



CTA *Avance*

Kundenmagazin der CTA AG /// August 2011 /// Nr. 5



Im Einklang mit der Natur.
Für die Schweiz, in der Schweiz.





IM EINKLANG MIT DER NATUR

LIEBE LESERIN, LIEBER LESER

Die CTA feiert in diesem Jahr ihr 30-jähriges Bestehen. Die Firmengeschichte begann 1981 mit dem Bau von klimatisierten Computertechnikräumen. Seither hat sich die CTA zu einem innovativen und breit aufgestellten Anbieter von Lösungen für die Bereiche Klima, Kälte, Wärme entwickelt. Zu diesen drei Säulen kommt als weitere Stärke der umfassende Service hinzu, der rund um die Uhr landesweit für unsere Kunden da ist.

In einem Interview mit Verwaltungsratspräsident und Firmengründer Gregor Andreoli werfen wir in der vorliegenden Ausgabe ein Auge auf die erfolgreiche Entwicklung der CTA. Einen Blick voraus wagt CEO Marco Andreoli, der aufzeigt, wohin der Weg der CTA führen wird. Mit unser aller Zukunft befasst sich auch Dr. Walter Steinmann, Direktor des Bundesamtes für Energie. Er befasst sich täglich damit unsere Energieversorgung der Zukunft zu gestalten.

Ein zunehmend wichtiges Thema in diesem Zusammenhang ist die effiziente Energieverwendung. Dazu leistet die CTA mit ihrer modernen Wärmepumpentechnologie einen wichtigen Beitrag. Immer wieder hört man, dass die wachsende Zahl der Wärmepumpen den Stromverbrauch signifikant ansteigen lasse. Dazu ist zu sagen, dass die bereits heute hierzulande in Betrieb stehenden 150'000 Wärmepumpen für weniger als 1 Prozent des Stromverbrauchs verantwortlich sind. Würde man in der Schweiz alle Elektroheizungen durch Wärmepumpen ersetzen, könnte man viel mehr (sogar die Strommenge, die das Kernkraftwerk Mühleberg produziert) einsparen.

Viel Vergnügen wünscht Ihnen
Ihr CTA-Team



Gregor Andreoli, Firmengründer und Verwaltungsratspräsident mit Marco Andreoli, CEO.

Impressum

Herausgeber: CTA AG, Hunzikenstrasse 2,
CH-3110 Münsingen, redaktion@cta.ch;
erscheint in deutscher und französischer Sprache
Fotos: Reto Andreoli, Stefan Anderegg/BZ
Konzept/Gestaltung/DTP: Panache AG,
Kommunikation und Design, 3000 Bern 6

Inhalt



NEWS /// SEITE 04

CTA im Überblick



DIE CTA-GESCHICHTE /// SEITE 06–08

Ein informatives Gespräch mit Gregor Andreoli

SVC-UNTERNEHMERPREIS 2011 /// SEITE 10

CTA auf dem Siegerpodest

DAS NEUE ENERGIEZEITALTER /// SEITE 11

Der Direktor Bundesamt für Energie gibt Auskunft

KLARE STATEMENTS /// SEITE 12–13

So denken unsere Partner über die CTA

DER CTA-FANKLUB /// SEITE 14

Persönliche Erinnerungen von Peter Wymann

NEUE GENERATION /// SEITE 15

Aus dem Berufsalltag junger Mitarbeitender



REALISIERTE ANLAGEN /// SEITE 18–19

Schweizer Technologie für Schweizer Unternehmen

KÜHLE DATEN DANK CTA /// SEITE 22

Im Back-up-Rechenzentrum der Raiffeisenbank

RAFFINIERTES SYSTEM /// SEITE 23

Gebäudetechnik im Einstein Congress, St. Gallen



BERGLUFT SCHNUPPERN /// SEITE 24

Behagliches Wohnen im Chalet

JUBILÄUMS-WETTBEWERB /// SEITE 25

CTA-E-Bike zu gewinnen

MIT BEGEISTERUNG /// SEITE 26–27

Die Visionen des CTA-CEO Marco Andreoli

3 MÄNNER – 4 SÄULEN /// SEITE 28

Das Fundament der CTA



DIE CTA-IDENTITÄT: DAS LOGO /// SEITE 29

Geschichte zum Firmenauftritt

30
Jahre
«zusammen
erfolgreich»

CTA

News



A ///



B ///



C ///



D ///

A /// CTA gewinnt den Unternehmerpreis Espace Mittelall 2011 des SVC Swiss Venture Club.

B /// CTA setzt auf natürliche Kältemittel. CTA führt, nachdem Sie bereits vor Jahren mit NH_3 gearbeitet hat, wieder Ammoniakanlagen ein. Die qualitativ hochstehenden Industrie-Chiller können individuell nach Bedürfnis gefertigt werden. Über die vielen Vorteile dieser Technik informieren wir Sie gerne.

C /// Klima - Kälte - Wärme - Service: Im Einklang mit der Natur. Der neue visuelle Auftritt von CTA macht spürbar, um was es geht.



E ///



F ///



G ///



H ///

D /// Die Preisliste 2011 für Splitklimageräte ist da! Mit über 70 Modellen bietet CTA die richtige Lösung: Deckenkassetten-, Deckeneinbau-, Stand- oder Deckengeräte. Platzsparende Kompaktbauweise, energiesparender DC-Inverter-Verdichter, flüsterleiser Betrieb oder 24-Stunden-Timer. Kühlen oder heizen – CTA bietet mehr.

E /// Seit 30 Jahren schreibt CTA erfolgreiche Schweizer Firmengeschichte. Die konsequente Weiterentwicklung: angefangen beim Klima, zur Kälte, zur Wärme, mit einem starken Service im Hintergrund. Die «CTA-Familie» ist für Sie da.

F /// Nach über 10 Jahren Präsenz in Lausanne hat CTA in Fribourg die zweite Geschäftsstelle für Westschweizer Kunden eröffnet. Leiter ist der erfahrene Aldo Buntschu, der sich als Heizungsmonteur und -zeichner, später als Produktmanager ein grosses Wissen angeeignet hat, unterstützt von Olivier Schornoz, Heizungstechniker TS.

G /// Unter der Leitung von Urs Oeschger hat das CTA-Verkaufsteam – kompetente Fachleute aus der HLK-Branche – die neue Geschäftsstelle Wärme Basel bezogen. Mit dem Ausbau des Netzes erreicht CTA eine optimale Kundennähe und kann das Synergiepotenzial aus den vier Geschäftsfeldern Klima, Kälte, Wärme, Service voll ausschöpfen.

H /// Ab Sommer 2011: neue Edelstahlhaube mit modernem Design für Aeroheat, aussen aufgestellte Luft-Wasser-Wärmepumpen. Diese Edelstahl-Hauben setzen neue Massstäbe. Waren die CTA-Wärmepumpen doch allgemein bereits bekannt, die leisesten auf dem Markt zu sein, mit der neuen Ausführung konnten nochmals mindestens 2 dB (A) ohne Mehrpreis eingespart werden. Gilt für Aeroheat CS 1-14a/CS 1-18a/CS 1-25a/CS 1-31a, sowie CB 1-18a.



