

PROFESSIONELLER LÖSUNGSANBIETER – Was BEDEUTET DAS KONKRET? JÜRIG SOLENTHALER ERZÄHLT

«Unsere Herausforderung ist heute, das historisch gewachsene Netz für die nächsten 50 Jahre zu entwickeln. Sicher, das seit 1914 gewachsene Netz hätten wir einfach identisch ersetzen können. Wir visualisierten aber, schweizweit wohl einzigartig, ein «Zielnetz 2050 plus», berücksichtigten Bevölkerungswachstum, Leistungsbedarf, Versorgungssicherheit und SAK-Netzstandards. Schnell war klar, dass Optimierung auch über Versorgungsgrenzen hinaus sinnvoll ist. Wir berieten uns darum mit SN Energie und EKT und stellten fest: Sollen Parallelstrukturen beseitigt werden,

ist der Rückbau von Netzanlagen für keine Partei vermeidbar, ebenso wenig die Aufgabe des autonomen Schaltens eigener Anlagen. Weil Vorteile überwogen, vereinbarten wir 2019 vertraglich die Versorgung am Bodensee. Das Netz der Zukunft, das «Zielnetz Bodensee», wird damit nach und nach Realität – kostengünstiger und das Landschaftsbild aufwertend, weil Leitungen verschwinden. Ein Leuchtturm für die Branche.»

*Jürg Solenthaler,
Bereichsleiter Netz*



Jürg Solenthaler hat in einem Video drei ergänzende Fragen beantwortet. Der Inhalt ist im Internet über diesen QR-Code oder unter sak.ch/konzernbericht abrufbar.



eine GRUPPE. DREI WERTE.

**PROFESSIO-
NELLER
LÖSUNGS-
ANBIETER**

MENSCHEN BEGEISTERN – WAS BEDEUTET DAS KONKRET? URS SPIEGEL ERZÄHLT

«Die Vorgabe war klar: Unser Olma-Auftritt sollte die ganze Breite des Angebots – Digital, Wärme, Strom, E-Mobilität und Prosumer – erlebbar machen. Auf 50 Quadratmetern. Eine echte Herausforderung. Wir arbeiteten zwei Monate an Konzept und Umsetzung, luden Hausbesitzerinnen und Hausbesitzer aus der Region ein und legten einen Bon für eine St.Galler Bratwurst dazu. An zehn Messetagen lösten 3'300 davon ihre Gutscheine ein, alle versorgten wir mit Informationen zu unseren Leistungen. So waren permanent fünf, sechs Mitarbeitende im Einsatz. Immer wieder

hörten wir: «Ah, das macht ihr auch?» Besonders gross war das Interesse an unserer Luft-Wasser-Wärmepumpe TCA OptimaHeat. Sie summt mit 38 Dezibel so leise wie ein leichter Sommerregen und begeisterte unsere Besucherinnen und Besucher. 180 bestellten eine Gratisberatung und wollten mehr über Wärmepumpen oder Solaranlagen erfahren. Persönlich freute mich auch das Engagement meiner Kolleginnen und Kollegen: Der Zusammenhalt war schlicht grossartig.»

*Urs Spiegel,
Leiter Marketing SAK*



Urs Spiegel hat in einem Video drei ergänzende Fragen beantwortet. Der Inhalt ist im Internet über diesen QR-Code oder unter sak.ch/konzernbericht abrufbar.



eine GRUPPE. DREI WERTE.

**menschen
BEGEISTERN**

MUT ZUR VERÄNDERUNG – WAS BEDEUTET DAS KONKRET? PASQUAL STÜDLE ERZÄHLT

«Die SAK führte EcoWatt, SWIBI und SACIN zur esolva ag zusammen. Ich hatte zwei Jahre zu EcoWatt gehört, nun stand ein Wechsel zu den SWIBI-Leuten an. Einigen davon war ich im Markt begegnet, die meisten aber lernte ich erst im Zug der Fusion kennen. Und die kam schnell. Ich freute mich aber darüber, ein Kollege meinte letztens sogar: «Da hab' ich richtig Bock drauf.» Nichtsdestotrotz: Veränderung erfordert Mut. Ich leite neu ein Team. Ich führte schon im Militär, trotzdem schlief ich zwei, drei Nächte nicht ganz so gut. Das Team, alles erfahrene Ingenieure, arbeitet schon

viele Jahre zusammen. Und: Ich bin Vater zweier kleiner Kinder. Meine Frau unterstützt mich unbedingt, arbeitet selbst aber auch, und das soll so bleiben. Insgesamt kommen also happige Zeiten auf uns zu. Wir werden «Gärtchendenken» abbauen und zwei Welten zu einer verschmelzen. Was mich zuversichtlich stimmt, ist der Zuspruch, den ich von allen Seiten bekomme. Ich bin überzeugt, wir kriegen das hin.»

*Pasqual Stüdle,
Teamleiter Messdatenmanagement
esolva ag*



Pasqual Stüdle hat in einem Video drei ergänzende Fragen beantwortet. Der Inhalt ist im Internet über diesen QR-Code oder unter sak.ch/konzernbericht abrufbar.



5.1. Adresse/Adresse 5.1.1. Kunden-/Agenten-Code
5.2. Code de l'abonnement 5.2.1. Circuit / Réseau
5.3. No. 5.3.1. Date

JA	Mo	Jour	Mo	Mo	Mo	Mo	Mo
14.0	24.0						
14.1	24.1						
14.2	24.2						
14.3	24.3						
14.4	24.4						
14.5	24.5						
14.6	24.6						
14.7	24.7						
14.8	24.8						
14.9	24.9						

50 725 706

5.1. 1 imp. à 10 cm (4x)
5.2. 1 imp. à 10 cm (4x)
5.3. 1 imp. à 10 cm
5.4. Tarif
5.5. 1 imp. à 10 cm (4x)
5.6. 1 imp. à 10 cm (4x)

eine GRUPPE. DREI WERTE.

MUT ZUR VERÄNDERUNG

SAK Digital

Die attraktiven Kommunikationsdienste (SAK TV, Internet, Telefon) der SAK lassen sich individuell zusammenstellen. Geschäftskunden profitieren von individuellen Telefonielösungen und exzellenter Glasfaservernetzung.



eine GRUPPE. DREI WERTE.

**PROFESSIONELLER
LÖSUNGSANBIETER**

**MUT ZUR
VERÄNDERUNG**

**MENSCHEN
BEGEISTERN**

ZITATE LERNENDE

Die SAK gehört zu den wichtigsten Lehrbetrieben in der Ostschweiz und investiert viel in den Berufsnachwuchs für eine ganze Branche. Was Lernende besonders an ihrer Ausbildung bei der SAK schätzen, erfahren Sie online. Dort erzählen die Rookies Sandro Schmid, Gian Lindemann und Benjamin Hachen von ihren ersten Schritten ins Berufsleben.



Ergänzende Informationen sind im Internet über diesen QR-Code oder unter sak.ch/konzernbericht abrufbar.



Rechenzentrum Ostschweiz (RZO)

Im energieeffizientesten Rechenzentrum der Schweiz im appenzelischen Gais finden Geschäftskunden, KMU, öffentliche Institutionen, Serviceprovider und Systemintegratoren maximale Sicherheit und Hochverfügbarkeit zur Auslagerung ihrer IT-Infrastrukturen.