitsbereich ab.

Dank einer modernen Infrastruktur im Bereich Bürokommunikation, technischen Geräten, sowie grosser Lagerkapazität kann das topmotivierte Team rasch und flexibel Kundenwünsche termingerecht in bester Qualität realisieren.

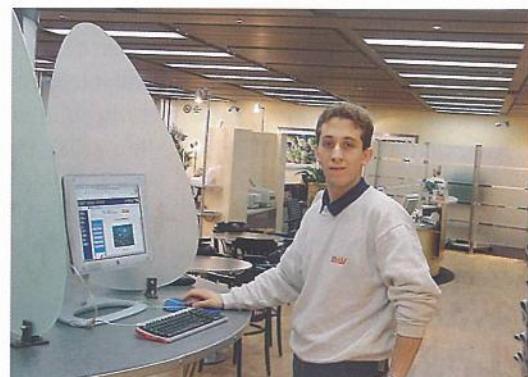


Unsere LWL-Spezialisten mit über 10-jähriger Erfahrung realisieren sämtliche Aufgaben im Bereich WAN und LAN. Ob Multimode- oder Singlemodefasern, Backbone oder Tertiärverkabelung mit zwei kompletten LWL-Spleissequipments, bestehend aus Spleiss- und Messgerät, werden alle LWL-Verbindungen nach den aktuell geltenden Normen eingezogen, gespleist und zertifiziert.

Eine der beiden LWL-Ausrüstungen ist neu und entspricht mit einem Wert von ca. CHF 55 000.– der neuesten Gerätegeneration. Alle Messdaten werden vom Messgerät auf den Computer geladen, bearbeitet und gemäss Kundenwunsch per E-Mail oder auf einem Datenträger zugestellt.

Der Bereich Datenübertragung mit Kupfer wird über die ganze Bandbreite abgedeckt. Vom Kabelzug und der Installation bis hin zum Anschluss an das Endgerät alles aus einer Hand. Egal, ob es sich dabei um Telefon, Computer oder Modem handelt.

Auch umfasst unser Angebot eine vollständige Palette von Lösungen, Installationen und Dienstleistungen für die Betreiber von Telefon- und ISDN-Anlagen. Es kann auf jeden Bereich der Telekommunikation individuell eingegangen werden, sei es die Realisierung eines Telefonanschlusses oder eines Internet-Corners.



Aber auch handfeste Dienstleistungen, wie das Liefern und Verteilen von kompletten Computeranlagen, werden mit den vorhande-

nen Transportmitteln termingerecht und sorgfältig durch das Schibli Airport Team ausgeführt.

Fühlen Sie sich angesprochen?

Rufen Sie uns an, gerne nehmen wir uns Zeit, auf Ihre Wünsche einzugehen.

Schibli AG

ESOA Box 8514
8058 Zürich-Airport
Telefon: 01 812 36 60
Fax: 01 812 03 34
pdallo@sairgroup.com

Patrick Dallo
Walter Epprecht

Aus dem Tagebuch des Chefs

• Da ich immer noch nicht so recht weiss, worauf unsere ehemals drei, jetzt zwei Schweizer Grossbanken mit uns Kleinprivat- und KMU-Kunden hinauswollen, nehme ich alle Hinweise zum Klarheitschaffen mit Interesse entgegen. Ob mir wohl die Kurzgeschichte eines Geschäftsfreundes weiterhilft?

Der Bankkunde beugt sich weit über den Bankschalter und flüstert hinter vorgehaltener Hand: «Wissen Sie, ich habe zwei Millionen, die ich anlegen möchte.» Worauf der Bänkler laut zur Antwort gibt: «Aber guter Mann, Sie müssen doch nicht flüstern. Armut ist keine Schande.»

• Ich nehme an einem Abend-Kurzseminar teil zur Frage von Entwicklungen der zukunftsgerichteten Kommunikationstechnik im Allgemeinen und E-Commerce im Besonderen. Ich gebe mir redlich Mühe, das was vorgetragen wird in direkte Verbindung mit meiner Firmentätigkeit zu bringen. Da lässt der Referent auf dem Videobeamer-Bild leuchtende Beispiele zukunftsgerichteter Firmen mit zukunftsgerichteter Kommunikationstechnik auffahren, an erster Stelle eine Fluggesellschaft, dann ein Grosshandelsunternehmen und dann die Hans K. Schibli AG! Wie bin ich erfreut erschrocken aus dem Video-beam-Dämmerschlaf aufgefahren! Gut, dass es Seminare gibt, die einem wieder einmal aufzeigen, was man alles schon macht in der eigenen Firma.

• Seit einigen Tagen sehe ich am Morgen beim Einfahren in unsere Unterniveaugarage ein älteres Velo, angelehnt an unsere Hecke. Ich beauftrage den Lagerchef, er solle das offensichtlich gestohlene und bei uns abgestellte Velo von der Polizei abholen lassen. Wie der Polizist als echter Freund und Helfer das Ding behändigen will, stürzt ein Maler, der seit einigen Tagen Renovationsarbeiten bei uns ausführt, aus dem Haus und schreit: «Was machen Sie mit meinem Velo?!» Wie soll ich denn wissen, dass es heute noch Handwerker gibt, die ohne Firmenauto überhaupt noch arbeiten können?

• Was ist ein Snob? Wenn man von einem Geschäftspartner zu einer Produktepräsentation für drei Tage nach Cannes – Flug, Hotel, Nachtclub, alles inbegriffen – eingeladen wird und dann herzlich dankend ablehnt, weil es einem zuhause eigentlich sehr wohl ist.

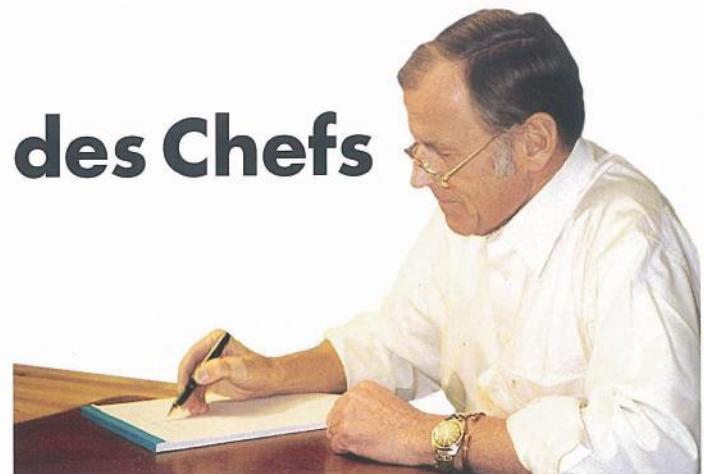
Oder: wenn man es sich erlauben kann, nicht erreichbar zu sein, also kein Handy zu besitzen.

Oder: wenn einer um den Verkauf seiner Firma angegangen wird und auf den Hinweis, man wäre zu einer grosszügigen Zahlung bereit, antwortet: Der Preis interessiert mich nicht.

Was bin ich doch für ein Riesensnob!

• Und wieder Weisheiten aus meinem Schreibtisch-Kalender:

«Wenn ein Amerikaner zufrieden ist, fragt er sich unwillkürlich, was er falsch ge-



macht hat.» Toni Curtis. Das dürfte auch auf uns Schweizer zutreffen.

«Volkswirtschaft ist die Lehre von der Notwendigkeit, dass der Mensch ein Auto braucht, um Geld zu verdienen, damit er sich ein Auto kaufen kann.» Robert Lembke. ... Und das Auto braucht er, damit er ein Velo transportieren kann, um Velo zu fahren.

• Sitzung des Gewerbevereins-Vorstandes in den neuen Räumlichkeiten der Dol der Eisbahn, Gelegenheit für mich, vorgängig wieder einmal meine Runden zu drehen. Wie ich meine – zugegebenermassen nicht mehr ganz topmodernen – Hockeyschlappen in der Garderothe schnüre, stellt sich ein Knirps vor mich hin, schaut mir eine Weile zu und fragt dann:

- Sie, chönned Sie schlif-schünen?
- Dank scho, susch würd ichs ja nöd aalegge.
- In Ihrem Alter!? Ich gheie in Ohnmacht!

Was der Knirps aber nicht tut, sondern sich abwendet und aufs Eis wandert, wo wir uns später wieder begegnen.

• Und ein weiterer Knirps, unser 7-jähriger Enkel, schaut seiner Grossmutter – meiner Frau Lislott – zu, wie sie mit einem Stift die Augenbrau-

en nachzieht. Sein Kommentar: Omi, du pschiissisch!

• Wohingegen Tochter Monika anlässlich ihrer Ziviltrauung auf die Frage der Standesbeamten «Wollen Sie Michael Sutter ehelichen?» antwortete: «Ich danke scho.»

• Es ist kalt, Schnee und Eis auf dem Auto, und die Autotüre geht nicht auf! Was tut da eine altgediente Schiblierin, die doch zeitig zur Arbeit erscheinen will? Sie ruft den Hauswart. Allzeitbereit stellt dieser die typisch männliche Frage: Haben Sie die Türe aufgeschlossen? Ohne Enteiser, nur mit einer Schlüsseldrehung lässt sich das Problem lösen.

• Gegen solche Erscheinungen hilft vielleicht, was ich in einem Inserat im «Zürichberg» gefunden habe: Dorothea G. Kosmetik Total: Die Psychozon-Massage aktiviert Energiezentren im ganzen Körper und führt zu Tiefenentspannung. Die Aroma-Energie-Fussmassage ist zusätzlich sehr hilfreich.