«Mitarbeiter sind der Schlüssel zum Erfolg»

Firmengründer und Verwaltungsratspräsident Gregor Andreoli erklärt, wie er die CTA seit ihrer Gründung vor 30 Jahren zum Erfolg geführt hat.

DAS INTERVIEW MIT GREGOR ANDREOLI

Mit welcher Geschäftsidee gründeten Sie die CTA vor 30 Jahren?

Gregor Andreoli: Wir waren drei Geschäftspartner, die sich zur Computer Technik AG zusammenschlossen, um gemeinsam EDV-Räume zu bauen und auszustatten. Unsere Kunden erhielten schlüsselfertig eingerichtete Anlagen samt zugehöriger Infrastruktur wie Doppelböden, Installationen, Stromversorgung, Zutrittskontrollen und Klimaanlageanlagen. Jeder von uns steuerte sein Fachwissen bei. Das versetzte uns in die Lage, unseren Kunden eine Gesamtlösung aus einer Hand anzubieten. Mein Gebiet war die Klimatechnik.

Waren Sie mit diesem Angebot von Anfang an erfolgreich?

Ja. Unser Angebot war neu auf dem Markt und die Computertechnik wuchs damals enorm schnell. Ein weiterer Schlüssel zum Erfolg war, dass es uns gelang, einen leistungsstarken Service aufzubauen. Wir hätten den Rechenzentren keine Klimaanlageanlagen verkaufen können, wenn wir nicht gleichzeitig in der Lage gewesen wären, einen effizienten Service anzubieten. Wir mussten zum Teil Interventionsgarantien abgeben und auch gewährleisten, dass die Anlage im Störfall innert einer bestimmten Zeit wieder laufen würde. So entstand unsere Serviceorganisation, die bis heute ein wichtiges Standbein unseres Unternehmens ist und das uns von unseren Mitbewerbern abhebt.

Welche Rolle spielten beim Aufbau der Firma die Mitarbeiter?

Eine zentrale. Die Mitarbeiter überzeugten unsere Kunden durch ihre Leistung, aber auch durch ihren Auftritt als Botschafter der CTA. Dies half uns rasch zu wachsen. Wir funktionierten von Anfang an als eingespieltes Team. Die Identifikation der Mitarbeiter mit dem Unternehmen war von Anfang an hoch. Die meisten stiessen in der Anfangsphase über persönliche Kontakte zu uns. Die CTA wurde als attraktiver Arbeitgeber wahrgenommen. Es warteten interessante Aufgabenstellungen und unsere Kunden zollten uns viel Anerkennung. Zudem liessen wir unsere Mitarbeiter von Anfang an am Erfolg teilhaben. Auch die Weiterbildung war von Beginn weg ein präsent Thema. Weil wir auf dem Markt ein neues Feld beackerten, mussten wir unsere Leute fördern und in ihre Aufgaben hineinwachsen lassen.

Beschreiben Sie Ihren Führungsstil in der Gründungsphase.

Ich hatte damals keine Zeit mir dazu Gedanken zu machen. In der Rückschau stelle ich fest, dass ich meinen Mitarbeitern immer viel Vertrauen geschenkt und Kompetenzen delegiert habe. Auf ein Hierarchiedenken habe ich keinen Wert gelegt. Im Mittelpunkt stand immer die Aufgabe, die gemeinsam gelöst werden wollte. Kreative Lösungen entstehen dann, wenn Sie den Leuten Raum zum Denken und Handeln lassen.

Wieso trennten Sie sich 1989 von Ihren Geschäftspartnern?

Mit dem Wachstum wurden die Führungsaufgaben bedeutender. Einem meiner Partner sagte das nicht zu, weshalb er seine Frühpenionierung ankündigte. Wir anderen zwei entschieden uns, die Firma in die zwei Teile, Innenausbau und Klima/Kälte, aufzusplitten. Aus heutiger Sicht war dieser Schritt für mich ein Glücksfall. Denn von da an konnte ich die Entwicklung des Unternehmens selber steuern und es am Markt so positionieren, wie dies meinen Mitarbeitern und ihren Fähigkeiten am besten entsprach.



A /// Niemand kennt die Firmengeschichte besser als der Gründer und VR-Präsident Gregor Andreoli.

B /// CTA – ein leuchtender Stern am Energiesparhimmel.



30
Jahre
«zusammen
erfolgreich»

CTA

Beeinflusste der Alleingang Ihre Strategie?

Ohne meine Partner konnten wir keine kompletten EDV-Räume mehr anbieten. Der Markt dafür stagnierte aber ohnehin, weil Ende der 80er Jahre viele Firmen ihre Rechenzentren fusionierten und die Computer aufgrund eines Technologiesprungs weniger Wärme abgaben. Wir reagierten darauf, indem wir auf den Raumklimamarkt vordrangen. So übernahmen wir die Alleinvertretung für die Produkte von drei ausländischen Klimageräte-Herstellern und gingen auf die Planer und Installateure zu. Diese hatten uns bis dahin als Konkurrenten angesehen. Mit der Unterstützung unserer bisherigen Kunden, die neue Projekte wieder gemeinsam mit uns realisieren wollten, gelang es uns, die Planer und Installateure vom Nutzen einer Zusammenarbeit zu überzeugen und sie als neue Kunden zu gewinnen. Das war die Basis, um die Aktivitäten im Bereich Klima/Kälte auf das ganze Land auszudehnen.

Dann traten Sie in den Wärmemarkt ein?

Jede Klima- und Kälteanlage ist technisch gesehen eine Wärmepumpe. So begannen wir 1992 selber Wärmepumpen für grössere Objekte zu bauen. Wir strebten immer danach, Lösungen mit hoher eigener Wertschöpfung anzubieten. Das macht die Arbeit für die Mitarbeiter spannend. Deshalb investierten wir viel Geld in die Entwicklung und die eigene Fertigung. Während andere ihre Produktion ins Ausland verlagerten, bauten wir hierzulande eine solche auf. Alle Investitionen tätigten wir immer aus eigenen Mitteln. Wir wuchsen massvoll aber stetig und sind heute stolz darauf, ein unabhängiges Schweizer Familienunternehmen zu sein, das 200 Mitarbeiter beschäftigt und mehr als 70 Prozent der Wertschöpfung in der Schweiz erarbeitet.

Die Nachfolgefrage ist in Familienunternehmen häufig ein kritischer Punkt. Wie sind Sie vorgegangen, um darauf eine erfolgreiche Antwort zu finden?

Bei der Regelung der Nachfolge muss man die Verantwortung gegenüber den Mitarbeitern, den Kunden und der Familie sowie auch sich selber gegenüber wahrnehmen. Dabei darf man sich nicht allein darauf beschränken, einfach die Aktien auf die nächste Generation zu übertragen. Die Nachfolgeregelung ist ein langer Prozess. Bei der CTA begann dieser damit, dass ich zunächst einmal die Verantwortung auf eine sorgfältig zusammengestellte Geschäftsleitung übertrug. Deren Mitglieder ernannten nach einiger Zeit der Zusammenarbeit einen Vertreter aus ihren Reihen zum CEO.

Das heisst, dass dieser Prozess einer mit offenem Ausgang war und nicht von Beginn an feststand, dass Ihr Sohn die Leitung des Unternehmens übernehmen würde?

