2025 / 2026 Luzern

INSIDE*Air*

Mitarbeiter- und Kundenmagazin der Seven-Air Gebr. Meyer AG

Mit Wettbewerb
Seite 7



Frische Luft • Wettbewerb • WeitSicht
FrischLuft • Next Generation • LuftSchlösser
Portrait • Service • Nachhaltigkeit
Zermatter Bergluft • Haben Sie gewusst
Anschlagbrett • StanzLaser



«Frische Luft – tut gut.»

Liebe Leserin, lieber Leser

Wenn wir auf die Entwicklung von Seven-Air blicken, steht für uns Vertrauen und die Verlässlichkeit an oberster Stelle. Wir führen das Unternehmen in zweiter Generation nach den Werten unseres Vaters: mit Bodenständigkeit, einer klaren Handschlag-Mentalität und einem unermüdlichen Fokus auf den Werkplatz Schweiz.

Ein Familienunternehmen gesund in die Zukunft zu führen, erfordert Weitsicht. Daher ist es für uns ein Moment der ruhigen Zuversicht, dass die dritte Generation der Gründerfamilie heute bereits aktiv Verantwortung übernimmt. Nina und Jana Meyer bringen ihre eigenen beruflichen Erfahrungen und frische Perspektiven in den Betrieb ein – sei es in der Administration, im HR oder bei der Digitalisierung unserer Prozesse.

Es ist bereichernd zu sehen, wie gut dieser Übergang funktioniert. Die nächste Generation bewahrt die Tradition, während sie gleichzeitig die notwendige Energie für kommende Herausforderungen mitbringt. Aber lesen Sie mehr – in dieser neuen Ausgabe InsideAir.

Tobias Meyer



Christoph Meyer



IMPRESSUM

Adresse: Seven-Air Gebr. Meyer AG, Baselstrasse 19, 6003 Luzern, Tel: +41 41 249 85 85, info@seven-air.com

Konzept, Text, Foto, Gestaltung: StadtHirsch.ch • Druck: Druckerei Ebikon AG

Auflage: Deutsch: 1'000 Exemplare / Französisch: 200 Exemplare / Italienisch 100 Exemplare

Luftsprünge

08

«Das Wandern ist des Meyers Lust».

Wir sind gewandert. Über Stock, Schnee und Stein auf den Bürgenstock. Dazu haben wir ein Interview geführt mit Tobias und Christoph Meyer.





«Wir wollen das Unmögliche möglich machen und unseren alten Mauern neues Leben einhauchen, ohne ihren einzigartigen Charakter zu verlieren.»

Der traditionsreiche Hauptsitz der Seven-Air in Luzern wurde unter denkmalpflegerischen Auflagen umfassend modernisiert. Hinter der historischen Fassade steckt nun modernste Haustechnik – umgesetzt mit viel Know-how aus dem eigenen Haus, Herzblut und Kreativität.

Das Ergebnis: ein beeindruckendes Zusammenspiel von Geschichte und Innovation.

12

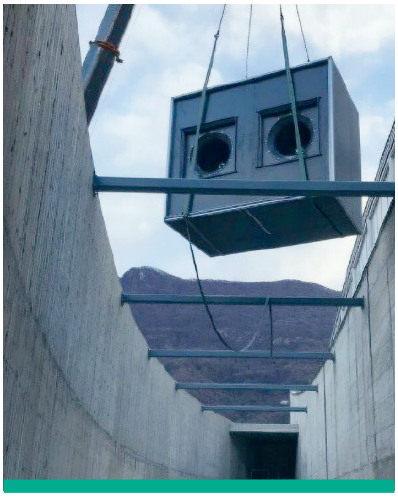
«Die Geschichte geht weiter. Mit der dritten Generation und viel frischem Wind.»

Zwei Exponentinnen der neuesten Generation der Familie Meyer haben wir zum Gespräch getroffen: Nina und Jana Meyer.
Sie berichten, wie sie bei Seven-Air angekommen sind, was sie in ihren Aufgaben erfüllt und wo die Herausforderungen liegen.
Beide stehen für die Zukunft des Unternehmens – mit neuen Ideen, frischem Blick und dem festen Willen, Bewährtes weiterzuführen und gleichzeitig Neues zu wagen.





14



16

Aus Luftschlössern werden bei uns Referenzen – schauen Sie selbst.

Jedes Jahr dürfen wir für Neu- und Umbauten in der ganzen Schweiz Unmögliches möglich machen. Es erfüllt uns immer wieder mit Stolz, vor fertigen Projekten zu stehen und zurückzuschauen.

Hinter jedem dieser Werke steckt viel Leidenschaft, Know-how und Teamgeist – von der ersten Idee bis zur Inbetriebnahme. Ob Schulhaus, Spital oder Bergstation: Jedes Objekt erzählt seine eigene Geschichte.