Ob ich es wohl auch einmal mit ein bisschen Psychozon-aroma in meinem Energiezentrum versuchen soll?

Hans Jörg Schibli

Das sechste Pensioniertentreffen



Auch im Herbst 2000 gab es wieder eine Einladung zu einem Pensioniertentreffen, der am 19. Oktober zahlreiche Altgediente Folge leisteten. Hier eine kurze Zusammenfassung des Tages:

Die allseits freudige Begrüssung im Kafistübl Klobachstrasse 67 zeugt von Vertrautheit, da wird erstmal «Rentnerlatein» palavert: «Weisch no ...». Dann die erwartungsvolle Spannung: Wohin geht wohl in diesem Jahr der angekündigte Ausflug? Vor dem Haus wartet ein Fröhlich-Car mit einem ebenso fröhlichen Norbert am Steuer. Er chauffiert uns durch die Stadt und über die Autobahn Richtung Nord-

West; das lässt werweissen. Bald danach das Aha-Erlebnis: Halt vor dem Eingang zur Swissair-Werft in Kloten. Dort werden wir von den Herren Fritz Urwyler und Hans Bachmann empfangen, die uns zunächst einen informativen Film über die verschiedenen Arbeiten im Flughafen zeigen, von denen der normale Flugpassagier wohl nur wenig Ahnung hat. (Es soll an dieser Stelle nicht

unerwähnt bleiben, dass die Firma Schibli seit Jahrzehnten für die SAirGroup tätig sein darf.) Danach folgt ein Rundgang durch Materialhallen und Werkstätten, wo die Maschinen gewartet und unterhalten werden. Zahlen lassen aufhorchen: Grössere Flugzeug-Ersatzteile, wie z.B. Turbinen, werden wertmässig in Relation zu Einfamilienhäusern gebracht!

Mit vielen neuen Ein-

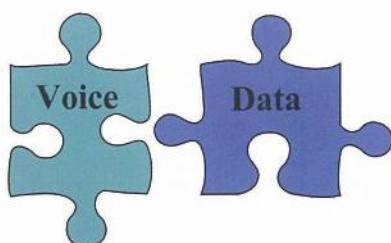
drücken kehren wir am Abend zurück nach Hottingen, wo uns der Apéro gereicht wird. Das anschliessende Nachessen im neu gestalteten «Tower» ist – wie immer – Spizie, und das Geschenk unseres Gastgebers, eine praktische Schürze mit dem Hinweis «Schibli – hier kocht der Chef», eine schöne Erinnerung an wiederum sehr interessante Stunden.

Ein herzliches Dankeschön dafür unserem verehrten Hans Jörg Schibli und dem gesamten Organisationsteam.

Im Namen der Pensioniertentreffen-Teilnehmer

Sieglinde Müller





Abteilung Kommunikation

Vor rund einem Jahr erhielt die Hans K. Schibli AG Nachwuchs in Form einer neuen Abteilung, mit dem vielversprechenden Namen «Kommunikation». Hier werden die beiden Kernbereiche Voice und Data zusammengefasst und interne wie auch externe Lücken geschlossen. An dieser Stelle werden Ihnen die «Kommunikationsarchitekten» mit ihren Ideen, Spezialgebieten und Ambitionen näher gebracht.

Nach diesem ersten Jahr des Bestehens des jüngsten «Schibli-Sprosses» wird nun Zwischenbilanz gezogen. Die 12-köpfige Crew unter der Leitung von Thomas Brodbeck hat sich engagiert an ihre visionären Ziele herangemacht und sich am Standort Zürich etabliert.

Die Idee

Am 1. Januar 2000 wurde die Idee, ein Kompetenzzentrum für die Bereiche Voice und Data zu schaffen, verwirklicht. So wurden aus den beiden Filialen Zürich und Kloten der Hans K.

Schibli AG die entsprechenden Spezialisten vereint und ziehen nun am selben Strick.

Der Kunde hat die Möglichkeit, die Hans K. Schibli AG als Anbieter von Gesamtlösungen heranzuziehen und auf eine geballte Ladung Know-how und Kompetenz zurückzugreifen.

Um die hohen Qualitätsstandards konstant zu halten, wird in jeder der Schibli-Filialen ein Telematikverantwortlicher eingesetzt, der als Bindeglied zwischen Kunden und der Abteilung Kommunikation fungiert.

Data

Die Abteilung Kommunikation steht für Komplettlösungen. So werden gesamte Netzwerkplanungen, -designs, -analysen und -optimierungen sowie deren Durchführung in Angriff genommen. Innovative, zukunftsgerichtete Lösungen werden gesucht, gefunden und optimal eingesetzt.

Jüngstes Beispiel – und nicht zuletzt ein Spezialgebiet der Abteilung – ist die Wireless-LAN-Technologie. Frei aus dem Fachjargon übersetzt: Kabelloses, lokales Netzwerk. Dieses Netzwerk arbeitet über Funkverbindung mit einer Durchsatzrate von 11 Mbp/s und einer Reichweite von bis zu 125 Metern in einem offenen Büro. Durch den Wegfall von herkömmlichen Verkabelungen wird die Mobilität verbessert.

Voice

In der Voice-Angebotspalette stehen Projektierungen, Installationen, Programmierungen und Wartungen von Teilnehmervermittlungsanlagen im Vordergrund. Auch hier geht es darum, eine auf den Kunden massgeschneiderte Lösung anbieten zu können. Dieser Schritt wird nicht zuletzt dadurch erleichtert, als der Kunde im hauseigenen Showroom verschiedene Anlagen besichtigen und testen kann.

Ambitionen

Das Voice- und Data-Team zeichnet sich auch durch seinen grossen Wissensdurst in Bezug auf die neuesten Technologien aus. Ständige Weiterbildung an internen und externen Schulungen, Kursen und Seminaren garantiert einen hohen Wissensstand der einzelnen Mitarbeiter. Dies ermöglicht eine kompetente Beratung, Projektierung und Realisierung all Ihrer Kommunikationsbedürfnisse.

Der Entschluss, die Abteilung Kommunikation ins Leben zu rufen, hat sich als wichtig erwiesen. Nun steht die Hans K. Schibli AG nicht mehr nur für Stark- und Schwachstrom-Installationen, sondern ist in der Lage, lückenlose Gesamtlösungen anzubieten.



Team Kommunikation

verbündet Voice und Data



Kundeninterview

mit Oliver R. Lattmann, Vizepräsident Marketing der Swiss Global Aviation Ltd., Zürich-Airport

Herr Lattmann, wie sind Sie auf unsere Firma aufmerksam geworden?

Wir haben im Umkreis von 50 km zahlreiche Angebote von verschiedenen Unternehmen evaluiert und die Firma Schibli war dann schlussendlich diejenige, deren Angebot sich mit unseren Wünschen gedeckt hat.



Warum ist der Auftrag konkret an uns gegangen?

Die Firma Schibli war in der Lage, uns eine Komplettlösung zu einem ausgezeichneten Preis-Leistungs-Verhältnis und mit Top-Dienstleistungen anzubieten. Des Weiteren war auch die Nähe zu unserem Standort ein wichtiger Faktor.

Welche Arbeiten durften wir für Sie ausführen?

Es wurde ein lokales PC-Netzwerk mit Anbindung ans Internet sowie eine Teilnehmervermittlungsanlage in-

stalliert und programmiert. Außerdem hat die Firma Schibli die gesamten lokalen Elektroarbeiten, inklusive universeller Kommunikationsverkabelung, durchgeführt.

Sind Sie mit den getätigten Arbeiten zufrieden?

Ja, alle Versprechungen wurden gehalten und unsere Erwartungen wurden sogar übertroffen.

Herr Lattmann, vielen Dank für das Gespräch und das in uns gesetzte Vertrauen.

Rico Bardola

Kundeninterview

mit dipl. Ing. Paul Hofer, Leiter Informatik Frauenheilkunde am Uni-Spital in Zürich

Herr Hofer, wie sind Sie auf unsere Firma aufmerksam geworden?

Die Hans K. Schibli AG war bei uns bereits als Hausinstallateur tätig. Bei der Suche nach einem Lieferanten für Wireless-LAN-Produkte wurde uns von einem Distributer (Anixter) die Firma Schibli als kompetenter Partner empfohlen.

Warum ist der Auftrag konkret an uns gegangen?

Die Firma Schibli stellte uns neben einer kompletten Testinstallation auch die Hardware leihweise zur Verfügung. Diese Dienstleistung, die kompetente Beratung und die einfache Zusammenarbeit gaben den Ausschlag für die Auftragserteilung.

Welche Arbeiten durften wir für Sie ausführen?

Es wurde ein Pilotprojekt für eine drahtlose Visite im Bereich Gynäkologie realisiert.



Im weiteren wurden in anderen Abteilungen das Wireless-LAN zur Verständlichkeit vorgeführt und erläutert.

Die Gynäkologie ist vorläufig die einzige USZ-Klinik, welche mit drahtloser Visite arbeitet. Im Jahr 2001 werden jedoch voraussichtlich weitere Kliniken die Wireless-Technologie einsetzen.

Sind Sie mit den getätigten Arbeiten zufrieden?