Ja, ich liess das am Anfang offen. Es lag zwar ein ganz klares Bekenntnis von Marco zum Unternehmen vor. Aber die Geschäfts-

leitung benötigte natürlich Zeit, um zusammenzuwachsen. Es bereitet mir heute grosse Freude zu sehen, wie die Führungskräfte des Unternehmens zusammenarbeiten. Sie pflegen ein kollegiales Verhältnis zueinander, das von gegenseitiger Achtung geprägt ist.

Wie sehen Sie Ihre Rolle als Verwaltungsratspräsident?

Ich stehe heute mit meinem Rat zur Verfügung, wenn er gefragt ist. Das gibt der Geschäftsleitung eine gewisse Sicherheit. Wir setzen uns jeden Monat einen Tag lang zusammen und zusätzlich dann, wenn dafür Bedarf besteht. Bei strategischen Entscheidungen werde ich natürlich miteinbezogen. Ich bin jedoch offen, die Verantwortung einmal ganz abzugeben. Die aktuelle Regelung besteht seit drei Jahren und ich bin heute 68 Jahre alt. Ich glaube, dass ich weitermache, so lange es der Firma etwas bringt. Einen Vorteil bei unserer Lösung sehe ich darin, dass es einen ein bisschen jung hält, wenn man bei einer Firma dabei bleibt, in die man sein Herzblut investiert hat. Aber mir ist klar, dass ich mich zurückziehen muss, wenn ich einmal nicht mehr mithalten mag.



Unsere Mitarbeiter sind die Hauptbotschafter der CTA AG.



A /// «Für Sie. Für die Umwelt. Wir produzieren in der Schweiz»: Aussagen, die CTA tagtäglich in die Praxis umsetzt.

B /// Klima – Kälte – Wärme und als vierte Säule ein prompter, zuverlässiger und kompetenter Service, auf den sich die Kunden jederzeit verlassen können.

A ///



B ///

Der SVC bewegt – auch die CTA AG



A /// Ausgelassene Stimmung am 9. SVC-Unternehmerpreis Espace Mittelland vom 8. Juni 2011 in Bern.

B /// Strahlende Gewinner: Jürg Bigler, CEO Bigler AG Fleischwaren, Marco Andreoli, CEO CTA AG (1. Platz) und André Lüthi, CEO Globetrotter Travel Service AG (v.l.n.r.).

Fotos: Stefan Anderegg/BZ



Der Swiss Venture Club (SVC) fördert und unterstützt Schweizer KMU und rückt mit dem SVC Unternehmerpreis hervorragende unternehmerische Leistungen ins Licht der Öffentlichkeit. Bei der 9. Verleihung im Espace Mittelland hatte die CTA AG die Nase ganz vorne. Der SVC gratuliert der Gründerfamilie, der Geschäftsleitung und allen Mitarbeitenden der CTA AG zu diesem Preis und zu den hervorragenden Leistungen, die das ermöglicht haben.

SWISS VENTURE CLUB (SVC)

Am Anfang stand eine Erkenntnis: Die Zukunft der Schweiz als KMU-Standort hat für unsere Wirtschaft entscheidende Bedeutung. Hans-Ulrich Müller wollte das Bewusstsein für die Anliegen der KMU schärfen und dadurch zur Schaffung und zum Erhalt von Arbeitsplätzen beitragen. Mit der Gründung des SVC schaffte er mit den Gleichgesinnten Elisabeth Zölch-Balmer (ehem. Regierungsrätin) und Dr. Beat Brechbühl (Partner Kellerhals Anwälte) eine wirksame Organisation, um diese Ziele zu verfolgen. Der SVC ist ein unabhängiger und nicht gewinnorientierter



Verein. Seine Networking-Plattformen bieten Austauschmöglichkeiten für Unternehmer und sind der optimale Nährboden für innovative Ideen. In den letzten Jahren hat der SVC bereits fünf Plattformen geschaffen, in denen – getreu dem Jubiläumsmotto «SVC bewegt – seit 10 Jahren» – Anstösse gegeben und Begegnungen ermöglicht werden:

- Im inspirierenden Sinn: Der SVC Unternehmerpreis bringt Firmen ins Gespräch und rückt innovative Leistungen ins Licht der Öffentlichkeit.
- Im Sinn von Weiterentwicklung: SVC Bildung bietet praxisbezogenen Austausch zu KMU-relevanten Themen sowie massgeschneiderte Weiterbildung.
- Im Sinn von Weiterkommen: SVC Finanz vermittelt Zugang zu alternativen Finanzierungsformen. So stellt die SVC-AG für KMU Risikokapital bis zu CHF 100 Mio. Risikokapital für KMU zur Verfügung.
- Im Sinn von Gesundheit und Flexibilität: Bei SVC Sport steht die Begegnung und Vernetzung in lockerer Atmosphäre im Vordergrund.
- Im Sinn von Hürden meistern: SVC Politik verschafft KMU Gehör bei Behörden und Politikern.

In den vergangenen zehn Jahren gab es Firmen, die durch eine spontane Begegnung an einem SVC Anlass den idealen Partner für ihre Nachfolgeregelung fanden, mit einem Experten zu einem neuen Herstellungsverfahren kamen oder dank der Publizität spontane Bewerbungen von hochqualifizierten Fachleuten erhielten. Hans-Ulrich Müller und der SVC wünschen sich für die Zukunft, dass die Schweizer KMU innovativ und in Bewegung bleiben, ungewohnte Wege gehen und neue Ideen zulassen. Wir alle können stolz darauf sein, was KMU tagtäglich leisten.

Das neue Energiezeitalter



A /// Bereit zum sauberen Einsatz bei energiebewussten Verbrauchern.

B /// Walter Steinmann, Direktor Bundesamt für Energie, mit interessierter Zuhörerschaft.

Walter Steinmann, Direktor des Bundesamt für Energie, spricht über Energiepolitik der Zukunft.

HANDELN IST ANGESAGT

Vor einigen Jahren lancierten die Zürcher Verkehrsbetriebe eine Werbekampagne und beschrifteten ihre Kursschiffe fortan mit dem Slogan «Ich bin auch ein Tram», um die Systemstruktur der öffentlichen Verkehrsmittel aufzuzeigen. Ein solches System, in dem man kein Element losgelöst vom anderen betrachten kann, bildet auch die Energieversorgung. Saubere Produktionstechnologien gehören ebenso dazu wie aufgeklärte, bewusste Verbraucher, moderne Effizienztechnologien genauso wie leistungsfähige Netze.