Speziell ist es, wenn wir Projekte am und auf Schweizer Bergen realisieren dürfen. Darum zeigen wir ab **Seite 28** einige dieser Objekte, die für uns ganz besonders in Erinnerung geblieben sind.

Service und Nachhaltigkeit

In Basel leitet neu Fabrice Sieber das Team. In diesem Interview erfahren wir mehr über ihn und seine neue Herausforderung.



Roger Trösch, Leiter Umbauten bei Seven-Air, berichtet über nachhaltige Sanierung statt Wegwerfmentalität.



20

Luftsprünge

24

«Wir entwickeln Lösungen. Und suchen immer Wege, um die Produktion zu vereinfachen.»

Lasern, biegen, schweissen, pulverbeschichten – bei Seven-Air geschieht alles unter einem Dach.

Bereichsleiter für externe Arbeiten Stefano Merola zeigt, wie technisches Können, Erf ndergeist und Effizienz zusammenspielen, um selbst komplexe Spezialaufträge in Rekordzeit zu meistern.



34



«Diese Investition zeigt unseren Glauben an die Zukunft – und daran, dass sich Innovation und Nachhaltigkeit perfekt verbinden lassen.»

Mit der neuen Kombi-Stanz-Laseranlage in Hitzkirch setzt Seven-Air ein klares Zeichen für Effizienz, Qualität und Nachhaltigkeit. Die moderne Technologie vereint Stanzen und Lasern in einem Schritt – für präzisere Ergebnisse, kürzere Wege und maximale Wertschöpfung im eigenen Haus.

Haben Sie gewusst? Seite 26

Anschlagbrett Seite 32

Foto-Wettbewerb

Genuss trifft Luft

Gewinnen Sie ein Nachtessen im Restaurant Galliker. **Wert 200 Franken.**

Wie mitmachen:
Unsere Luft ist weltbekannt – frisch, klar und erlebbar in atemberaubender Landschaft. Senden Sie uns noch heute Ihr schönstes Schweizer-Bergfoto – mit frischer Bergluft!
Einfach E-Mail mit Ihrem Foto an mathusha.sivalingam@seven-air.com senden. Aus allen Einsendungen wählt unsere Jury das schönste Bild aus. Der Gewinner oder die Gewinnerin wird persönlich benachrichtigt.

Der Preis
Ein Gutschein im Wert von **CHF 200** für ein genussvolles Nachtessen im traditionsreichen Restaurant Galliker in Luzern.

Wettbewerbs-Bedingungen:
Einsendeschluss: 30. August 2026.
Veränderte oder mit KI erstellte Bilder sind vom Wettbewerb ausgeschlossen. Das Foto muss vom Einsender oder der Einsenderin selbst aufgenommen worden sein. Mitarbeiter der Seven-Air dürfen auch mitmachen.




WEIT

SICHT

Um Weitsicht zu gewinnen, muss man zuerst Spuren hinterlassen. Eine der Erkenntnisse unserer Interview-Winterwanderung mit Tobias und Christoph Meyer. Wir treffen uns unterhalb des Bürgenstocks und machen uns auf den Weg. Bewusst werden Abkürzungen genommen, um rechtzeitig ans Ziel zu kommen. Schneefelder werden überquert, es geht über Stock und Stein. Belohnt werden wir mit einer wunderbaren Weitsicht über den Kanton Luzern – und mit einem Glas Wein zum Anstossen.

Wir stehen hier am Start einer kleinen Wanderung. Was packt ihr ein, bevor es losgeht?

Tobias Das ist eine gute Frage. Sicher das Smartphone. (Welches unterwegs tatsächlich auch mehrmals klingelt).

Christoph Und ein Sackmesser. Das gehört sicher dazu. Man weiss ja nie, was unterwegs passiert. Ob fürs Essen oder für eine kleine Reparatur, damit bist du immer bestens gerüstet.

Wer von euch übernimmt dabei die Führung? Wer ist der Planer, wer der Spontane?

Christoph (Lacht) Tobias ist eindeutig der Spontane.

Tobias Christoph ist der Planer! Das ist bei uns wie in der Sendung «Ich oder Du».

Christoph Nein, im Ernst: Er ist der Spontane, das Herz. Ich bin eher der Strukturierte. Aber wir ergänzen uns da blind.

Ihr führt das Unternehmen in zweiter Generation. Was habt ihr von eurem Vater auf diesen Weg mitbekommen?