Ja, die Testinstallation war sehr erfolgreich und wir erzielten sehr gute Ergebnisse. Es herrschten stabile Kommunikationsverhältnisse, die gesamte Installation verlief problemlos und es ergaben sich keine technischen Probleme. Die Mitarbeiter der Firma Schibli waren bzw. sind sehr hilfsbereit und über allfällige Problematik immer bestens informiert.

Herr Hofer, vielen Dank für das Gespräch und das in uns gesetzte Vertrauen.

Thomas Brodbeck

Besuchen Sie uns an der iINTERNET EXPO

Unsere Schwerpunkte:

- Wireless LAN
- Wireless WAN
- Bluetooth
- Funknetze



Schibli Elektrotechnik GmbH Dresden

So entstand eine interessante Geschichte

Jörg Schmidt erinnert sich



Im Jahr 1980 habe ich, nach einer 3jährigen Armeezeit, in Dresden eine Anstellung als Elektroinstallateur gesucht. Durch einen Bekannten wusste ich, dass ein städtischer Bauhof eine Elektroabteilung im Westen der Stadt Dresden eröffnet hatte. Dies kam mir gelegen, und eine Bewerbung in diesem Unternehmen verschaffte mir einen neuen Arbeitsplatz, der zur damaligen Zeit häufig und sicher war.

Mein erster Arbeitstag begann mit der Reparatur eines Treppenhauslichtes. Mein vorgesetzter Meister übergab mir den Arbeitsauftrag mit der Zielsetzung, diesen noch heute zu erledigen. Mit voller Verwunderung bat ich um nachfolgende Aufträge für den noch nicht ausgefüllten Arbeitstag. Zur Antwort erhielt ich: «Unser Material wird für vier Bauhöfe der Stadt Dresden durch ein zentrales Lager verwaltet und eine Belieferung erfolgt auf Bestellung und nach Bedarf.»

Der Bauhof war verantwortlich für die Ferienliegenschaften der Gebäudewirtschaft sowie für alle Wohnungen und Gebäude im Stadtbezirk West, aus heutiger Sicht alle höchst sanierungsbedürftig. Wie da der Begriff «Bedarf» definiert wurde, bleibt schleierhaft. Unsere Abteilung wuchs jedoch trotz kaum vorhandenem Installationsmaterial im Jahr 1982 auf stolze fünf Mitarbeiter an.

Wie führt man aber Reparaturen aus ohne Material, z.B. wenn der Auftrag lautet: «Neubaugebiet Gorbitz; Relais in Wohnung xy defekt?» Leider waren wir nicht im Besitz von neuen Relais. Beim Kunden angekommen, versuchten wir durch zahlreiche Klopftmanöver gegen das defekte Relais dieses wieder in Gang zu bekommen. Scheiterte dieser Versuch, so bauten wir das vorhandene defekte Relais aus und versuchten es im Treppenhaus durch das Aufbohren der Nieten und Reinigen der Kontakte, erstaunlicherweise immer mit Erfolg!

Da die vielen Altbauwohnungen auch zu sanieren waren, bekamen wir im Jahr ca. 5000 Meter Kabel zugeteilt. Nur durch gut hergestellte Beziehungen zu Kabelwerken war es uns möglich, zusätzlich dazu Ausschussproduktionen kilometerweise abzutransportieren und diese für betriebliche Zwecke zu nutzen. Allerdings bestand der Leiter nicht aus Kupfer. Es war das gute Aluminium-

kabel, welches dann auch direkt unter Putz installiert wurde.

Dann die Wende

So erledigten wir unsere Arbeiten bis zum Jahr der Wende und zur Wiedervereinigung. Ab dieser Zeit brauchte man keine eigenen Handwerker in den Betrieben, und so wurde auch unser Bauhof mit den Gewerken Klempner, Maler, Maurer, Tischler, Zimmerer und Elektriker aus dem Gebäudewirtschaftsbetrieb herausgelöst. Nun gab es sehr viele Betriebe mit Sitz in den alten Bundesländern, die Versuche machten, uns zu übernehmen. Viele der Versuche schlugen fehl. Unsere Spannung, was endlich mit uns geschehen würde, wuchs immer mehr. Dann kam die geheime Information, es würden sich Schweizer Unternehmer, ein Architekt und ein Kaufmann, für unseren Bauhof interessieren.

Die Bauhof West GmbH

Ab 1.1.1991 erhielten wir einen Arbeitsvertrag bei der Firma Bauhof West GmbH. Die beiden Schweizer Unternehmer suchten sich in Zürich und Umgebung Partnerfirmen für die Dresdner Gewerke des Bauhofes. Auch die Schibli AG aus Zürich zeigte Interesse an einer Partnerschaftsbeziehung, und nach einem Besuch von Hans Jörg Schibli und Kurt Bertschi in Dresden wurden so gleich Nägel mit Köpfen gemacht.

Drei Gewerkmeister und ich durften noch im Januar 1991 nach Zürich fahren und unseren Schweizer Partnern über die Schulter sehen. Diese vierwöchige Dienstreise hat uns alle stark beeindruckt. Wir kannten vor dieser Zeit nur Reisen durch Länder wie Ungarn, Polen, Russland, Rumänien und die Tschechoslowakei. Nun sahen wir ein Land, in dem es alles gab. Die Läden waren vollgefüllt mit lauter schönen Dingen, es gab Obst und Gemüse in Überhängen und Sorten, die uns unbekannt waren. Es gab Installationsmaterialien, mit denen man nicht nur ein paar Objekte ausführen konnte. Wo man auch hinkam, die Leute waren stets nett und verständnisvoll. Von den Mitarbeitern der Firma Schibli wurde ich herzlich aufgenommen und bestens betreut. Auch die Einzimmerwohnung, in der ich wohnen durfte, war sehr gemütlich.

Nach dieser wundervollen Zeit begann nun unsere Aufbauphase in Dresden. Unser Gewerk wuchs noch im selben Jahr auf 10 Mitarbeiter an. Wir bekamen personelle Unterstützung durch Richard Stolz, einen in Deutschland lebenden und in der Schweiz angestellten Mitarbeiter der Schibli AG Zürich. Mit ihm gemeinsam wagten wir uns an grössere Aufträge heran. So bekamen wir den ersten grossen Auftrag für ca. 1,4 Mio. DM in einem Steinbruch. In den ersten Jahren mussten wir feststellen, dass

die Aufträge eher an die «Wessis» als an die «Ossis» vergeben wurden. Der grösste Teil unserer Mannschaft arbeitete bei Sanierungsarbeiten, die der Bauhof gesamtheitlich durchführte.

Am Anfang des Jahres 1992 kamen Hans Jörg Schibli und Kurt Bertschi jedoch auf die Idee, das Elektrogewerk aus dem Bauhof herauszulösen. Sie waren der Meinung, dass wir uns nicht nur mit der Sanierung, wie es der Bauhof vorhatte, beschäftigen, sondern dass unsere Fähigkeiten für anspruchsvolle Elektroinstallationen ausgenutzt werden sollten.

Von der Bauhof West zur Schibli GmbH

So standen wir schon Mitte 1992 wieder vor einer wichtigen Entscheidung, auf dem Bauhof zu verbleiben oder eine neue Anstellung bei den neu zu gründenden Schibli Elektrotechnik GmbH anzunehmen.

Wir entschieden uns alle für die Schibli GmbH – ein Entschied, der uns nicht reuen sollte!

Dann ging alles ganz schnell. Richard Stoltz suchte ein für

uns geeignetes Grundstück. Er wurde in Brabschütz fündig, wo uns die Gemeinde eine Scheune mit Umschwung verkaufte, die wir zu einem zweckmässigen und gefälligen Gewerbehaus umbauten. Bis zum Bezugstermin im Oktober 1993 diente uns der verwaiste Tanzsaal von Brabschütz als provisorischer Geschäftssitz.

Nun begann für uns der harre Kampf, sich am Markt eine gute Position zu erarbeiten. Dank Richard Stoltz waren unsere Auftragsbücher den Umständen entsprechend voll, und wir mussten unser Personal verstärken. Ab März 93 waren wir bereits 40 Mitarbeiter. Peter Geissler rechnete ab diesem Tage ununterbrochen kleine, mittlere und grosse Offerten. Die Trefferrate war für die enormen Aufwendungen gering, wir hatten aber Arbeit für alle. Zu unseren Arbeiten gehörten nun Installationen in Wohn- und Geschäftshäusern, Einkaufszentren, Banken, Arztpraxen und Wohnungsgenossenschaften.

Durch gute Referenzen und Beziehungen erhielten wir unseren bis heute grössten Auftrag mit einer Abrechnungs-

summe von 5,5 Mio DM. Er zählt heute zu den grössten der Stadt Dresden.

Dank unseren Projektleitern Mirko Schmidt und Jens Laaser konnten wir diesen Auftrag für uns positiv abrechnen, obwohl man fast täglich versuchte, uns über den Tisch zu ziehen. Unsererseits musste ich ständig mit Baustopp drohen, damit unsere fälligen Abschlagsrechnungen bezahlt wurden.

Wir machten uns bei grossen Unternehmen wie DYWI-DAG AG, Heilit und Woerner Bau AG, Hoch Tief, Walter Bau, Zschokke Bau und vielen anderen Generalbauunternehmern einen guten Namen. Wir können heute stolz behaupten, dass unsere Auftraggeber unsere Zuverlässigkeit, die Termintreue und die Fachkompetenz schätzen.

