

WOHN WIRTSCHAFT

AKTUELL

Neue Ideen für nachhaltiges Bauen

THEMA

Gebäudehülle, Haustiere, Mobilität

IMMOBILIEN AARGAU

mit 7 Objekten

Effektive WC-Entkalkung und Reparatur – So bleibt die Toilette in Bestform

Kalkablagerungen in Toiletten können die Spülleistung beeinträchtigen und sind oft schwer zu entfernen. Hier wird gezeigt, wie sich Ablagerungen effektiv beseitigen und die Toilette instand halten lassen – und wann professionelle Hilfe nötig ist.

Kalkablagerungen in Toiletten sind ein weit verbreitetes Problem, das durch Faktoren wie Wasserhärte, Luftfeuchtigkeit und Temperaturunterschiede zwischen Raum- und Aussentemperatur begünstigt wird. Eine seltene Nutzung der Toilette kann die Verkalkung zusätzlich fördern, da das Wasser im Siphon schneller austrocknet.

WC richtig entkalken

Um Kalkablagerungen effektiv zu entfernen, sind vier Elemente notwendig: ein geeigneter Entkalker, mechanische Reibung, Wärme und Zeit. Der Einsatz eines Entkalkers auf Basis von Milchsäure, wie der Restclean Entkalker-GEL, ist besonders empfehlenswert. Dieser ist frei von schädlichen Farb- und Duftstoffen und zugleich umweltschonend.

Mit einer regelmässigen Anwendung des Restclean-Entkalkers bleibt das WC sauber, ohne viel Aufwand. Hierbei wird der Entkalker unter den Spülrand aufgetragen und mit der Toilettenbürste gut verteilt. Eine mehrfache Wiederholung dieses Vorgangs mit kurzen Pausen dazwischen verstärkt die Wirkung. Während der Einwirkzeit kann die Toilettenbürste im Siphon platziert werden, um die Reinigungsarbeit zu

signalisieren und gleichzeitig den Siphon von Ablagerungen zu befreien. Zum Abschluss werden die Rückstände mit der Bürste entfernt und das WC mehrfach gespült.

Wiederherstellung der Spülleistung

Sichtbare Kalkablagerungen können einfach entfernt werden, doch Ablagerungen in verdeckten Bereichen wie Spülrohren oder Leitungen erfordern professionelle Massnahmen. Verkalkungen beeinträchtigen die Spülleistung und führen langfristig zu Funktionsstörungen. Um dem vorzubeugen, empfiehlt sich eine regelmässige Pflege mit Restclean Produkten. Sollte es dennoch zu stärkeren Ablagerungen kommen, sorgt der professionelle Service von Rest-clean für eine gründliche Reinigung und die vollständige Wiederherstellung der Spülleistung.

Bereits über 130 000 Toiletten entkalkt

Für hartnäckige Probleme bietet Restclean eine nachhaltige und kostengünstige Lösung. Das Unternehmen hat bereits über 130 000 Toiletten in der Schweiz erfolgreich entkalkt und nutzt dabei ein bewährtes Verfahren. Das patentierte Ver-

fahren basiert auf Nusschalengranulat und entfernt Kalk sowie andere Ablagerungen gründlich, ohne den Einsatz schädlicher Chemikalien. Diese Methode reinigt nicht nur sichtbare Bereiche, sondern auch schwer zugängliche Stellen des Spülsystems, wodurch ein langanhaltend sauberes Ergebnis erzielt wird.



In der ganzen Schweiz zu den gleichen pauschalen Preisen ab CHF 370.–

Restclean bietet einen umfassenden Service, der nicht nur die Reinigung, sondern auch die Überprüfung und den Austausch defekter Funktionsteile im Spülsystem umfasst. Die Servicetechniker zeigen den Kunden mit speziellen Geräten, wo sich Verschmutzungen befinden, und geben hilfreiche Tipps zur langfristigen Pflege. Durch Tiefenreinigung und Austausch der Funktionsteile im Spülsystem garantiert Restclean eine neuwertige Spülung.

 **Schwiizer Erfindig**

Telefon Mittelland-Ost
056 634 51 85

Telefon Bern
031 301 22 11

Offertanfrage mit Bild
Mail: info@restclean.ch
SMS 079 969 78 78

restclean.ch



Mehr dazu: restclean.ch/diagnose

NEUE IDEEN FÜR NACHHALTIGES BAUEN



Foto: EMPA

Im Zentrum des diesjährigen Anlasses «Energie & Umwelt» des HEV Aargau stand das Referat von Reto Largo, Geschäftsführer von NEST. Er zeigt auf, welche Innovationen im Gebäudebereich gerade im Fokus stehen und wie sie das Ziel von Netto-Null unterstützen.

SAND IM GETRIEBE DES WIRTSCHAFTSMOTORS



Foto: Martin Meili

Peter Grünenfelder bezeichnet die Automobilbranche als «Milchkuh» der Schweiz. Hohe fiskalische Belastung, regulatorisches Dickicht und ungleiches behördliches Mass im Vergleich zu anderen Branchen schaden nicht nur der Wirtschaft, sondern hemmen auch den Klimaschutz, sagt der Präsident von Auto-Schweiz.

EDITORIAL	5
POLITIK	
Der prall gefüllte Geldspeicher platzt	7
AKTUELL	
Innovation für das Netto-Null-Ziel	9
Immobilien-Marketing – was ist das?	10
RECHT	
Bürgerschaft als Sicherheit für	
Forderungen aus dem Mietverhältnis	13
Gerichtliches Verbot in der Praxis	14
GARTEN	
Endlich richtig Frühling	16
SEKTIONEN	
HEV Aarau & Kulm: Generalversammlung 2026	18
HEV Lenzburg-Seetal: Generalversammlung 2026	18
Ein bewegtes Jahr im Rückblick	19
THEMA	
«Der Staat kann nicht regulatorisch dekretieren, was man zu fahren hat»	20
«Der Chihuahua ist nicht einfach per se leicht erziehbar»	24
«Die Liste der Vorzüge von Kunststoff ist lang»	30
FIRMEN UND PRODUKTE	35
HEV AARGAU	
Immobilienangebote HEV Aargau	8
Vorlagen und Broschüren	17
Impressum und Adressen	39

KLINSO
Storen ■ Markisen ■ Rollläden
Schattenproduzent ■ im Aargau

Sonne blendet?

Schatten planen!

056 441 51 51

Klinso GmbH
Aarauerstrasse 72 ■ 5603 Staufen
info@klinso.ch



Ihr Partner für qualitativ hochwertige
Innen- und Aussenbeschattungssysteme
sowie Insektenschutz

Vom Skeptiker zum Fan

Warum ein Sanitär jetzt auf Kalkschutz ohne Chemie setzt

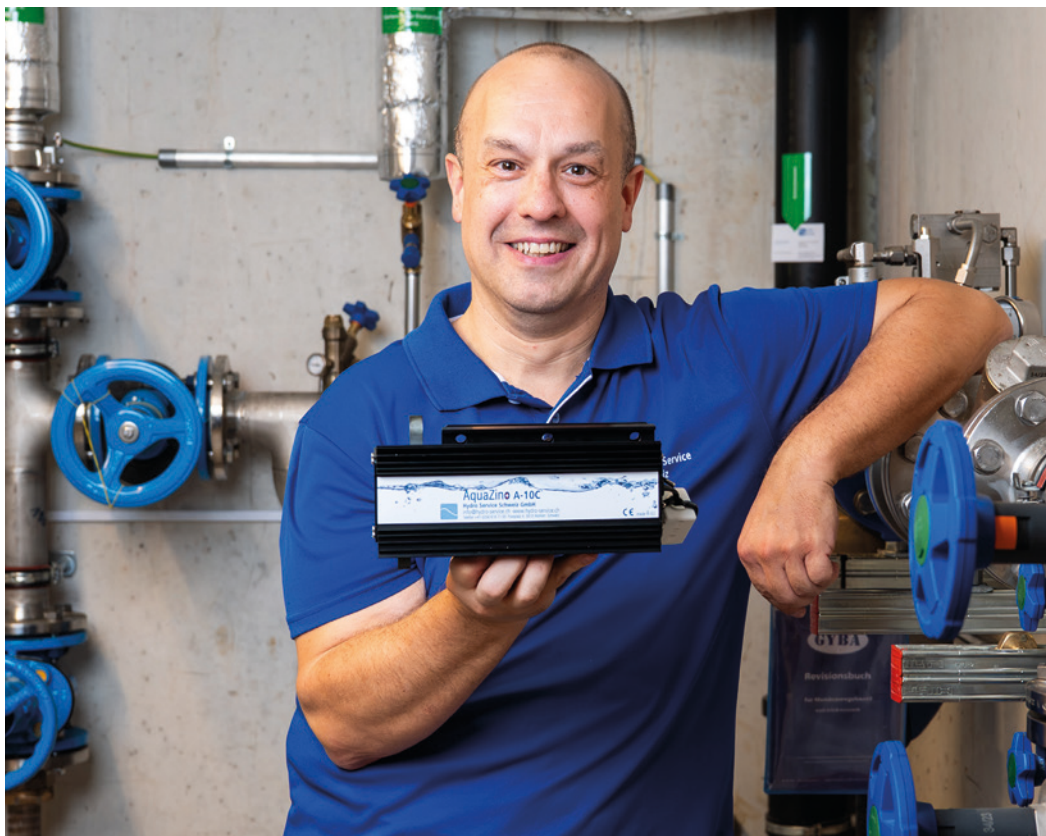


Foto: Hydro Service Schweiz AG

Roland Distel, Heizung- und Sanitärprofi, setzt heute auf Aquazino statt Salzanlagen.

Roland Distel kennt Salzanlagen aus dem Effeff. Viele Jahre lang verkaufte und installierte der erfahrene Heizung- und Sanitärinstallateur die klassische Technik zur Wasserenthärtung. «Alternative Technologien waren bei meinem früheren Arbeitgeber kein Thema», erzählt er.

Wirkung spricht sich herum

Bevor er zur Hydro Service Schweiz AG wechselte, wollte es der Fachmann genau wissen und testete Aquazino bei sich zu Hause – in Steinhausen, wo das Wasser besonders hart ist. Das Ergebnis überzeugte ihn: keine haftenden Kalkablagerungen, kein Salz und Wasser, das schmeckte wie frisches Quellwasser. «Ich

kann nur etwas empfehlen, von dem ich zu 100 Prozent überzeugt bin», sagt Roland Distel. Heute ersetzt er eine Salzanlage nach der anderen durch moderne Aquazino-Geräte. Es spricht sich herum, was die kleine Anlage leistet, die sich in wenigen Minuten an der Wasserleitung montieren lässt.

Der Unterschied liegt in der Technologie

Einmal am Leitungsrohr angebracht, generiert Aquazino ein Feld aus hochfrequentierten elektrischen Impulsen. Diese verändern die Struktur des Kalks, ohne die wertvollen Mineralien Kalzium und Magnesium zu entziehen. Der Kalk bleibt im Wasser, haftet aber nicht mehr

an Oberflächen. Die Vorteile: kein Salz, keine Chemie und kein verschwendetes Wasser.

Was viele nicht wissen: Salzanlagen spülen sich regelmässig selbst und verbrauchen dabei viel Wasser – in einem Einfamilienhaus bis zu 7000 Liter pro Jahr (30 Badewannen). In grossen Wohnanlagen sind es Millionen Liter salzhaltiges Abwasser. Mit Aquazino entfällt das komplett – ein grosser Gewinn für die Umwelt.

Wartungsfrei und ohne Folgekosten

Auch finanziell rechnet sich das System: Die einmalige Investition amortisiert sich schnell, da laufende Wartungskosten und Folgekosten entfallen. Gleichzeitig sinkt der Energieverbrauch, weil die Leitungen kalkfrei bleiben. Und der natürliche Geschmack des Wassers bleibt erhalten – ein Punkt, den viele Kundinnen und Kunden besonders schätzen. Sogar die Haustiere reagieren: Hunde und Kat-

zen, die entkalktes Wasser aus Salzanlagen oft verweigern, trinken plötzlich wieder Leitungswasser aus dem Hahn.

Skeptiker werden zu Fans

Skeptiker überzeugt Roland gern mit dem «Pfannentest»: Wasser verkochen, Rückstand prüfen – und sehen, dass sich das Kalkpulver einfach wegwischen lässt. Dasselbe bei der Duschverglasung: einmal mit dem Lappen drüber und weg ist der Kalk. «Man sieht und spürt den Unterschied sofort», sagt er. Selbstbewusst bietet Hydro Service einen kostenlosen Test an – so kann sich jede und jeder persönlich vom Unterschied überzeugen.

So funktioniert Aquazino

Aquazino generiert ein Feld aus hochfrequentierten elektrischen Impulsen, welche die Kalkkristalle verändern. Der Kalk bleibt im Wasser gelöst, haftet aber nicht mehr an. Allfälliger Restkalk kann wie Staub weggewischt werden.

Wissenschaftlicher

Funktionsnachweis

Die Wirksamkeit und Wirkung der Aquazino-Anlagen wurden im Zuge einer Machbarkeitsstudie an der FHNW (Fachhochschule Nordwestschweiz) in einem wissenschaftlichen Funktionsnachweis dokumentiert.

Die Vorteile auf einen Blick

- Wartungsfrei: keine Folgekosten (Service, Salz, Filter usw.).
- Massive Einsparungen: viermal günstiger als eine Salzanlage, in 10 Jahren Einsparungen von über 10'000 Franken im Vollkostenvergleich.
- Umweltfreundlich: kein Wasserverschleiss, keine Chemie.
- Natürlich: Alle wertvollen Mineralien bleiben im Trinkwasser erhalten.



Hydro Service Schweiz AG

Postplatz 4
5610 Wohlen
Tel. 0800 88 33 99
info@hydro-service.ch
hydro-service.ch



Fabian Schnell

Geschäftsführer HEV Aargau

Halbgare Studie, klare Absicht

Vor Kurzem geisterten wieder einmal die Resultate einer Umfrage durch die Schweizer Medien. Sie zeichneten ein düsteres Bild: Der Alltag von Mietern sei geprägt von Konflikten mit den Vermietern, von Angst vor dem Wohnungsverlust und von einem Mietrecht, das angeblich die Vermieterseite bevorzuge. Dagegen helfen sollen – wenig überraschend – die altbekannten Forderungen des Mieterverbands: stärkere Mietpreiskontrollen, die automatische Weitergabe von Mietzinssenkungen – von Mietzinserhöhungen war bezeichnenderweise nicht die Rede – und noch mehr subventionierter Wohnraum.

Dass die Umfrage für manche dieser Behauptungen jede saubere Begründung schuldig blieb, störte viele Medien erstaunlich wenig. So wurden die Ergebnisse etwa vom Tages-Anzeiger oder vom Portal watson weitgehend unkritisch übernommen. Das ist umso fragwürdiger, als der Auftraggeber der Umfrage ausgerechnet der Schweizerische Mieterverband war. Und ausgehend vom Setting darf man mit guten Gründen annehmen, dass primär Personen aus dessen Umfeld oder gar dessen Mitglieder an der Befragung teilgenommen haben.

Man stelle sich den umgekehrten Fall vor: Der HEV hätte letztes Jahr unter seinen Mitgliedern eine Umfrage zum Eigenmietwert durchgeführt und danach freudig verkündet, wie überwältigend die Zustimmung zu dessen Abschaffung sei. Die mediale Kritik wäre zu Recht vernichtend ausgefallen.

Fakt ist: Andere Erhebungen zeichnen seit Jahren ein deutlich differenzierteres Bild. So zeigen etwa der Immo-Barometer von Wüest Partner, SVIT und HEV oder die Umfrage der Pensimo Gruppe zur Zufriedenheit der Wohnungsmieterschaft, dass die Zufriedenheit vieler Mieterinnen und Mieter mit ihrer Wohnsituation hoch ist. Natürlich ist der Preisdruck gerade in den urbanen Zentren real. Daraus jedoch pauschal einen grundlegenden Konflikt zwischen Vermietern und Mietern zu konstruieren und daraus noch mehr Regulierung abzuleiten, greift klar zu kurz.

Der Zeitpunkt dieser Umfrage ist denn auch kaum zufällig. Im Juni stimmt der Kanton Zürich über die potenziell äusserst schädliche Wohnschutz-Initiative ab. Diese würde Sanierungen bestehender Wohnungen faktisch massiv erschweren oder gar verunmöglichen. Der Urnengang in unserem Nachbarkanton hätte Signalwirkung für die ganze Schweiz. Hoffen wir, dass sich die Zürcher Stimmbevölkerung nicht von halbgaren Umfragen und willfährigen Schlagzeilen beeinflussen lässt.

HEIZÖL KAUFEN ODER WARTEN?

Die Heizölpreise schwanken stark. Viele Hauseigentümer fragen sich:

Jetzt kaufen oder warten?

Oft lohnt es sich, den Bedarf in Tranchen zu sichern, statt alles auf einmal zu bestellen.

Lassen Sie sich beraten.

Unsere Energie-Spezialisten helfen Ihnen bei der richtigen Strategie.

**Rufen Sie uns an,
wir beraten Sie gerne:**

056 460 05 05



24H Liefergarantie



Transparente Preise



365 Tage im Jahr

Tag der offenen Tür bei der Alpsteg Fenster AG

Ein Blick hinter die Kulissen



Foto: Alpsteg Fenster AG

Die Alpsteg Fenster AG öffnet am 9. Mai 2026 ihre Türen in Niederlenz.

Die Alpsteg Fenster AG lädt zum Tag der offenen Tür am 9. Mai 2026 ein und öffnet ihre Türen am Firmenstandort in Niederlenz am Lenzhardweg 40 für alle Interessierten, die sich rund um modernes Bauen und Sanieren informieren möchten. Als regional veranker-

tes Unternehmen mit langjähriger Erfahrung steht Alpsteg Fenster für hochwertige Fenster- und Türlösungen, persönliche Beratung sowie fachgerechte Montage – alles aus einer Hand. Besucherinnen und Besucher erhalten spannende Einblicke in unsere aktuel-

len Produkte und Materialien sowie eine Betriebsführung durch unsere eigene Produktionsstätte. Dabei werden moderne technische Möglichkeiten aufgezeigt und Lösungen präsentiert, die den Wohnkomfort erhöhen, die Energieeffizienz verbessern und langfristig zur Werterhaltung von Immobilien beitragen – sowohl im Neubau als auch bei Sanierungsprojekten. Im Mittelpunkt steht der direkte Austausch: Unsere erfahrenen Kundenberater stehen vor Ort für persönliche Gespräche zur Verfügung und beantworten Fragen zu Funktionalität, Sicherheit, Schallschutz und Gestaltungsmöglichkeiten. So können individuelle Anliegen direkt besprochen und auf die persönlichen Bedürfnisse abgestimmte Lösungen aufgezeigt werden.

Neben der fachlichen Information wird auch für das leibliche Wohl gesorgt. Es-

sen und Getränke laden zum Verweilen ein, während ein abwechslungsreiches Rahmenprogramm für eine angenehme und ungezwungene Atmosphäre sorgt. Zudem dürfen sich Besucherinnen und Besucher auf ein Glücksrad freuen, das speziell zum Tag der offenen Tür angeboten wird.

Die Alpsteg Fenster AG freut sich auf zahlreiche Besucherinnen und Besucher, spannende Gespräche und einen offenen, persönlichen Austausch.



Alpsteg Fenster AG

Lenzhardweg 40, 5702 Niederlenz

062 888 80 50

info@alpsteg.ch

www.alpsteg.ch

Eigenmietwert abgeschafft – jetzt investieren

Solaranlage oder Heizungsersatz planen und Steuervorteile sichern

Mit dem Rundum-Sorglos-Paket AEW myHome produzieren, speichern und managen Sie Ihre eigene Wärme und Energie. Ersetzen Sie Ihre alte Öl-, Gas- oder Elektrospeicherheizung durch eine moderne Wärmepumpe oder installieren Sie eine neue Solaranlage – und profitieren Sie von attraktiven Förderbeiträgen.

Wichtig für Hauseigentümer: Volk und Stände haben die Abschaffung des Eigenmietwerts beschlossen. Der Systemwechsel tritt 2029 in Kraft. Bis dahin gilt das heutige Steuerrecht – energetische Investitionen wie Wärmepumpen oder Solaranlagen können steuerlich abgezogen werden. Wer jetzt umsetzt, nutzt diesen Vorteil noch: Bei einer Investition von CHF 50'000 sind – je nach Grenzsteuersatz – CHF 7500 bis 12'500 Steuerersparnis möglich. Paral-



Foto: zvg

Jetzt clever Strom produzieren, heizen und Steuern sparen!

lel bleiben Förderprogramme bestehen. Unser Tipp: Lassen Sie sich von den Profis der AEW beraten und sichern Sie sich Ihren Bau-Slot.

Mit einer Wärmepumpe wird Umweltwärme aus Erdreich oder Luft für Heizung und Warmwasser genutzt. Eine Solaranlage liefert erneuerbaren Strom und reduziert die Abhängigkeit von schwankenden Strompreisen. In Kombi-

nation mit der smarten AEW-myHome-Steuerung optimieren Sie den Eigenverbrauch, senken Kosten und steigern den Wert Ihrer Immobilie. Alle Komponenten sind modular realisierbar, was steuerlich interessant sein kann.