In all diesen Bereichen gehört die Schweiz mit ihrer Forschungs-, Technologie- und Dienstleistungskompetenz weltweit zu den Pionieren. Stärken, die wir in der laufenden, intensiven Energie-debatte, die seit den tragischen Ereignissen in Japan geführt wird, nicht vergessen dürfen. Sie bilden das solide Fundament, auf die wir unsere Energiezukunft aufbauen können und die uns ermöglichen, auch wirtschaftlich vom notwendigen Umbau unseres Energiesystems zu profitieren. Ohne die energiepolitischen Entscheide der nächsten Monate vorwegzunehmen, ist heute bereits klar: Handeln ist angesagt, denn unsere Energieinfrastruktur altert, muss ersetzt, ausgebaut und modernisiert werden. Das beginnt beim Verbraucher, der sein Eigenheim saniert und seine alte Heizung durch ein modernes, energiesparendes System ersetzt – womöglich durch eine Wärmepumpe der CTA AG – und geht weiter bis zu neuen Stromübertragungsleitungen, die unser Land ans erneuerbare Stromeuropa anschliessen. Viel Arbeit und schwierige Herausforderungen stehen vor uns, aber auch grosse Chancen für innovative Schweizer Unterneh-

men, die sich jetzt richtig zu positionieren wissen. Mit erneuerbaren Energien, energie- und ressourcenschonenden Lösungen, gepaart mit der bewährten Schweizer Zuverlässigkeit und Qualitätsarbeit, können sie in den kommenden Jahrzehnten die nationalen und internationalen Märkte der Zukunft erobern. Eine Zukunft, in der jedes Haus stolz den Slogan trägt «Ich bin auch ein Kraftwerk».

Walter Steinmann, Direktor Bundesamt für Energie



Statements unserer Partner

Das Preis-Leistungs-Verhältnis der Haustechnikprodukte der CTA AG stimmt. Neben der Qualität der Produkte schätzen wir aber auch die Professionalität der CTA. Bei technischen Fragen erhalten wir kompetente Antworten und unsere Offertgesuche werden prompt behandelt.

Carmine Antenucci, Abteilungsleiter Heizung, Rosenmund Haustechnik AG, Basel (Wärme)

Für die Entwicklung innovativer Energiekonzepte zählen wir gerne auf die Partnerschaft mit der CTA AG. Mit ihrem hochstehenden Know-how und ihrer weit reichenden Erfahrung helfen uns die Mitarbeitenden der CTA immer wieder, wegweisende Projekte in den Bereichen Wärme und Kälte umzusetzen.

Alfons Curtins, Geschäftsleiter, energieatelier ag, Thun (Kälte und Wärme)





Wir arbeiten seit 1985 mit der CTA AG zusammen, weil sie uns nicht einfach nur Klima- und Kältekomponenten verkauft. Vielmehr unterstützt uns die CTA auch bei der Inbetriebnahme der Anlagen und übernimmt mit diesen für uns wertvollen Service-Verantwortung für Ihre Produkte.
*Werner Neeracher, Inhaber Robert Schneider
Luft- und Klimatechnik AG, Zürich (Klima)*

Die CTA AG bietet uns seit 25 Jahren einen einzigartigen Service zu einem fairen Preis. Die Fachleute der CTA kennen unseren Betrieb in- und auswendig, so dass wir gemeinsam immer wieder intelligente und passgenaue Lösungen für unsere spezifischen Bedürfnisse entwickeln können.

*Jürg Schneider, Leiter Liegenschaft/Dienste Ringier
Print, Adligenswil AG, Luzern (Service)*

 **Klima**
 **Kälte**
 **Wärme**
 **Service**

Der CTA-Fanklub



A /// Mit Rat und Tat seit nun fast 30 Jahren dabei:
Peter Wymann.

Peter Wymann hat die Entwicklung der CTA von der Gründerzeit bis zum modernen mittelständischen Unternehmen mitgeprägt.

«WIR SIND EIN CTA-FANKLUB»

«Die Arbeitsatmosphäre war sehr familiär», erinnert sich Peter Wymann an seine ersten Jahre bei der CTA. Er war 1987 als Leiter Service und Montage zum Unternehmen gestossen. Heute ist der Service die vierte tragende Säule der CTA. Daneben war er aber auch noch für die Ersatzteile verantwortlich, betreute verschiedene Baustellen und den Verkauf. In Münsingen gingen in der 5-Zimmer-Wohnung, die als Firmensitz diente, halt erst eine Hand voll Mitarbeiter ein und aus. Am Freitag schritt man jeweils gemeinsam zum Feierabendbier in den «Ochsen» in Münsingen und liess diesem oft noch ein Schweinskotelett folgen.

PERSÖNLICHE KUNDENBETREUUNG

«Aber wir haben auch gearbeitet. Mindestens so viel wie heute», erinnert sich Wymann an die Anfangsjahre. Dieser Einsatz sollte sich auszahlen. Die CTA wuchs schnell. Wymanns Aufgabenspektrum wurde kleiner, dafür wuchs die Verantwortung. Als die Bereiche Service und Montage aufgeteilt wurden, durfte er wählen, welchen Bereich er künftig leiten wollte. Er entschied sich für den Service und baute seine Position mit der Zeit zu einer wichtigen Rolle für das Unternehmen aus. Als Serviceleiter betreut Wymann nämlich die Schlüsselkunden, nachdem eine Anlage verkauft wurde. Muss diese erweitert, räumlich verlegt oder ersetzt werden, ist Wymann mit seinem Know-how zur Stelle, um das Problem zu lösen. So entstanden mit der Zeit jahrelange Beziehungen zu den Kunden, aus denen immer wieder neue Projekte wachsen. «Der Unterhaltschef von Ringier wird

nächstes Jahr einen Monat nach mir in Pension gehen», erklärt Wymann und lässt erkennen, dass er zu manch einem auch den Kontakt auf der persönlichen Ebene pflegt.

FREIWILLIGE ÜBERSTUNDEN

Doch vieles hat sich geändert. «Oft liegt die Entscheidungskompetenz nicht mehr bei meinen Bezugspersonen», bedauert er. Die zuständigen Manager stellten ihre Entscheidungen häufig auf den nackten Beschaffungspreis einer Anlage ab, beobachtet er. Die Qualität, die halt ihren Preis habe, oder der umfassende Service der CTA blieben dabei häufig unberücksichtigt. Doch auch bei der CTA selber hat sich in all den Jahren einiges geändert. Von den 200 Mitarbeitern bringe nicht mehr jeder die selbe Identifikation mit dem Unternehmen mit. Dennoch versucht die CTA auch heute den familiären Aspekt weiterzuleben.

«Wir waren schon damals ein eigentlicher CTA-Fanklub und erschienen auch etwa freiwillig an einem Samstag, um ein Projekt zu vollenden», blickt Wymann zurück. Doch gibt es natürlich auch heute noch Gründe, um stolz zu sein. «Die CTA ist eine innovative Firma und ein sehr sozialer Arbeitgeber. Zudem verfüge ich als Kadermitarbeiter nach wie vor über grossen Gestaltungsspielraum.»

«Ich bin stolz, dass ich als langjähriger Mitarbeiter meinen Teil zum heutigen Erfolg der CTA mittragen und mitgestalten durfte und wenn ich heute nochmals entscheiden müsste, würde ich genau denselben Job in der gleichen Firma ausführen.»

Neue Generation



A /// «Ich brauche Abwechslung und Vielseitigkeit in meinem Job. Dies schätze ich bei der CTA»: Nicolas Gfeller

B /// «Bei CTA lernte ich selbständig zu arbeiten und Eigenverantwortung zu übernehmen»: Daniela Rufener

Die junge Kauffrau Daniela Rufener und der Kältemonteur Nicolas Gfeller sind bei der CTA ins Berufsleben eingestiegen und haben sich rasch entwickelt.