Zu unseren Grossaufträgen zählt heute die Flughafenerweiterung Dresden. Und weltweit bekannt ist der Wiederaufbau der Frauenkirche, ebenfalls eine unserer Baustellen.

Unsere Ziele für die zukünftigen Jahre

Festigung und Ausbau der Marktposition und Unabhän-

gigkeit in finanzieller Hinsicht, wobei das Darlehen der Mutterfirma schon heute nur noch symbolischen Charakter aufweist.

Unsere wichtigsten Aufgaben

Ausbau, Festigung und Schaffung neuer Kundenbeziehungen, Ausbau unseres neuen Geschäftszweiges Photovoltaik.

Zusammen mit Bruno Hilber, der Erfahrungen in seiner langjährigen In- und Auslandstätigkeit nicht nur in guten Zeiten gesammelt hat, sind wir zuversichtlich, mit Kurt Bertschi die über acht Jahre erfolgreiche Aufbauarbeit in der Zukunft festigen und im Sinne von Hans Jörg Schibli, einem von uns geschätzten Unternehmer, weiterführen zu können.

Gerade in der heutigen schwierigen Wirtschaftssituation fordert dies von uns allen sehr viel. Die Aufgabe ist aber lösbar, wenn jeder unserer Mitarbeiter am selben Strick und in die gleiche Richtung zieht. Gemeinsam werden wir die Zukunft meistern.

Jörg Schmidt



Elektrische Energie ins Reichenbachtal

Seit Jahrzehnten befassen sich Liegenschaftsbesitzer im Reichenbachtal mit dessen Erschliessung durch elektrische Energie aus dem Talnetz. Doch da die einzelnen Bezieher weit auseinander liegen und viele davon nicht Ganzjahresverbraucher sind, scheiterten die bisherigen Bemühungen stets an den unverhältnismässigen Kosten. Es bedarf deshalb besonderer Anstrengungen, die allerdings insofern gerechtfertigt sind, als das Tal mit seinem einzigen Rohstoff Wasser (ausser Holz natürlich), weite Gebiete der näheren und ferneren Umgebung mit Energie versorgt, selbst aber bis heute darauf verzichten musste.

Wenig oberhalb Zwigis sind einige Bezieher, während der Alp-Staffel Alpiglen und Bi demläger zuhinterst im Tal von der Grossen Scheidegg bzw. Grindelwald versorgt

werden (Schibli Lehrlingslager 1989). Dazwischen sind beinahe 8 km entlang des Reichenbaches unerschlossen.

Eine vorläufige Insellösung

Besondere Umstände erlaubten vor drei Jahren die Lieferung von «Sommerstrom» durch das 30-kW-Werk beim Seuwli (Rothenfluhbach) an die Alpen Kaltenbrunnen und Seili. Diese Etappe kam nur durch die entscheidenden Gratiseinsätze der Hans K. Schibli AG und mehrerer Arbeitslager für Grabenarbeiten anderer Firmen, organisiert durch die Schweizerische Arbeitsgemeinschaft für die Berggebiete (SAB), zustande.

Inzwischen wurden durch zwei weitere Lehrlingslager Vorbereitungsarbeiten auf der gegenüberliegenden Talseite ausgeführt. Der Schibli-

aner berichtete jährlich von den Lela-Tätigkeiten. Einer Fortführung dieses grossen Projektes während der nächsten Jahre durch Lehrlingslager-Einsätze steht nichts im Weg, wenngleich diese nur teilweise oder indirekt den Bergbauern dienen.

Nutzung für Tourismus und Alpwirtschaft

Für touristische Einrichtungen sind die Vorteile eines Strombezuges aus dem Talnetz unbestritten, auch wenn hier und dort bereits elektrische Energie produziert wird. Dies natürlich in Abhängigkeit von genügend vorhandenem Rohstoff Wasser. Zur Versorgung der Alpen hingegen sei Folgendes festgehalten:

Die Alpwirtschaft war in diesen Gegenden bis weit in das vergangene Jahrhundert

eher extensiv. Die Sennerei war vielerorts ein romantisches Sommerbetrieb mit einfachsten Einrichtungen. Spärliche Wasserzuleitungen häufig ohne Druck, offenes Feuer, kein heisses Wasser auf Vorrat, ungenügendes Licht und statt Maschinen nur Gerätschaften.

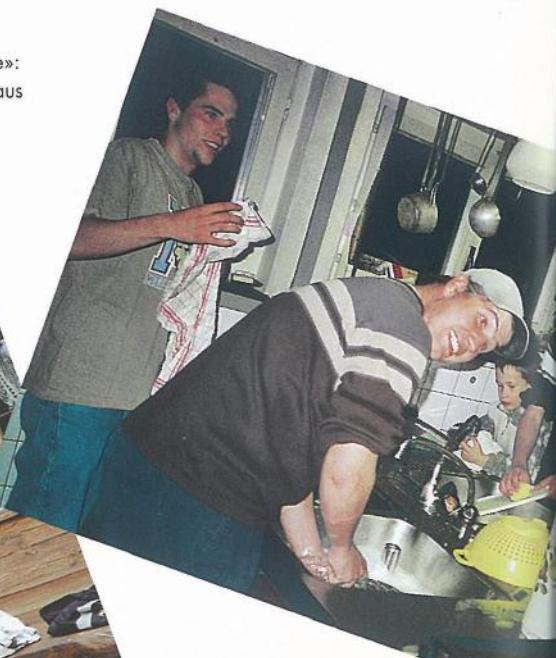
Heute jedoch ist auch auf den Alpen ein Strukturwandel im Gang. Es besteht ein höherer Futterbedarf wegen gewichtigeren Tieren mit gesteigerter Milchleistung. Dies bedingt eine intensive Nutzung der Alpweiden, was allein mit Muskelkraft nicht mehr zu bewerkstelligen ist. Die Erhaltung einer leistungsfähigen Alpwirtschaft ist ein Anliegen von grosser Bedeutung. Rund 500 Alpbetriebe in der ganzen Schweiz produzieren jährlich an die 20 000 Zentner Alpkäse, und ein beträchtlicher Teil des



Unser «Zuhause»:
Naturfreundehaus
Rütiisperrli



Besuch vom Zürichsee:
Jan Schibli und Thomas Friedli



Jacqueline Isler

Viehbestandes holt sich auf den Alpen Nahrung und Kraft.

Doch vielen Alpbetrieben fehlen neue Bauten mit modernen technischen Einrichtungen, die eine ökonomische Betriebsführung erlauben würde. Bauliche Modernisierungen und Verbesserungen technischer Einrichtungen bringen aber unweigerlich einen Mehrbedarf an Energie mit sich, vor allem an elektrischer Energie. Die Voraussetzungen für die Zukunft der Nutzung der Alpen wären an sich günstig. Die Milchprodukte der Alpbetriebe haben problemlosen Absatz. Doch mit Bewirtschaftung ohne Einsatz von elektrischer Energie lässt sich im Wettbewerb der Produktion kaum mehr mitreden. Modernisierung und Intensivierung der Betriebe wird dringend notwendig,

denn von der Romantik allein kann auch der Älpler nicht mehr leben.

25. Schiblibehrlingslager im Reichenbachtal

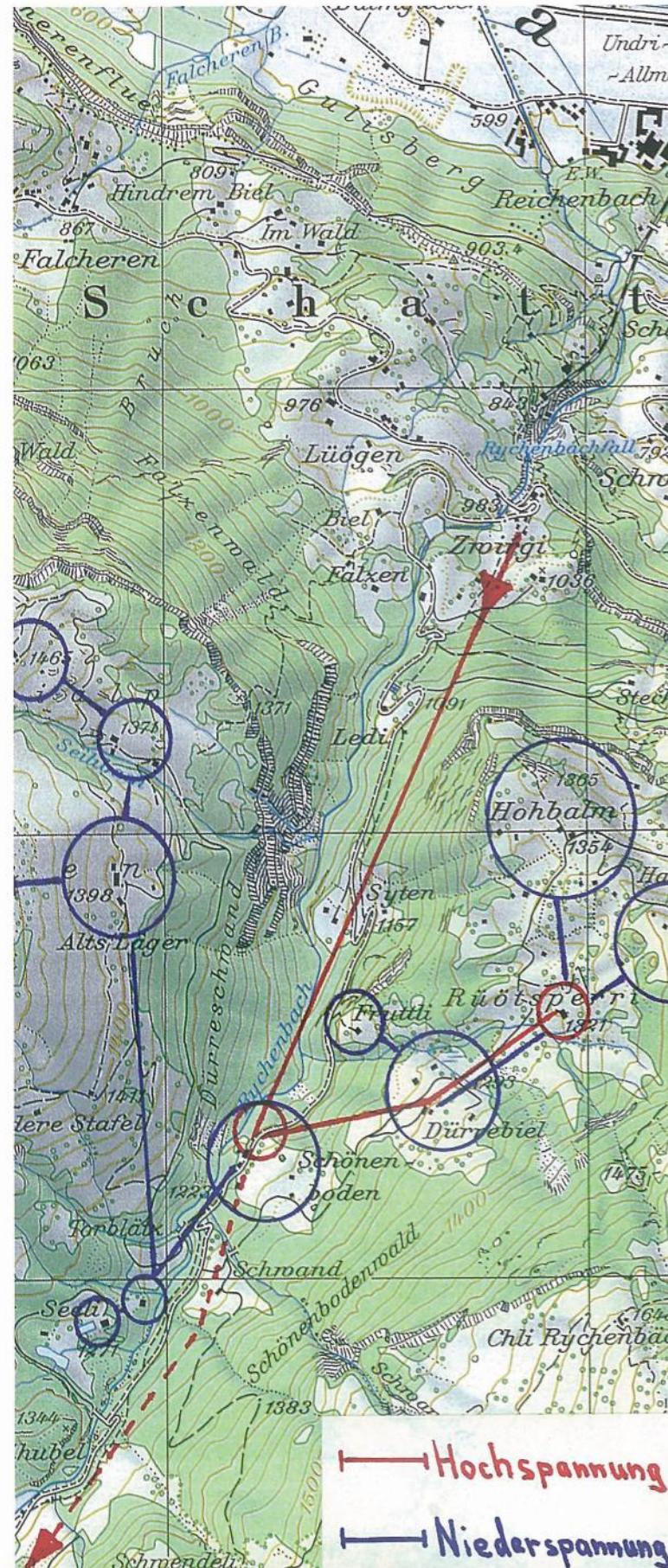
12 Lehrlinge und eine Lehrtochter im 4. Lehrjahr trafen sich zwischen dem 15. und 21. Oktober 2000 im Reichenbachtal. Sie hatten das Ziel, ihren Beitrag zur Elektrifizierung des Tales zu leisten. Die Installationsarbeiten, welche von Claude Dütschler und Andreas Müller im Voraus hervorragend geplant und organisiert wurden, konnten von der gutgelaunten Gruppe termingerecht und fachlich sauber abgeschlossen werden.

