

A full-body portrait of Rony Riedo, a middle-aged man with a beard and long hair, smiling. He is wearing a dark blue suit, a white shirt, a brown belt, and brown shoes. He stands with his arms crossed in a technical environment with pipes and valves. The background has some text like 'energy-efficient', 'glycolin valve', 'pompa przeply', 'transparent', 'an l', 'andru', 'maxi', 'alla', 'one fac', and 'Belim'.

Interview mit Rony Riedo

Zur Person

Rony Riedo (51) absolvierte nach einer kaufmännischen Erstausbildung eine Zweitlehre als Kältemonteur, bevor er sich anschliessend zum Verkaufsleiter weiterbilden liess. 2012 schloss er an der University of Strathclyde in Glasgow einen MBA mit Fokus auf strategische Betriebswirtschaft ab. 2001 stieg der aus dem freiburgischen Düdingen stammende Riedo bei der Belimo Automation AG ein, wo er – von einem kleinen Unterbruch abgesehen – in verschiedenen Funktionen u.a. auch vier Jahre im Ausland tätig war, zunächst in China und später in Österreich als Geschäftsführer in Wien. Seit 2018 bekleidet er die Funktion des Leiters Verkauf Schweiz.

Die Goldmine im Keller

Im Untergeschoss vieler Gebäude schlummern Schätze, die mit wenig Aufwand gehoben werden könnten. Unmengen von Kapital, CO₂ und Energie können mit einer intelligenten Gebäudeautomation eingespart werden. Rony Riedo, Leiter Verkauf Schweiz bei Belimo, schätzt, dass bis zu 90 Prozent der Zweckbauten nicht optimal betrieben werden. Ebenso ist ihm die Ausbildung ein Anliegen: Denn um die Herausforderung anzunehmen, braucht es in der ganzen Branche sehr gut ausgebildete und motivierte Fachkräfte.

Text: Antonio Suárez, Fotos: Nicolas Zonvi



Herr Riedo, seit über zwei Jahrzehnten arbeiten Sie bei Belimo. Diese Kontinuität ist eher ungewöhnlich.

Rony Riedo: Stimmt, ich fing 2001 bei Belimo an. Doch es gab ab 2007 einen mehrjährigen Unterbruch. Als ich von einem zweijährigen Engagement in China zurückkehrte, musste ich zunächst eine Vakanz abwarten, bevor ich 2011 wieder in die Firma zurückkehrte. Zunächst stieg ich als Leiter Produktmanagement EMEA für Antriebe und Ventile sowie als Länderbetreuer ein. Anschliessend war ich zwei Jahre lang Geschäftsführer in Österreich. Und seit 2018 bin ich als Leiter Verkauf zuständig für die Schweiz, was einer Geschäftsführerfunktion gleichkommt.

Wie kommt es, dass Sie über eine so lange Zeit der Firma treu geblieben sind?

Erstens schätze ich die Firmenkultur; zweitens die Möglichkeit, mich weiterzuentwickeln; und drittens die Innovation, denn wir bringen immer wieder neue Produkte auf den Markt.

Belimo ist eine Holdinggesellschaft mit über 2300 Mitarbeitenden in 80 verschiedenen Ländern. Wird diese Kultur von der Belegschaft standortübergreifend gelebt?

Jedes Jahr veranstalten wir im EMEA-Wirtschaftsraum ein Sales-Meeting, wo wir uns Zeit nehmen für den Austausch untereinander. Eine der Herausforderungen besteht darin, die Firmenkultur trotz des Wachstums international beizubehalten. Daran arbeiten wir, indem wir im Moment alle Mitarbeitenden weltweit zu mehreren dreistündigen Kultur-Workshops einladen. Dieses und nächstes Jahr werden standortübergreifend alle Mitarbeitenden ab Stufe Abteilungsleiter an einem dreitägigen Training an der Wirtschaftshochschule Insead bei Paris teilnehmen.

Belimo hat diverse Auszeichnungen gewonnen, unter anderem als bester Arbeitgeber. Was macht die Firma anders als andere Unternehmen?

Seit 1995 sind wir börsenkotiert. Trotzdem bleiben unserem Verwaltungsrat immer noch zwei —//



14

«Allen Beteiligten der ‹Bildungsoffensive Gebäude› sind der Ansicht, dass wir insbesondere die Branchenbekanntheit erhöhen müssen.»