DIE CTA BRINGT JUNGE BERUFSLEUTE VORAN

Als Nicolas Gfeller seine Schnupperlehre zum Kältemonteur antrat, wusste er nicht so genau, was ihn erwartete. Doch bald schlug seine anfängliche Zurückhaltung in Begeisterung um. «Ich habe schnell die Vielseitigkeit an diesem Job schätzen gelernt», erinnert sich der junge Berufsmann. Die Ausbildung zum Kältemonteur gibt Einblick in verschiedene Berufe. So verdrachtet der Lernende Elektrotableaus wie ein Elektroinstallateur und lernt Rohre biegen wie ein Heizungsmonteur. Er feilt und lötet wie ein Berufsmann im Anlagenbau und er lernt Kälte- sowie Elektropäne zu lesen. «Nach meinem Lehrabschluss 2004 arbeitete ich zunächst als Servicetechniker», erzählt Nicolas Gfeller. Dabei habe er im eigenen Firmenwagen die Schweiz kennengelernt.

SCHNELL SELBSTÄNDIG GEWORDEN

Auch Daniela Rufener konnte nach Abschluss ihrer kaufmännischen Lehre 2007 bei der CTA gleich eine neu geschaffene Stelle als Sachbearbeiterin Debitoren und Kreditoren antreten. Sie profitierte davon, dass das wachsende Unternehmen laufend neue Arbeitsplätze generiert. Während ihrer Lehre hatte Daniela Rufener allerdings auch eine andere Erfahrung gemacht. «Ich erhielt zwei Mal einen neuen Ausbilder, weil sich die Firma so rasch entwickelt hat.» Da auch noch die Ausbildungspläne geändert wurden, seien Lerninhalte und Zuständigkeiten nicht jederzeit klar erkennbar gewesen. «Doch ich lernte auf diese Weise schnell selbständig zu entscheiden und Initiative zu entwickeln»,

zieht sie aus dieser Erfahrung ein positives Fazit. Heute gefällt es der Kauffrau bei der CTA immer noch sehr gut. Zum einen ermöglicht ihr der Arbeitgeber die Weiterbildung zur Buchhalterin FA. Zum anderen weist ihr ihre Vorgesetzte immer wieder anspruchsvolle Aufträge zu, die ihre berufliche Entwicklung voranbringen.

KOMPLEXE ANLAGEN PLANEN

Ähnlich geht es auch Kältemonteur Nicolas Gfeller. Nach zwei Jahren an der Front holte man ihn als Projektleiter ins Büro, wo es ihm ausgezeichnet gefällt. «Der Anfang war allerdings happig. Denn nur schon die Formulierung eines einfachen Schreibens ist für einen Monteur eine ziemliche Herausforderung», weiss er heute. Doch anscheinend machte er seine Sache dennoch gut. Denn auf Anfang Jahr wurde Nicolas Gfeller ins Team CTA exklusiv berufen, wo er nun massgeschneiderte Anlagen für den Eigenbau projiziert. Vielleicht nimmt der junge Vater bald noch die Technikerschule in Angriff. Damit er noch mehr Verantwortung für die komplexen Anlagen übernehmen kann, an denen er mitplant.



CTA





Klima • Kälte • Wärme

< Kurzzeit P

Empfang >

 Besucher

Auszug realisierter Anlagen

Schweizer Unternehmen setzen auf Schweizer Technologie



B ///



C ///

A ///

A /// Das Unternehmen Hublot entschied sich für eine mit Turbocor-Verdichter ausgerüstete Hochleistungsmaschine aus dem Hause CTA.

B /// Die Kältemaschinen TECS mit Turbocor-Verdichtern sorgen bei Hublot für einen energieeffizienten Betrieb.

C /// Dank dem kompakten und magnetgelagerten Verdichter mit einer digitalen Steuerung der Rotordrehzahl können im Vergleich zu herkömmlichen Verdrängungsverdichtern hervorragende Wirkungsgrade erzielt werden.



ENERGIE-WÜRFEL

Objekt: Hublot

Typ:	Kältemaschine
Kompressoren:	Turbocor
Inbetriebnahme:	2008
Geräte-Nr.:	1
Leistung:	406 kW
EER-Wert (Energy-Efficiency-Ratio):	4.0
ESEER-Wert (European Seasonal Energy Efficiency Ratio):	9.2



D ///



E ///

D /// Hublot – eine Erfolgsgeschichte im Segment der besonderen Uhren.

E /// Trockenkühler zur Ableitung der bei der Herstellung von Eiswasser freigesetzten Energie.



A ///



ÉCOLE POLYTECHNIQUE
FÉDÉRALE DE LAUSANNE

A /// Auf dem Areal der ETH Lausanne (EPFL) befinden sich mehrere Dutzend Geräte und Anlagen von CTA. So wird beispielsweise das Quartier de l'innovation mit einer 1000-kW-Wärmepumpe geheizt und die Bibliothek des Learning Center wird mit CTA-Geräten klimatisiert.



ENERGIE-WÜRFEL

Objekt: ETH Lausanne

Typ:	Wärmepumpe Wasser/Wasser
Kompressoren:	Schrauben
Inbetriebnahme:	2010
Geräte-Nr.:	1
Leistung:	1'000 kW
COP W10/W45:	4.17



B ///



B /// Im Rahmen des ECO-21-Programms beschloss das Unternehmen DuPont de Nemours seine alten Kältemaschinen durch CTA-Kältemaschinen mit Turbocor-Kompressoren zu ersetzen und so jährlich rund 1.5 GWh einzusparen.



ENERGIE-WÜRFEL

Objekt: DuPont de Nemours

Typ:	Kältemaschine
Kompressoren:	Turbocor
Inbetriebnahme:	2010
Geräte-Nr.:	4
Leistung:	4 × 500 kW = 2'000 kW
EER-Wert (Energy-Efficiency-Ratio):	3.9
ESEER-Wert (European Seasonal Energy Efficiency Ratio):	9.16

Kühle Daten dank CTA



A ///



B ///

A /// Das neue Back-up-Rechenzentrum des Schweizer Bankunternehmens Raiffeisen kühlt die Datenverarbeitungseinheiten mit energieeffizienter CTA-Technik.

B /// Die CTA-Kältemaschinen FOCS W 1302 R weisen bei Kühlbetrieb eine Leistung von je 327 kW auf und ermöglichen eine vollständige Wärmerückgewinnung.

In Rechenzentren werden elektronische Daten verarbeitet. Es entsteht dabei Wärme, die abgeführt werden muss; die Anlagen brauchen eine Kühlung.

RAIFFEISEN SETZT AUF CTA

Neben der hohen Zuverlässigkeit ist ein energieeffizientes Anlagenkonzept eine wesentliche Herausforderung. Raiffeisen verfolgt seit langem eine Strategie für mehr Energieeffizienz. Geeignete Lösungen für die Wärmerückgewinnung, optimierte Nutzung von Energieträgern usw. werden gesucht. Die CTA-Technik hatte bereits seit Mitte der 1990er-Jahre bei Projekten überzeugt und wurde daher auch bei der Neuinstallation gewählt. Ein wesentliches Argument war die vom Rack-Modell unabhängige Technik, mit welcher eine hohe Flexibilität für die Wahl von IT-Einrichtungen erhalten bleibt. Im Einsatz stehen heute zwei CTA-Kältemaschinen TECS HF4 für eine Kälteleistung von je 1'207 kW. Diese erreichen – dank der Turbocor-Verdichtertechnologie – sowohl im Volllast- als auch im Teillastbetrieb sehr gute Leistungszahlen (zwischen 5.5 und 16.8).