Darum mit der AEW umsetzen

Als Bauherrenvertreterin übernimmt die AEW die komplette Koordination – von Bewilligungen bis zu Fördergesuchen.

Unter www.aew.ch/wohnwirtschaft erhalten Sie mit wenigen Angaben eine erste Richtofferte für Ihr AEW-myHome-Paket.

Seit über 110 Jahren ist die AEW eine verlässliche Partnerin für Energiefragen – auch in Zukunft. Vertrauen Sie auf Kompetenz und Stabilität. Lassen Sie sich jetzt kostenlos und unverbindlich beraten!



AEW Energie AG

5001 Aarau

062 834 28 00

www.aew.ch/wohnwirtschaft

Der prall gefüllte Geldspeicher platzt



Jeanine Glarner

Grossrätin,
Präsidentin HEV Aargau

Nun hat der Bundesrat also entschieden. Der Eigenmietwert wird erst per 1. Januar 2029 abgeschafft. Damit wird ein Versprechen aus dem Abstimmungskampf aufgrund des Widerstands der Bergkantone nicht eingehalten. Noch ein weiteres Jahr müssen wir uns gedulden, bis diese Steuer auf einem fiktiven Einkommen endlich wegfällt. Das bedeutet auch, dass Bund, Kantone und Gemeinden erst ein Jahr später mit allfälligen Mindereinnahmen bei den Steuern rechnen müssen – sofern das Zinsniveau denn so bleibt wie jetzt.

Schauen wir mal in die Glaskugel: Was werden Bund und Kanton Aargau wohl

mit diesen in den Finanzplänen bisher nicht eingerechneten, unerwartet höheren Steuereinnahmen machen? Der Bund wird sie höchstwahrscheinlich in den Ausbau des Sozialstaats stecken. Es ist jedenfalls nicht damit zu rechnen, dass das Bundesparlament plötzlich eine Prioritätensetzung zugunsten der Landesverteidigung vornimmt.

Fehlende Prioritäten

Es ist schon erstaunlich, wie es das Parlament bis heute bei einem Bundeshaushalt von 87,2 Milliarden Franken (2025) – davon rund 50 Milliarden Franken an Subventionen – und jährlichen Mehreinnahmen von 3 bis 5 Milliarden Franken (seit 2022) nicht schafft, im Bundeshaushalt jährlich 3 Milliarden Franken für die Verteidigung unseres Landes und damit unserer Freiheit, unserer Demokratie und unseres Wohlstandes zusätzlich freizumachen. Stattdessen will uns der Bundesrat neben höheren Lohnabzügen und der Erhöhung der Mehrwertsteuer für die Finanzierung der 13. AHV-Rente nochmals höhere Mehrwertsteuern für die Finanzierung der Verteidigungsausgaben zumuten. Dabei wäre mehr als genügend Geld

vorhanden. Finanzpolitik ist immer vor allem eines: Prioritätensetzung. Und das kann das Bundesparlament offensichtlich nicht.

Überschuss für das Volk

Wie sieht es aber beim Kanton aus? Schon wieder hat der Osterhase dem Kanton Aargau ein reich bestücktes Nest in den Garten gelegt. Kurz vor Ostern wurde bekannt, dass der Aargau im Jahr 2025 einen Überschuss von 345 Millionen Franken verzeichnete. Damit hat der Kanton seit 2017 jährlich mindestens 116 Millionen Franken zu viel eingenommen und sein «Ausgleichskässeli» über Massen geäufnet. Der Geldspeicher droht zu platzen, ist er nun doch bereits mit 1,4 Milliarden Franken mehr als prall gefüllt! Da liegt die vom Grossen Rat gegen den Widerstand der Regierung für dieses Jahr beschlossene Senkung des Kantonssteuerfusses um 8 Prozentpunkte locker drin – und weitere Steuersenkungen in den Folgejahren auch. Für mich besteht die klare Erwartung, dass die Steuermillionen, welche nun ein weiteres Jahr länger eingezogen werden, dem Volk mittels Steuersenkungen zurückgegeben werden.



Wärmepumpen bringen effizient Wärme ins Haus.

Wir beraten – kompetent und clever!

062 835 45 40

KANTON AARGAU
energieberatung
AARGAU

www.ag.ch/energieberatung

Danilo Pantellini: Energieberater



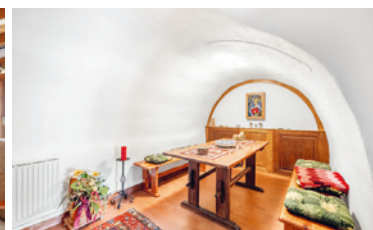

Reiheneckhaus Dättwil

6½ Zimmer, 169 m² Wohnfläche
371 m² Grundstücksfläche
exklusive Küche, grosser Hobbyraum
helle Zimmer, zwei Duschen/WC
ein Badezimmer
inkl. zwei Tiefgaragen-Parkplätze
Verkaufspreis CHF 1'450'000.–



Mehrfamilienhaus Hellikon

vier Wohnungen, eine Werkstatt
285.9 m² Wohnfläche
311 m² Grundstück, Denkmalschutz
Gartenhaus, Terrasse
inkl. Aussenabstellplatz
Verkaufspreis CHF 890'000.–



Eigentumswohnung Muhen

4½ Zimmer, 117 m² Wohnfläche
Dachmaisonette, zentrale Lage
neue Küche und Dusche, gepflegt
Cheminée, zwei Balkone
inkl. Kellerabteil
Tiefgaragen-Parkplatz à CHF 25'000.–
Verkaufspreis CHF 670'000.–



Einfamilienhaus Rheinsulz

4½ Zimmer, 118 m² Wohnfläche
582 m² Grundstück, geschlossene Küche
Hobbyraum, ruhige Lage
gepflegter Garten
inkl. Einzelgarage und
drei Aussenabstellplätze
Verkaufspreis CHF 790'000.–



Einfamilienhaus Seon

6½ Zimmer, 1'749 m² Grundstück
ruhige, erhöhte Lage mit Weitsicht
grosse, geschlossene Küche
Baulandreserve 600 m²
zwei Aussenabstellplätze
Verkaufspreis CHF 1'690'000.–



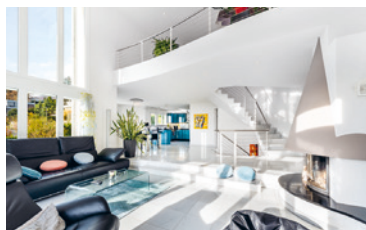
Einfamilienhaus Villnachern

6 Zimmer, 162 m² Wohnfläche
1'009 m² Grundstück, Gartenhäuser
Werkstatt mit Küche, Party-Raum
grosser Garten mit Obstbäumen
Dachgeschoss ausbaubar
Aussenabstellplatz, Garage möglich
Verkaufspreis CHF 1'100'000.–



Einfamilienhaus Wettingen

5½ Zimmer, 202 m² Wohnfläche
459 m² Grundstück
grosszügiger Wohnraum mit Cheminée
gepflegter Garten, Weinkeller
ruhige attraktive Lage, Doppelgarage
mit Vorplatz für zusätzlichen Parkraum
Verkaufspreis CHF 2'280'000.–



Innovation für das Netto-Null-Ziel

Neue Ideen sollen nachhaltiges Bauen bezahlbar machen

(pd) Innovation ist gerade für die Schweiz von besonderer Bedeutung. Davon zeigte sich Jeanine Glarner, Präsidentin des HEV Aargau, in ihrer Begrüssung zum diesjährigen Anlass «Energie & Umwelt» des kantonalen Hauseigentümerversands überzeugt. Im Gebäudebereich könne unser Land einen echten Beitrag leisten, wenn neue Ideen nicht nur entwickelt, sondern auch erprobt und sichtbar gemacht würden. Dass die Veranstaltung der Forschungs- und Innovationsplattform NEST (Next Evolution in Sustainable Building Technologies) gewidmet war, passte dabei bestens: Schliesslich ist jedes Zuhause auch ein Nest.

Im Zentrum der Veranstaltung stand das Referat von Reto Largo, Geschäftsführer von NEST. Er zeigte auf, wie das Ziel Netto-Null im Gebäudebereich erreicht werden kann. Im Kern gehe es um zwei Fragen: Wie kann Innovation beschleunigt werden? Und wie lässt sich die Forschung im Gebäudebereich schneller in die Praxis überführen?

Neue Ideen brauchen Freiraum

Genau hier setzt NEST an. Nachhaltige Lösungen müssten entwickelt und erprobt werden können. In normalen Bauprojekten fehle dafür oft der Spielraum, weil Risiken möglichst vermieden würden. Neue Ansätze hätten es deshalb schwer. Auf den Flächen von NEST sollen Ideen bewusst ausprobiert werden können. Dort dürfe man auch Fehler machen – etwas, das in konventionellen Projekten kaum möglich sei.

NEST versteht sich aber nicht nur als Experimentierfeld, sondern auch als Anschauungsplattform. Bauherren, Fachleute und weitere Interessierte können neue Lösungen direkt vor Ort sehen und beurteilen. So steigen die Chancen, dass sich gute Ideen auch tatsächlich durchsetzen.

Ein zentrales Thema war die Energieversorgung. Reto Largo machte deutlich, dass die



Reto Largo, Geschäftsführer von NEST, zeigte mit viel Engagement auf, welche Technologien und Ansätze in der Innovationsplattform getestet werden.

Energiepreise voraussichtlich erhöht bleiben werden. Der jüngste Anstieg im Zusammenhang mit dem Krieg im Nahen Osten zeige, wie empfindlich die Märkte reagierten. Solarenergie werde deshalb eine wichtige Rolle spielen. Zusätzlichen Zwang brauche es dafür nicht, denn der Markt biete bereits heute starke Anreize.

Material, Energie und KI

Offen bleibt allerdings die Frage der Speicherung. NEST hat rund um die Plattform ein eigenes Energienetzwerk aufgebaut, um verschiedene Lösungen zu testen. Ein Schwerpunkt liegt dabei auf der Umwandlung von Strom in Wasserstoff oder Methan. Doch Energie ist nur ein Teil der Herausforderung. Ebenso wichtig ist das Baumaterial. Dessen Verbrauch ist enorm und viele Stoffe verlieren beim Rückbau ihren Wert fast vollständig.

Auch hier wird bei NEST an neuen Lösungen gearbeitet. So wurde ein Konzept entwickelt, bei dem eine Wohnung fast vollständig wieder auseinandergeschraubt werden kann. Zudem werden neue De-

ckensysteme getestet, die rund 70 Prozent weniger Material benötigen und gleichzeitig zur passiven Heizung sowie Kühlung beitragen. Solche Decken sehen anders aus als gewohnt. Wer Probleme lösen wolle, müsse aber auch bereit sein, sich an Neues zu gewöhnen, so Largo.

Mit Blick in die Zukunft mass Reto Largo auch der künstlichen Intelligenz grosse Bedeutung bei. KI könne heute innert kurzer Zeit verstehen, wie das thermische System eines Hauses funktioniere. Dadurch lasse sich der Energieverbrauch deutlich senken. Zum Schluss richtete er den Blick auf Negativemissionstechnologien – etwa Beton, der mehr CO₂ bindet, als bei seiner Herstellung entsteht. Mit solchen Ansätzen, so Largo, sollte Netto-Null nicht nur erreichbar, sondern mittelfristig auch bezahlbar sein.

Beim anschliessenden Frühstück bot sich den Teilnehmenden die Gelegenheit, die Impulse des Referats zu vertiefen. Der Austausch zeigte, wie gross das Interesse an praxistauglichen und bezahlbaren Lösungen für die Zukunft des Bauens ist.

Foto: fs

Immobilien-Marketing – was ist das?

Wie man den besten Preis aus seiner Immobilie rausholt

Beny Ruhstaller, Immobilien-Spezialist,
Beinwil am See

Immobilien sind mehr als nur Quadratmeter, Wände und Dächer. Sie sind Zukunftspläne, Investitionen, Lebensräume – und genau hier beginnt Immobilien-Marketing. Denn eine Immobilie verkauft sich nicht einfach «von selbst». Zwischen einem Inserat und einem erfolgreichen Abschluss liegen Strategie, Verkaufspsychologie und Inszenierung.

Zwei identische Wohnungen, gleiche Lage, gleicher Preis. Die eine hat unscharfe Fotos, eine nüchterne Beschreibung und steht monatelang online. Die andere erzählt eine Geschichte. Helle Bilder zeigen das Morgenlicht im Wohnzimmer. Der Text beschreibt nicht nur Räume, sondern ein Lebensgefühl. Ein 3D-Rundgang macht das Objekt erlebbar. Welche Immobilie wird schneller verkauft – und vermutlich sogar teurer?



Zum Autor

Beny Ruhstaller ist in Zürich aufgewachsen und wohnt seit 40 Jahren im Kanton Aargau. Nach einer administrativen und bautechnischen Grundausbildung folgte langjährige Führungserfahrung in Immobilienfirmen. In der Positionierung von Arealen und Grossprojekten (u.a. Glattpark, Niderfeld, Freilager, Sulzer-Areale, Sisslerfeld, Kaserne Aarau) hat er sich in der Schweiz einen Namen geschaffen. Als Dozent, Mitglied von Jurys, Verwaltungsrat von grösseren Immobilienunternehmen und Autor gibt er sein Wissen weiter.

Der Anfang war harzig ...

Vor knapp 30 Jahren sass ich mit 130 Mitstudierenden im Lehrgang zum Immobilien-Treuhänder. ZGB, OR, Bautechnik, Finanzen, Buchhaltung usw. wurden ins tiefste Detail doziert. Doch wie man eine Immobilie bestmöglich vermieten oder verkaufen kann, darüber wurde in zwei Jahren Studienzeit kein Wort verloren. Wir bekamen einzig ein paar Stunden Marketinglehre durch einen bekannten Uni-Professor, allerdings ohne Prüfung am Ende. Damals war «Immobilien-Marketing» in der Schweiz als Begriff in der Immobilien-Welt nicht bekannt. Dies war auch nicht nötig. Vereinfacht gesagt baute ein Architekt eine Immobilie und der Markt hatte diese abzumieten oder zu kaufen. Die baudominierten Strukturen und der Nachfrageüberhang liessen nichts anderes zu und als nötig erscheinen.

Im Immobilien-Treuhänder-Lehrgang lernte ich Mitstudent Roman Bolliger kennen. Inspiriert von der «Deutschen Immobilien-Zeitung» – wo es schon damals eine Rubrik «Immobilien-Marketing» gab – beschlossen wir mehr in die Tiefe zu gehen und darüber ein Buch zu schreiben. Damals gab es noch keine Immobilien-Marktplätze wie Homegate oder Immoscout. Heute fast nicht mehr vorstellbar, doch war das Zeitungsinserat durchgehend noch das Mass in der Vermietung und dem Verkauf von Immobilien. Für das Vorwort erinnerten wir uns an unseren Marketing-Professor. Zu unserer grossen Irritation erklärte er uns in seinem Büro, dass es «Immobilien-Marketing» gar nicht gäbe und lehnte das Schreiben eines Vorwortes ab. Wir haben nicht aufgegeben und das Buch dann trotzdem geschrieben. Seit vielen Jahren wird es als Lehrbuch in fast allen Immobilien-Schulen genutzt und wurde über 10'000 Mal abgesetzt. Jahre später haben wir den Marketing-Professor wieder getroffen. Er zeigte sich vom Bucherfolg erfreut und bestätigte: «Immobilien-Marketing» gibt es doch.

Elemente des Immobilien-Marketings

Doch was bedeutet «Immobilien-Marketing»? Eine mögliche Definition kann wie folgt aussehen:

«Immobilien-Marketing ist ein gesteuerter Prozess, welcher aufgrund von Informationen, Zielen und strategischen Vorgaben sowie mithilfe ausgewählter Instrumente geeignete Märkte definiert, dort ein Immobilien-Angebot bereitstellt und erfolgreiche Kundenbeziehungen generiert und pflegt.»

In dieser Definition werden folgende Grundelemente des Immobilien-Marketings betont:

Gesteuerter Prozess

Immobilien-Marketing erschöpft sich nicht darin, dass man im Unternehmens- oder Projektorganigramm einen Kasten mit Marketing beschriftet. Vielmehr ist Marketing ein am Kunden oder Nutzer orientierter Prozess. Wichtig ist dabei die Erkenntnis, dass dieser Prozess aktiv gesteuert werden kann und muss.

Informationen, Ziele und strategische Vorgaben

Diese Basis für Immobilien-Marketingaktivitäten ist sorgfältig zu erarbeiten, um einen erfolgreichen Einsatz der Vermarktungsinstrumente sicherzustellen.

Marketinginstrumente

Instrumente steuern nur so zuverlässig, wie sie entwickelt wurden. Mehrere Instrumente dürfen nicht isoliert zum Einsatz gelangen, sondern müssen in einem harmonischen und zielgerichteten Marketingmix orchestriert werden.

Märkte definieren

Das Immobilien-Marketing findet in Immobilien-Märkten statt; die dort geltenden Gesetze und lokale Gegebenheiten muss man deshalb kennen. Gleichzeitig sollte man aber so selbstbewusst sein, Märkte zu gestalten und allenfalls sogar neu zu erfinden.

Angebot bereitstellen

Das Immobilien-Marketing hat es in der Hand, ein Angebot so zu gestalten, dass es den Kundenbedürfnissen entspricht. Damit wird bereits klar, dass Immobilien-Marketing lange vor dem eigentlichen Verkauf einsetzt und bereits in die Anfangsphasen eines Projekts integriert werden muss.

Erfolgreiche Kundenbeziehungen

Darunter ist einerseits die Erfüllung der Kundenanforderungen zu verstehen, die zu Abschlüssen und damit zu einem Beitrag an den Unternehmenserfolg führt. Andererseits sind bestehende Kundenbeziehungen so zu pflegen, um darauf weitere Erfolge zu erzielen oder um dank der Empfehlung durch bestehende Kunden neue Aufträge zu generieren.

Erfolgreiches Immobilien-Marketing verbindet also Analyse mit Kreativität, Daten mit Emotionen und Strategie mit Storytelling. Es entscheidet darüber, ob eine Immobilie «angeboten» oder wirklich «begehrt» wird. Und genau darin liegt der Unterschied vom «einfach mal probieren».

Immobilien-Marketing in allen Phasen

Immobilien-Marketing hat in allen Phasen einer Immobilie – von der Entstehung bis zum Rückbau – einen Einfluss. Der nachhaltige Erfolg einer Immobilie entscheidet sich aber ganz klar in den Startphasen. Es lohnt sich deshalb, sich schon ganz zu Beginn zu fragen: Was ist unser Produkt, wer sind unsere Nutzer, welcher Art sind ihre Bedürfnisse und Vorlieben usw. In der Projektentwicklungs- und in der Vermarktungsphase können noch Feinjustierungen vorgenommen werden, aber der effektive Markterfolg entscheidet sich bereits früher.

Es beginnt mit einer sorgfältigen Standort- und Marktanalyse – die meisten relevanten Marktdaten sind öffentlich verfügbar. Folgende Fragen müssen beantwortet werden:

- Wer sind die Zielgruppen oder -segmente? Familien? Alleinstehende? Kapitalanleger? Selbständige?
- Klein- oder Grosswohnungen? Welcher Wohnungsmix – mit möglichen Raumflexibilitäten – soll festgelegt werden?



Foto: Beny Ruhstaller

Immobilien-Marketing noch nicht angekommen – Wohnen kommt nach dem Schweinsfilet!

- Wie ist die Nachfrage in der Region von den gewünschten Zielgruppen?
- Welcher Vermietungs- oder Verkaufspreis ist realistisch – und welcher strategisch sinnvoll?

Dann folgt die Inszenierung. Professionelle Fotos. Durchdachte Exposés. Vielleicht Home Staging, um Räume grösser und wohnlicher wirken zu lassen. Eine Immobilie wird nicht nur gezeigt, sie wird positioniert.

Im digitalen Zeitalter spielt die Online-Präsenz eine entscheidende Rolle. Marktplattformen sorgen für Reichweite und sind heute unverzichtbar. Social Media schafft Sichtbarkeit, zusätzlich Reichweite und neue Kundensegmente. Eine attraktive und aktuelle Website erhöht die Auffindbarkeit. Jede Massnahme zielt auf ein Ziel ab: Aufmerksamkeit erzeugen und Vertrauen gewinnen.