Auf der benachbarten Wandalp, welche in den Lehrlingslagern 1994 und '95 elektrifiziert wurde, installierte ein Teil der Gruppe die Anschlüsse für Licht und Kraft in einer neuen Alphütte mit Stall.

Was diese Gruppe junger Fachleute während dieser Woche zeigte, war berufliche Höchstleistung, die nur dann erbracht werden kann, wenn alle am selben Strick ziehen und sich jeder Einzelne seiner Verantwortung bewusst ist. Selbstverständlich durfte da die Freizeit (sprich nächtlicher Ausgang im Berner Oberland) nicht zu kurz kommen. Auch in dieser Hinsicht bewiesen die Lehrlinge/Lehrtochter fast unbegrenzte Selbständigkeit.

Alles in allem ein gelungenes Lehrlingslager. Der Lehrbetrieb darf stolz auf die erbrachten Leistungen sein!

Ueli Brasser



→ Hochspannung

→ Niederspannung



Schibli-Dienstaltersjubiläen



Theodor Roggwiler ORAG 40 Jahre
Willi Koch 20 Jahre
Roger Bossert 20 Jahre



René Forster 15 Jahre
Ruth Croci-Maspoli 15 Jahre
Thomas Steinauer ORAG 15 Jahre
Paul Burgener 15 Jahre



Regula Bossler 10 Jahre
Michael Sutter 10 Jahre
Eva Drabek 10 Jahre



Dazu am Fest
abwesend:
Hannes Ulmer 15 Jahre

Zauberkünstler Magic Hasy verblüffte die Jubilare



Pensionierungen

Otto Maneth

Gut erinnere ich mich an den ersten Kontakt mit «Herrn Maneth», welcher 1968 im weissen Berufsmantel mit unverkennbarem Österreicher-Akzent seine Stelle als Sachbearbeiter in Kloten antrat. Rasch etablierte sich Otto Maneth neben dem Verkäufer Gaston Dussex und dem Praktiker Hans Krug als die technische Stütze der Niederlassung Kloten. Otto ist ein Perfektionist im positiven Sinn, mit technisch oberflächlichen Erklärungen gab er sich nie zufrieden und

wollte immer noch mehr wissen. So war auch der erfolgreiche Abschluss der Meisterprüfung und die anschliessende Telefon-A-Konzessionsprüfung keineswegs überraschend, sondern logische Folge. Otto hatte es im Griff. Nach der Liberalisierung im Telefonmarkt wurde die Konzessionsprüfung bedeutungslos – Otto bildete sich in der Telekommunikation weiter und machte den Abschluss zum Telematiker mit eidg. Fachausweis. Wer mit Otto zusammenarbeitet hat, weiß: Er liebt technisch perfekte Lösungen, hasst Unprofessio-

nalität und lockert kritische Situationen mit seinem Charme (wohl österreichischen Ursprungs) auf.



Nach 33 Jahren Tätigkeit in der Schibli AG, davon 10 Jahre als erfolgreicher Geschäftsführer unserer Niederlassung in Kloten, hat er vor 2 Jahren das Zepter seinem Nachfolger übergeben. Weiterhin konnten wir von seinem enormen Erfahrungsschatz und seiner Professionalität profitieren. Jetzt, mit 63, möchte er sich frühzeitig pensionieren lassen. Wir gönnen es ihm.

Vielen Dank Otti. Die Zusammenarbeit mit Dir hat Spass gemacht.

Beat Lendi

Peter Röther

Lieber Peter
Nun gehörst Du auch zu den pensionierten Schiblianern, «äxgüsi» Frühpensionierten.



Ich will Dich ja nicht älter machen als Du tatsächlich bist. Am 5. April 1954 bist Du in die Elektromonteurlehre bei der Hans K. Schibli an der Feldeggstrasse 32 in Zürich Seefeld eingetreten.

Nach dem bravurösen Lehrabschluss hast Du sofort die Fronten gewechselt und bist zu Willi Burger in die Telefonabteilung eingetreten, um das Handwerk des Teleföndlers gründlich zu erlernen.

Bei den PTT-Kontrolleuren galtest Du schlichtweg als der beste Teleföndler in der Stadt Zürich überhaupt. Es war Dir zwar immer sehr peinlich, wenn Du deswegen aufgezogen wurdest, aber ich glaube,

Du warst trotzdem etwas stolz darauf.

Seit 1963 sind wir Weggefährten in der Telefonabteilung, und ich vergesse nicht die vielen «Erlebnisse», die ich mit Dir haben durfte. Zum Beispiel die Katze des Hauswärts im Handelshof, die mit einer Schnur am Schwanz angebunden in einem Hohlräum für einen Kabelzug umfunktioniert wurde und die sich auch mit Wursträdchen nicht dazu bewegen liess, weiter als bis in die Hälfte zu gehen. Oder der schöne grosse Gummibaum, der nach dem Herausziehen des Einzugsbandes ohne Blätter dastand. Oder der Peter, der sich beim Aebi in den Verbindungs-

schächten beim Kabelziehen mit dem Fäustel in der Hand gegen die Ratten verteidigte, oder, oder ...

Es gäbe noch viel zu erzählen vom Peti, wie er liebevoll von seinen Mit-Teleföndlern genannt wurde. Und jetzt, nach 45 Jahren als Schibliner, bist Du am 31. August 2000 in den wohl verdienten vorzeitigen Ruhestand getreten. Nun darfst Du «freiwillig» den Rasen mähen, Dich ganz Deiner Helga widmen, Dein geliebtes Bier in Ruhe genießen, als siebenfacher Grossvater Dich Deinen Enkeln widmen; ich glaube, es wird Dir sicher nicht langweilig sein.

Hugo Ruchti

Firmeninternes

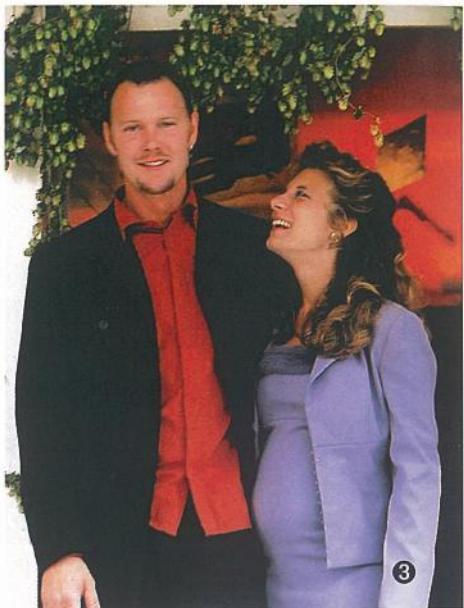
Hochzeiten



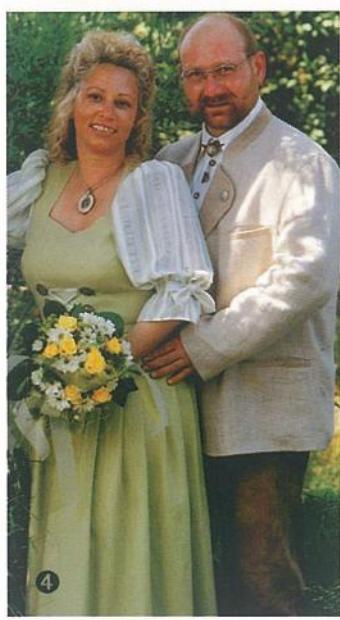
①



②



③



④



⑤



⑥



⑦

① Am 12. Mai 2000 vermählten sich im Schloss Greifensee **Monika Schibli und Michael Sutter**.

② Am 2. September 2000 heirateten in der katholischen Kirche Zollikon **Daniela Hossmann und Martin Wolf**.

③ Am 16. September gaben sich das Ja-Wort im Stadthaus Zürich **Bea Zehnder und René Käppeli**.

④ Am 2. Juni 2000 heiratete **Karl-Heinz Eisel seine Sabine**.