Weiter stehen zwei CTA-FOCS W 1302 R, mit je 327 kW Leistung bei Kühlbetrieb und 100% WRG (Wärmerückgewinnung) im Einsatz. Die Wärme wird an die Mieter im bestehenden Gebäude abgegeben. In den Räumlichkeiten des Back-up-Zentrums stehen 24 Präzisionsklimageräte, Modell CTA-TDCV 4300 Big, von jeweils 78.5 kW im Einsatz, um den Racks gekühlte Luft zuzuführen. Auch hier wurde bei der Planung darauf geachtet, dass man die Geräte mit den EC-Ventilatoren bei Teillast betreiben kann. Die EC-Ventilatoren laufen auf 50 Prozent und haben dabei nur noch eine Leistungsaufnahme von 1.3 kW. Dies entspricht einem EER-Wert von 28.7 (Kälteleistung/Leistungsaufnahme der Ventilatoren).



Zwei CTA-Kältemaschinen TECS HF4 arbeiten mit einer Kälteleistung von je 1207 kW. Diese Modelle umfassen magnetgelagerte Turbocor-Kompressoren.

TECHNISCHE DATEN

2 Kältemaschinen TECS HF4 mit je 1'207 kW Kälteleistung; EER-Wert* 5.5 bei Volllast, bei Teillast und reduzierten Rückkühltemperaturen bis 16.8; ESEER** 9.1

2 Kältemaschinen FOCS W 1302 R mit je 327 kW Kälteleistung und Wärmerückgewinnung; TEER*** 6.55

24 Präzisionsklimageräte TDCV 4300 Big für Kaltwasserbetrieb mit EC-Ventilatoren; Kälteleistung max. 78.5 kW; EER-Wert 9; bei 50 % Ventilatorleistung 28.7

* EER-Wert (Energy-Efficiency-Ratio, Effizienz auf Kälte bezogen)

** ESEER-Wert (European Seasonal Energy Efficiency Ratio, Effizienzwert mit Teillast nach genormten Bedingungen)

*** TEER-Wert (Total Energy Efficiency Ratio, totale Effizienz; Heizleistung und Kälteleistung/Leistungsaufnahme)

Raffiniertes System



A /// Hinter der gediegenen Innenarchitektur befindet sich – vollkommen unsichtbar – raffinierte und modernste Gebäudetechnik.

A ///

Das Einstein St.Gallen bietet im neuen Kongresszentrum Platz für Seminare, Tagungen und Bankette für bis zu 400 Personen. Die Bauherrin legte besonderen Wert auf architektonische Details. Auch die Anforderungen an die Gebäudetechnik waren hoch mit der Vorgabe: Nichts darf sichtbar sein! Raum- und komforttechnisch, wärme- respektiv kälteseitig war neuste Technik gefragt.

DIE GRÖSSTE ERDSONDENANLAGE DER SCHWEIZ: CTA IST MIT DABEI

Wärme und Kälte erzeugt hauptsächlich das grösste in der Schweiz je erschlossene Erdsondenfeld, resp. zwei Erdsondenfelder mit einer Totallänge von 14'800 m speisen zwei moderne CTA Wärmepumpen/Kältemaschinen. Die CTA KWWP-42/507-B/W-134-HT ist eine Eigenbaumaschine, die auf die speziellen Bedürfnisse des Einstein Congress entwickelt wurde. Die hier eingesetzte Hochtemperaturwärmepumpe mit erweiterten Einsatzgrenzen bis 70°C Wassertemperatur ist hervorragend geeignet für die BWW Bereitung. Bei der zweiten handelt es sich um eine Standard-Maschine CTA FOCS W H 3202. Die bei der Wärmeerzeugung gewonnene Kälte wird erst in den Kältespeicher gespeichert, bevor die Einspeisung in eines der Erdsondenfelder erfolgt. Im Umkehrfall wird bei der Erzeugung von Kälte die entstehende Abwärme zuerst in den Warmwasserspeicher und dann ins andere Erdsondenfeld gespeist. Dank der ausgeklügelten Regelstrategie kann sowohl die Wärme als auch die Kälte zeitgleich und energieoptimal zur Verfügung gestellt werden.

TECHNISCHE DATEN

Erdsondenfeld: 74 Bohrungen mit total 14.8 km Länge und 5 km Verbindungsleitungen auf Sondenverteiler

Kältemaschine/Wärmepumpe CTA exklusiv Eigenbau bei BWW
Bereitung: Heizleistung 266 kW; Kälteleistung 180 kW; EER 1.99;
COP* 2.94; TEER 4.93

Kältemaschine/Wärmepumpe CTA FOCS W H 3202 Standard:
Heizleistung 920 kW; Kühlleistung 754 kW; EER 4.37; COP 5.30;
TEER 9.70

* COP-Wert (Coefficient of performance, Effizienz auf Wärme bezogen)



Erdsonden für das perfekte Klima.

Bergluft schnuppern



A ///

A /// **Einsicht in das Innenleben der schmucken Chalets mit ihrer harmonischen und stilvollen Einrichtung.**

B /// **Die Luxus-Chalets wurden bewusst mit gealtertem Holz in traditioneller Blockbautechnik gebaut.**

C /// **Jedes dieser Chalets bezieht die behagliche Wärme von einer CTA-Optiheat mit einer Erdsonde. Dies mit 80% der Energie aus der Natur.**

Im Wallis, im Val-d'Illeiez auf einer Höhe von knapp 1700 m.ü.M., befindet sich der Ferienort Les Crosets, idealer Ausgangspunkt zur Erkundung des Gebietes Portes-du-Soleil. Diese Ski-Region umfasst mit knapp 200 Skiliften und 288 Pisten von total 650 km Länge das grösste Skigebiet überhaupt, das sich von der Schweiz bis nach Frankreich erstreckt.

ENERGIE DIREKT AUS DER NATUR

Oberhalb von Les Crosets, auf der Alpage de l'Au, stehen über zehn einzigartig moderne, zeitlose Chalets, wunderschön in die Umgebung integriert und mit einer einzigartigen Aussicht auf die Berge und ins Tal. Aus Massivholz in Blockbautechnik gebaut, passen die Chalets optimal harmonisch in die einmalige Landschaft. Eine Anlehnung an das Aussehen der alten Weiler, die uns unsere Vorfahren hinterlassen haben, ist unverkennbar.