Söhne der Firmengründer erhalten: Patrick Burkhalter als Verwaltungsratspräsident und Urban Linsi als Vertreter der Linsi Foundation. Gerade diesen beiden haben die sechs Firmengründer Werte mitgegeben, die noch heute gelebt werden. Dies geht so weit, dass Patrick Burkhalter beispielsweise an einem Sales-Meeting am Tisch sitzt wie jeder andere auch und mit uns ein Bier trinkt. Auch unser CEO Lars van der Haegen ist ein Beispiel dafür. Er ist gelernter Heizungszeichner und seit 2000 in der Firma, wo er unterschiedliche Funktionen ausgeübt hat. Weil er von der Basis kommt, kennt er das Geschäft in und auswendig. Hier liegt aus meiner Sicht ein Mehrwert im Vergleich zu anderen Firmen.

Belimo ist ein führender Anbieter von Feldgeräten zur Regelung von

Heizungs-, Lüftungs- und Klimaanlage. Zum Kerngeschäft gehören Klappenantriebe, Regelventile, Sensoren und Zähler. Wie wichtig ist die Schweiz als Produktionsstandort?

Am Standort Hinwil erfolgt das Engineering und das Assembling. In der vierten Etage ist die Forschungs- und Entwicklungsabteilung angesiedelt, mit rund 180 Mitarbeitenden. Da für uns Qualität höchste Priorität hat, wird jedes einzelne Produkt während des Fertigungsprozesses getestet. Im Moment sind wir auch daran, ein weiteres Gebäude für die Logistik und die Produktion in Hinwil zu errichten. Damit beweisen wir unser klares Commitment zum Standort Schweiz. Dazu muss man sagen, dass unsere Fertigungstiefe bei 12 bis 13 Prozent liegt, was uns erlaubt, am hiesigen Standort festzuhalten.

Dann produzieren Sie also hier in Hinwil für den Weltmarkt?

So ist es. Der Schweizer Markt macht rund 3 Prozent unseres Gesamtumsatzes aus. Was wir hier produzieren, geht in aller Regel in den Export.

Bleiben wir kurz bei den Produkten. Wie ist der Stand der Entwicklungen? Gibt es neue Trends?

Einen Trend, den wir unter anderem in einem Flyer des FKR (Fachverband für Komfortregelung) abbilden, ist das Thema ESG (Environmental, Social und Governance). Vordergründig geht es um den Eigenverbrauch. Grosse institutionelle Bauherren müssen sich zu einem Absenkpfad beim Energieverbrauch verpflichten. Und hier spielt die Gebäudeautomation – und als Teil davon unsere Feldgeräte – eine zentrale Rolle. Mit unseren Produkten bieten wir hier einen

Mehrwert. Ein Beispiel dafür ist unsere Lösung «RetroFIT+», die auf den Bestandsbau zugeschnitten ist.

Bei der Gebäudeautomation geht es vorrangig um Energieeffizienz. Wo liegen Ihrer Meinung nach die grössten Optimierungspotenziale?

Das Potenzial ist enorm. Bei Belimo bewegen wir uns hauptsächlich im Segment der Zweckbauten. Ich nehme an, dass zwischen 80 und 90 Prozent der Gebäude nicht ideal betrieben werden. Ich gebe Ihnen ein Beispiel: Jüngst durften wir bei einem Kunden in der Türkei Energieventile einbauen. Seinen Return on Investment erreichte er nach gerade einmal vier Monaten.

Wird bei den Zweckbauten genug getan? Oder herrscht hinsichtlich der Gebäudeautomation noch viel Unwissen?

Sie sagen es. Oft fehlt das Bewusstsein. In diesem Kontext sprechen wir in der Gebäudeautomation bildhaft von der «Goldmine im Keller». Vielen Immobilienbesitzern ist meist nicht bewusst, wie ineffizient ihre Gebäude betrieben werden.

Bei diesem Thema geht es über die reine Instandhaltung hinaus. Es muss ein Umdenken stattfinden, damit grössere Beträge für solche Optimierungen eingesetzt werden. Mit unserer strategischen Initiative «RetroFIT+» haben wir bei Belimo ein auf der Norm ISO 52-120 basiertes Tool entwickelt, mit dem man innerhalb von zwei Stunden zusammen mit dem Gebäudebetreiber eine Aufnahme machen kann, die aufzeigt, welche Einsparungen bei CO₂, Energie und Kapital möglich sind.

Erweiten wir den Blick auf die Wirtschaft: In den letzten Jahren hatten wir eine Pandemie, Lieferkettenprobleme, Preissteigerungen und Inflation. Bauwirtschaft und Gebäudetechnik sind in mehrfacher Hinsicht gefordert.