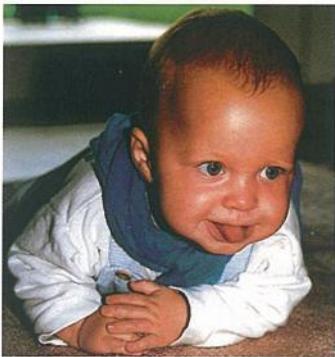
⑤ «Träume nicht Dein Leben, lebe Deinen Traum». Wir heiraten am 27. Oktober 2000 auf dem Zivilstandamt in Kloten, meldeten uns **Edith Baumgartner und Hannes Ulmer**.

⑥ In der Propstei Wagenhausen TG vermählten sich am 22. Juli 2000 **Susanne Glarner und Roberto Mastostefano**.

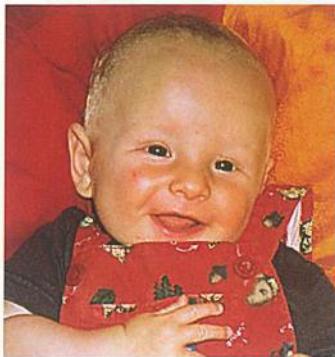
⑦ Am 29. Juli 2000 haben **Tanja Hojdanic und Marko Kovacevic** im Stadthaus Zürich geheiratet.

Firmeninternes

Geburten



Jetzt sind wir zu zweit!!! Mein Bruder heisst **Tobias**. Er wurde am 22. Dezember 1999 geboren, meldeten uns Dominik, Barbara und Franz Nussbaumer.



In der Tochterfirma Otto Ramseier AG sind Lukas Geistlich und seine Frau Christina am 2. Juni 2000 zum zweitenmal glückliche Eltern geworden. Ihr Sohn heisst **Alex**.



Dä Jonas David freut sich mega, dass er de Papi und s Mami sit em 28. Juli 2000 ändlich vo nächem gseh dörf!, teilte uns die überglückliche Familie Maurer mit.



18. November 2000 «A Star is born» **Niklas**. Diese Nachricht erhielten wir von der Familie Walter, Kerstin und Malin Epprecht.

Wir wünschen den Eltern zu ihrem Nachwuchs alles Gute und viel Freude.

Gigathlon 2000

Am Wochenende vom 14./15.7.2000 haben wir als Schiblainer-Team am EWZ Gigathlon teilgenommen. Auf den Spuren der Elektrizität von Bergell (Erzeugung) entlang den Versorgungsleitungen bis zu den Verbrauchern nach Zürich. Was der elektrische Strom innert Sekundenbruchteilen zurücklegt, war für uns eine körperliche wie auch psychische Herausforderung. Doch wir haben es geschafft, die Strecke von 244 km in 16 Stunden 55 Minuten zu bezwingen. Von den 459 gestarteten 5er-Teams haben 28 aufgegeben. Wir erreichten das Ziel mit dem Rang 294.

Mit bestem Dank an meine Teamgefährten und an die Firma Hans K. Schibli AG, unsere grosszügige Sponsorin.



Im Jahre 2002 anlässlich der Expo findet der Citypower Gigathlon statt. Dieser Event wird sieben Tage dauern und quer durch die Schweiz führen (einzelne Tagesetappen sind möglich).

Interessiert?

Wir suchen noch Teammitglieder, nähere Infos findet man unter www.gigathlon.ch

Christian Blumer



v.l.n.r.: Wolf, Puorger, Blumer, Hofstetter, Jud

Martin Wolf: Mountainbiken von Bergell nach Savognin
48 km, 2000 Höhenmeter, Schneefall

Sigrid Hofstetter: Rennvelo von Savognin via Lenzerheide, Kerenzerberg nach Niederurnen
122 km, 1500 Höhenmeter, bei Regen und eisiger Kälte

Sara Puorger: Inlineskating von Niederurnen nach Lachen
28 km mit riesigen «Pfützen», bei strömendem Regen

Christian Blumer: Schwimmen von Lachen nach Rapperswil
3.5 km bei 14.8°C

Thomas Jud: Marathonstrecke von Rapperswil via Pfannenstiel nach Zürich-Oerlikon
42.5 km, 500 Höhenmeter, bei Regen und Dunkelheit

News von



Erik Arnold

Nach 5jähriger Tätigkeit (ich bin seit der Gründung dabei) habe ich mich infolge Weiterbildung entschlossen, meine Tätigkeit in der Firma zu reduzieren. Für «alte» oder neue Kunden bin ich aber immer noch «ein Ansprechpartner», da ich nach Bedarf stundenweise weiterhin mit helfe. Sie erreichen mich unter unserer Hauptnummer 041 872 03 03 oder über E-Mail fluelen@schibli.com



Arvid Arnold

Ein altes/neues Gesicht: Name: **Arnold** Vorname: **Arvid**
Hobby: Guggenmusik, Horäschlittärännä, Go-Kart-Rennen, (Insidertip Disco BADWANDL Zillertal)

Ich habe mich entschlossen, mein bisheriges Arbeitsfeld zu erweitern und sehe meine Aufgaben vermehrt in der Bauleitung, Planung, Koordination, und Arbeitsvorbereitung. Nach wie vor werde ich aber auch «draussen» anzutreffen sein. Auch werde ich die Weiterbildung in Angriff nehmen, um den neuen Aufgaben noch besser gewachsen zu sein.

Sie erreichen mich:
Tel. Nummer: 041 872 03 03 / Fax: 041 872 03 05 / Natel: 079 640 28 18
E-Mail: a.arnold@schibli.com

Hier ein paar Schnappschüsse von unserem vielseitigen Tätigkeitsbereich: Wohnungsbau / Industriebau / Tunnelbeleuchtungen / Umbauten / Telefoninstallationen / Steuerung / EDV-Anlagen ...



Dürfen wir Sie auf die interessante und gut gemachte Home-page der Gemeinde Flüelen hinweisen. www.fluelen.ch
Ein Besuch lohnt sich.

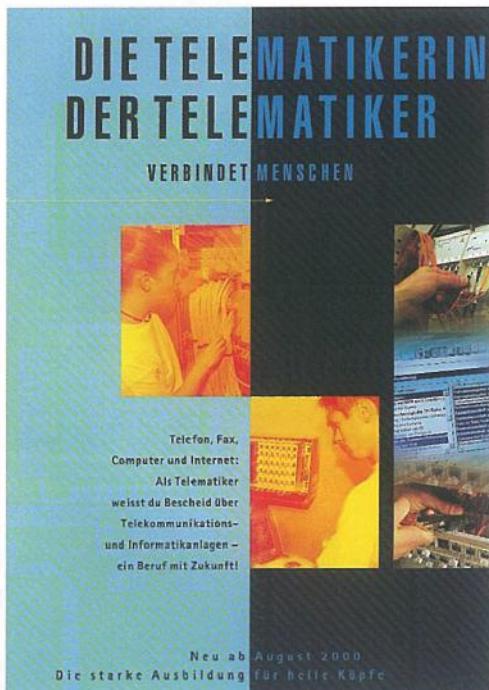
Sie finden uns auch dort wieder unter Gewerbe/Industrie-Elektrik und können sich direkt bei uns «einlinken».

VSTI Verband Schweizerischer Telecom-Installationsfirmen

Telematik-Zukunft

Seit die Teleommärkte europaweit dereguliert werden, diktieren die Marktgesetze das Geschehen. Alles ist im Fluss, alles ist möglich. Märkte boomen fast über Nacht und beginnen erst allmählich, sich zu strukturieren. Neue Technologien lösen sich in rascher Folge ab.

Derweil ist aus dem «Teleföner» längst ein Telematiker geworden, der in diesem Szenario eine Schlüsselrolle spielt. Die Erwartungen an seine berufliche Qualifikation verändern sich mit jedem Tag. Er muss flexibel sein, dem Neuen zugewandt und stets auf der Höhe der Zeit. Denn seine Kunden sind anspruchsvoll. Und der Wettbewerb wird immer härter.



Als junger, dynamischer Fachverband ist der VSTI für

die auf der Höhe der Zeit bleiben wollen, gibt es den VSTI.

seine Mitglieder die Hand am Puls dieses Marktgeschehens. Es gilt, die Chancen der Entwicklung zu sehen und die Gelegenheiten zu nutzen, die sich bieten.

Der Botschafter

Den Herausforderungen der Zukunft braucht kein Unternehmer allein und unvorbereitet entgegenzutreten. Für aktive Telekommunikationsfirmen,

2 Programm-Schwerpunkte

Der VSTI hat sich zum Ziel gesetzt, der Knappheit von ausgebildetem Personal im Bereich Telematik entgegenzuwirken und gleichzeitig interessierten Jugendlichen eine Perspektive zu bieten.

Der Telematiker Die Telematikerin

Der Telematiker weiss Bescheid über Telekommunikations- und Informatikanlagen – ein Beruf mit Zukunft. Der VSTI ist Initiant dieses Berufes, in welchem im August 2000 die ersten Lehrplätze angeboten werden konnten.

Die Hans K. Schibli AG hat ebenfalls letzten August zwei jungen Leuten die Chance geboten, diesen vielversprechenden Beruf zu erlernen.