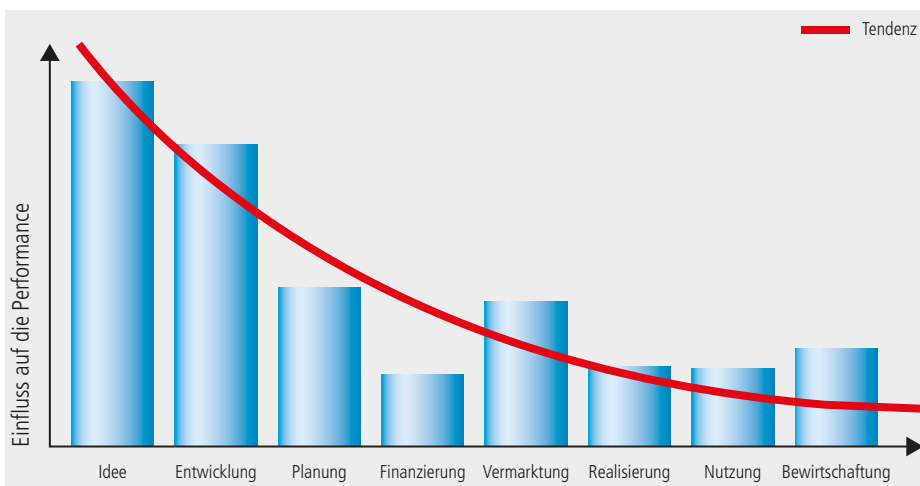
Doch Immobilien-Marketing ist mehr als Technik. Es ist Verkaufspsychologie. Es geht darum, Emotionen auszulösen. Menschen kaufen selten nur ein Objekt – sie kaufen eine Vision. Ein Zuhause für ihre Kinder. Eine sichere Kapitalanlage. Einen Neuanfang. Beim Vermieten oder Verkaufen von Woh-

nungen bewegen wir uns im ganzen Lebenskreislauf und diesen gilt es zu bewirtschaften und zu begleiten:

- Mit dem Auszug aus dem Elternhaus kommt die erste Wohnung oder WG.
- Mit einer Beziehung nehmen die Wohnansprüche erstmals zu.
- Mit der Geburt von Kindern bekommen die eigenen vier Wände in vielerlei Hinsicht eine noch grössere Bedeutung.
- Mit dem beruflichen Aufstieg und Lebenserfahrung kann der Traum vom Eigenheim aufkommen.
- Mit dem Auszug der Kinder verändern sich die Ansprüche erneut – die Wohnansprüche werden ev. kleiner, dafür exklusiver.
- Natürlich beschert uns die grosse Zahl von Trennungen und Zusammenzügen viele Probleme, aber auch Vermietungs- und Verkaufschancen.
- Auch das hohe Alter verändert die Wohnbedürfnisse erneut.

Von einem gut ausgebildeten Immobilien-Fachmann und -Vermarkter darf, ja muss ein hohes Mass an Sozialkompetenz erwartet werden – denn diese Eigenschaft ist in der Berufspraxis echt gefordert.

Fortsetzung Seite 12



Einfluss des Marketings im Laufe der Entwicklung einer Immobilie.

Marktvorteil dank Immobilien-Marketing

Natürlich können Sie einwenden, diesen ganzen Aufwand braucht es doch gar nicht. Heute wird eine Wohnung doch vom Markt absorbiert, bevor sie gebaut ist. Grundsätzlich ist das richtig, doch Ach-

tung: Die Zeiten können sich schnell ändern. Gestern noch erzielbare Mietpreise können aufgrund sinkender Nachfrage plötzlich nicht mehr erreicht werden.

Gehen wir mal von einer Nettomiete von CHF 2000 für eine 4,5-Zimmer-Wohnung

aus. Dies entspricht CHF 24'000 im Jahr! Ich bin immer wieder erstaunt, dass für eine solche Summe private Vermieter es lieber «einmal selber versuchen», statt sich Rat zu suchen oder die Vermietung bzw. zumindest die Wohnungsabnahme durch eine professionelle Firma ausführen zu lassen. Zudem gibt es nicht nur den gefragten Wohnraum in den urbanen Gebieten. Auf dem Land, z. B. in Gemeinden ohne Bahnanschluss, sehen wir viele freie Wohnungen, für die Nutzer gesucht werden. Die Vermietung von Gewerbeflächen und Büroräumen ist noch viel schwieriger und für Private kaum mehr möglich.

Zusammengefasst bietet Immobilien-Marketing einen Marktvorteil, um die richtige Zielgruppe anzusprechen, den bestmöglichen Preis zu erzielen und die Immobilie schneller zu vermitteln. Dabei muss aber immer das oberste Ziel bleiben, Mieter und Käufer als Kunden zu behandeln und ihre Bedürfnisse ernst zu nehmen.

DOMEISEN | FENSTER | TÜREN | SERVICE | **EgoKiefer** | FACHPARTNER

Wärme, Licht und Stil.
Lebensqualität hat viele Zutaten.

Auf der Suche nach dem perfekten Fenster?
Wir können helfen!

Domeisen Fenster AG
Hauptstrasse 33 | 5243 Mülligen
T 056 450 00 40 | info@domeisenfenster.ch
domeisenfenster.ch



SIE FRAGEN – DER HEV ANTWORTET

Bürgschaft als Sicherheit für Forderungen aus dem Mietverhältnis



Melanie Bleuler

lic. iur., Rechtsanwältin,
Rechtsberaterin HEV Aargau

Frage:

Ich bin auf der Suche nach einem neuen Mieter für meine Wohnung. Es hat sich eine junge Frau gemeldet, die lediglich Teilzeit arbeitet und nebenbei noch ein Studium absolviert, weshalb sie nicht über ein grosses Einkommen verfügt. Sie hat mir erklärt, dass ihre Eltern bereit wären, für sie zu bürgen, damit sie die Wohnung bekommt. Genügt hierfür eine schriftliche Erklärung der Eltern?

Antwort:

Verfügt ein Mieter nur über bescheidene Lohnverhältnisse, bedeutet dies immer auch ein gewisses finanzielles Risiko für den Vermieter. Als Faustregel gilt, dass der Mietzins nicht höher sein sollte als ein Drittel des Netto-Einkommens. Ist diese Regel nicht erfüllt, stellt sich ein vorsichtiger Vermieter die Frage nach anderweitigen Sicherheiten.

Grenzen der Bürgschaft

Eine Bürgschaft stellt grundsätzlich ein solches Sicherungsmittel dar, da der Bürge dem Vermieter verspricht, für die Erfüllung der Schuld durch den Mieter einzustehen. Allerdings sieht das Gesetz für die Errichtung einer

Bürgschaft strenge Bestimmungen vor (vgl. Art. 493 f. OR). Damit die Bürgschaft gültig errichtet werden kann, ist eine schriftliche Erklärung des Bürgen mit Angabe eines bestimmten Höchstbetrages in Franken erforderlich. Falls der Haftungsbetrag von CHF 2000 überschritten wird, bedarf die Erklärung von natürlichen Personen zudem der öffentlichen Beurkundung.

Eine Bürgschaft zu diesem Maximalbetrag von CHF 2000 bietet für Forderungen aus einem Mietverhältnis jedoch kaum eine befriedigende Sicherheit, da insbesondere bei offenen Mietzinsen die Summe von CHF 2000 schnell einmal überschritten sein dürfte. Für eine ausreichende Sicherheit müsste daher in der Bürgschaftserklärung sicherlich ein höherer Haftungsbetrag festgesetzt werden, was wiederum dazu führt, dass eine rein schriftliche Erklärung der Eltern wie vorliegend nicht ausreicht. Eine öffentliche Beurkundung der Erklärung wäre vorausgesetzt, was auch entsprechende Kosten zur Folge hätte. Aufgrund dieser strengen gesetzlichen Vorgaben und Formerfordernisse ist eine Bürgschaft als Sicherheit für Forderungen aus einem Mietverhältnis nicht die zu bevorzugende Variante.

Eltern als Solidarmieter

Einfacher ist es, die Eltern als Solidarmieter ebenfalls als Mietpartei in den Mietvertrag mitaufzunehmen. Dazu sind die Eltern im Mietvertrag beide einzeln unter Parteien als Mieter zu nennen. Sie haben den Mietvertrag ebenfalls zu unterzeichnen. Dadurch werden neben der Tochter auch die El-

tern zu vollwertigen Mietern. Das bedeutet, dass diese für sämtliche Forderungen aus dem Mietverhältnis ebenfalls vollumfänglich haften. Dies gilt insbesondere auch für die monatlichen Mietzinszahlungen, die Nebenkosten sowie für Schäden am Mietobjekt. Der Vorteil im Vergleich zur Bürgschaft besteht darin, dass keine strengen Formerfordernisse beachtet werden müssen und die Haftung der Eltern nicht an einen Maximalbetrag gebunden ist. Dass die Eltern anschliessend nicht im Mietobjekt wohnen werden, spielt keine Rolle. Zu beachten ist jedoch, dass in dieser Konstellation zukünftige Erklärungen und Mitteilungen betreffend das Mietverhältnis jeweils auch an die Eltern und nicht nur an die Tochter allein zu richten sind.

Prüfung von Interessenten & Kaution

In jedem Fall ist einem Vermieter, der sein finanzielles Risiko so gering wie möglich halten will, eine sorgfältige Prüfung der Mietinteressenten inkl. allfälliger Solidarmieter oder Bürgen zu empfehlen, was insbesondere die Einholung eines aktuellen Betreibungsregisterauszugs einschliesst. Weiter ist es auch ratsam, im Mietvertrag eine Kaution zu vereinbaren. Diese sollte so hoch wie möglich angesetzt werden. Bei Mietverhältnissen für Wohnungen sind dies maximal drei Monatsmieten.

Das Rechtsberatungsteam des HEV Aargau beantworten telefonisch Rechtsfragen werktags von 9 bis 11.30 Uhr, Tel. 056 200 50 70.

Weitere Informationen:
www.hev-rechtsberatung.ch

Gerichtliches Verbot in der Praxis

Wie man den eigenen Parkplatz «schützt»



Dominik Greder

Rechtsanwalt, Vöser Rechtsanwälte,
Baden

Viele Grundeigentümer kennen das Problem: Oftmals parkieren Personen, die gar nicht in Beziehung zur betreffenden Liegenschaft stehen, auf deren Parkplätzen und versperren anderen – eigentlich berechtigten Personen – die Nutzung.

In der Praxis sieht man oftmals ein Verbotsschild mit Verbotssymbolen und beispielsweise dem folgenden Text: «Auf Begehren des Eigentümers XY, Musterdorf, als Eigentümer der Parzelle Nr. ABC, Musterdorf, wird hiermit Unbefugten das Parkieren und Abstellen von Fahrzeugen jeglicher Art richterlich untersagt. Wer diesem Verbot zuwiderhandelt, wird auf Antrag nach Art. 258 Abs. 1 ZPO mit einer Busse bis zu CHF 2000 bestraft.» Es ist bekannt, dass mittels solcher «gerichtlicher Verbote» nach Art. 258 ZPO ein gesetzliches Mittel zur Verfügung steht, solchen störenden Nutzungen Einhalt zu gebieten. Die konkrete Umsetzung und Erwirkung solcher gerichtlicher Verbote bietet aber diverse rechtliche Schwierigkeiten.

Rechtsnatur gerichtlicher Verbote

Grundsätzlich steht dem Eigentümer eines Grundstücks oder einem anderen dinglich Berechtigten (beispielsweise dem Baurechtsnehmer) der zivilrechtliche Besitzschutz nach dem Zivilgesetzbuch, namentlich die Klage aus Besitzstörung nach Art. 928 ff. ZGB, offen. Diese Mittel sind

oftmals aber umständlich und für kurzzeitige Verstösse wie ein vorübergehendes unberechtigtes Parkieren zu langsam, da sie die Einleitung eines aufwendigen gerichtlichen Klageverfahrens bedingen.

Das richterliche Verbot erweitert diesen zivilrechtlichen Schutz um eine schnellere und effektivere Möglichkeit. Obwohl in der Zivilprozessordnung (Art. 258 ZPO) geregelt, stellt es materiell eine besondere Form des strafrechtlichen Schutzes von Grundeigentum dar, man spricht von «strafrechtlichem Besitzschutz». Die verbotene Tätigkeit wird direkt mit einer Strafe belegt. Es ist ausschliesslich eine Busse bis höchstens CHF 2000 möglich. Weitere Sanktionen wie das Abschleppen von Fahrzeugen kann nicht in die Verbotsandrohung aufgenommen werden¹.

Inhalte des Verbots

Gegenstand eines gerichtlichen Verbots können jegliche Arten von Störungen sein. Oftmals geht es um unerwünschte Parkierung, es können aber auch Verbote wie «Betreten mit Hunden verboten», «Rauchen verboten», «Erklettern des Burgfelsens verboten», «Entfachen von offenen Holzfeuern verboten» oder «Fussballspielen verboten» ausgesprochen werden. Zudem geht es mit den Verboten immer um den besitzerrechtlichen Schutz des Berechtigten, nicht um den Schutz des Berechtigten selbst. Das von einem Verbot geschützte Rechtsgut muss daher immer die tatsächliche Sachherrschaft sein, andere Rechtsgüter können über ein Verbot nach Art. 258 ZPO nicht geschützt werden. Auch ist zu beachten, dass gerichtliche Verbote nicht dazu dienen «Nutzungsordnungen» bspw. von Gemeinschaftsflächen zu erlassen. Richtet sich ein gerichtliches Verbot nur gegen eine Person oder einen bestimmten Personenkreis (bspw. Miteigentümer), ist ein richterliches Verbot oftmals nicht möglich, da es sich stets um eine generell konkrete Allgemeinverfügung handelt².

Verfahren der Errichtung

Will ein Grundeigentümer auf seinem Grundstück ein gerichtliches Verbot errichten, muss er dies beim zuständigen Gericht beantragen (Art. 258 Abs. 1 ZPO). Besonders an diesem Verfahren ist, dass es sich um ein «Einparteienverfahren» handelt. Mögliche Betroffene werden nicht angehört. Diesen steht im Nachgang lediglich die Einsprache (Art. 260 ZPO) offen.

Ein richterliches Verbot kann aber nicht nur vom Grundeigentümer verlangt werden, sondern auch von weiteren dinglichen Berechtigten. Typischerweise sind dies (ausschliesslich) Dienstbarkeitsberechtigte, Mit- und Gesamteigentümer und Baurechtsberechtigte³. Ein einzelner Stockwerkeigentümer ist nur dann berechtigt (allein) ein gerichtliches Verbot anzustreben, wenn das Verbot ausschliesslich seine eigene Stockwerkeinheit betrifft. Nicht berechtigt ist ein Stockwerkeigentümer, ein gerichtliches Verbot zugunsten der Gemeinschaft anzustossen⁴.

Nicht berechtigt gerichtliche Verbot zu erwirken, sind rein obligatorisch Berechtigte wie Mieter, Pächter und Entlehner, selbst wenn die entsprechenden Verträge im Grundbuch vorgemerkt sind, wie dies beispielsweise bei gewerblichen Mietverträgen oft der Fall ist⁵. Davon zu unterscheiden ist die Berechtigung, Strafantrag zu stellen. Ist eine Liegenschaft vermietet, ist nur der jeweils obligatorisch Berechtigte legitimiert, die Bestrafung bei den zuständigen Strafbehörden zu verlangen.

Das Verfahren auf Erlass eines gerichtlichen Verbots wird mittels schriftlichem Gesuch an das zuständige Gericht, im Kanton Aargau das jeweilige Bezirksgericht (§ 3 Abs. 1 lit. b EG ZPO/AG), eingeleitet. In den meisten Kantonen ist dies der Einzelrichter respektive das Präsidium des Zivilgerichts, so auch im Kanton Aargau (§ 6 Abs. 1 lit. b EG ZPO/AG). Das Bundesamt für Justiz stellt

Formularvorlagen für das Gesuch zur Verfügung⁶.

Mit dem Gesuch muss der Grundeigentümer (der sogenannte «Verbotsnehmer») die dingliche Berechtigung am Grundstück mittels Urkunden beweisen und die bestehende oder drohende Störung glaubhaft machen. Grundsätzlich kann dieser Beweis mittels eines aktuellen Grundbuchauszugs ohne weiteres erbracht werden. Die vorstehend erwähnten dinglichen Berechtigungen wie ein Baurecht oder das Grundeigentum selbst ergeben sich ohne weiteres direkt aus dem Grundbuch. Im Zweifelsfall – insbesondere bei komplexen Dienstbarkeiten – sind auch die Dienstbarkeitsverträge, welche das entsprechende dingliche Recht vermitteln, einzureichen⁷.

Lediglich glaubhaft machen muss der Gesuchsteller die bestehende oder drohende Störung (Art. 258 Abs. 2 ZPO). Glaubhaft gemacht ist eine Tatsache schon dann, wenn für deren Vorhandensein gewisse Elemente sprechen, selbst wenn das Gericht noch mit der Möglichkeit rechnet, dass sie sich nicht verwirklichen wird⁸. Dem Gericht muss es möglich sein, sich ein Bild über die Art und Häufigkeit der Störungen machen zu können. Grundsätzlich ist die Glaubhaftmachung schnell erreicht, das Beweismass ist sehr tief anzusetzen. In den meisten Fällen wie beispielsweise die Abwehr von unberechtigter Parkierung dürfte diese Voraussetzung unproblematisch sein.

Bekanntmachung und Einspracheverfahren

Hat ein Grundeigentümer ein solches gerichtliches Verbot erwirkt, wird dieses öffentlich bekannt gemacht (d. h. im kantonalen Amtsblatt publiziert) und auf dem Grundstück an «gut sichtbarer Stelle» angebracht (Art. 259 ZPO). Die Formulierung auf der Verbotstafel muss dem Text im Dispositiv des Gerichtsurteils entsprechen, inklusive der Strafandrohung für den Fall der Widerhandlung. Das gerichtliche Verbot muss zudem in der entsprechenden Amtssprache abgefasst sein, d. h. bei mehrsprachigen Gemeinden in allen Amtssprachen. Zudem muss es immer die erlassende Behör-

de sowie das Datum der Anordnung enthalten⁹. Wird ein solches Verbot publiziert, kann jedermann, der vom Verbot betroffen sein könnte, gegen ein solches Verbot Einsprache erheben. Die Einsprache ist an das verfügende Gericht zu richten und bedarf keiner Begründung (Art. 260 Abs. 1 ZPO). Erfolgt eine solche Einsprache, ist das Verbot gegenüber der einsprechenden Person unwirksam (Art. 260 Abs. 2 ZPO).

Diesfalls kann ein Verbotsnehmer, d. h. bspw. der Grundeigentümer, das Verbot gegenüber dem Einsprecher nicht durchsetzen, d. h. keine Bestrafung verlangen. Will er das trotzdem tun, muss der Grundeigentümer eine «Anerkennungsklage» gegen die einsprechende Person führen. Bei diesem Verfahren handelt es sich nicht mehr um ein einfaches und einseitiges Verfahren wie der Erlass des gerichtlichen Verbots, sondern um einen aufwendigen Zivilprozess, i. d. R. um eine Eigentumsfreiheitsklage nach Art. 641 Abs. 2 ZGB oder ein Besitzeschutzverfahren nach Art. 928 ZGB. Der betroffene Grundeigentümer kann aber auch einfach in Kauf nehmen, dass er gegenüber der einsprechenden Person das Verbot nicht durchsetzen kann, gegenüber allen anderen Personen kann er dies nämlich trotzdem.

Sanktionierung und Umtriebsentschädigung

Verstösst jemand gegen das gerichtliche Verbot, handelt es sich um eine mit Busse bestrafte Übertretung nach Art. 103 StGB. Die Bestrafung erfolgt gemäss Art. 258 Abs. 1 ZPO, aber ausschliesslich auf Antrag, d. h. wenn eine Bestrafung erfolgen soll, muss ein Strafantrag an die zuständige Strafbehörde gestellt werden. Diese ist wiederum das Gericht, welches das Verbot ausgestellt hat, wobei der Strafantrag auch an die zuständige Polizeistelle gestellt werden kann, welche den Strafantrag an das zuständige Gericht übermittelt¹⁰. Bei vermieteten oder verpachteten Liegenschaften ist jeweils nur der Mieter oder der Pächter, d. h. derjenige, welcher das Grundstück zur ausschliesslichen Nutzung zur Verfügung hat, zur Stellung des Strafantrags berechtigt. Dies obwohl in diesen Fällen einzig der Grundeigentümer das ursprüngliche Verbot erwirkt hat. Auch für die Stellung

des Strafantrags stellt das Bundesamt für Justiz ein entsprechendes Formular zur Verfügung¹¹. Ein solcher Strafantrag muss schriftlich innert 3 Monaten erfolgen, ansonsten das Recht verwirkt ist (vgl. Art. 31 StGB).

In der Praxis wird oft statt eines direkten Strafantrags an die zuständigen Strafbehörden eine «Umtriebsentschädigung», d. h. eine Zahlung, verlangt, wofür dann von der Einleitung eines Strafverfahrens abgesehen wird. Solche Umtriebsentschädigungen sind rechtlich heikel. Versuchen Grundeigentümer eine Umtriebsentschädigung bei potenziellen Verstössen gegen das gerichtliche Verbot einzufordern, statt direkt einen Strafantrag an die Strafbehörden zu stellen, könnte es sich strafrechtlich um eine Nötigung nach Art. 181 StGB handeln. Die Praxis lässt aber Umtriebsentschädigungen in beschränktem Umfang zu, wenn der verlangte Betrag nicht übersetzt ist. Geschützt wurden von der Rechtsprechung Beträge in der Höhe von CHF 30 und CHF 52. Im Kanton Zürich sind nach der Literatur Umtriebsentschädigungen bis CHF 80 üblich und damit nicht nötigend, höchststrichterliche Rechtsprechung fehlt m. E. dazu aber bisher. Vorsicht ist für Grundeigentümer daher bei der Einforderung von zu hohen Umtriebsentschädigungen geboten. Diese könnten im Einzelfall nötigend sein¹².

