

Baugewerbe

Unia droht mit Streiks ab Januar

sda. Falls bis Ende Jahr kein neuer Landesmantelvertrag für das Baugewerbe vorliegt, droht die Gewerkschaft Unia ab Januar mit Streiks. Vorerst soll mit Protestaktionen am 25. November und 2. Dezember Druck aufgebaut werden.

Dies haben die 150 Delegierten des Unia-Bauarbeiterparlamentes am Samstag entschieden, wie die Gewerkschaft mitteilte. Der Baumeisterverband hatte die bisherigen Verhandlungsergebnisse zu einem neuen Landesmantelvertrag Anfang November zurückgewiesen. Nun droht ab Januar ein vertragsloser Zustand. Den «Wortbruch» der Arbeitgeber will sich die Unia nicht gefallen lassen. Die Gewerkschaft fordert einen Landesmantelvertrag mit mehr Schutz. Der Vorschlag des Baumeisterverbandes, den geltenden Vertrag einfach zu verlängern, sei in den Augen der Bauarbeiter «reine Hinhaltetaktik».

Diese zeige, dass der Baumeisterverband nicht bereit sei, Hand zur Lösung der «massiven Probleme» zu bieten und stattdessen die Verhandlungen seit neun Monaten ins Leere laufen zu lassen. Eine Verlängerung des Landesmantelvertrages komme angesichts der Probleme auf dem Bau einem Rückschritt gleich.

Die Probleme in der Baubranche hätten in den vergangenen Jahren dramatisch zugenommen, schreibt Unia weiter. Allein im letzten Jahr sei der Umsatz um 3,1 Prozent gestiegen und die Zahl der Beschäftigten um 3,5 Prozent gesunken. Der Druck auf die Bauarbeiter habe «brutal zugenommen», ihre Gesundheit sei in Gefahr.

NACHRICHTEN

Protest gegen Novartis

sda. In Nyon haben am Samstag rund 1000 Personen gegen den Stellenabbau bei Novartis und die angekündigte Schliessung des Standorts im Waadtland demonstriert. An der Demonstration nahmen nebst Waadtländer Politprominenten auch rund 40 Basler Angestellte von Novartis teil. Der Pharmariese hatte am 25. Oktober bekanntgegeben, dass er weltweit 2000 Stellen streicht, darunter 760 in Basel und 320 in Nyon.

Bieler Dusche könnte Welt erobern

Die Dusche «Jouliä» sorgt schon vor ihrer offiziellen Präsentation für Aufsehen. Bereits haben Interessenten aus den USA und Japan in Biel angeklopft.

TOBIAS GRADEN

Christoph Rusch sagt von sich: «Ich dusche gerne und lang.» Rusch macht viel Sport, fährt Rennrad und Mountainbike, und wenn der Nidauer nach dem Sport nicht in die nahe gelegene Aare springt, duscht er eben, und zwar täglich.

Was Rusch aber immer störte beim Duschen: Dass mit dem warmen Abwasser auch gleich eine nicht unbeträchtliche Menge an ungenutzter Energie den Abfluss hinunter rann. Zwar benutzt er schon lange eine Sparbruse, die bloss 5,5 Liter Wasser pro Minute verbraucht, weitergehende Änderungen an der Dusche konnte er als Mieter aber nicht vornehmen.

100 Stunden Zeit

Nun ist Rusch aber nicht nur Sportler, sondern auch Maschinenbauingenieur und Partner bei der Bieler Innovationsfirma Creaholic. 2007 begann er sich mit der Frage zu beschäftigen, wie denn auf möglichst günstige Weise bei einer Dusche die ablaufende Wärmeenergie rückgewonnen werden könnte.

Wer bei Creaholic von einer Idee absolut überzeugt ist, darf sich dieser 100 Stunden lang widmen, bevor er den Teilhabern des Unternehmens Rechenschaft ablegen muss. Christoph Rusch nahm sich diese 100 Stunden. Mit dem Ziel, die Idee einer Dusche zu konkretisieren, die dank Wärmerückgewinnung deutlich weniger Energie verbraucht als eine herkömmliche Dusche.

Der erste Prototyp war schnell gebaut, erzählt Christoph Rusch, an einem Wochenende: «Doch dieser war noch sehr rudimentär.» Er überzeugte aber die Creaholic-Teilhaber, so dass Creaholic das Projekt weiterverfolgte. Bis 2009 standen weitere Prototypen, erste Patentgesuche wurden eingereicht. «Wir dachten, wir würden die Technologie entwickeln und dann an einen Duschersteller verkaufen oder sie lizenzieren lassen», sagt Marcel



Marcel Aeschlimann, Creaholic-Teilhaber, mit dem «Shower-Deck» der Dusche «Jouliä».

Bild: Adrian Streun

Aeschlimann, Mitgründer und Mitbesitzer von Creaholic. Es kam anders.

Die Entwickler führten viele, viele Gespräche. Mit Architekten, General- und Totalunternehmern, Vertretern von Institutionen wie dem Verein Minergie Schweiz. Sie wollten andere Meinungen einholen, sie baten um Kritik.

Stattdessen erteten sie nur Lob. Selbst die Sanitärinstallateure, die kritischste Gruppe, sagten: «Gute Idee!» Christoph Rusch: «Da gewannen wir die Überzeugung: Die Zeit ist reif.»