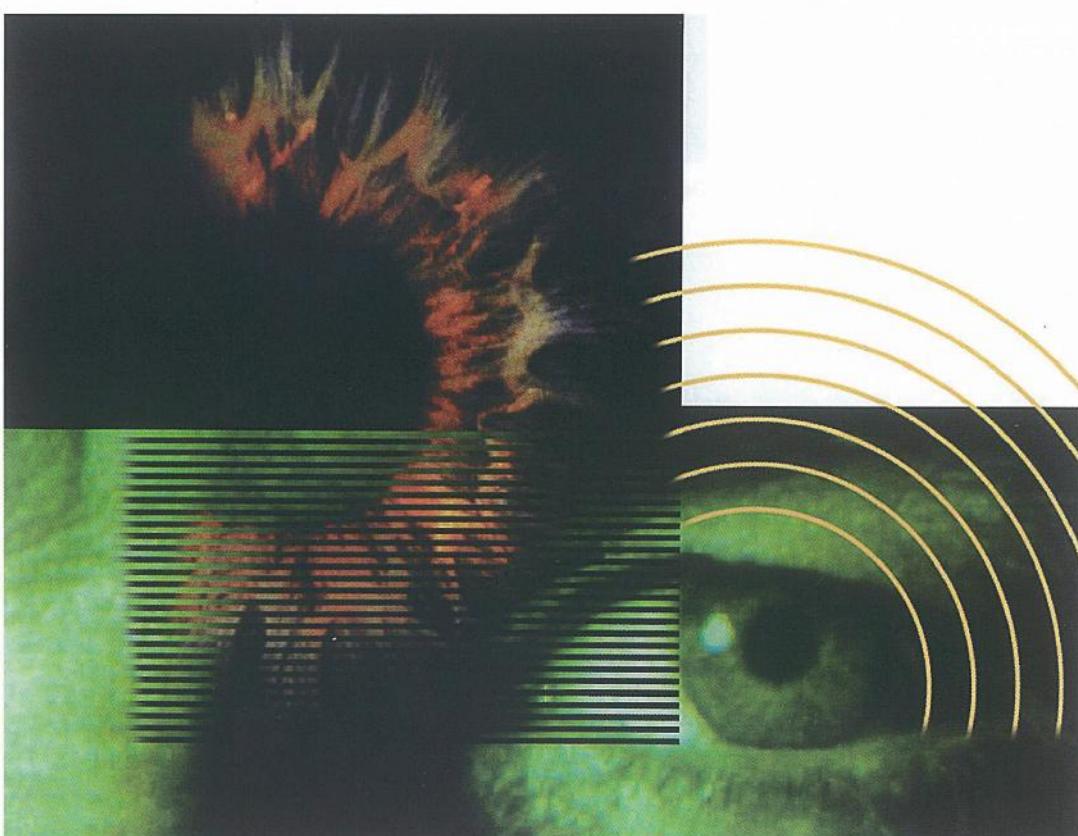
Qualif'Com

Qualif'Com wurde von der European Telecommunication Services Association (ETSA) als europaweit harmonisiertes branchenspezifisches Zertifizierungssystem entwickelt.

Es stellt sicher, dass die zertifizierte Unternehmung den Anforderungen der anspruchsvollen Installationstechnik in der Telematik gewachsen ist, und es gibt der Kundschaft die Gewissheit, dass die erbrachte Leistung dem heutigen Stand der Technik entspricht.

Auch die Hans K. Schibli AG ist im Besitze dieses Zertifikates.

Bruno Hilber
Präsident VSTI



40 Jahre Hans K. Schibli AG Kloten

Gaston Dussex, der Unterwalliser, baute Schibli-Kloten 1960 aus dem Nichts auf. Und als er 1988 pensioniert wurde, da war seine Mannschaft nicht nur ein geachteter und gefürchteter Gegner in der regionalen Elektroszene; nein, Gaston Dussex war auch zur weitherum bekannten Persönlichkeit geworden als engagierter Unternehmer und mutiger Politiker, als Hobbyjournalist und Umweltschützer, als Fischer und Kunstmaler.

Otto Maneth, Mannschaftscaptain seit 1971, übernahm den Posten von Coach und Trainer von 1988 bis 1998. Dem erfolgreichen Walliser Spielsystem hauchte er österreichischen Charme ein und erreichte, dass Schibli-Kloten auch in den sehr turbulenten Mitte-90er-Jahren nie um den Abstieg spielen musste.

Seit 1998 wird die Mannschaft vom alteingesessenen aber jungen Klotener Richi

Büchler trainiert. Er liess es sich nicht nehmen, zum 40-Jahr-Jubiläum einen echten Fussballmatch «Schibli Kloten» gegen «Rest der Schibli AG» zu inszenieren.

Die 3:6-Niederlage darf als höchst ehrenvoll bezeichnet werden. Im Namen von «Rest der Schibli AG» halte ich fest: Wir sind stolz auf Trainer und Mannschaft «Schibli Kloten»! Sie haben das Zeug dafür, auch in Zukunft Spitzenplätze im hart umkämpften Markt zu belegen.

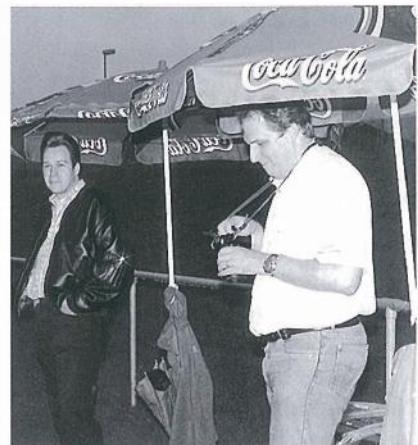
Hans Jörg Schibli

*Man muss nicht
nur verstehen,
gut zu spielen,
sondern auch
sich gut zu Gehör
zu bringen.*

Friedrich Nietzsche



Prominente Zuschauer



Gespannte Erwartungen



30 schiblianische Fussballhelden

Ein Tunnel für die Otto Ramseier AG?

Von weitem gut sichtbar wird in der Allmend Brunau mit der ganz grossen Kelle an unserer Verkehrszukunft gebaut. So entstehen vom selben Bauplatz aus zwei Grossprojekte, zum einen der Uetliberg-Strassentunnel, zum anderen die zweite Doppelspur für die Eisenbahn von Zürich nach Thalwil und weiter nach Zug. Dieser Tunnel ist für die Otto Ramseier AG interessant, da das Portal in Zürich nur einige 100 Meter von der ORAG entfernt liegt und das andere Ende in Thalwil sich auch nicht weit von unserer Filiale in Horgen befindet. So ist es nur logisch, dass die gesamte Belegschaft grosses Interesse an einer Führung dieser Baustelle zeigte. Wir verbrachten zusammen einen informativen Nachmittag, auch wenn wir uns auf der Baustelle beinahe die Nasen abfroren, als wir zuschauen konnten, wie ein Betonmischer mit einem Kran in die eine Installationsöffnung über 30 m hinuntergelassen wurde und dabei aussah, als sei er ein Spielzeug. Überhaupt waren die Dimensionen dieser Baustelle beeindruckend, und wie die Fotos zeigen, werden die Sicherheitsvorschriften wie Helmtragepflicht vorbildlich erfüllt.

Abgerundet wurde der Anlass mit einem feinen Nachessen, bei dem wir mit viel Freude auf das vergangene Jahr zurückblicken konnten. Wie immer bei solchen Anlässen wurde viel diskutiert und gefachsimpelt. So konnten wir auch dieses Jahr wieder viele interessante technische Lösungen ausführen und



unsere Kundenkontakte weiterpflegen. Besonders freute uns, dass unsere beiden Lehrlinge die Lehrabschlussprü-

fung gut bestanden haben und nun teilweise an der Zukunft der ORAG mitarbeiten.

Lukas Geistlich

Geschäftsadresse:
Hans K. Schibli AG
Elektro Telematik
Automatik
Klosbachstrasse 67
8030 Zürich
Telefon 01 252 52 52
Telefax 01 252 81 82
Homepage:
www.schibli.com
E-Mail:
info@schibli.com

Redaktion:
Hans Jörg Schibli

Konzept und Koordination:
Zita Egli

Layout und Lithos:
Polygrafen-Lehrlinge
Tamedia AG
Baslerstrasse 30
8048 Zürich

Druck:
Waser Druck
Furtbachstrasse 20
8107 Buchs

Ein Diplomat ist ein Mann, der offen ausspricht, was er nicht denkt.

Giovanni Guareschi

Glück ist, seinen Anlagen gemäss verbraucht zu werden.
Frank Wedekind

*In Dresden aufgeschnappt:
Was ist der Unterschied zwischen einem Fuchs und einem Wessi?*

Der Fuchs ist schlau und gibt sich dumm.

Der Wessi ...

Anonym

Über Erbstreit und Grossherzigkeit

- In Film, Theater und Literatur sind Erbgänge ein unerschöpflicher Fundus für Geschichten: skurrile, bitterböse, hämische, rührende; für Tragödien wie für Komödien. Und das Tragische wie das Komödienhafte daran ist, dass das überspitzt absurd Scheinende in den Stories oft von der Wirklichkeit übertroffen wird. Z.B. wenn Erben beachtlicher Vermögen so lange Experten, Anwälte und Gerichte beschäftigen, bis sich alles, was sie hätten erben können, in Honorare und Gebühren aufgelöst hat. Lustig! Hahaha.
- Der Firmengründer Hans K. Schibli war Junggeselle. Neben seinem Bruder Max setzte er seine Neffen und seine Nichte – meinen Bruder, meine Schwester und mich – als Erben ein. Meine Geschwister erhielten Barwerte, ich das ganze Aktienkapital der Firma, vorausgesetzt, dass ich die aktive Leitung der Firma übernehmen und die Firma oder Teile davon für mindestens 10 Jahre nicht verkaufen würde.