¹ BSK ZPO-TENCHIO/TENCHIO, Art. 258, N 1

² BSK ZPO-TENCHIO/TENCHIO, Art. 258, N 4 ff.

³ BSK ZPO-TENCHIO/TENCHIO, Art. 258, N 14

⁴ BSK ZPO-TENCHIO/TENCHIO, Art. 258, N 13

⁵ BSK ZPO-TENCHIO/TENCHIO, Art. 258, N 16

⁶ www.bj.admin.ch -> Publikationen & Services -> Zivilprozessrecht -> Formulare für Parteieingaben

⁷ BSK ZPO-TENCHIO/TENCHIO, Art. 258, N 18

⁸ BGE 132 III 715 E. 3.1

⁹ BSK ZPO-TENCHIO/TENCHIO, Art. 259, N 2

¹⁰ BSK ZPO-TENCHIO/TENCHIO, Art. 258, N 24

¹¹ vgl. Fussnote 6

¹² BSK ZPO-TENCHIO/TENCHIO, Art. 258, N 24a

Endlich richtig Frühling

Wie uns die Apfelblüte die «wahre» Jahreszeit zeigt



Foto: Jeanine Stierli

Erst wenn sie sich vollständig geöffnet hat, erscheint die Apfelblüte wunderschön schneeweiss.

Jeanine Stierli, Spreitenbach

Spaziergang im Mai – die Vögel zwitschern, man hört das Summen der Bienen. Die Obstbäume zeigen sich in ihrem zarten Blütenkleid und verströmen einen feinen, beinahe himmlischen Duft. Jahr für Jahr erwarten Menschen und Bienen diesen besonderen Moment: die Blütezeit der Obstbäume. Die einen erfreuen sich an der Schönheit der Blüten, die anderen am reichhaltigen Angebot an Nektar und Pol-

len. Für Imkerinnen und Imker sowie für die Ernährung der Bienenvölker sind Obstbäume von grosser Bedeutung.

Steinobst blüht zuerst

Bereits im März und April beginnen Mirabellen und andere Steinobstsorten wie Aprikosen, Pflaumen, Zwetschgen und Kirschen zu blühen. Sie werden vor allem von Hummeln bestäubt, denn diese sind früher aktiv als die Bienen. Sobald das Thermometer über null Grad steigt und die Sonne den Boden erwärmt, fliegen die ersten Hummelköniginnen aus. Etwas später im Frühling öffnen dann Birnen, Mispeln und Quitten ihre Blüten. Den krönenden Abschluss bilden schliesslich die Apfelbäume.

Allerdings hält sich das Blütenspektakel der Apfelbäume nicht an fixe Termine. Der Apfelbaum richtet sich nicht nach dem Kalender, sondern nach der sogenannten Phänologie, also nach den tatsächlichen Entwicklungserscheinungen in der Natur. Der phänologische Kalender kennt nicht bloss vier, sondern zehn Jahreszeiten. Dazu gehören etwa der Vorfrühling, der Frühsommer oder der Spätherbst. Sie orientieren sich

nicht an festen Monaten, sondern am Erscheinen von Blüten und Blättern. Der Vollfrühling beginnt demnach mit der Apfelblüte. Wann sich die Blüten genau öffnen variiert jedoch von Jahr zu Jahr. So warten Apfelbauern, Gärtner und auch Forschende alljährlich gespannt auf den Beginn dieses Naturschauspiels. Denn die Apfelblüte ist nicht nur für den Obstbau wichtig, sondern auch ein bedeutender Indikator für die Erforschung von Klimaveränderungen.

Symbol für neuen Lebenszyklus

Apfelblüten zählen zur Familie der Rosengewächse (lat. Rosaceae). Besonders auffällig ist ihre Farbkombination: Solange die Blüten geschlossen sind, leuchten sie rot bis rosafarben. Erst wenn sie sich vollständig geöffnet haben, erscheinen sie schneeweiss. Wie viele andere Frühlingsblüher steht auch die Apfelblüte für das Ende des Winters und den Beginn eines neuen Lebenszyklus. Sie ist ein Sinnbild für Hoffnung und Aufbruch. Die Geschichte der Apfelblüte und des Apfels reicht weit zurück, aus biblischer Sicht sogar bis zu Adam und Eva.

Weitere Informationen:
www.phaenonet.ch

Justizvollzugsanstalt Bostadel

Ihre Schreinerei für:

- Möbelrestauration
- Restaurierung von Flechtstühlen
- Serienarbeiten

schreiner@bostadel.ch
041 757 19 80

www.bostadel.ch





Wir bieten eine Vielzahl von Verträgen, Fachbüchern, Merkblättern, Formularen und anderen Vorlagen zu den Themen des Miet-, Nachbar-, Erb-, Steuer- und Baurechts sowie zum Stockwerkeigentum und zum Liegenschaftsunterhalt an.

Vorlagen und Broschüren gibt es für HEV-Mitglieder zum Vorzugspreis!

Unter shop.hev-aargau.ch oder via QR-Code können Sie ganz einfach die gewünschten Vorlagen oder Broschüren online bestellen.



Hauseigentümerverband Aargau, Stadtturmstrasse 19, 5400 Baden
Tel. 056 200 50 50; www.hev-aargau.ch, info@hev-aargau.ch



Jetzt online bestellen



Zufrieden mit uns?

Dann freuen wir uns
sehr über Ihre
Google-Bewertung.
Danke für Ihre
Unterstützung!



SEKTIONEN



Generalversammlung 2026

Die diesjährige Generalversammlung des HEV Bezirke Aarau und Kulm findet statt am

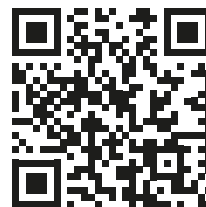
Montag, 18. Mai 2026, 19.00 Uhr

im Kultur- und Kongresshaus Bärenmatte in 5034 Suhr

- Generalversammlung
- Darbietung vom Luzerner Duo «OHNE ROLF»
- Abendessen, offeriert vom HEV Aarau und Kulm

Anmeldung unter: www.hev-aarau-kulm.ch/event/gv-2026
oder einfach nebenstehenden QR-Code scannen.

Wir freuen uns, Sie an der Generalversammlung
in Suhr begrüßen zu dürfen.



Generalversammlung 2026

Die Generalversammlung des HEV Lenzburg-Seetal findet statt am

Mittwoch, 3. Juni 2026, 19.00 Uhr

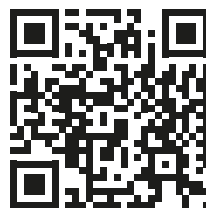
im Alten Gemeindesaal, Metzgplatz 2, 5600 Lenzburg

Die ausführliche Einladung wird rechtzeitig auf dem Postweg zugestellt.

Vorstand HEV Lenzburg-Seetal

Anmeldung unter: www.hev-lenzburg.ch/event/gv-2026
oder einfach nebenstehenden QR-Code scannen.

Anmeldeschluss ist der 25. Mai 2026.



Ein bewegtes Jahr im Rückblick

Über 1100 Personen prägten die Generalversammlung des HEV Baden/Brugg/Zurzach in Wettingen



Foto: Carmen Zelzer

Der wiedergewählte Vorstand des HEV Baden/Brugg/Zurzach: Yvonne Buchwalder-Keller, Patrick Gosteli, Antonia Stutz, Michael Vögele, Nadja Räber und Philipp Laube (v. l. n. r.). Nicht auf dem Bild: Michaela Huser.

(pd) Wie in den vergangenen Jahren fand die Generalversammlung des HEV Baden/Brugg/Zurzach wieder im Tägeri in Wettingen statt. Über 1100 Personen sorgten für eine eindrucksvolle Kulisse und unterstrichen einmal mehr die starke Verankerung des Verbandes in der Region. Präsident Patrick Gosteli zeigte sich erfreut, die grosse Zahl an Anwesenden im Jahr nach der historischen Abstimmung über die Abschaffung des Eigenmietwerts begrüssen zu dürfen.

Für Gosteli war klar: Dieser Erfolg war nur möglich, weil die Gemeinschaft der Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer mit grossem Einsatz an einem Strang gezogen hat. Zahlreiche Mitglieder hätten mit persönlichen Gesprächen, mit dem Besuch von Veranstaltungen, mit Leserbriefen oder mit Überzeugungsarbeit im eigenen Umfeld dazu beigetragen, dass die Vorlage an der Urne Erfolg hatte. Die Generalversammlung bot damit auch Gelegenheit, auf diesen wichtigen Meilenstein zurückzublicken

und den vielen Engagierten für ihren Einsatz zu danken.

Gemeinsam viel erreicht

In seinem Jahresbericht sprach Patrick Gosteli jedoch nicht nur die erfreulichen Entwicklungen an. Er verwies auch auf das nach wie vor anspruchsvolle wirtschaftliche Umfeld und den angespannten Immobilienmarkt. Der Neubau sei derzeit nicht in der Lage, den bestehenden Nachfrageüberhang auszugleichen. Gleichzeitig stehe auch das Mietrecht weiterhin unter Druck. Für Wohneigentümerinnen und Wohneigentümer bleibe das Umfeld damit in vielerlei Hinsicht herausfordernd.

Ein wichtiges Thema waren auch die Neuschätzungen der Aargauer Liegenschaften im vergangenen Herbst. Nebst Datenpannen sorgte insbesondere die mangelhafte Kommunikation des kantonalen Steueramts für grossen Missmut. Der HEV machte in der Folge früh und deutlich auf die Probleme und Unzumutbarkeiten auf-

merksam, die mit der Neuschätzung verbunden waren. Besonders wichtig war dabei die vom Verband zur Verfügung gestellte Mustervorlage für Einsprachen. Diese wurde über 14'000 Mal von der Website heruntergeladen – ein deutliches Zeichen dafür, wie gross das Informationsbedürfnis der Betroffenen war.

Gosteli erinnerte zudem an den letztjährigen Anlass zu den Themen Liegenschaftsunterhalt und Liegenschaftsübertragung. Mit weit über 400 Teilnehmern stiess auch dieser Anlass auf sehr grosses Interesse und bestätigte den Bedarf an praxisnahen Informationen. Dieses Jahr wird im Herbst ein Anlass zum Thema Stockwerkeigentum folgen.

Vorstand im Amt bestätigt

An der diesjährigen Generalversammlung wurde der Vorstand für eine neue Amtsperiode in globo bestätigt. Patrick Gosteli bleibt Präsident, Michaela Huser Vizepräsidentin und Nadja Räber Kassierin. Ebenfalls im Amt bestätigt wurden Yvonne Buchwalder-Keller, Philipp Laube, Antonia Stutz und Michael Vögele als Vorstandsmitglieder.

Für den stimmungsvollen Ausklang sorgte nach dem statutarischen Teil die Musikgruppe «Appenzell Ost». Mit ihrer Hackbrett-Musik begeisterte sie das Publikum und schuf den passenden Rahmen für einen gelungenen Abend. Beim anschliessenden, vom HEV Baden/Brugg/Zurzach offerierten Abendessen wurden angeregte Gespräche geführt. Stoff dafür gab es nach diesem ereignisreichen Jahr und einer spannenden Generalversammlung mehr als genug.

«Der Staat kann nicht regulatorisch dekretieren, was man zu fahren hat»

Peter Grünenfelder bezeichnet die Automobilbranche als «Milchkuh» der Schweiz. Hohe fiskalische Belastung, regulatorisches Dickicht und ungleiches behördliches Mass im Vergleich zu anderen Branchen schaden nicht nur der Wirtschaft, sondern hemmen auch den Klimaschutz, sagt der Präsident von Auto-Schweiz.

Interview: Martin Meili, Redaktor

Herr Grünenfelder, die Schweiz hat sich beim CO₂-Ausstoss Netto-Null verschrieben. Neben dem Bereich Gebäude gehört der Verkehr zu den wesentlichen Treibern des CO₂-Ausstosses. Die Elektromobilität ist eines der wichtigsten Instrumente, die Emissionen zu senken. Aber der Ausbau der Elektromobilität harzt. 2025 betrug die Zahl der Neuzulassungen – E-Autos und Plug-in-Hybride – 34 Prozent statt wie angestrebt 50 Prozent. Welches sind die Gründe für den aus Sicht des Bundesrats ungenügenden Zuwachs der Elektromobilität?

Zuerst eine Vorbemerkung: Die Fortschritte bei der Reduktion der CO₂-Emissionen im Automobilbereich können sich sehen lassen. Bei Personenwagen hat sich der durchschnittliche CO₂-Ausstoss zwischen 2002 und 2024 um über 40 Prozent reduziert. Die Zahl führt vor Augen, was mit technologischer Innovation sowie fortschreitender Elektrifizierung erreicht wurde.

Zur von Ihnen genannten Lücke bei den Neuzulassungen: Die Rahmenbedingungen stimmen nicht. In der Schweiz gibt es seit zwei Jahren eine neue Importsteuer auf Elektroautos. Eine weitere Stromsteuer für Elektroautos ist geplant, ebenso eine neue Schwerverkehrsabgabe für Elektro-Lastwagen. Derzeit sind E-Lastwagen in der Schweiz noch von der leistungsabhängigen Schwerverkehrsabgabe, der LSWA, befreit. Dies soll sich jedoch nach dem Willen des Bundesrats ändern. Anders als früher angekündigt, sollen Elektro-Lastwagen bereits ab 2029 und nicht erst ab 2031 der LSWA unterstellt werden. Dazu addieren sich die bekannten Abgaben wie die Mineralölsteuer inklusiv Zuschlag, die Automobilsteuer, Mehrwertsteuer und kantonale Motorfahr-

zeugsteuern. Zusätzlich kommen Strafzahlungen im dreistelligen Millionenbereich pro Jahr hinzu, weil sich die Verkaufszahlen von Elektroautos nicht so entwickeln, wie sich das der

«Wir fordern neben dem Wegfall fiskalischer Exzesse auch einen beschleunigten Ausbau der öffentlichen Ladestruktur in den Städten»

Bundesrat vorstellt. Dies verteuert die emissionsarme Mobilität und belastet die Verkäufe. Das gefährdet nicht nur unsere Branche massiv, sondern es verzögert auch das Erreichen der Klimaziele, weil die Leute länger mit ihrem alten Verbrenner fahren.

Aber gibt es nicht auch Probleme bei der Nachfrage? Morten Hannesbo, der frühere CEO von Amag, sagte kürzlich, wer sich mit der Elektromobilität auseinandersetze, stelle fest, dass man zu Hause eine Lademöglichkeit brauche. Wenn das nicht möglich sei, werde sich der Kunde gegen den Kauf eines Elektroautos entscheiden. Die Konsumenten machen also auch nicht so mit, wie sich das viele vorstellen. Wie könnte man dem entgegenwirken?

Wir fordern neben dem Wegfall fiskalischer Exzesse auch einen beschleunigten Ausbau der öffentlichen Ladestruktur in den Städten. Die Schweiz ist ein Mieterland. Sechs von zehn Haushalten wohnen zur Miete. Öffentliche Ladestationen sind daher ein Muss. Auch die Umsetzung des Rechts aufs Laden für Mieter und Stockwerkeigentümer wird helfen. Beim Recht aufs Laden muss der Mieter übrigens für die Kosten der notwendigen Installation aufkommen. Aber es ist

ein wichtiges Signal zugunsten der Elektromobilität und sollte daher rasch umgesetzt werden.

Und wenn man partout kein Elektroauto will?

Der Staat kann nicht regulatorisch dekretieren, was man zu fahren hat. Der Konsument sollte die Wahlfreiheit haben und sich frei für das Fahrzeug entscheiden können, das zu seinen Lebens- und Mobilitätsbedürfnissen passt. Auch die Verbrennertechnologie hat in den letzten Jahren grosse Fortschritte beim CO₂-Ausstoss gemacht. Zudem gibt es auch noch Hybridfahrzeuge und den Plug-in-Hybrid. Letzterer kombiniert einen Verbrenner und einen Elektromotor mit knapp 100 Kilometer Reichweite und kann mit einem Stecker geladen werden.

Mit einem Plug-in-Hybrid-Fahrzeug kann ich je nach Reichweite eine Strecke von A nach B rein elektrisch fahren. Auf dem Rückweg fahre ich dann aber mit fossilem Treibstoff.

Plug-in-Autos besitzen zwei Antriebssysteme mit erheblichem Gewicht, die Treibstoff- und Stromverbrauch in die Höhe treiben. So ist Netto-Null schwer zu erreichen.

Die CO₂-Emissionen liegen trotzdem tiefer als bei einem reinen Verbrenner. In Ihrem Beispiel ist der Plug-in-Hybrid ja von A nach B elektrisch gefahren. Das reduziert den Treibstoffverbrauch und die CO₂-Emissionen für die Fahrt hin und zurück. Und wenn Sie während des Tages wieder aufladen können, sind die Vorteile noch grösser.

Trotzdem gilt vielen das Hybrid-Fahrzeug als Übergangstechnologie, die in wenigen Jahren verschwunden sein wird.

Die Käufer reagieren mit der Wahl der Hybridtechnologie darauf, dass das System

Elektromobilität heute noch Lücken aufweist. Sie wollen für weite Strecken auf der sicheren Seite sein und während einer Fahrt nicht laden müssen.

Es gibt aber noch weitere Fortschritte im Bereich emissionsarmer Technologien. Beispielsweise synthetische Treibstoffe. Die Forschung bei synthetischen Treibstoffen schreitet signifikant voran. Und auch der Markt der Nutzfahrzeuge mit Brennstoffzellen gewinnt an Statur. Europäische Unternehmen investieren pro Jahr Dutzende von Milliarden Franken in Forschung und Entwicklung neuer Antriebstechnologien. Das verdeutlicht auch den Zukunftsglauben in unserer Branche.

Aber trotzdem gibt es einen «Gap» zwischen Treibstoffen und Brennstoffen. Im Bereich Brennstoffe übernimmt zunehmend Biogas die Rolle des konventionellen Gases. Die Mineralölbranche hat es aber bisher nicht geschafft, im Bereich Treibstoffe eine ökologischere Alternative anzubieten, wie das im Bereich Brennstoffe der Fall ist.

Treibstoffe und Brennstoffe sind zweierlei. Derzeit sind synthetische und Bio-Treibstoff-

«Der Konsument sollte die Wahlfreiheit haben»

fe nicht in ausreichender Menge verfügbar. Bio-Treibstoffe dienen heute primär als Beimischung zu fossilen Kraftstoffen. Und synthetische Treibstoffe können zurzeit nicht zu attraktiven Preisen angeboten werden.

Aber in der Zwischenzeit, bis Forschung und Entwicklung dort sind, wo sie sein könnten, bietet ja ein weiteres Feld die Möglichkeit, Emissionen zu reduzieren: das Gewicht der Automobile. Die Fahrzeuge werden immer schwerer und verbrauchen entsprechend mehr Energie. Eine Lösung liegt in der Entwicklung leichter Fahrzeuge. Als der VW Golf in den 1970er-Jahren auf den Markt kam, wog er rund 800 Kilogramm, heute ist er fast doppelt so schwer. Sollten leichte Fahrzeuge nicht gefördert werden?

Erstens: Die Fahrzeuge sind heute komfortabler und viel sicherer dank Notbrems- und



Foto: sue – stock.adobe.com

Asiatische Automobile beleben den Fahrzeugmarkt Schweiz.

vielen anderen Assistenten. Zweitens: Förderungen mittels Subventionen lehnen wir ab. Das wäre auch unvereinbar mit meiner liberalen DNA. Anders als andere Branchen fordert Auto-Schweiz daher keine Subventionen, sondern nur ein Roden im Dschungel von Abgaben, Steuern und Vorschriften – und eine verursachergerechte Lastenverteilung für alle Verkehrsträger. Drittens: Die Kunden entscheiden, wie sie fahren wollen. Wenn wir beim Auto auch noch Grösse und Gewicht vorschreiben, ist dies ein weiterer Ausbau des Regulierungsdickichts. Beim Wohnen wird Ihnen auch nicht vorgeschrieben, wie viele Quadratmeter Wohnraum pro Person Sie beanspruchen dürfen.

Aufgrund verfehlter Ziele bei den Neuzulassungen an Elektromobilen zahlt die Autoimportbranche Strafzahlungen in Millionenhöhe. Wenn man aber Netto-Null erreichen will, muss man ja Massnahmen ergreifen, um die Klimaziele zu erreichen.

Ja, aber nicht mit einem Sanktionssystem, bei dem es darum geht, eine Branche zu melken, während andere Branchen sich von einer CO₂-Abgabe befreien können, wenn die Klimaziele verfehlt werden. Das ist erstens diskriminierend und zweitens hintertreibt es den Klimaschutz.

Und wenn man das Regime der Strafzahlungen in eine CO₂-Abgabe umwandeln würde,

beispielsweise in eine Lenkungsabgabe analog der CO₂-Abgabe im Bereich Brennstoffe?