Ich glaube, dass man in der Branche erkannt hat, dass man enger zusammenarbeiten muss. Ausserdem nivellieren sich immer mehr die Hierarchien. Langsam reift die Erkenntnis, dass man für ein schönes Gebäude einen guten Bauingenieur braucht, einen fähigen

Planer und ausführenden Gebäude-techniker, aber auch erstklassige Produkte. Worüber ich mir weiterhin ernsthafte Gedanken mache, ist das Thema Arbeitskräfte.

Damit sind wir bei meiner Anschlussfrage: Wie steht es um den Fachkräftemangel?

Diesbezüglich gibt es vielstimmige Meinungen. Manche Branchenkollegen sehen hier überhaupt kein Problem. Für andere wiederum ist es eine Herausforderung. Im Bereich der Heizungs-, Lüftungs- und Klimabranche stelle ich fest, wie wenig Leute während der Lehre eine technische Berufsmatur absolvieren. Ich finde es schade, dass man sich nicht mehr darum bemüht, gute Leute zu engagieren und diese auch von Anfang an unterstützt, wenn sie sich fortbilden wollen. Mir scheint, dass vielen Unternehmen noch nicht bewusst ist, dass sie dafür sorgen müssen, ihre Stellen attraktiver zu gestalten. Die Dinge haben sich drastisch verändert: Heute bewirbt sich ein Unternehmen bei einem Stellensuchenden – nicht umgekehrt. —//



GEMEINSAM ZUKUNFT GESTALTEN

3 Wenden – ein Komplettanbieter

Energiewende, Digitalisierung und industrieller Wandel stellen uns vor neue Herausforderungen – und eröffnen gleichzeitig ungeahnte Möglichkeiten zur Steigerung von Effizienz, Produktivität, Klimaschutz und Wohlstand.

Bei Equans Switzerland verstehen wir dies als Chance: Als Komplettanbieter für Gebäude, Infrastruktur und Energie entwickeln wir zukunftsweisende Lösungen für eine lebenswerte Welt – heute und morgen. Von innovativen Energiekonzepten über erneuerbare Energien und digitale Gebäude bis zu Smart Cities.

Gebäudetechnik | Facility & Property Management
Digitalisierung | Energie- und Betriebsoptimierung
Fernwärme | Energie Verkehr Telecom

Equans Switzerland AG | equans.ch





«In der Gebäudeautomation sprechen wir von der Goldmine im Keller. Vielen Immobilienbesitzern ist nicht bewusst, wie ineffizient ihre Gebäude betrieben werden.»

Sollten die Unternehmen also mehr in die Fortbildung ihres Personals investieren?

Ja, absolut. In meinen Augen ist dies zwingend erforderlich. Wer heute nicht in die Ausbildung seiner Mitarbeitenden investiert, verliert den Anschluss. Dies gilt insbesondere mit Blick auf die Digitalisierung. Es braucht immer mehr Informatikkenntnisse. In diesem Sinne sind Investitionen in die Aus- und Weiterbildung des Personals eine unternehmerische Pflicht.

Im Vorstand des Gebäudetechnikfachvereins SWKI – Die Planer sind Sie für die Aus- und Weiterbildung zuständig. Und im Rahmen der KGTV beschäftigten Sie sich mit der «Bildungsoffensive Gebäude». Klären Sie uns doch bitte auf über den aktuellen Stand der Initiative.

Viele Projekte werden bereits umgesetzt. Dazu muss man sagen, dass sich die Initiative auf vier Pfeiler stützt: erstens Ausbildung, zweitens Weiterbildung, drittens Branchenimage und viertens Branchenzusammenarbeit. Um die Branchenbekanntheit und die Zusammenarbeit der Verbände zu steigern, haben das Bundesamt für Energie, EnergieSchweiz, Bauenschweiz und die KGTV eine Dachkampagne initialisiert. 2022 und 2023 führten wir mit rund 20 Branchenvertretern mehrere Workshops durch, um herauszufinden, ob es für eine solche Initiative überhaupt Bedarf gibt. Aufgrund der positiven Rückmeldungen liess EnergieSchweiz anschliessend ein Konzept ausarbeiten, das wir im Herbst letzten Jahres diskutierten. Aktuell ist es so, dass alle Beteiligten der Meinung sind, dass wir als Dachorganisation insbesondere die Branchenbekanntheit erhöhen müssen.

Wir sprechen also über die Image-Kampagne, welche die KGTV gemeinsam mit Partnerorganisationen aufgelegt hat?