Mit der Finanzierung namhafter Unternehmerfamilien aus der Region gründeten die Entwickler die Firma Jouliä SA. Der Businessplan zeigt das ökologische, aber auch ökonomische «riesige» (Aeschlimann) Potenzial auf. Aeschlimann verdeutlicht es mit Zahlen und Beispielen: Die Dusche ist so effizient wie eine Fläche von acht Quadratmetern Solarzellen – diese kosten aber ungleich mehr bei der Installation. In einem vierköpfigen Haushalt spart «Jouliä» nach seinen Angaben so viel Energie, wie für das

Kochen, Backen, die Kaffeemaschine, Waschen, den TV und Radio/Hi-Fi-Anlage zusammen verbraucht wird. Die Gesamtinvestition in die neue Firma wird bis

zur Serienfertigung mehrere Millionen Franken betragen. Aeschlimann, Verwaltungsratspräsident der Jouliä SA, hat selber «einen für mich nicht unwesentlichen Betrag» investiert. Ein erstes Wachstum kann aus den Erträgen finanziert werden, sollte die Nachfrage nach dem Produkt explodieren, wird aber Wachstumsfinanzierung nötig sein.

So funktioniert's

- Bei einer herkömmlichen Dusche gelangt das zu wärmende Kaltwasser direkt in die **Mischbatterie**
- Bei «Jouliä» macht das zufließende Kaltwasser den **«Umweg»** über ein Röhrensystem an der Unterseite der Duschwanne. Das warme Abwasser fliesst gesammelt über den **Wannenboden**, der die Wärme an das Röhrensystem übergibt
- Die Wanne hat die Funktion des **Wärmetauschers**, das zufließende Kaltwasser wird in diesem Röhrensystem vorgewärmt
- So wird in der Mischbatterie weniger Energie benötigt, um das Wasser bis auf **Duschtemperatur** zu heizen (tg)



Schematische Darstellung der Funktionsweise der «Jouliä»-Dusche. Bild: zvg

Neue Arbeitsplätze

Aeschlimann bemüht sich, zurückhaltend zu sein. Doch dass dieser Fall eintritt, ist nicht unwahrscheinlich. Bereits haben mehrere Firmen aus den USA und Japan ihr Interesse an der Technologie signalisiert. Personell dürfte die Jouliä SA darum rasch weiterwachsen. Derzeit wird Verkaufs- und Vertriebspersonal eingestellt. Marcel Aeschlimann aber weiss: «Ein Businessplan ist letztlich nur ein Stück Papier. Wichtig sind der unternehmerische Ehrgeiz und die Hartnäckigkeit.»

Bei dem einen Duschen-Modell soll's nicht bleiben. Andere Masse sowie eine Lösung für Haushalte, in denen nur eine Badewanne steht, sollen folgen. Erfinder Christoph Rusch, der gerne und lang duscht, wird diese Momente künftig noch stärker geniessen.

REKLAME

www.citroen.ch

Mini Euro Maxi

PROMO

€UROWIN

Bis zu **Fr. 11'000.-**

LEASING **3,9 %**

mit **GRATIS-KASKO**

CITROËN C1
Cornering Stability Control (CSC)*

CITROËN C3
Zenith-Panoramafrontscheibe*
Front- und Seitenairbags*

CITROËN C3 Picasso
Verschiebbare Rücksitzbank*
Panoramadach aus Glas*

CITROËN C4
Micro-Hybrid-Technologie e-HDi*
Totwinkelüberwachung*

CITROËN C5 Tourer
Hydractive-3-Plus-Federung*
Navigationssystem 3D NaviDrive*

CITROËN

im November

CRÉATIVE TECHNOLOGIE

* Eurowin = Prämie bis zu Fr. 8'000.- + Lagerprämie (LP) bis zu Fr. 3'000.-. Letztere ist nur für den vorhandenen Lagerbestand gültig. Die Angebote gelten für alle derzeit verfügbaren, zwischen dem 1. und dem 30.11.2011 verkauften Citroën-Fahrzeuge, ausgenommen Citroën CZERO, DS3 und DS4. Z. B.: C3 1.4 VTI 95 Manuell Exclusive, Katalogpreis Fr. 23'550.-, Rabatt Fr. 1'060.-, Prämie Fr. 4'000.-, LP Fr. 1'000.-, Fr. 19'490.-, Leasingzins 3,9 %, 25 Monatsraten zu Fr. 299.-, 10'000 km/Jahr, Restwert Fr. 7'221.-, 1. Rate um 30 % erhöht. Effektivster Jahreszins: 3,97 %. Unter Vorbehalt der Genehmigung durch Citroën Finance, Division der PSA Finance Suisse SA, Ottomundigen. Eine Kreditvergabe ist verboten, falls sie zur Überschuldung des Konsumenten führt. Vollkaskoversicherung obligatorisch, die ersten 12 Monate gratis. Angebot beim Abschluss eines Citroën Leasings für Neuwagen – ausser CZERO – ab Lager gültig. Beispiel für maximalen Vorteil: C-Crosser 2.4 16V 170 Manuell Attraction, Katalogpreis Fr. 37'900.-, Prämie Fr. 8'000.-, LP Fr. 3'000.-, Fr. 26'900.-. Abgebildete Modelle: C1 1.0i 68 Manuell Edition 5 Türen, Fr. 14'090.-, C3 Picasso 1.4 VTI 95 Manuell Seduction, Fr. 17'390.-, Option: Dachreling Fr. 300.-, C4 1.6 VTI 120 Manuell Exclusive, Fr. 24'400.-, C5 Tourer 1.6 THP 155 6 Gang-Automatik Exclusive, Fr. 36'190.-, Option: Alufelgen 19" Adriatique Fr. 1'400.-. Empfohlene Verkaufspreise. Angebote gültig für Privatkunden; nur bei den an der Aktion beteiligten Händlern, nicht mit dem Flottenrabatt kumulierbar. * Die angegebenen Ausstattungen sind je nach Modell serienmässig oder optional verfügbar.