Die CO₂-Abgabe ist keine Lenkungsabgabe. Sie ist zweckgebunden. Es handelt sich um eine versteckte Steuer, die zu volkswirtschaftlich verschwenderischen Mitnahmeeffekten führt. Das heisst, der Steuerzahler berappt Investitionen, die ohnehin getätigt würden.

Zu den fiskalischen Ungleichheiten: Sie vertreten die Meinung, dass finanzielle Lasten ungleich verteilt sind und dass nicht jede Steuer, welche in der Automobilbranche anfallt, gerechtfertigt sei, insbesondere nicht die neue Importsteuer auf Elektroautos. Aber die Reserven beispielsweise im Nationalstrassen- und Agglomerationsverkehrs-Fonds schwinden. Dem muss doch entgegengetreten werden?

Die Automobilisten und die Schweizer Autowirtschaft zahlen jährlich knapp 13 Milliarden Franken Steuern und Abgaben. Das sind mehr als 3000 Franken pro Haushalt. Die Automobilisten decken damit deutlich mehr als ihre Kosten. Ihr Kostendeckungsgrad beträgt fast 160 Prozent, während sich beim öffentlichen Verkehr der Deckungsgrad nur auf rund 50 Prozent beläuft. Diese 50 Prozent-Lücke wird mit Steuergeldern, sprich Subventionen, geschlossen. Da kann von Lastengerechtigkeit keine Rede sein.

Fortsetzung Seite 23

certum

Elektrokontrolle und Beratung

Wir sorgen für Sicher- heit.



certum.ch



Sonntagsverkauf am
3. Mai, 12 bis 17 Uhr

ZÜLAUF
Die grüne Quelle



Blütenmeer, Farbenpracht und Frühlingsduft!

Zulauf AG, Gartencenter, Schinznach-Dorf
www.zulauf.ch

Publireportage – Publireportagen sind keine Empfehlung des HEV Aargau

Jetzt handeln lohnt sich

Bereits diesen Winter mit der neuen Wärmepumpe heizen

Viele Hausbesitzer denken im Frühling und Sommer noch nicht an den nächsten Winter. Genau jetzt ist jedoch der richtige Zeitpunkt, um die Heizung zu ersetzen. Wer heute handelt, kann bereits in der kommenden Heizperiode von einer modernen Wärmepumpe profitieren. Und das ohne lange Wartezeiten oder komplizierte Abläufe.

Gerade mit Blick auf die weiterhin schwankenden Öl- und Gaspreise lohnt sich ein früher Entscheid. Wer schon diesen Winter mit einer Wärmepumpe heizt, macht sich unabhängiger von fossilen Energien und setzt auf eine nachhaltige und zukunftssichere Lösung.

Die Striega Therm AG sorgt dafür, dass der Heizungswechsel einfach und reibungslos über die Bühne geht. Von der ersten Besichtigung bis zur fertigen Installation läuft alles Hand in Hand. Zu-



Geschäftsführer Milinko Simic nimmt sich Zeit für die persönliche Beratung von Kunden am Firmensitz der Striega Therm AG in Rothrist (AG).

erst erfolgt eine persönliche Besichtigung vor Ort. Dabei wird die bestehende Situation analysiert und die passende Lösung definiert. Anschliessend erhalten Sie ein transparentes Angebot.

Die Umsetzung erfolgt in der Regel gemeinsam mit Ihrem Heizungsinstallateur. Dieser führt die Arbeiten aus und

bleibt Ihr zentraler Ansprechpartner vor Ort. Striega Therm unterstützt ihn und hilft bei der Koordination mit den weiteren Handwerkern. So greifen alle Schritte sauber ineinander und der Austausch Ihrer Heizung kann effizient umgesetzt werden. Dank dieser eingespielten Zusammenarbeit ist der Wechsel oft schneller erledigt, als viele erwarten. In

vielen Fällen dauert es nur rund eineinhalb Wochen von der Umsetzung bis zur Inbetriebnahme der neuen Wärmepumpe.

Wer diesen Winter bereits mit einer neuen Wärmepumpe heizen möchte, sollte jetzt handeln und möglichst bald einen Termin mit der Striega Therm AG vereinbaren. So bleibt genügend Zeit für Planung sowie Umsetzung und der nächste Winter kann entspannt kommen.

Foto: Striega-Therm AG

Striega Therm
SCHWEIZER + WÄRMEPUMPEN
MANUFAKTUR

Striega-Therm AG

Breitenstrasse 10
4852 Rothrist
Telefon +41 62 797 03 03
info@striega-therm.ch

Auto-Schweiz hat kürzlich mitgeteilt, mit knapp 234'000 neu zugelassenen Fahrzeugen im Jahr 2025 habe die Branche den tiefsten Stand der Verkäufe seit 25 Jahren erreicht. Aber lassen sich diese Zahlen nicht auch als ein gutes Zeichen interpretieren? Die Lebensdauer der Fahrzeuge nimmt zu, der Umstieg auf den öffentlichen Verkehr scheint stattzufinden.

Nein. Es wird nicht weniger gefahren als früher. Man kann es zwar positiv sehen, dass die Autos lange halten, aber ein veralteter Fahrzeugpark ist weniger nachhaltig und weniger sicher als ein neuer. Die wichtigste Ursache

«Förderungen mittels Subventionen lehnen wir ab»

des Rückgangs des Absatzes der Automobile ist wirtschaftlicher Natur. Die Konsumenten zögern, weil die Konjunktur stottert und die Regulierungs- und Abgabendichte zunimmt. Der Staat verteuert die individuelle Mobilität fortlaufend. Dem kann ich nichts Positives abgewinnen. Denn die Mobilität gehört historisch gesehen zu den wesentlichen Ursachen, dass es den Menschen heute besser geht als früher. Das Automobil ist für die Güterversorgung und für eine arbeitsteilige prosperierende Gesellschaft unentbehrlich. Es braucht 400 Lastenvelos, um einen Lastwagen zu ersetzen. Die Autobranche ist der Motor der Wirtschaft. Sand im Getriebe des Motors schadet allen.

Die Automobilbranche, einst der wichtigste Wirtschaftszweig im Nachbarland Deutsch-

land befindet sich in der Krise. China macht sich an, Deutschland zu überholen. Ist es wie bei den grünen Energien? In der Solarbranche war Europa einst führend. Meyer-Burger war ein Vorzeigeunternehmen, heute ist es ein Sanierungsfall. Mehr als 80 Prozent aller Solarkomponenten kommen mittlerweile aus China. Schwedens Batteriehersteller Northvolt ging Konkurs. Wird Europa deindustrialisiert und fahren wir bald nur noch chinesische Autos? Was müsste Europa tun, um die Entwicklung zu stoppen?

Wenn aussereuropäische Hersteller in den Markt eintreten, gibt es keinen Grund, dies zu stoppen. Im Gegenteil: Es belebt den Wettbewerb. Das ist gerade auch im Wettlauf um mehr Nachhaltigkeit und weniger Emissionen von entscheidender Bedeutung. Die europäische Autoindustrie ist vital und setzt der chinesischen Konkurrenz Qualität entgegen. Das war übrigens auch schon in den 1980er-Jahren der Fall, als die japanische Automobilindustrie auftauchte und spektakuläre Markterfolge mit Kleinwagen feierte. Die europäische und insbesondere die deutsche Automobilindustrie haben aber postwendend reagiert und japanische Autos sind in der Folge nie über 15 Prozent Marktanteil hinausgekommen. Sie haben aber ihre Nische im Markt gefunden. China hat beim Auto eine Vorliebe für Infotainment, Europäer punkten dafür mit Verarbeitungsqualität und Langlebigkeit. Der Wettbewerb wirkt gegenseitig als Impuls- und Innovationstreiber. Das ist nicht schädlich, sondern bereichernd und erhöht die Auswahl für die Konsumenten hierzulande.

Die Krise der europäischen Automobilbranche ist die Folge von staatlicher Bürokratie und von sich verschlechternden Rahmenbedingungen. Rigide Arbeitsgesetze und hohe Energiekosten im Autoland Deutschland sowie europäische Überregulierung im Namen des Klimaschutzes sind die Ursachen der Malaise.



Peter Grünenfelder,
Präsident von Auto-Schweiz

Zur Person

(mm) Peter Grünenfelder ist seit 2023 Präsident von Auto-Schweiz (Verband der Schweizer Automobilimportwirtschaft) und Vizepräsident von Strassenschweiz (Verband des Strassenverkehrs). Zuvor leitete er von 2016 bis 2023 den liberalen Think Tank Avenir Suisse. Von 2004 bis 2016 war er als Staatschreiber des Kantons Aargau tätig. Der an der Universität St. Gallen (HSG) ausgebildete promovierte Betriebswirtschaftler gilt als Verfechter marktwirtschaftlicher und liberaler Positionen. Peter Grünenfelder lebt mit seiner Familie in Burgdorf und Zürich.

Wir freuen uns auf Sie.



WETTER MORGEN: SONNE, 24°C
MÜCKENGITTER JETZT BESTELLEN!

Rollos Spannrahmen Türen Pollenschutzgewebe

Rutschmann AG

Fliegengitter-Fabrik
8548 Ellikon an der Thur
Tel. 052 369 00 69
www.rutschmann.swiss
info@rutschmann.swiss



NEU:
33 Standardfarben
gratis

«Der Chihuahua ist nicht einfacher se leicht erziehbar»

Eine wissenschaftlich saubere Unterscheidung in «bissige» und «nicht bissige» Hunderassen gebe es nicht. Das sei eher ein umgangssprachliches Konzept. Die Fachwelt sehe das differenzierter, sagt Melanie Kocher, stellvertretende Kantonstierärztin sowie Leiterin Tierschutz und Hundewesen beim Veterinärdienst Aargau.



Foto: Melanie Kocher

Die Sozialisierung von Welpen sollte sehr früh beginnen – idealerweise schon beim Züchter.

Interview: Martin Meili, Redaktor

Frau Kocher, Hunde werden eingeteilt in Kategorien wie Familienhunde, Schosshunde, Hütehunde oder Kampfhunde, in gutmütige und bissige. Ist diese Kategorisierung gerechtfertigt oder handelt es sich einfach um umgangssprachliche Termini, die populär sind, aber den verschiedenen Rassen nicht ganz gerecht werden?

In der Kynologie, der wissenschaftlichen Lehre des Haushundes, gilt die Einteilung der Fédération Cynologique Internationale (FCI), des grössten internationalen Dachverbands der Hundezuchten, als massgebend. Die FCI unterteilt Hunderassen in zehn Gruppen, basierend auf deren Ursprung, Funktion und Phänotyp. Diese Einteilung macht durchaus Sinn. Beispielsweise gibt es die Gruppe der Jagdhunde, wozu Vorsteh-

hunde, Weimaraner oder Dackel gehören. Eine weitere grosse Gruppe sind Hütehunde zum Bewachen von Herden von Nutztieren. Darunter fallen beispielsweise der Border Collie oder der Schäferhund. Rottweiler oder Schnauzer gehören zur Gruppe, die als Wachhunde eingesetzt werden und daher territorial orientiert sind. Eine vergleichsweise grosse und immer beliebtere Gruppe ist die der Gesellschafts- und Begleithunde. Hunde dieser Gruppe wurden ausschliesslich dafür gezüchtet, den Menschen zu begleiten. Dazu gehören der Chihuahua, die Französische Bulldogge oder der Pudel.

Sie nennen den Chihuahua. Er gehört zu den beliebtesten Rassen in der Schweiz. Ist das so, weil er leicht zu erziehen und nicht bissig ist? Der Chihuahua ist nicht einfach per se leicht erziehbar. Der kleine Hund hat viel Tempe-

rament und kann durchaus auch einmal aggressives Verhalten an den Tag legen, insbesondere wenn man ihm nicht Grenzen setzt. Die Beliebtheit liegt sicherlich an der handlichen Grösse, an seiner menschenbezogenen und loyalen Art sowie an seinem charmanten Wesen.

Gibt es die Unterscheidung zwischen bissigen Hunderassen und nicht bissigen?

Eine klare, wissenschaftlich saubere Unterscheidung in «bissige» und «nicht bissige» Hunderassen gibt es nicht. Das ist eher ein umgangssprachliches oder mediales Konzept. In der Fachwelt wird das differenzierter gesehen. Das Verhalten eines Hundes hängt vor allem von Sozialisierung, Erziehung sowie Erfahrungen ab und wird daher stark durch die Halterkompetenz beeinflusst. Ob ein Biss folgenreich ist oder nicht, hängt zu-

dem im Wesentlichen von der Beisskraft des Tieres ab. Und es liegt auf der Hand, dass diese bei grossen und massigen Hunden grösser ist und mehr Schaden entsteht, als wenn ein kleiner Hund beisst.

Wie steht es mit den Kampfhunden?

Der Begriff Kampfhund wird in der Kynologie grundsätzlich nicht verwendet und es gibt keine wissenschaftliche Definition. Kampfhund ist ein gesellschaftlich geprägter Begriff. Aber es gibt durchaus Hunderassen, die im Hinblick auf Hundekämpfe gezüchtet worden sind. Diese Herkunft darf man nicht ignorieren und muss bei der Erziehung und Sozialisierung besonders viel investieren. Bei idealer Haltung sind diese Tiere aber auch sehr gute Familienhunde.

Welche Rassen sind das?

Ursprünglich für Hundekämpfe gezüchtet wurden Bull- und Terrier-Typen wie der Bull Terrier, der American Pit Bull Terrier oder der American Staffordshire Terrier. Im Kanton Aargau werden sie auch als Listenhunde bezeichnet. Ihre Haltung ist hier bewilligungspflichtig und an strenge Auflagen geknüpft. In manchen Kantonen sind sie ganz verboten, beispielsweise in Zürich, in anderen gibt es keine Einschränkungen, beispielsweise in Bern.

Trotzdem: Die Bissstatistiken werden oft von Schäferhunden, Rottweilern oder Dobermännern angeführt. Aber keiner dieser Hunde gehört zu den Jagdhunden oder zu den Hunden, die von einigen Kampfhunde

genannt werden. Anfang Jahr wurde im Kanton Zürich eine Halterin zu einer Strafzahlung von über 300'000 Franken verurteilt. Auch da waren es Schäferhunde, die schwere Bisswunden zugefügt haben.

Bei den Bissstatistiken muss man vorsichtig sein. Zum einen werden nicht alle Hundebisse gemeldet. Wenn jemand von einem kleinen Hund gebissen wird, beispielsweise von einem Chihuahua, wird dieser Biss womöglich nicht behördlich gemeldet, weil die Auswirkungen des Bisses geringfügig sind.

«Kampfhund ist ein gesellschaftlich geprägter Begriff»

Aber der Biss eines Schäferhundes oder eines Listenhundes wird mit sehr hoher Wahrscheinlichkeit gemeldet und sorgt allenfalls sogar in den Medien für Schlagzeilen.

Der zweite wesentliche Punkt ist die Grösse der Hundepopulation. Schäferhunde gehören zu den beliebtesten und am meisten gehaltenen Hunde in der Schweiz. Ihre Population ist vergleichsweise gross. Die Wahrscheinlichkeit eines nachteiligen Vorfalls ist deshalb grösser als bei einer Hunderasse, die man in der Schweiz selten antrifft. Wie bereits gesagt: Nicht allein die Rasse entscheidet über das Verhalten, sondern vor allem die Erziehung und Sozialisation. Der pflichtbewusste Umgang von Herrchen und Frauchen ist damit ein zentrales Element für die Vermeidung von Hundebissen.

Ebenfalls zu beachten: Hunde passen in der Regel zu ihren Menschen – und umgekehrt. Pudel beispielsweise halten sich oft Menschen, die einen ruhigen und pflegeleichten Hund wollen und sich um eine gute Erziehung bemühen. In dieser Konstellation kommt es seltener zu Bissvorfällen als in anderen Hund-Mensch-Gespannen. Zusammengefasst: Es lässt sich nicht behaupten, dass eine bestimmte Hunderasse eher zu beisst als eine andere. Dafür gibt es zu viele äussere Faktoren – vor allem die Hundehalterinnen und Hundehalter selber –, die eine Rolle spielen.

Wie ist das beim Rottweiler? Er gilt Relativierungen zum Trotz vielen als bissig, aber er wird auch als grundsätzlich ruhige Hunderasse und Familienfreund geschildert.

Der Rottweiler ist ein gutes Beispiel dafür, warum einfache Etiketten wie «bissig» oder «gefährlich» wenig hilfreich sind. Rottweiler wurden ursprünglich als Wach- und Hütehunde für Eigentum und Vieh eingesetzt. Daraus ergeben sich typische und durchaus vom Menschen gewollte Eigenschaften. Dazu gehören Wachsamkeit, Selbstsicherheit und die Bereitschaft, im Ernstfall zu reagieren. Im Umkehrschluss sind sie aber auch nervenstark, geduldig und menschenbezogen. Wie sich der Hund entwickelt, kommt aber eben nicht nur auf die Genetik, sondern auch auf Sozialisierung, Erziehung und das konsequente Setzen von Grenzen an.

Fortsetzung Seite 26

Ihre Partnerin für erfolgreichen Immobilienverkauf in der Region Aargau

- Verkauf von Einfamilienhäusern
- Verkauf von Stockwerkeigentum
- Verkauf von Renditeliegenschaften

Ein Team aus zwei ausgebildeten Spezialisten in der Immobilienvermarktung.

Individuelle Betreuung von Verkäufer und Käufer sowie eine zielgerichtete und professionelle Abwicklung – vom Erstgespräch bis zum Notariatstermin.



Aber Border Collies beispielsweise sind ja auch Hütehunde. Doch Begegnungen von Fremden mit diesen Hunden verlaufen meistens ruhig. Ist nicht ein Rottweiler tendenziell aggressiver als ein Border Collie?

Achtung: Nicht jeder aggressive Hund ist bissig. Bei Aggressivität handelt es sich um natürliches Verhalten, das in der Regel Distanz schaffen soll. Man muss das immer in Kontext von Genetik und Umwelt einordnen. Also: Im Vergleich zu Rottweilern wurden Border Collies für das Hüten von Vieh auf Distanz gezüchtet. Sie sollen kontrollieren, nicht konfrontieren und vor allem eng mit dem Hundeführer zusammenarbeiten. Aggressives Verhalten gegenüber Menschen ist für diese Aufgabe somit unerwünscht. Deshalb wirken viele Border Collies bei Begegnungen eher zurückhaltend oder neutral. Aber bei falscher Erziehung und Haltung können auch Border Collies bissig werden.

Gibt es nicht auch unvorhergesehene Situationen, bei denen die Rassen unterschiedlich reagieren und die dann eben in gefährliche oder harmlose Ereignisse münden?

So unvorhergesehen wie oft gedacht, sind Situationen nicht.

Weshalb nicht?

Wer seinen Windhund, Husky oder einen anderen Hund mit hohem Hetztrieb im Wald unangeleint spazieren führt, muss sich nicht wundern, wenn er einem Wildtier hinterherjagt. Und wer seinen territorialen Hund unbeaufsichtigt in der Hauseinfahrt belässt, kann damit rechnen, dass er den

«Pöstler» beisst. Solche Situationen sind vorhersehbar und daher vermeidbar, wenn man seinen Hund kennt.

Aber es gibt sicher Hunde, die sich leichter erziehen lassen als andere?

Ja, manche Hunde sind deutlich leichter zu erziehen, weil sie stärker auf Zusammenarbeit mit Menschen hin gezüchtet wurden. Man spricht dabei eher von Trainierbarkeit und Kooperation. Hunde, die eng mit Menschen arbeiten sollen, sind oft am einfachsten zu erziehen, beispielsweise eben Border Collies, Retriever oder Schäferhunde. Ein sturer Terrier hingegen kann seinen Halter durchaus herausfordern, vielleicht sogar auch des Öfteren provozieren.

Es gibt ja auch sogenannte Anfänger-Hunde, die für Halter geeignet scheinen, die noch nicht über Erfahrungen mit Hunden verfügen.

Der Begriff «Anfängerhund» wird verwendet, um Hunderassen zu beschreiben, die im Durchschnitt einfacher zu halten und zu erziehen sind. Das trifft vor allem auf die Gruppe der Begleit- und Gesellschaftshunde zu, beispielsweise Havaner oder Pudel. Es bedeutet aber nicht, dass sie automatisch problemlos sind, sondern dass ihre typischen Eigenschaften besser zu unerfahrenen Haltern passen.

Andere sind weniger gemütlich und dafür aktiv. Haben Sie dazu Beispiele?

Der von Ihnen genannte Border Collie gehört zu den aktiven Exemplaren. Er braucht

viel Bewegung und er muss ausreichend mental beschäftigt sein.

Katzen, die «unterbeschäftigt» sind, können Möbel oder Vorhänge beschädigen. Gibt es auch unterbeschäftigte Hunde? Und wie verhalten sich diese?