Wir müssen vorsichtig sein mit den Begriffen. Aus meiner Sicht geht es nicht so sehr um das Image als vielmehr um den Bekanntheitsgrad. Wir müssen in erster Linie dafür sorgen, dass die Branche bekannter wird, und hier meine ich nicht nur die Gebäudetechnik, sondern die gesamte Bauwirtschaft.

Weshalb ist der Einbezug des gesamten Baugewerbes so wichtig?

Erstens ist die Einbindung der gesamten Bauwirtschaft zwingend, wenn wir die Ziele der Energiestrategie 2050 erreichen wollen – und Gebäude spielen dabei eine zentrale Rolle. Zweitens ist der Sektor ein sehr spannendes Betätigungsfeld, das den jungen Leuten Perspektiven vermittelt. Und drittens – und dies ist ein entscheidender Faktor für die Generation Z – hat man in dieser Branche praktisch eine Jobgarantie für die nächsten 15 bis 20 Jahre. Warum? Ganz einfach, weil die Masse an Bestandsbauten, die saniert werden muss, derart gross ist.

Die Schweiz und die EU haben vergleichbare Klimaziele. Der Gebäudepark soll bereits in wenigen Jahrzehnten klimaneutral sein.

Viele Experten sind jedoch skeptisch. Was muss die Politik tun?

Ich habe hierzu eine eher liberale Einstellung. Aus meiner Sicht müssen die technischen Lösungen so überzeugend sein, dass es keine Frage mehr ist, ob man saniert oder nicht. Aktuell beobachten wir in Deutschland, dass der Wärmepumpenmarkt wegen der Streichung einer staatlichen Förderung eingebrochen ist. Hier in der Schweiz verfolgen wir einen besseren Ansatz. Die Herausforderung wird eher sein, ob wir genügend Arbeits- und Fachkräfte haben werden. Hier setze ich das grösste Fragezeichen. Ein zweiter Punkt betrifft die Eigentümer, die Mehrkosten aufgrund von Investitionen in bessere technische Lösungen in der Regel nicht auf die Mieterschaft abwälzen können. Hier besteht seitens der Politik Handlungsbedarf: Wenn in bessere Technologien investiert wird, sollten beide Seiten profitieren, so-

wohl der Investor durch Finanzhilfen als auch die Mieter durch tiefere Nebenkosten.

Aktuell sind Sie im Vorstand von vier Verbänden. Wie wichtig ist Ihnen diese Arbeit, und für wie lohnenswert erachten Sie dieses Engagement?

Sehr lohnenswert, sonst würde ich es nicht machen. Ich betrachte es als unsere unternehmerische Verantwortung, die Branche gemeinsam weiterzuentwickeln. Den Wert des Miteinanders und der Kooperation leben wir bei Belimo. Das Engagement in Vereinen und Verbänden ist Teil unserer Marketing- und Vertriebsstrategie. Daraus ergibt sich auch für uns ein Nutzen. Beispielsweise erweitern wir dadurch unser Netzwerk und erkennen Trends eher.

Möchten Sie noch eine persönliche Schlussnote setzen?

Die Gebäudetechnikbranche ist eine Herzensangelegenheit für mich. In dieser Branche bin ich gross geworden. Einer meiner Onkel gründete noch in der Lehre sein erstes Heizungsunternehmen. Unsere Branche kann sehr viel beitragen, um den Energieverbrauch zu senken. Auch sorgen wir für mehr Komfort und Sicherheit. Und dies alles mit einem funktionierenden Geschäftsmodell. Wenn man den gesamten Bestandsbau betrachtet, ist der Markt so gross, dass die Verwirklichung der Klimaziele eigentlich nur eine Gemeinschaftsaufgabe sein kann. □

Dieses Interview wurde kofinanziert durch unseren Verlag und die Konferenz der Gebäudetechnik-Verbände (KGTV). Die KGTV ist ein Zusammenschluss aus 31 Vereinen und Organisationen aus der Gebäudetechnikbranche. Statutarische Zwecke des Vereins bilden die Interessenkoordination seiner Kollektivmitglieder gegenüber Politik und Behörden hinsichtlich der Energie- und Umweltpolitik sowie die Erarbeitung von Massnahmen zur Verbesserung der Energieeffizienz und zur Reduktion der CO₂-Emissionen. Gegründet wurde die Konferenz im Juni 2013. Sitz der Geschäftsstelle ist Bern.

ENERENT

MOBILE ENERGY



Wärme

to go!



Mit unseren starken Marken
HOTMOBIL & mobiheat gibt es
immer eine Lösung!



Unsere Marken

HOTMOBIL mobiheat



Wir beraten Sie gerne.

www.enerent.ch