- Lebenslehre 1, die ich aus dem Erbgang ziehen durfte: Alleininhaber einer Firma sein zu dürfen gibt einem die einzigartige Freiheit, sein unternehmerisches Denken und Handeln einzigt und allein darauf auszurichten, was einem für das Wohl und die Zukunft der Firma als richtig erscheint, ohne sich je um Wünsche oder Forderungen von Aktionären kümmern zu müssen, denen nur die Rendite am Herzen liegt.
- Bei der Besprechung des Testamentes von Onkel Hans K. standen natürlich Zahlen zur Diskussion. Die «Bewertung» der Firma (wie bewertet man eine nichtbörsenkotierte Firma richtig?) zeigte einen wesentlich höheren Betrag als die Barmittel, welche meinem Bruder Rolf und meiner Schwester Trudi zustanden. Für meinen Bruder – immerhin an der Hochschule St. Gallen gebildet – war diese Diskrepanz keine zwei Sätze wert. Sein Kurzkommentar dazu: «Hans Jörg,

der arme Cheib, muss chrampfen für sein Erbe; Trudi und ich haben die Kohlen im Sack und können sie verputzen, wann wir wollen.»

- Lebenslehre 2, die ich daraus ziehen durfte: Grosszügiges, grossherziges, tolerantes Denken in einer Familie sind ein nicht bezifferbar wertvolles Gut.
- Lebenslehre 1 und 2 haben mich immer wieder dazu angestoßen, das Ziel anzustreben, die Firma an eine 3. Generation weitergeben zu können, und zwar 100 % der Aktien an denjenigen oder diejenigen, welche gewillt sind, die volle Führungsverantwortung zu übernehmen. Nachdem sich unser Sohn Jan dazu entschlossen hatte, seine ganze berufliche Zukunft auf die Firmenführung auszurichten, habe ich zusammen mit meiner Frau Lislott und dem Juristen, Freund und Verwaltungsrat Dölf Kammerer ein Konzept für die Nachfolgeregelung aufgestellt.

Im Juni 2000 haben wir die Entscheide darüber unseren Kindern vorgestellt: Jan wird ab 2002 schrittweise die Aktien der Schibli AG übertragen erhalten, seine 3 Schwestern andere Vermögensteile. Ab 2007 wird Jan Mehrheitsaktionär der Schibli AG sein. Ist er damit gegenüber seinen Schwestern bevorzugt? Die Frage stellt sich nicht, denn zur grossen Freude von Lislott und mir gehört bei unseren 4 Kindern meine Lebenslehre 2 zu ihrer natürlichen Lebenshaltung. Grosszügigkeit, Grossherzigkeit, Toleranz – das gibt Platz für Lebensfreude und Kraft, sich mit echten Lebensfragen auseinanderzusetzen. Die Kinder haben unsere Nachfolgeentscheide vergnügt und heiter zur Kenntnis genommen; die drei Schwestern wissen, dass ihr Bruder mit der grossen Kompetenz, die er erhält, auch grosse Verantwortung übernimmt.

Frei nach Dölf Ogi: Freude herrscht!

Hans Jörg Schibli

Telematiker mit eidg. Fachausweis

Wir gratulieren den Herren **Martin Wolf** und **André Mathieu** zur bestandenen Prüfung. Sie haben sich im immer wichtiger werdenden Bereich der Telekommunikation weitergebildet. Wir freuen uns mit ihnen über den erfolgreichen Abschluss zum Telematiker mit eidg. Fachausweis.

Die Geschäftsleitung



Schibli-Kalender 2001

Januar

1 Mo Neujahr	17 Mi
2 Di Berchtoldstag	18 Do
3 Mi	19 Fr
4 Do	20 Sa
5 Fr	21 So
6 Sa	22 Mo
7 So	23 Di
8 Mo	24 Mi
9 Di	25 Do
10 Mi	26 Fr
11 Do	27 Sa
12 Fr	28 So
13 Sa	29 Mo
14 So	30 Di
15 Mo	31 Mi
16 Di	

Februar

1 Do	17 Sa
2 Fr	18 So
3 Sa	19 Mo
4 So	20 Di
5 Mo	21 Mi
6 Di	22 Do
7 Mi	23 Fr
8 Do	24 Sa
9 Fr	25 So
10 Sa	26 Mo
11 So	27 Di
12 Mo	28 Mi
13 Di	
14 Mi	
15 Do	
16 Fr	



252 52 52

Schibli-Service

Rund um die Uhr

März

1 Do	17 Sa
2 Fr	18 So
3 Sa	19 Mo
4 So	20 Di
5 Mo	21 Mi
6 Di	22 Do
7 Mi	23 Fr
8 Do	24 Sa
9 Fr	25 So
10 Sa	26 Mo
11 So	27 Di
12 Mo	28 Mi
13 Di	29 Do
14 Mi	30 Fr
15 Do	31 Sa
16 Fr	

April

1 So	17 Di
2 Mo	18 Mi
3 Di	19 Do
4 Mi	20 Fr
5 Do	21 Sa
6 Fr	22 So
7 Sa	23 Mo Sechsläuten
8 So Palmsonntag	24 Di
9 Mo	25 Mi
10 Di	26 Do
11 Mi	27 Fr
12 Do	28 Sa
13 Fr Karfreitag	29 So
14 Sa	30 Mo
15 So Ostern	
16 Mo Ostermontag	

Mai

1 Di Tag der Arbeit	17 Do
2 Mi	18 Fr
3 Do	19 Sa
4 Fr	20 So
5 Sa	21 Mo
6 So	22 Di
7 Mo	23 Mi
8 Di	24 Do Auffahrt
9 Mi	25 Fr
10 Do	26 Sa
11 Fr	27 So
12 Sa	28 Mo
13 So Muttertag	29 Di
14 Mo	30 Mi
15 Di	31 Do
16 Mi	

Juni

1 Fr	17 So
2 Sa	18 Mo
3 So Pfingstsonntag	19 Di
4 Mo Pfingstmontag	20 Mi
5 Di	21 Do
6 Mi	22 Fr
7 Do	23 Sa
8 Fr	24 So
9 Sa	25 Mo
10 So	26 Di
11 Mo	27 Mi
12 Di	28 Do
13 Mi	29 Fr
14 Do	30 Sa
15 Fr	
16 Sa	



252 52 52

Schibli-Service

Rund um die Uhr

Schibli-Kalender 2001



252 52 52

Schibli-Service

Rund um die Uhr

Juli

1 So	17 Di
2 Mo	18 Mi
3 Di	19 Do
4 Mi	20 Fr
5 Do	21 Sa
6 Fr	22 So
7 Sa	23 Mo
8 So	24 Di
9 Mo	25 Mi
10 Di	26 Do
11 Mi	27 Fr
12 Do	28 Sa
13 Fr	29 So
14 Sa	30 Mo
15 So	31 Di
16 Mo	

August

1 Mi	Bundesfeier	17 Fr
2 Do		18 Sa
3 Fr		19 So
4 Sa		20 Mo
5 So		21 Di
6 Mo		22 Mi
7 Di		23 Do
8 Mi		24 Fr
9 Do		25 Sa
10 Fr		26 So
11 Sa		27 Mo
12 So		28 Di
13 Mo		29 Mi
14 Di		30 Do
15 Mi		31 Fr
16 Do		

September

1 Sa	17 Mo
2 So	18 Di
3 Mo	19 Mi
4 Di	20 Do
5 Mi	21 Fr
6 Do	22 Sa
7 Fr	23 So
8 Sa	24 Mo
9 So	25 Di
10 Mo Knabenschiessen	26 Mi
11 Di	27 Do
12 Mi	28 Fr
13 Do	29 Sa
14 Fr	30 So
15 Sa	
16 So Eidg. Betttag	

Oktober

1 Mo	17 Mi
2 Di	18 Do
3 Mi	19 Fr
4 Do	20 Sa
5 Fr	21 So
6 Sa	22 Mo
7 So	23 Di
8 Mo	24 Mi
9 Di	25 Do
10 Mi	26 Fr
11 Do	27 Sa
12 Fr	28 So
13 Sa	29 Mo
14 So	30 Di
15 Mo	31 Mi
16 Di	

November

1 Do	17 Sa
2 Fr	18 So
3 Sa	19 Mo
4 So	20 Di
5 Mo	21 Mi
6 Di	22 Do
7 Mi	23 Fr
8 Do	24 Sa
9 Fr	25 So
10 Sa	26 Mo
11 So	27 Di
12 Mo	28 Mi
13 Di	29 Do
14 Mi	30 Fr
15 Do	
16 Fr	

Dezember

1 Sa	17 Mo
2 So	1. Advent
3 Mo	18 Di
4 Di	19 Mi
5 Mi	20 Do
6 Do	21 Fr
7 Fr	22 Sa
8 Sa	23 So 4. Advent
9 So	24 Mo Heiligabend
10 Mo	25 Di Weihnachten
11 Di	26 Mi Stephanstag
12 Mi	27 Do
13 Do	28 Fr
14 Fr	29 Sa
15 Sa	30 So
16 So	31 Mo Silvester

252 52 52

Schibli-Service

Rund um die Uhr