Der Border Collie, um bei ihm zu bleiben, gehört zu den intelligentesten und arbeitsfreudigsten Hunderassen und braucht mehrere Stunden pro Tag eine Beschäftigung. Wenn das nicht der Fall ist, beginnt er womöglich etwas Unerwünschtes zu hüten:

«Der Rottweiler ist ein gutes Beispiel dafür, warum einfache Etiketten wie «bissig» oder «gefährlich» wenig hilfreich sind»

Kinder, Autos, was auch immer. Unterbeschäftigte Hunde können eigenartige Verhaltensweisen entwickeln, was immer Unwohlsein ausdrückt. Beispielsweise sich im Kreis drehen und dem eigenen Schwanz nachrennen oder an den eigenen Pfoten knabbern.

Auf der Beliebtheitskala der in der Schweiz angeschafften Hunde hält der Mischling einen Spitzenplatz. Versuchen Züchter Hunde aus verschiedenen Rassen zu «optimieren» und zu Mischlingen zu machen, um Verhaltensweisen zu erhalten, die beim potenziellen Hundehalter ankommen?

Die meisten Mischlingshunde entstehen nicht durch gezielte Verpaarung. Aber es gibt

neo view Sprengt den Rahmen

beste Wärmedämmwerte
geprüfte Einbruchsicherheit
hohe Stabilität, bester Bedienkomfort
umweltfreundlich: 100% Recycling



sim fenster ag
CH-5200 Brugg
info@sim-fenster.ch
www.sim-fenster.ch



Clevere Technik, edles Design.

Ausnahmen mit den sogenannten Designer-rassen. Da werden gezielt zwei Rassen gekreuzt, um positive Eigenschaften zu vereinen. Ein bekanntes Beispiel ist der Labradoodle, eine Kreuzung aus dem beliebten Labrador mit dem nicht-haarenden Pudel.

Aber ist es nicht etwas fragwürdig, Hunde auf dem Reissbrett zu entwerfen, damit sie Gefallen finden?

Das Kreuzen von Rassen birgt Chancen und Risiken. Grundsätzlich ist es zum Entgegenwirken von Inzucht und der Steigerung der körperlichen Fitness vorteilhaft, andere Rassen einzukreuzen. Mischlinge gelten in vielen Fällen als robuster als reinrassige Tiere. Deshalb sind Züchtungen mit dem Ziel, die Genvielfalt und Gesundheit zu erhöhen nicht per se verwerflich. Grenzen werden meines Erachtens bei sogenannten Qualzuchten überschritten. Früher wurden Hunde für bestimmte Funktionen gezüchtet: als Begleiter des Menschen, um Hof und Nutztiere zu bewachen, um den Menschen auf der Jagd zu unterstützen. Heute selektiert man vor allem auf Äusserlichkeiten. Hunde sollen schön sein. Und Schönheit liegt bekanntlich im Auge des Betrachters und hat selten mit vernunftbasierten Kriterien zu tun.

Bekanntes Beispiel: brachycephale Hunde wie beispielsweise die Französische Bulldogge oder der Mops. Sie sollen das Kindchenschema erfüllen: runder Kopf, vergleichsweise hohe Stirn, kleine Nase, grosse Augen. Solche Merkmale sind verheerend. Einige Strukturen und Funktionen kommen mit der rasanten zuchtbedingten Veränderung der Anatomie nicht mit. Die Tiere haben konstant Atemnot, weil die Nasenlöcher zu klein sind, die Atemwege zu eng, das Gaumensegel zu lang oder die Luftröhre instabil. Überschüssige Haut bildet Falten und fällt teilweise über die Nase. Es können Entzündungen entstehen. Die Augen schauen teilweise soweit heraus, dass sie leicht herausfallen können. Das Hirn hat nicht mehr genügend Platz und es können Wasserköpfe entstehen. Enge Gehörgänge können entzünden und zu Hörverlust führen. Viele der Hunde haben zudem Gelenkprobleme und Hündinnen können nicht mehr normal ge-

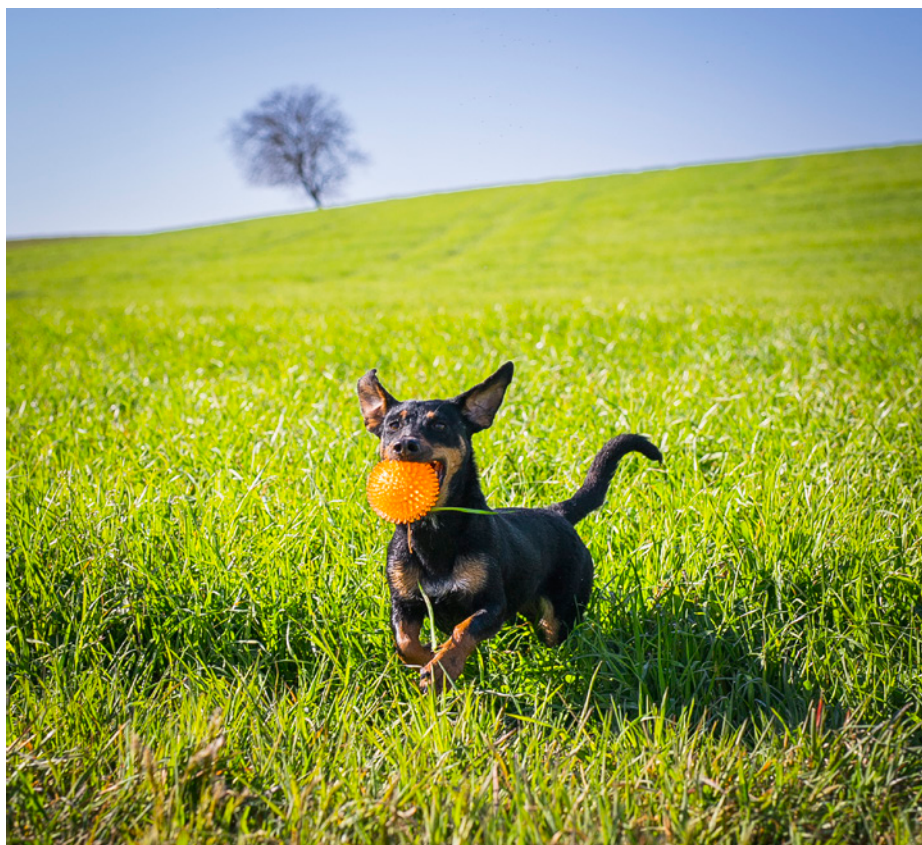


Foto: Melanie Kocher

Hunde müssen rassespezifisch ausgelastet und beschäftigt werden.

bären. Und dies alles nur, um einem menschlichen Schönheitsideal zu entsprechen.

Welche Rassen sind besonders betroffen beziehungsweise welche Rassen sind häufig Ausgangspunkt solcher Qualzuchten?

Zu den brachycephalen Rassen gehören, wie bereits erwähnt, die Französische oder Englische Bulldogge, der Mops oder auch der Pekinese. Es gibt aber noch viele weitere von Qualzucht betroffene Rassen. Bei diesen sind die Merkmale vielleicht für Laien weniger offensichtlich oder schwer erkennbar. Beispielsweise der Dalmatiner: Je weisser der Kopf, vor allem die Ohren, umso wahrscheinlicher ist es, dass der Hund taub ist. Oder um ein Beispiel aus der Schweiz aufzugreifen: der Bernhardiner. Ursprünglich war er recht sportlich und agil. Er wurde als Lawinen-Rettungshund und zum Bewachen von Berghütten eingesetzt. Heute ist er riesig, hat überschüssige Haut, vor allem am Kopf, herunterhängende Lider und ist träge geworden. So würde er kaum mehr lange durch tiefen Schnee rennen können. Wenn Sie sich den Barry im Naturhistorischen Museum in Bern ansehen, stellen Sie fest: Der sieht ganz

anders aus als die Bernhardiner, die man heute antrifft. Mittlerweile gibt es sogar Bemühungen, den Barry in Bern so anzupassen, damit ihn die Leute als Bernhardiner wiedererkennen. Ich hoffe, dass im neuen Schweizer Film «Mein Freund Barry» nicht ein Hund gezeigt wird, der durch eine Qualzucht degeneriert ist. Medien haben nämlich einen erstaunlich starken Einfluss darauf, welche Hunderassen plötzlich «in Mode» kommen.

Was ist zu tun gegen Qualzuchten?

Das ist ein schwieriges Thema. Gesetzlich ist die Qualzucht verboten, nicht aber die Haltung und der Import von Hunden, die darunter leiden. Züchter orientieren sich zudem eher an vorgegebenen Rassestandards als am Tierschutzgesetz. Schweizer Züchter, die einem Zuchtverband angehörig sind, bemühen sich zwar, gesunde Hunde hervorzu- bringen. Aber die Rasse mit ihren belastenden Merkmalen bleibt ja bestehen. Für den Vollzug ist es noch schwieriger. Die Gesetze sind sehr kompliziert und die Durchsetzung

Fortsetzung Seite 29

suntherm 
Innovative Energiesysteme
Seit 1966

Die effizienteste Wärmepumpe der Welt

ACP von Suntherm dank umweltfreundlichem Propan mit überragenden **SCOP_[35] von über 6**

Vollmodulierend und flüsterleise ab 39 db(A) bis zu 70°C Vorlauf, und Kühlung im Sommer

Ovum Wärmepumpen von Suntherm inkl. Montage

ab CHF 29'500.00

Exklusive Elektriker und bauliche Massnahmen. Annahme EFH mit 3'000 Liter Heiz-Ölverbrauch. Die Montage und Inbetriebnahme führt ein ausgewählter Fachbetrieb aus.

Wärmepumpen von Suntherm einfach genial – genial einfach

NEU mit Finanzierung

www.suntherm.ch

Suntherm AG
CH-8856 Tuggen

Kostenlose Infos unter: 056 610 19 19

Jetzt vergleichen!

SEMOFIX
Insektenschutz
Innenbeschattung



Vereinbaren Sie einen kostenlosen Beratungstermin

www.semofix.ch 062 871 63 07

Die Ansprechpartner für Ihre Inserate

@ DAPA MEDIA

Luzernerstrasse 22, 5620 Bremgarten
Tel. +41 56 641 90 80
info@dapamedia.ch – dapamedia.ch

Publireportage – Publireportagen sind keine Empfehlung des HEV Aargau

Holzpellets – gespeicherte Energie der Sonne

Heizen mit Holzpellets der Suter Joerin AG ist günstig und CO₂-neutral



Foto: zvg

Holzpellets: Sägemehl in Stäbchenform gepresst.

Als Holzpellets werden stäbchenförmige Pellets mit einer Länge von maximal 45 Millimetern bezeichnet. Holzpellets sind eine moderne und nachhaltige Alternative zu herkömmlichen Brennstoffen oder Elektrizität. Bestehend aus nachwachsendem Rohstoff, bieten sie

eine umweltfreundliche und zudem kosteneffiziente Option zur Beheizung von Gebäuden aller Grössen. Wir verwenden ausschliesslich Pellets von Sägereien aus Sägemehl durch Kuppelproduktion, wodurch keine zusätzlichen Bäume gefällt werden müssen. Dies trägt zur Ressourcenschonung bei und leistet einen wichtigen Beitrag zum Klimaschutz.

Die Vorteile von Pelletheizungen

Pelletheizungen sind eine beliebte Alternative, nicht nur zu Gasheizungen, da sie umweltfreundlicher und oft kosteneffizienter sind, sondern auch zu Wärmepumpen, welche kostbaren Winterstrom genau dann benötigen, wenn er ohnehin schon knapp ist. Dass Pelletheizungen problemlos hohe Vorlauftemperaturen erreichen können, ist besonders im Sanierungsmarkt ein grosses Plus. Zudem bieten moderne

Pelletheizungen eine hohe Betriebssicherheit und sind einfach zu bedienen.

Weshalb Pellets von Suter Joerin?

Unsere Pellets bestehen zu 100 % aus rindefreiem, regionalem Nadelholz. Auf chemische Zusätze wird verzichtet, da unsere Holzpellets ohnehin die gängigen Qualitätsanforderungen ENplus und DINplus übertreffen – insbesondere durch einen sehr hohen Energiegehalt. Dieser Qualitätsvorteil zahlt sich gleich mehrfach aus: Zum einen sind tiefste Aschewerte und hohe Abriebfestigkeit Bedingung für den störungsfreien Betrieb Ihrer Heizung, zum anderen steckt in einer Tonne unserer Pellets schlicht mehr Energie als in einer Tonne Standardpellets. Und abgerechnet wird ja bekanntlich pro Tonne. Wir liefern schweizweit – direkt ab Werk und garantieren eine zuverlässige, schnelle Auslieferung. Unsere Kunden profitieren

von bester Qualität zu fairen Preisen.

Rufen Sie uns noch heute an – als HEV-Mitglied gewähren wir Ihnen beim Stichwort «Warmduscher» CHF 10.– Rabatt auf 1 Tonne Holzpellets.

Mehr Informationen zu unseren Holzpellets finden Sie auf unserer Website: suter-joerin.ch/pellets



Suter Joerin AG

061 705 15 15
suter-joerin.ch/pellets
info@suter-joerin.ch

mühsam und schlussendlich oft nur ein Tropfen auf den heissen Stein. Die Nachfrage nach Hunden mit Qualzuchtmerkmalen ist leider nach wie vor hoch. Da helfen auch alle Informationskampagnen wenig. Es ist eine emotionale Sache. Käuferinnen und Käufer nehmen sogar eine spätere Operation in Kauf, nur um ihre geliebte Bulldogge halten

«Ein sturer Terrier kann seinen Halter durchaus herausfordern»

zu können. Und wenn man den Hund in der Schweiz nicht bekommt, holt man ihn dann halt im Ausland. Aufgrund dieser Situation muss man sich meiner Meinung nach Gedanken über das Verbot bestimmter Rassen machen.

Woher kommt die Nachfrage nach Hunden aus Qualzuchten?

Die Nachfrage entsteht nicht aus einem einzigen Grund, sondern aus einem Zusammenspiel psychologischer, sozialer und wirtschaftlicher Faktoren. Soziale Medien haben meiner Meinung nach einen enormen Einfluss, welche Hunderasse gerade in Mode ist. Viele Menschen merken dabei gar nicht, dass sie Teil eines Systems werden, das Tieren schadet. Wenn man diese Mechanismen versteht, wird klar, warum das Problem so hartnäckig ist.

Nochmals zurück zu den Mischlingen. Sie stammen häufig aus dem Ausland. Was ist da zu beachten?

Viele importierte Mischlinge sind sogenannte Tierschutzhunde. Diese Hunde haben meist eine unbekannte Vorgeschichte, was gewisse Risiken birgt.

Was sind Tierschutzhunde?

«Tierschutzhunde» ist ein Sammelbegriff für Hunde, die nicht aus einer geplanten Zucht stammen, sondern von einer Tierschutzorganisation vermittelt werden. Der Begriff beschreibt also keine Rasse, sondern die Herkunft und die Lebensumstände des Hundes. In der Regel handelt es sich dabei um Mischlingshunde, welche ursprünglich auf der Strasse gelebt haben und möglicherweise

auch traumatische Erlebnisse hatten. Sie werden eingefangen, in Tierheime gebracht und vermittelt. Das ist an sich eine schöne Idee, doch leider nicht immer ganz zu Ende gedacht. Durch die unbekannte Vorgeschichte kann sich ein solcher Hund als echtes Problem entpuppen: übermässiges Jagdverhalten, Angststörungen, starke Unabhängigkeit, Aggression, Futterverteidigung.

Tierschutzorganisationen appellieren an das Mitleid der Leute, etwas überspitzt ausgedrückt an Personen mit einem Helfersyndrom. Manchmal wird sogar offensiv damit geworben, dass man mit einer Adoption einen Hund vor der Tötung retten kann. Aber nicht alle Tierschutzorganisationen handeln aus selbstlosen Gründen. Es dürfte sich bei einigen mittlerweile um ein echtes Geschäftsmodell handeln, mit dem Geld verdient wird. Jeder noch so ungeeignete Hund wird vermittelt. Deshalb mein Rat an alle, die sich einen «Tierschutzhund» kaufen möchten: Besuchen Sie den Hund vor der Anschaffung im Tierheim. Nehmen Sie sich die Zeit, ihn kennenzulernen – und umgekehrt. Wenn es nicht passt, lassen sie es sein und unterstützen lieber die Tierschutzorganisationen vor Ort mit Spenden für Unterstützung und Kastrationsaktionen.

Es gibt vegetarische Halter von Katzen, die auch aus ihren Katzen Vegetarier machen wollen. Wie ist das bei Hunden, welches ist die ideale Ernährung? Können Hunde zu Vegetariern werden?

Zum Thema Ernährung gibt sehr viele verschiedene Ansichten und Meinungen. Bei Katzen ist es aber aus physiologischer Sicht ganz klar: Katzen sind Carnivore und können daher nicht vegetarisch ernährt werden. Ohne Fleisch werden sie krank.

Bei Hunden ist das anders. Wie wir Menschen sind sie Allesfresser. Sie können also vegetarisch ernährt werden, aber man muss gewisse Punkte beachten. Hunde brauchen eine vollständige Versorgung mit Proteinen, Aminosäuren, Vitaminen und Mineralstoffen. Viele dieser Stoffe sind in Pflanzen nicht in optimaler Menge vorhanden und müssen ergänzt werden. Dies kann über ein kommerzielles Fertigfutter erfolgen oder über

selbstgekochte Rationen. Bei Selbstgeköchtem ist es aber schwieriger, es fachgerecht zusammenzustellen. Als gar nicht geeignet, halte ich vegetarische Ernährung für Welpen, trächtige oder säugende Hündinnen und Hunde mit bestimmten Erkrankungen.

Nicht ausgewogene Ernährung führt zu Mangelerscheinungen. Wie äussert sich das?

Das ist oft schwer zu erkennen. Mangelerscheinungen können sich auf sehr unterschiedliche Weise zeigen, weil jeder Nährstoffmangel andere Körperfunktionen beeinträchtigt. Häufig sind Hautprobleme, Gewichtsveränderungen und Verdauungsprobleme. Vitamin- oder Spurenelementmängel können zu einem geschwächten Immunsystem führen. Ein Mangel an Kalzium, Phosphor oder Vitamin D kann Probleme in Knochen und Gelenken hervorrufen.



Melanie Kocher,
stellvertretende Kantonstierärztin

Zur Person

(mm) Melanie Kocher, Dr. med. vet., ist stellvertretende Kantonstierärztin sowie Leiterin Tierschutz und Hundewesen beim Veterinär-dienst Aargau.

Die Kantonstierärztin beziehungsweise der Veterinärdienst ist zuständig für den Vollzug von Tierschutz, Tierseuchenbekämpfung und Lebensmittelsicherheit. Zum Bereich Hundewesen gehört die Überwachung der Hundepopulation, die Bearbeitung von Bissvorfällen und die Überprüfung von Halteberechtigungen für Listenhunde. Die Behörde befindet sich im Amt für Verbraucherschutz in Unterentfelden. Der Kanton Aargau gilt als Vorreiterkanton beim Vollzug gegen Qualzuchten.

«Die Liste der Vorzüge von Kunststoff ist lang»

Sim-Fenster in Brugg vertreibt Fenster aus Kunststoff, Metall und Holz. Dem Werkstoff Kunststoff attestiert Inhaber Samuel Lüscher eine Vielzahl vorteilhafter Eigenschaften. Überdurchschnittliche Wärmedämmwerte, Langlebigkeit und eine hohe Recyclingrate gehören dazu.

Interview: Martin Meili, Redaktor

Herr Lüscher, Ihr Unternehmen ist hauptsächlich im Bereich Fensterbau tätig. Aus welchen Berufen kommen Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter? Welche Probleme ergeben sich im Fensterbau bei der Personalrekrutierung?

Meine Unternehmung wurde 2018 gegründet. Sie beschäftigt insgesamt 78 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Wir sind hauptsächlich im Bereich Fensterbau tätig. Der Fensterbau ist eng mit dem Schreinerge-

«Altholz aus Holz-Metall-Fenstern landet wegen der Lackschichten in der Kehrichtverbrennungsanlage»

werbe verbunden. Das heisst, die meisten Angestellten sind gelernte Schreiner. Zudem beschäftigen wir Personen im Bereich Administration. Der Maschinenpark wird von Angestellten bedient, die in der Unternehmung angelernt worden sind. Personalengpässe ergeben sich allenfalls temporär im Bereich Projektleiter. Es ist da nicht einfach, geeignetes Personal zu finden.

Zu Person und Unternehmung

(mm) Samuel Lüscher ist Inhaber der 2018 gegründeten Unternehmung Sim-Fenster mit Sitz in Brugg. Die Unternehmung beschäftigt über 70 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Sim-Fenster bietet Fenster und Türen an.

*Samuel Lüscher,
Inhaber Sim-Fenster, Brugg*

Die Fensterfertigung findet in Brugg statt. Die Schweiz ist ein teurer Produktionsstandort. Um marktfähig zu sein, müssen Kosten stets optimiert werden. Wie kompensieren sie die teuren Kosten des Produktionsstandorts Schweiz?