Um die Energie-Effizienz und Behaglichkeit zu erhöhen, steckt hinter der Fassade modernste Technik: Energetisch sehr gute Isolation, leistungsfähige Dämmung, Mehrfachverglasung, grosszügig ausgelegte Fussbodenheizung und eine moderne Wärmeerzeugung, die die erneuerbare Energie der Umgebung nutzt, damit die Bewohner nach einem kalten Skitag die behagliche Wärme so richtig geniessen können. Um dies zu erreichen, steht in jedem Chalet eine Swiss-Made-Qualitäts-Erdsonden-Wärmepumpe von CTA, die «Gratis-Energie» aus der Natur (Erde) für die Fussbodenheizung liefert und für das Brauchwarmwasser sorgt. Alles platzsparend, leise und betriebssicher. Ein Beweis, dass Modernität und Tradition, Natur und Behaglichkeit keine Widersprüche sein müssen, sondern optimal aufeinander abgestimmt «im Einklang mit der Natur» realisierbar sind.



B ///



C ///

CTA-Erdsonden-Wärmepumpe Optiheat mit Brauchwarmwasser-Boiler.

Wettbewerb:
Das Besondere
zum Jubiläum:
CTA-E-Bike oder
Tablet-PC zu gewinnen!



DER GROSSE CTA-WETTBEWERB: MITMACHEN – GEWINNEN!

Mitmachen lohnt sich. Denn, wenn Sie die Fragen auf der eingeklebten Karte korrekt beantworten und uns dieselbe bis zum angegebenen Termin retournieren, haben Sie die Chance, einen der attraktiven Preise zu gewinnen:

1. Preis: E-Bike – «Stromer»
2. Preis: Tablet-PC (nach Wahl)

Der Stromer, das E-Bike aus Thömus Veloshop im Wert von CHF 5'000 verkörpert voll und ganz die Ideale und die Strategie der CTA: Im Einklang mit der Natur. Und dabei Synergien nutzen – Energien sparen. Mit dem Stromer lassen sich die Synergien von Muskelkraft und Ökostrom optimal nutzen. Biken mit der Unterstützung eines Elektromotors, der vier wählbare Stufen bietet, macht echt Spass. So geht die Fahrt auch am Berg absolut zügig voran. Wer mit dem Bike unterwegs ist, schont auch die Umwelt. Ein wichtiger Beitrag zur Erhaltung der Natur also. Die Wettbewerbskarte ist aus der Mitte dieser Ausgabe zu entnehmen.

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme und wünschen Ihnen viel Glück.

«Kunden und Mitarbeiter begeistern»

Komplexe Systemlösungen, inspirierte Standardprodukte, innovative Dienstleistungen: CEO Marco Andreoli gibt Einblick in seine Vision, wohin er die CTA führen möchte.

Die Zukunft hat bei der CTA eigentlich schon längst begonnen. Auf dem Jungfrauojoch hat die CTA ein komplexes System installiert, bei dem die vier Säulen des Unternehmens Klima, Wärme, Kälte und Service Hand in Hand funktionieren: Eine Wärmepumpe kühlt und entfeuchtet den Eispalast und heizt mit der Abwärme das Restaurant. Eine weitere Wärmepumpe kühlt den Liftraum und wärmt gleichzeitig das Brauchwarmwasser. Für die Stabilisierung des Permafrosts, auf dem die Aussichtsterrasse gebaut ist, sorgt eine Kälteanlage. Und unser Service gewährleistet, dass dieses System rund um die Uhr funktioniert.

SYSTEMLÖSUNGEN AUS EINER HAND

Auf der einen Seite wird gewärmt, auf der anderen Seite wird gekühlt: Die CTA ist einer der ganz wenigen Akteure im Wärme- und Kälte-Markt, der heute in der Schweiz aus einer Hand solche komplexe individuelle Systemlösungen umsetzen kann. Nur wenige Unternehmen sind wie wir sowohl in der Wärme – und in der Kälte – als auch in der Klimatechnik zu Hause und verfügen dazu noch über einen landesweit operierenden Service, der rund um die Uhr bereit steht. In der Zukunft werden wir diese Stärken immer häufiger vereint zum Nutzen unserer Kunden einsetzen. Dabei denken wir natürlich an Projekte von der Grössenordnung eines Stade de Suisse in Bern oder der Wasserwelt aquabasilea vor den Toren Basels. Aber nicht nur: Auch bei einem Energie-Plus-Einfamilienhaus oder bei einem Restaurantbetrieb mit Kühlraum, Klimaanlage und Warmwasserspeicher sind intelligente und effiziente Systemlösungen gefragt.

Doch die CTA der Zukunft wird nicht nur massgefertigte Anlagen konstruieren. Viel mehr finden unsere Standardprodukte immer mehr zufriedene Abnehmer. In den vergangenen 14 Jahren haben wir zehn Generationen von Wärmepumpen entwickelt. Darunter 1997 die erste mit einem Scroll-Prozessor, deren Leistungszahl zwei Jahre lang unerreicht blieb. Oder im Jahr darauf die erste designte Wärmepumpe für Gebäudesanierungen. Und seit 2005 bieten wir auf dem Markt die leiseste Wärmepumpe an. Und diese Entwicklung schreitet kontinuierlich voran. Wir wollen auch in Jahren noch mit unseren technisch führenden Standardprodukten und mit unseren innovativen Serviceleistungen, wie beispielsweise der jüngst eingeführten Garantieverlängerung auf 12 Jahre, dem Markt den Takt vorgeben.

IM AUSLAND KUNDEN BEGEISTERN

Mit ihrer Entwicklungsarbeit wird die CTA nicht nur die Leistungsfähigkeit ihrer Produkte steigern, deren Lebensdauer verlängern und den Energieverbrauch senken. Vielmehr arbeiten unsere Ingenieure und Konstrukteure auch darauf hin, dass die Produktion immer rationeller wird. Das bietet die Gewähr, dass man Wärmepumpen aus dem Haus CTA immer häufiger auch im Ausland kauft und einsetzt. Unsere Produkte werden heute schon in vielen Ländern wegen ihrer Qualität geschätzt. Das Schweizerkreuz in unserem Firmenlogo verpflichtet! In Zukunft soll der Export an Bedeutung weiter zulegen. Doch auf lange Sicht gelingt uns das nur, wenn wir eben immer intelligenter produzieren.

JA ZUM WERKPLATZ SCHWEIZ

Der Ausbau unserer Marktposition im In- wie im Ausland sichert wertvolle Arbeitsplätze auf dem Werkplatz Schweiz. Die CTA soll ein anhaltend attraktiver und begehrter Arbeitgeber bleiben,



A /// In enger Zusammenarbeit mit den Mitarbeitern.

B /// «Im Einklang mit der Natur». Eine gelebte Vision der Firma CTA.



der mehr als 70 Prozent seiner Wertschöpfung in der Schweiz erarbeitet. Deshalb investieren wir heute schon viel in die Zufriedenheit unserer Mitarbeiter. Wir bieten unseren Fachkräften die Möglichkeit, sich im Gleichschritt mit unserem dynamischen Unternehmen zu entwickeln und sich stetig weiterzubilden. Wir eröffnen ihnen Gestaltungsspielräume und übertragen denen, die das wünschen, Verantwortung. Im Gegenzug stellen sie uns ihr Wissen und ihre Erfahrung zur Verfügung und belohnen die CTA mit überdurchschnittlicher Betriebstreue.