In der Fertigung haben wir einen hohen Automatisierungsgrad. Die Arbeitsabläufe sind Gegenstand ständiger Rationalisierungsbemühungen. Das ist ein permanenter Prozess. Für nächstes Jahr ist ein neuer Standort geplant. Wir ziehen weg von Brugg nach Mellingen. Der Neubau erlaubt es, weitere Rationalisierungen und Effizienzgewinne in der Fertigung zu vollziehen. In Mellingen werden wir Eigentümer der neuen Fertigungsanlagen sein, in Brugg sind wir Mieter.

Wie sieht Ihr Vertrieb aus? Wer sind die Nachfrager nach ihren Produkten, welches sind die Hauptabsatzgebiete?

Nachfrager sind üblicherweise die Endkunden, die Eigentümer der Objekte, in denen unsere Fenster eingebaut werden. Oder die Generalunternehmer beziehungsweise Totalunternehmer in den Bereichen Wohnungsbau, aber auch in Industrie und Gewerbe. Sim-Fenster sind eine Marke mit einem hohen Qualitätsversprechen. Bei

Mehrfamilienhäusern im Neubaumarkt sind es oft die Architekten, welche die Nachfrage nach unseren Produkten gene-

«Das gleiche Material lässt sich bis zu acht Mal einsetzen»

rieren. Unser wichtigster Markt ist die Deutschschweiz mit einem Radius von rund 80 Kilometern ab unserem Unternehmensstandort Brugg.

Welches sind die wichtigsten Beschaffungsmärkte?

Wir beziehen unsere Rohlinge und Produktionsmaterialien ausschliesslich aus dem nahen Ausland. Dazu zählen insbesondere Glas, PVC- und Aluminiumprofile sowie Beschläge, die überwiegend aus dem EU-Raum stammen und die in der Schweiz nicht hergestellt werden.

Wie sieht Ihre Angebotspalette im Bereich Fenster aus?

Wir bieten folgende Fenster an: Kunststoff, Holz, Holz-Metall, Aluminium, zudem Sicherheitsfenster sowie Schiebefenster.

Welches sind die Fenster mit der höchsten Nachfrage?

Kunststoff-Fenster sowie Kunststoff-Metall-Fenster. Diese beiden Fenstertypen machen rund 90 Prozent unserer Fenster-Verkäufe aus.

Welches sind die Vorzüge von Kunststoff-Fenstern?

Kunststoff-Fenster haben ein ausgezeichnetes Preis-Leistungs-Verhältnis. Sie sind stabil und witterungsbeständig. Ebenso weisen Kunststoff-Fenster sehr gute Dämmwerte auf.





Foto: Sim-Fenster

Sicherheit und Einbruchschutz sind beim Fensterkauf wesentlich.

Aber Kunststoff hat doch einen angeschlagenen Ruf. Die Menschen produzierten zu viel Kunststoff, die Meere seien voll davon, die Herstellung von Kunststoff brauche fossile Energien, heisst es. Holz hat einen besseren Ruf. Es wird mit Nachhaltigkeit in Verbindung gebracht, Kunststoff nicht.

Das stimmt bloss teilweise. Die Meere werden nicht von Kunststoff-Fenstern verschmutzt. Wir arbeiten in geschlossenen Kreisläufen. Die Lebensdauer eines Kunststoff-Fensters beträgt 40 bis 50 Jahre. Unsere PVC-Fenster können zu 100 Prozent recycelt werden. Das gleiche Material lässt sich bis zu acht Mal einsetzen. Das heisst, die Lebensdauer lässt sich auf deutlich über

unseren Fenstern verwendete Kunststoff verfügt über bessere Wärmedämmwerte als Holz. Zudem sind sie einbruchssicherer als Fenster mit Holzkomponenten. Die Beschläge der Kunststoff-Metall-Fenster halten länger. Sie sind unterhaltsarm, das heisst, der Einsatz von Mitteln zur Pflege von Holz lässt sich vollumfänglich vermeiden. Auf Baustellen und bei der Montage beziehungsweise beim Einbau der Fenster stellen wir eine unterdurchschnittliche Anzahl Schäden fest. Die Liste der Vorzüge von Kunststoff ist lang. Die Kombination mit Metall führt zu noch mehr Stabilität, als wenn Kunststoff-Fenster ohne Verbundmaterial verbaut werden.

digungen relativ einfach reparieren. Kleine Kratzer oder Risse können durch Schleifen und Neulackieren behoben werden.

Holz hat aber auch Nachteile. Die Witterungsbeständigkeit dürfte geringer sein als beispielsweise bei Metall. Umwelteinflüsse können am Holz zehren.

Ja, Holz braucht Pflege und Wartung und muss vor Feuchtigkeit und Ultraviolett-Strahlen geschützt werden. Das heisst, Holz

Fortsetzung Seite 33

«Nicht die Fenster sind primär tödliche Fallen für Vögel, sondern der Strassenverkehr, Katzen oder Windkraftanlagen»

200 Jahre verlängern. Bei Holz-Metall-Fenstern ist das nicht der Fall. Recyclingstellen fehlen. Altholz aus Holz-Metall-Fenstern landet wegen der Lackschichten in der Kehrichtverbrennungsanlage. Der in

Welche Eigenschaften weisen Holzfenster beziehungsweise Holz-Metall-Fenster auf?

Holzfenster sind beliebt. Sie stehen unter anderem für Tradition, den Gebrauch eines nachwachsenden Rohstoffs und die Wärmedämmwerte sind auch gut. Maserung und Farbe von Holz verleihen Räumen eine besondere Atmosphäre. Holz versprüht Gemütlichkeit. Holz kann in verschiedenen Farben gestrichen oder lackiert werden. Holz steht deshalb für optische Vielfalt. Holzfenster lassen sich im Falle von Beschä-

MISSION: IMPOSSIBLE

Umweltfreundliche & kostengünstige Heizsysteme

24h SERVICE

Heizteam Savaris AG
info@heizteam.ch
www.heizteam.ch

HEIZTEAM

Unternehmen, die Vertrauen verdienen

FRANZ WIDMER

**DÄCHER
FASSADEN
SPENGLEREI**

SEENGEN UND FAHRWANGEN
TELEFON 062 777 66 88
WIDMERDACH.CH

Jede Farbe
eine neue Welt.
Wir Malen auch
Ihr Zuhause.

Büchi + Fischer AG
Ziegelhausstrasse 2
5400 Baden

056 222 53 83
buechi-fischer.ch
info@buechi-fischer.ch

Seit
1879
schaffen wir
bleibende Werte

FISCHER

Hochbau - Tiefbau - Holzbau
Sanierungen - Renovationen

Max Fischer AG
Postfach 208
5600 Lenzburg
Tel. 062 886 66 88

www.maxfischer.ch

BG Renovation AG
ist Ihr zuverlässiger Spezialist und
starker Partner rund um Renovationen.

Wir renovieren Ihr Haus von A-Z

Sie möchten Ihr Haus in neuem
Anstrich erstrahlen lassen?

- Fassaden
- Dachuntersicht
- Fassadensockel
- Fensterläden (Alu, Holz)
- Maler-/Gipserarbeiten Innen
- Türen, Fenster, Garagentor
- Reinigungen
- Holzmalerei

Gratis-Kostenvoranschlag
Hebebühne oder Gerüst werden von
uns zur Verfügung gestellt.

Wir freuen uns auf Ihren Anruf:
079 692 61 11 | info@bg-renovation.ch
bg-renovation.ch

Jorge GmbH
Seit 2002

Maler-/Gipsergeschäft
maler-jorge.ch

5623 Boswil Telefon 076 332 51 17

 **eichholzer
haustechnik**

eichholzer-ht.ch Sanitär ■ Heizung ■ Alternativenergie
Oberwil-Lieli/Obfelden/Boswil 056 460 22 60

BLACHO-TEX AG
Schutzhüllen | Poolblachen
Blachen-Seitenwände/-Vorhänge
Zeltvermietung inkl. Festzubehör



www.blacho-tex.ch - Tel. 056 624 15 55

**Kleines Feld, 58 x 22 mm, 4farbig
pro Erscheinung CHF 168.-
Informationen Tel. 056 641 90 80**

Dohlenzelgstrasse 2b,
5210 Windisch

sanigroup
Sanitär- & Haushaltsgeräte

Aktionen

V-Zug Waschautomat Adora V2000	1649.00
V-Zug Geschirrspüler Adora V2000	1429.00
Miele Geschirrspüler G 27658 SCVI	1739.00
Miele Tumbler TWH 700-80	1399.00
Miele Waschautomat WWE 300-60	1399.00
Electrolux Geschirrsp. GA 55	1159.00
Electrolux Kühlschrank IK 243	1059.00
Geberit DuschWC Aufsatz 4000	549.00
Geberit DuschWC Alba	899.00
Geberit DuschWC Mera Classic	3189.00
Grünbeck Wasserenthärer SE 18	2499.00
Oertli WP Boiler DHW 301 CHP	2489.00
Bauknecht Waschturm WM/WT	1599.00

056 441 46 66 sanigroup.ch

 **MARTIN
BRUGGISSER**

UMBAUPLANUNG
BAULEITUNG
IMMOBILIEN-
BETREUUNG



www.mb-w.ch

Winernstrasse 4 • 5430 Wettingen
056 430 10 30 • info@mb-w.ch

 **G & H**
**Insekten®
Schutzgitter**

Insektenschutzgitter
nach Mass. **Insektophon:**
0848 800 688



**Sorry,
Tigermücke
und Co.**




www.g-h.ch

Die Ansprechpartner
für Ihre Inserate

@ DAPA MEDIA

Luzernerstrasse 22, 5620 Bremgarten
Tel. +41 56 641 90 80
info@dapamedia.ch – dapamedia.ch

muss nachgestrichen und nachgeölt werden. Unbehandeltes oder schlecht gepflegtes Holz kann von Pilzen und Insekten wie Termiten oder Holzwürmern befallen werden. Um Nachteile auszugleichen, bieten Holz-Metall-Fenster eine Alternative zum reinen Holzfenster. Holz-Metall-Fenster kombinieren gute Dämmwerte, Langlebigkeit und Wohnlichkeit. Im witterungsexponierten Aussenbereich bietet Metall – üblicherweise Aluminium – guten Schutz. Zudem zeichnen sich Holz-Metall-Fenster aufgrund ihrer Materialkombination durch guten Schallschutz aus.

Viele mögen Holzfenster aber auch für den Aussenbereich, weil das Gebäude einen anderen Touch erhält als mit Aluminium. Metall wird von vielen als kalt und abweisend empfunden. Auf was ist zu achten, wenn Holzfenster im Aussenbereich zur Anwendung kommen?

Gut wäre ein vor Schlagregen geschützter Aussenbereich, ein Vordach beispielsweise. Das verlängert die Lebensdauer eines Holzfensters wesentlich. Ein Vordach schützt vor vorzeitigem Fäulnisbefall. Wo kein Vordach ist, empfehle ich eine Fens-teraussenseite aus Kunststoff oder Metall.

Glasfenster sind oft Gefahrenherde für Vögel. Es kann zu Kollisionen kommen, häufig mit erheblichen Verletzungen oder Tod der Tiere als Folge. Wie lassen sich Vogelkollisionen verhindern? Hilft das Aufkleben von Raubvogelsilhouetten, wie das oft gesehen wird?

Raubvogelsilhouetten gelten als wenig wirkungsvoll. Die Hauptgefahr für Vögel sind spiegelnde Glasoberflächen. Es gibt Folien,

flächen, wie das Tierschutzverbände gegen Vogelunfälle empfehlen. Auch das wollen Personen, die sich in Innenräumen aufhalten, normalerweise nicht. Das ist ja einer der Trümpfe des Fensters, dass man Aussicht hat.

Es ist gut, wenn man Massnahmen zum Schutz von Tieren ergreift. Aber wenn Sie schauen, wie wenige tote Vögel um Gebäu-

«Die nicht sehr massvolle Zunahme der Dämmschichten geht auf Kosten von Lebensraum in Inneren der Gebäude»

de mit Glas liegen, lässt sich feststellen: Nicht die Fenster sind primär tödliche Fallen für Vögel, sondern der Strassenverkehr, Katzen oder Windkraftanlagen.

Türen und Fenster gelten als Schwachstellen im Haus bei Einbrüchen. Was kann im Fensterbau gegen Einbrüche getan werden?

Es ist tatsächlich so, dass in der Mehrheit aller Einbruchsdelikte die Täter durch die Fenster eindringen. Fenstersicherheit und Einbruchschutz ist beim Fensterkauf deshalb ein entscheidendes Kriterium. Die Polizei empfiehlt beim Fensterkauf die sogenannte Einbruchschutzklasse RC2 gemäss europäischer Norm. Diese Widerstandsklasse bietet mit zusätzlichem Sicherheitsglas eine Widerstandszeit von mindestens drei Minuten. Das reicht gemäss Erfahrung der Polizei aus, um Täter vom Eindringen ins Gebäude abzuhalten. Durch die Kombination von Sicherheitsglas, verstärkten Rahmen, speziellen Beschlägen und abschliessbaren Griffen kann das Risiko eines Einbruchs massiv reduziert werden.

Nicht nur bei der Sicherheit, auch bei energetischen Sanierungen gilt das Fenster als Schwachstelle. Fenster sind die am wenigsten dichte Komponente bei der Wärmedämmung. Wohin geht da die Entwicklung?

Die Entwicklung beim Glas ist enorm. Beim Fenster ist die Dreifachverglasung

inzwischen Standard. Der Wärmedurchgangskoeffizient bei neuen Fenstern liegt mittlerweile gerade noch bei einem U-Wert von 0,7. Fenster mit einem U-Wert von 0,5 sind heute möglich.

Aber Dichtigkeit beim Haus führt zu anderen Problemen: zu Überhitzung von Räumen im Sommer und zu Schimmelbildung wegen ungenügender Luftzirkulation. Überhitzung nein, weil – wenn sich im Sommer Hitzetage häufen – schützt ein gut isoliertes Haus vor eindringender Extremhitze. Allerdings schützt eine sinnvolle Beschattung vor den Fenstern im Aussenbereich vor zu hohen Raumtemperaturen.

Schimmel ist tatsächlich ein Problem bei sehr dichten Gebäudehüllen. Es muss häufiger gelüftet werden. Aber wenn die Hausbewohner tagsüber ausser Haus sind, ist das schwierig. Gegen Schimmel helfen sogenannte Fensterfalzlüfter. Das sind Lüftungskomponenten, die im Fensterrahmen eingebaut werden.

Ist da die kontrollierte Wohnungslüftung, wie sie im Wohnungsbau gemäss Minergie-Standard eingesetzt wird, nicht wirkungsvoller?

Nein, die kontrollierte Wohnungslüftung braucht Strom und ist nicht wirkungsvoller als der Fensterfalzlüfter. Die elektrisch betriebene Wohnungslüftung verliert an Bedeutung.

Aber eine dichte Gebäudehülle ist doch der Königsweg bei der energetischen Sanierung. Je dichter die Gebäudehülle, desto geringer der Energieverbrauch fürs Heizen.

Ich sehe das etwas anders. Es gilt Knappheiten zu beseitigen. Moderne, nicht fossile Raumwärmesysteme gewinnen an Bedeutung. Die Jahresarbeitszahl bei Wärmepumpen beispielsweise wird immer besser. Der Anteil des Stroms im Vergleich zur Nutzung der Umgebungswärme nimmt ab. Allerdings ist in der Schweiz der Raum knapp. Die nicht sehr massvolle Zunahme der Dämmschichten geht auf Kosten von Lebensraum in Inneren der Gebäude. Das ist keine freundliche Lösung gegenüber Mietern und Wohneigentümern.

«Der in unseren Fenstern verwendete Kunststoff verfügt über bessere Wärmedämmwerte als Holz»

mit denen die Glasscheiben überzogen werden können. Aber das beeinträchtigt die Sicht nach aussen. Das Glas ist leicht getönt beziehungsweise abgedunkelt. Das wollen viele Kunden nicht. Genauso verhält es sich mit wenig gereinigten Fenster-

Gute Adressen für Immobilien

Beratung | Bewertung
Verkauf | Vermietung
Verwaltung

räberimmo

raeber-immo.ch

Hier sind Sie zuhause.

Ihr starker Partner
im Immobilienverkauf

Bundis AG
Verkauf - Verwaltung - Bewertung - Beratung
Dottikerstrasse 7 - 5611 Anglikon (Wohlen AG)
056 555 70 70 - info@bundis.ch
bundis.ch

Bundis

realit seit 1961

Eine klassische Treuhandunternehmung,
die viel von Immobilien versteht.

Immobilien Treuhand
Beratungen Digital Services

REALIT TREUHAND AG | Bahnhofstrasse 41 | 5600 Lenzburg
062 885 88 00 | www.realit.ch | info@realit.ch

STEFAN STÖCKLI
IMMOBILIENTREUHAND

5200 Brugg

www.immostoeckli.ch

Immobilienverkauf mit dem
Rundumsorglos-Paket

- VERKAUF
- VERMIETUNG
- VERWALTUNG

www.uta-immobilien.ch

UTA IMMOBILIEN

UTA IMMOBILIEN AG
Hauptstrasse 18
5314 Kleindöttingen
056 268 66 68
verkauf-kld@uta.ch

Bahnhofstrasse 44
5400 Baden
056 203 00 80
verkauf@uta.ch

REALIX IMMOBILIEN
TREUHAND

realix.ch | mail@realix.ch | 043 543 44 88

SVIT dh Immobilien
Treuhand AG

Bahnhofstrasse 5c, Wynenhof 5734 Reinach
Telefon 062 737 17 37 www.dh-immobilien.ch

Wir bewerten und ver-
kaufen Ihre Immobilien
für 1.9 % zzgl. MWST

www.zihlmann-immobilien.ch

056 267 40 40

Immobilien AG
ZIHLMANN

Grosses Feld, 58 x 50 mm, 4farbig
pro Erscheinung CHF 289.-
Informationen Tel. 056 641 90 80

**PREMIUM
HOMES**

Wir kaufen oder vermitteln Ihre Immobilie
- schnell, diskret und zuverlässig.

Jetzt unverbindliches Angebot sichern!

info@premium-homes.ch 062 535 72 64 www.premium-homes.ch

Kleines Feld, 58 x 22 mm, 4farbig
pro Erscheinung CHF 168.-
Informationen Tel. 056 641 90 80

Diese Seite interessiert mich

- Kleines Feld 4-farbig 58x22 mm Fr. 168.-
- Grosses Feld 4-farbig 58x50 mm Fr. 289.-

Ich reserviere ☐ 5-mal oder ☐ 10-mal ☐ grosses Feld ☐ kleines Feld

Name/Firma _____ Zuständig _____

Adresse _____ PLZ/Ort _____

Tel./Fax _____ Datum/Unterschrift _____

Bitte ausfüllen und einsenden an:

DaPa Media GmbH, Luzernerstrasse 22, 5620 Bremgarten, Tel. 056 641 90 80, E-Mail: info@dapamedia.ch

Blachen und Zeltvermietung aus dem Aargau



Foto: Blacho-Tex

Zeltvermietung inklusive Festzubehör und Festmobiliar.

Das KMU aus Hägglingen (AG) legt Wert auf dessen Tradition und «Swissness». Die gesamte Konfektion der Blachen, Abdeckungen und Schutzhüllen wird in der eigenen Produktion im Aargau gewährleistet – hergestellt in bester Qualität für einen langfristigen Einsatz.

Stets das passende Zelt

Die Blacho-Tex AG schafft Raum für Ihren Anlass. Selbstverständlich immer im Fokus sind die Witterungsbeständigkeit und die Abschirmung bei Regen, Hagel, Sonne, Wind, Kälte oder Hitze. Die modernen Party- und Festzelte bieten in

jedem Fall optimalen Schutz und sind geeignet für Hochzeiten, Firmenevents, Geburtstagspartys, Vereinsanlässe, Open Airs, Ausstellungen, Messen usw.

Zusätzlich zu den Zelten bietet die Blacho-Tex AG Zubehör wie Festbestuhlung, Gasheizungen, Stehtische, Beleuchtungen, Böden und Bühnen, Barelemente und Barhocker oder auch Sonnenschirme, Kühlschränke, Garderobenständer, Hussen und viele weitere nützliche Mietartikel.

Blachen für jeden Zweck

Im umfassenden Angebot der Blachenprofis findet man Abdeckungen oder Schutzhüllen für Schwimmbäder, Sandkästen, Motorboote, Grills, Gartenmöbel und selbstverständlich Blachenverdecke für Lieferwagen und Anhänger, Blachen-Seitenwände, Blachen-Sonnensegel,

Biotop- und Weihereinlagen, Silowasserpressen, Sichtschutz-Blachen für Geländer und Zäune, Werbeblachen oder starke Pavillon-Dachblachen.

Alles hergestellt in bester Qualität für einen langfristigen Einsatz und zu einem fairen Nettopreis ab Werk.

Setzen Sie auf über 65 Jahre Erfahrung und Qualität!



Blacho-Tex AG

Vorstadt 6
5607 Hägglingen
Tel. 056 624 15 55
info@blacho-tex.ch
www.shop.blacho-tex.ch

www.blacho-tex.ch



Mit Weitsicht für die Zukunft gerüstet

Die Frego AG: Seit einem Jahr ist das Traditionsunternehmen wieder fest in Familienhand und setzt auf klare Weiterentwicklung. Luca Egger bringt als junge Führungspersönlichkeit Energie, strategisches Denken und viel Herzblut ein. Sein Ziel: kompromisslose Qualität, echte Kundennähe und nachhaltige Lösungen.

Mit Oliver Egger kehrt gleichzeitig grosse Erfahrung zurück. Als Leiter Verkauf stärkt er die operative Basis und ist direkter Ansprechpartner für Kundinnen und Kunden. Auch Felix Egger begleitet die nächste Generation weiterhin mit Wissen und Engagement.

Diese Konstellation steht für Verlässlichkeit, Innovationskraft und die klare Weiterentwicklung des Familienunternehmens.



Foto: Frego

Luca Egger, Felix Egger und Oliver Egger.

Digitalisierung vorantreiben

Mit der Vision Frego 2030 richtet sich das Unternehmen gezielt auf die Zukunft aus – moderner, effizienter und digitaler.

Ein zentraler Schritt ist die Investition in ein neues 5-Achs-Profilbearbeitungszentrum. Es erhöht Präzision, Flexibilität sowie Effizienz und er-

möglicht die Fertigung komplexer Bauteile in noch höherer Qualität.

Parallel wird die Planung auf ein 3D-basiertes System umgestellt. Planung, Kalkulation und Fertigung greifen künftig digital ineinander. Projekte werden früh visualisiert und ermöglichen fundierte Entscheidungen.

So treibt die Frego AG die Digitalisierung konsequent voran – und bleibt ihren Werten treu: Qualität, Verlässlichkeit und Kundennähe.

Schweizer Präzision seit 1947 für hochwertige Pergolen und Glasdächer. Besuchen Sie unsere Ausstellung in Ottenbach und erleben Sie die neuesten Pergola-Systeme. Vereinbaren Sie Ihren Termin online oder kontaktieren Sie uns telefonisch.



Frego AG

8913 Ottenbach ZH
Tel. 0800 99 00 77
verkauf@frego.ch

www.frego.swiss



Högg Liftsysteme: hindernisfreies Wohnen



Foto: Högg Liftsysteme

Mehr Unabhängigkeit mit dem Sitzlift Mono Smart.

Ein selbstbestimmtes Leben in den eigenen vier Wänden ist auch dann möglich, wenn Treppen zur Herausforderung werden. Die Högg Liftsysteme AG unterstützt ihre Kundschaft mit persönlicher Beratung,

massgeschneiderten Lösungen und einer schnellen, präzisen Montage.

Innen wie aussen

Im Sortiment finden sich Treppenlifte, Rollstuhllifte, Hebebühnen

und Aufzüge – individuell geplant für Alt- und Neubauten. Denn jede Wohnsituation und jede Bedürfnislage ist einzigartig. Die kostenlose Beratung erfolgt direkt beim Kunden zu Hause oder in der firmeneigenen Ausstellung, wo sämtliche Modelle getestet werden können. So lässt sich für jede Umgebung die optimale Lösung finden. Viele Liftytypen sind für den Innen- wie für den Aussenbereich geeignet und werden je nach Modell in wenigen Stunden montiert.

Sitzlift Mono Smart

Auch nach der Installation bietet Högg zuverlässigen Service. Ein 24-Stunden-Pikettdienst an 365 Tagen garantiert ein einwandfreies Funktionieren der Anlagen.

Ein Highlight des Sortiments ist der Sitzlift Mono Smart. Elegant, kom-

fortabel und sicher verhilft er seinen Nutzerinnen und Nutzern zu mehr Unabhängigkeit. Mit einem Schiendurchmesser von nur 6 cm eignet er sich ideal für enge Treppenhäuser. Ist eine Treppe schmaler als 80 cm, fährt der Stuhl rückwärts, wodurch auch knappe Platzverhältnisse gemeistert werden. Ein elektrisch aufklappbares Fussbrett und kabellose Bedientasten erhöhen den Komfort. Kontaktgeber stoppen den Lift sofort bei Hindernissen – Sicherheit hat oberste Priorität.



Högg Liftsysteme AG

St. Gallen
Tel. 071 987 66 80
Bern
Tel. 033 439 41 41
Lausanne
Tel. 021 800 06 9

www.hoegglift.ch



Heizölpreise ziehen wieder an

Die Ölpreise steigen erneut, nachdem die Verhandlungen zwischen den USA und dem Iran gescheitert sind. Die angekündigte Blockade der Strasse von Hormus und die Sperrung iranischer Häfen verschärfen die Lage zusätzlich.

Jetzt handeln oder zuwarten?

Ein wichtiger Teil der weltweiten Öltransporte ist betroffen – entsprechend angespannt bleibt die Versorgungssituation.

Die ersten Auswirkungen sind bereits sichtbar: Die Heizölpreise starten mit Aufschlägen von rund CHF 2.– pro 100 Liter, weitere Anstiege sind kurzfristig möglich.

Strategie der Tranchen

Die aktuelle Lage spricht eher für steigende Preise – gleichzeitig bleibt der Markt volatil.



Grafik: Voegtlin-Meyer

Heizöl: Das Ende der Preishausse zeichnet sich noch nicht ab.

Unsere Empfehlung: Nicht alles auf einmal bestellen.

Mit einer Tranchenstrategie – also mehreren Teilbestellungen – lassen sich Preisrisiken besser verteilen und man kann flexibel auf die Marktentwicklung reagieren.

Gerade jetzt lohnt sich eine persönliche Beratung, abgestimmt auf Tankstand und Bedarf.

Tipp: Voegtlin's Heizöl-Push – Anmeldung

Mit unserem News-Alert per SMS oder E-Mail informieren wir Sie ge-

zielt bei relevanten Marktveränderungen oder konkreten Kaufempfehlungen. Bleiben Sie am Puls des Marktes – einfach Wunschkanal wählen und anmelden über das Webformular: bit.ly/heiz-push

(Voegtlin-Meyer AG übernimmt keine Haftung für Vollständigkeit und Richtigkeit der publizierten Informationen. Stand: 13. April 2026.)



Voegtlin Meyer AG

5210 Windisch
Heizöl-Preisrechner:
voegtlin-meyer.ch
Telefonische Beratung:
Tel. 056 460 05 05
energie@voegtlin-meyer.ch

www.voegtlin-meyer.ch



Zurich Hausrat: umfassend abgesichert



Foto: Zurich

Mehr Freude durch umfassenden Versicherungsschutz.

Beim Abstauben fällt das Bild, das Glas zerbricht und beschädigt das Sideboard – wer zahlt? Die All-Risk-Versicherung bietet Schutz für den gesamten Hausrat, unabhängig von der Ursache, und übernimmt im Schadenfall die Kosten für Reparatur und Restauration.

Philipp Heer, Produktmanager Haushalt & Assistance bei Zurich Schweiz, erklärt: Die All-Risk-Versicherung deckt alle Schäden ausser wenige, klar definierte Ausschlüsse. Anders als klassische Hausratversicherungen, die nur bestimmte Risiken abdecken, stellt die All-Risk-Versiche-

rung den entstandenen Schaden ins Zentrum – nicht die Ursache. Sie versichert Verlust, Beschädigung und Zerstörung des gesamten Hausrats, egal wie der Schaden entstanden ist.

Vorteile der All-Risk-Versicherung

Die Vorteile sind deutlich: Die Hausrat All Risk ist einfach, kundenfreundlich und sorgt für Sicherheit. Im Schadenfall muss man sich kaum Gedanken machen, ob die Versicherung zahlt – nahezu alle Schäden sind gedeckt. Viele Zusatzversicherungen werden durch diesen Rundumschutz überflüssig. Aktuell bietet diese Versicherung die umfassendste Deckung für Hausrat – besser lässt sich Eigentum nicht versichern.

Hausrat All Risk für wen?

Besonders geeignet ist sie für Personen mit gehobenem Hausrat. Bei

Zurich ist sie ab einer Versicherungssumme von 150'000 Schweizer Franken verfügbar.

Lohnt sich die Investition?

Eine bessere Deckung bedeutet meist auch höhere Prämien. Heer betont jedoch, dass der Aufpreis zum Mehrwert überschaubar ist: Bei 150'000 Franken kostet die All Risk rund 25 Prozent mehr als die klassische Variante. Angesichts der Vorteile hält er die Investition für sinnvoll.



Zurich Generalagentur

Vincenzo Centolanza
Industriestrasse 14
5036 Oberentfelden
Tel. 062 836 52 52
aargau@zurich.ch

www.zurich.ch/centolanza



Internorm: Wenn nicht jetzt, wann dann?



Foto: Internorm

Steigende Energiekosten begünstigen Sanierungen.

Die Internorm AG Schweiz erwartet das stärkste Sanierungsjahr der Unternehmensgeschichte. Denn die Voraussetzungen für thermische Sanierungen sind derzeit so attraktiv wie selten zuvor. Noch nutzbare steuerliche Abzüge, steigende Energiekos-

ten sowie der zunehmende Fokus auf Energieeffizienz und Klimaschutz führen zu einer deutlich steigenden Investitionsbereitschaft bei Wohneigentümerinnen und Wohneigentümern. Die Internorm AG Schweiz rechnet deshalb damit, dass das lau-

fende und das kommende Jahr die stärksten Sanierungsjahre der Unternehmensgeschichte werden.

Bestehende Vorteile nutzen

Ein zentraler Treiber ist der angekündigte Systemwechsel bei der Wohneigentumsbesteuerung. Ab 2029 soll der Eigenmietwert für selbstgenutzte Erst- und Zweitwohnungen wegfallen. Gleichzeitig werden jedoch wichtige steuerliche Abzugsmöglichkeiten eingeschränkt oder gestrichen. Künftig sind Unterhalts- und Renovationskosten – darunter auch Fenstersanierungen – bei selbstgenutztem Wohneigentum nicht mehr steuerlich abzugsfähig. Wer eine Sanierung plant, sollte deshalb jetzt handeln, um bestehende Vorteile noch zu nutzen.

Neben steuerlichen Argumenten sprechen auch wirtschaftliche und

ökologische Gründe für moderne Fenster. Energieeffiziente Gebäudehüllen senken den Heizenergiebedarf dauerhaft, reduzieren Kosten und leisten einen wichtigen Beitrag zum Klimaschutz. Fenster spielen dabei eine Schlüsselrolle für Energieverluste und Wohnkomfort.

Erfahrungsgemäss braucht eine hochwertige Sanierung zudem Zeit in der Planung. Ein früher Start ermöglicht fundierte Beratung, optimal abgestimmte Lösungen und eine reibungslose Umsetzung.



Internorm AG Schweiz

Tel. 0848 00 33 33

www.internorm.ch



Wenn Garten und Architektur verschmelzen



Foto: Lehnert

Lehnert: Pools in zahlreichen Varianten.

Mit jahrzehntelanger Erfahrung setzt die Lehnert AG aus Rombach/Aarau individuelle Akzente in der Gartengestaltung. Die Möglichkeiten sind individuell, dennoch steht die harmonische Integration der be-

stehenden Umgebung stets im Vordergrund. Unter der Geschäftsleitung von Stefan Lehnert und Max Hochstrasser entstehen Gartenwelten, die Innen- und Aussenraum verschmelzen lassen. Sie, zusammen mit

ihrem Team beweisen, dass der ökologische Gedanke und modernes Design keine Gegensätze sind. Mit ihrem Steckenpferd, dem Element «Wasser im Garten», werden echte Garten-Highlights erschaffen.

«Swimmingpools, Naturpools und allerlei Varianten von Wasser sind möglich und dank des eigens entwickelten Bausystems, dem System Lehnert®, können professionelle und hochwertige Wasseranlagen gestaltet werden», so Stefan Lehnert.

Zusätzlicher Sandfilter

Ein Highlight und oft ein Herzstück ihres Schaffens: Der klassische Naturpool, gestaltet mit einwandfreier Ästhetik und biologischer Wasseraufbereitung. Im Vergleich zu konventionellen Swimmingpools reinigt sich das Wasser in einem Naturpool auf biologische Weise selbst. Kiesbe-

reiche, die neben dem Schwimmbecken angegliedert oder unter dem Holzdeck integriert sind, erfüllen mithilfe von Biofilm die Reinigungsstufe. Zusätzlich wird die biologische Wasseraufbereitung durch eine technische Anlage mit einem Sandfilter unterstützt. So kann das Poolwasser über viele Jahre im Schwimmbecken bleiben, so Lehnert – ein klarer Gewinn und ressourcenschonender Beitrag für die Umwelt, unternehmerisches Engagement und gelebte Verantwortung für Nachhaltigkeit.



Lehnert AG

Schachenstr. 112
5012 Wöschnau/Aarau
Tel. 062 827 25 25
www.garten-shop.ch
www.systemlehnert.ch

www.gartenzentrum.ch



Der nächste Sommer kommt bestimmt



Foto: Rutschmann

Das Familienunternehmen Rutschmann.

Seit 1995 stellt die Rutschmann AG in Ellikon an der Thur Insektenschutzprodukte her. Das Familienunternehmen mit rund 28 Mitarbeitern berät Sie kompetent, damit Ihre Räume insektenfrei sind.

Unsere Kunden schätzen helle und luftige Räume, denn Licht und Luft steigern die Lebensqualität. Nicht

jedes Lebewesen ist in Ihrem zu Hause willkommen. Gegen lästige Gäste wie Fliegen oder Stechmücken haben wir die passende Lösung – ein Insektenschutzgitter nach Mass.

Jeder Kunde hat eine andere Vorstellung vom perfekten Insektenschutz und jede Einbausituation ist individuell. Aus diesem Grund bieten wir

eine breite Produktpalette an: für jede Situation eine passende Lösung.

Ohne Aufpreis

Die Architektur und das Erscheinungsbild werden immer zentraler. Mit den 33 Standard-Trendfarben integrieren sich unsere Insektenschutzgitter optimal in die Aussenansicht und dies ohne Aufpreis.

Das Herzstück jeder Insektenschutzlösung ist jedoch nach wie vor das Gewebe. So finden Sie in unserem Sortiment das praktisch transparente und patentierte Transpatec-Gewebe. Dieses garantiert eine höhere Luftdurchlässigkeit und Witterungsbeständigkeit als herkömmliche Insektenschutzgewebe.

Unsere kompetenten Kundenberater beraten Sie gerne vor Ort und unsere Fachleute montieren Ihren Insekten-

schutz nach Mass nach kurzer Produktionszeit dank eigener Fliegengitter-Manufaktur.

Zögern Sie nicht und kontaktieren Sie unseren fachkundigen Innendienst oder besuchen Sie unsere über 250 m² grosse Ausstellung in Ellikon an der Thur. Via Website haben Sie zudem die Möglichkeit, sich innert 24 h eine unverbindliche Blitzofferte erstellen zu lassen.



Rutschmann AG

Insektenschutzgitter
Uesslingerstrasse 22
8548 Ellikon an der Thur
Tel. 052 369 00 69
Fax 052 369 00 68
info@rutschmann.swiss

www.rutschmann.swiss



Nr. 468 Mai 53. Jahrgang
Auflage WEMF beglaubigt 39'334 Ex. Basis 2024/2025
Anzahl Mitglieder: 40'096 (31. März 2026)
Offizielles Organ des Hauseigentümergebietes Aargau,
erscheint 10 Mal jährlich
Einzel exemplar Fr. 3.–
Für Verbandsmitglieder ist das Abonnement im Jahresbeitrag
inbegriffen.

HERAUSGEBER

Hauseigentümergebiet Aargau
Stadtturmstrasse 19, 5400 Baden
Tel. 056 200 50 50
info@hev-aargau.ch, www.hev-aargau.ch
IBAN: CH82 0900 0000 5000 9730 2

REDAKTION

Dr. Fabian Schnell (fs), Chefredaktor
Redaktion Themen:
Eveline Frei (ef), 6214 Schenkon
Martin Meili (mm), 5412 Gebenstorf

INSERATE

DaPa Media GmbH, Davide Paolozzi
Luzernerstrasse 22, 5620 Bremgarten
Tel. 056 641 90 80
info@dapamedia.ch
www.dapamedia.ch

HERSTELLUNG UND VERTRIEB

Hauseigentümergebiet Aargau
Stadtturmstrasse 19, 5400 Baden
Tel. 056 200 50 50
wohnwirtschaft@hev-aargau.ch

ADRESSÄNDERUNGEN

HEV Aargau, Tel. 056 200 50 50, info@hev-aargau.ch

Titelbild: Frego AG, 8913 Ottenbach

Der Nachdruck ist mit Quellenangabe gestattet. Über nicht bestellte
Manuskripte kann keine Korrespondenz geführt werden. Der Inhalt der
Rubrik «Firmen und Produkte» liegt in der Verantwortung der Absen-
der und muss nicht mit der Meinung des Herausgebers übereinstim-
men. Der Inserateteil und die Publiportagen dienen lediglich der Infor-
mation der Mitglieder und Leser über Produkte und Dienstleistungen.



Hauseigentümergebiet Aargau (Kantonalverband)

Stadtturmstrasse 19, 5400 Baden, Tagblatthaus, 11. OG
Schalteröffnungszeiten:
Mo–Fr 8.00–12.00 Uhr
www.hev-aargau.ch, info@hev-aargau.ch
Telefonzentrale inkl. Bestellung Vorlagen und Broschüren:
Tel. 056 200 50 50, Mo–Fr 8.00–12.00 sowie 13.30–16.00 Uhr
Telefonische Rechtsberatung:
Tel. 056 200 50 70, Mo–Fr 9.00–11.30 Uhr
Persönliche Beratungen: nach tel. Vereinbarung

Hauseigentümergebiet Aarau & Kulm

Bahnhofstrasse 10, Postfach, 5001 Aarau
www.hev-aarau-kulm.ch
Tel. 062 822 06 14
Telefonische Rechtsberatung:
Mo 13.15–17.00, Mi 13.15–17.00, Fr 7.30–12.00 Uhr
Persönliche Beratungen: nach tel. Vereinbarung

Hauseigentümergebiet Baden/Brugg/Zurzach

siehe oben Hauseigentümergebiet Aargau

Hauseigentümergebiet Freiamt (Bezirke Bremgarten & Muri)

Geschäftsstelle: c/o Fricker, Seiler Rechtsanwälte
Kirchenfeldstrasse 8, 5630 Muri
Tel. 056 664 37 37
www.hev-freiamt.ch, info@hev-freiamt.ch
Rechtsberatung:
Mo–Fr 8.00–12.00 Uhr sowie 13.30–17.00 Uhr:
lic. iur. Matthias Fricker
Kirchenfeldstrasse 8, 5630 Muri
Tel. 056 664 37 37
Dr. iur. Samuel Egli, MLaw Patrik Burri
Bahnhofplatz 1, 5610 Wohlen
Tel. 056 611 91 00
MLaw Dominik Peter
Zürcherstrasse 8, 5620 Bremgarten
Tel. 056 204 41 41

Hauseigentümergebiet Fricktal (Bezirke Rheinfelden & Laufenburg)

Postfach 176, 5070 Frick
Fragen zu Mitgliederwesen, Liegenschaftsschätzungen
und Formularbestellungen:
Tel. 0840 438 438, Di+Fr 8.30–12.00 Uhr
www.hev-fricktal.ch, kontakt@hev-fricktal.ch
Telefonische Rechtsberatung:
Tel. 056 200 50 70, Mo–Fr 9.00–11.30 Uhr
Persönliche Beratungen: nach tel. Vereinbarung

Hauseigentümergebiet Lenzburg-Seetal

Niederlenzerstrasse 10, 5600 Lenzburg
Tel. 062 888 25 38
www.hev-lenzburg.ch, info@hev-lenzburg.ch
Telefonische Rechtsberatung:
Tel. 056 200 50 70, Mo–Fr 9.00–11.30 Uhr
Persönliche Beratungen: nach tel. Vereinbarung

Hauseigentümergebiet Zofingen

c/o kunzwärk ag, Rathausgasse 7, 4800 Zofingen
Tel. 062 501 83 81
www.hev-zofingen.ch, info@hev-zofingen.ch
Öffnungszeiten Schalter und Telefon:
Di+Do 9.00–11.30 Uhr (oder auf Anfrage)
Telefonische Rechtsberatung:
Tel. 056 200 50 70, Mo–Fr 9.00–11.30 Uhr

Trauen Sie keiner Bodenheizung über 35 Jahren!



Zwischen 1970 und 1990 wurden für Bodenheizungen meist einfache Kunststoffrohre verwendet. Diese Rohre altern und verspröden. Es entstehen Verschlammungen. Die Heizleistung nimmt ab. Das kann so weit gehen, dass die Rohre undicht werden. Lassen Sie es nicht dazu kommen! Mit dem HAT-System wird Ihre Bodenheizung nachhaltig saniert. Günstig und ohne Baustelle. Unsere Zustandsanalyse legt offen, wie es um Ihre Bodenheizung steht. Kontaktieren Sie uns jetzt! Vorsorge ist immer besser als Nachsicht.

Naef GROUP
Wolleraustrasse 15N
8807 Freienbach

Tel. 044 786 79 00
www.bodenheizung.ch
info@naef-group.com



Naef

GROUP | Rohrinnensanierungen | Das Original
Schweizweit führend seit 1985