DER NATUR VERPFLICHTET

Als zukunftsorientiertes Unternehmen entwickelt sich die CTA «im Einklang mit der Natur». Diese Vision leben wir schon heute. Unser Umweltmanagement trägt das Zertifikat ISO 14001. Darüber hinaus berücksichtigen wir Umweltsanliegen bei der Papierauswahl, bei Beschaffung und Betrieb von Kaffeemaschinen, Kopierern, Fahrzeugen usw. Unser Engagement zur Schonung von Umwelt und Klima soll durch und durch glaubwürdig sein: durch unsere Produkte, die wenig Energie benötigen und helfen fossile Brennstoffe einzusparen sowie durch unser konsequentes Handeln jeden Tag.

3 Männer für 4 CTA-Säulen



A /// Die drei Köpfe hinter der Strategie: Urs Münger, Beat Rappo, Urs Moning (v.l.).

Nur wer vorwärts schaut, wird Erfolg haben. Mit diesem Credo schaffen drei führende Köpfe die Basis für eine erfolgreiche Zukunft der CTA.

CTA-WÄRME

Die Trends im Markt zu höherer Energieeffizienz, zu günstigeren und intelligenten Gesamtlösungen und die Integration der Solar-energie werden wir weiter verfolgen. Die Nähe zum Kunden sowie die Qualität der Produkte und Dienstleistungen sind uns aber ebenso wichtig. Deshalb werden wir die Geschäftsstellen und auch den Kundendienst weiter ausbauen. Die eigene Produktion gibt uns die Möglichkeit, die Qualität der Produkte selber zu bestimmen. Unsere Produktpalette werden wir wie bisher laufend weiterentwickeln. All diese Faktoren machen uns zusammen mit dem Fokus auf die Wärmepumpentechnologie auf dem Markt einzigartig. Unseren Mitarbeitenden bieten sich somit interessante Perspektiven und Weiterbildungsmöglichkeiten. Davon werden auch unsere Kunden profitieren. *Urs Moning.*

CTA-KLIMA UND CTA-KÄLTE

Die Sparte Klima / Kälte bekennt sich zu qualitativ hochstehenden Produkten und bezieht die neusten Technologien und die Ökologie mit ein. Mit dem Start des Konzeptes CTA exklusiv, dem Relaunch der NH³-Produkte, der Neuausrichtung auf dem IT-Markt, haben wir zusätzliche wichtige Grundsteine für die Zukunft gelegt. In allen Bereichen können wir uns auf innovative und motivierte Mitarbeitende stützen. Damit haben wir eine einzigartige Ausgangslage und werden als Hersteller und Lieferant von Klima- und Kälteprodukten in der Schweiz die führende Rolle übernehmen. Wir freuen uns auf die enge und konstruktive Zusammenarbeit mit unseren Kunden. *Beat Rappo.*

CTA-SERVICE

Der Kundendienst entwickelte sich in den letzten Jahren sehr erfreulich. Er erzielte ein stetiges Umsatzwachstum von 15 bis 20 Prozent. Dies soll auch in den nächsten Jahren, mit Fokus auf die schnellen, kompetenten und zuverlässigen Kundenbetreuung, so bleiben. Die Arbeitsqualität soll dabei trotz neuer technischer Anforderungen immer auf demselben hohen Niveau gehalten werden. *Urs Münger.*



Wir bauen intelligente Lösungen für Klima, Kälte, Wärme oder sogar kombiniert: CTA exklusiv die CTA-Eigenbau-Lösung.

Die CTA-Identität: Das Logo



A /// Klima – Kälte – Wärme – Service: Mit diesem Auftritt kommuniziert CTA die strategisch wichtigen vier Säulen, die «Im Einklang mit der Natur» die Unternehmenskultur bilden.

Das Logo von heute prägt die Firma von morgen. Umso wichtiger ist die seriöse Pflege des visuellen Firmenauftritts.

DIE CTA-IDENTITÄT: DAS LOGO

Die Abkürzung C T A entstand aus der Firmenbezeichnung «Computer Technik AG» als Hinweis auf die Kernkompetenz des jungen Unternehmens. CTA legte den Grundstein mit der Klimatisierung von EDV-Räumen und -Geräten. Das aktuelle CTA-Logo erfüllt höchste Ansprüche, denn es

- unterscheidet sich von der Konkurrenz
- ist rechtlich schützbar
- erregt Aufmerksamkeit, wirkt sympathisch, ist leicht wahrnehm- und erinnerbar
- verleiht der Firma und den Produkten eine Persönlichkeit
- funktioniert als Orientierung für den Verbraucher, denn es bietet Schlüsselinformationen, die viel über Qualität und Image aussagen.

Ein Logo hinterlässt immer und überall Spuren. Wenn Kunden heute überzeugt sind, dass da, wo CTA draufsteht, Qualität drinsteckt, heisst das, dass Angebote und Dienstleistungen stimmen. Ob Prospekt oder Inserat, ob ein Auftritt im Internet oder auf einer Messe: Das Logo sorgt stets dafür, dass CTA identifiziert und erkannt wird. Mit CTA beschriebene Fahrzeuge sind fahrbare Werbeträger und Visitenkarten. Egal welcher Tätigkeit der Fahrer nachgeht, schön ist, wenn sich Kunden freuen, dass ein CTA-Mitarbeitender bei ihnen vorfährt. Heute ist die Marke CTA mit den strategischen Inhalten «Klima – Kälte – Wärme – Service» gefüllt. Kombiniert mit der Baseline «Im Einklang mit der Natur» kommuniziert CTA damit, was Kunden von ihr erwarten dürfen.



1981: Das Kürzel «CTA» wurde bereits bei der Gründung der Computer Technik AG gestaltet und eingeführt.



1992: Von CTA Computer Technik AG zu «CTA Klima – Kälte – WRG».



1992: Intermezzo mit einer 3D-Umsetzung

Mit CTA unterwegs.



1995: Eine neue Identität und ein neuer Auftritt sind gefragt.



1995: Opel Omega mit dem neuen Logo



Die jüngste Generation auf der Strasse.



Ästhetischer Auftritt mit gefälligem Design. Wärmepumpe «Optiheat»



2008: Eine Wort-/Bildmarke mit einer klaren Botschaft.



Positionierung im Image-Bereich. Aussen Silber, innen Rot.



Mit Kraft und Ausstrahlung in die Zukunft.



2009: Swiss Made pur, dokumentiert ab März 2009 mit dem Schweizer Kreuz im CTA-Logo.









Mix
 FSC
 Dieser Prospekt wurde auf
 FSC-zertifiziertem Papier gedruckt
 © 1998 FSC



Bern CTA AG
 Hunzikenstrasse 2
 CH-3110 Münsingen
 Telefon +41 (0)31 720 10 00
 Fax +41 (0)31 720 10 50

Zürich CTA AG
 Telefon +41 (0)44 405 40 00

Solothurn CTA AG
 Telefon +41 (0)32 677 04 50

Lausanne CTA AG
 Telefon +41 (0)21 654 99 00

Basel CTA AG
 Telefon +41 (0)61 413 70 70

Freiburg CTA AG
 Telefon +41 (0)26 475 55 90

Kriens CTA AG
 Telefon +41 (0)41 348 09 90

info@cta.ch
 www.cta.ch

Uzwil CTA AG
 Telefon +41 (0)71 951 40 30

Buchs CTA AG
 Telefon +41 (0)81 740 36 40