Tobias Unser Vater war mein wichtigster Ausbilder, auch wenn es eine harte Schule war. Ich sass ihm im Büro lange Zeit direkt gegenüber – Face-to-Face. Im Geschäft war er sehr direkt, fordernd, es herrschte ein strenger Wind. Die Mitarbeiter staunten oft, wie hart er uns ran nahm, das war «Knall auf Fall». Aber er hat mir das Verkäuferische beigebracht, das man in keiner Schule lernt: Wie man Aufträge holt, wie man mit Kunden umgeht – und wie Kunden mit uns umgehen.

Christoph Er konnte das Geschäftliche strikt vom Privaten trennen. Zuhause war er ein ganz anderer Mensch, da hat er wenig vom Geschäft erzählt. Was mich am meisten geprägt hat: In Krisen blieb er immer ruhig. Er liess sich nicht aus der Ruhe bringen, zog sich zurück, traf eine Entscheidung und stand dann felsenfest hinter uns. Diese 100-prozentige Verlässlichkeit versuchen wir weiterzuführen.

Ihr habt das Handwerk also von der Pike auf gelernt?

Tobias Absolut. Wir haben beide viele Prozesse in der Firma selbst durchlaufen: Innenmontage, Aussenmontage, Arbeitsvorbereitung, Einkauf bis hin zur Kalkulation.

Christoph Das ist entscheidend für die Führung. Wenn du die Arbeit selbst gemacht hast, verstehst du die Mitarbeiter besser. Du weisst, wovon sie reden, wenn es Probleme



gibt. Da wir bei unserer Betriebsgrösse nicht jeden direkt führen können, ist dieses Verständnis und das Besetzen von Schlüsselpositionen mit Top-Leuten essenziell.

Man sagt beim Wandern: Der Weg ist das Ziel. Was ist eure Strategie für Seven-Air?

Tobias Ganz klar: Den Marktplatz Schweiz verteidigen. Da hängen unzählige Arbeitsplätze dran. Unsere Mitbewerber kommen oft aus dem Ausland, aber wir produzieren hier, wir zahlen hier Steuern, unsere Leute leben hier. Unsere Mitarbeiter kaufen im Coop oder in der Migros ein, sie gehen hier Skifahren. Das ist unsere Priorität, auch wenn wir exportieren. Dieser Fokus auf «Swissness» hat uns 30 Jahre lang gesundes Wachstum beschert.

Das klingt patriotisch, aber auch nach einem Kampf gegen Billiganbieter.

Tobias Absolut. Es ärgert mich masslos, wenn öffentliche Bauten – wie kürzlich ein Referendum zu einem Öffentlichen Gebäude in Luzern zeigte – an ausländische Firmen, etwa aus Italien, vergeben werden, nur weil aus meiner Perspektive die Gewichtung der Vergabe unfair gewichtet wird. Da fehlt das politische Fingerspitzengefühl. Eine Firma aus dem Ausland zahlt hier keine Steuern. Wir sollten bei Vergaben den volkswirtschaftlichen Nutzen stärker gewichten: Wer schafft hier Arbeitsplätze? Wer bildet Lehrlinge aus? Das Geld sollte im Kreislauf bleiben.

Gab es auf eurem Weg auch Steine, über die ihr gestolpert seid?

Christoph Wir waren manchmal zu gutgläubig. Wir haben eine Handschlag-Mentalität, aber wir mussten lernen, dass das nicht jeder so sieht. Wir sind Partnerschaften eingegangen, bei denen wir ausgenutzt wurden. Wir haben entwickelt und produziert, der Partner hat nur den Vertrieb gemacht – und am Ende wurde Know-how abgezogen.

Tobias Heute würde ich härtere Verträge aufsetzen, auch wenn mir das eigentlich widerstrebt.

Auch bei der Personalrekrutierung haben wir gelernt: Früher dachten wir, wenn einer dafür und einer dagegen ist: «Im Zweifel für den Angeklagten», weil wir eine Lücke füllen mussten. Das ging meistens schief. Heute gilt: Wenn wir uns nicht beide sicher sind – und das spüren wir oft schon nach fünf Minuten im Gespräch –, lassen wir es.

Apropos: Wir kommen an eine Weggabelung. Tobias will nach rechts, Christoph nach links. Was passiert?

Tobias Wir hatten erstaunlicherweise fast nie echte Konflikte. Wir reden so lange, bis wir eine gemeinsame Meinung haben.

Christoph Manchmal muss man eine Nacht drüber schlafen. Dann denkt man am nächsten Morgen: «Doch, der Bruder hat wahrscheinlich recht.» Wir nutzen unsere unterschiedlichen Stärken. Wenn wir unsicher sind, entscheiden wir nicht, bis wir eine Linie haben. Diese Einigkeit gibt uns Sicherheit – und das spüren auch die Mitarbeiter. Wir erzählen nicht dem einen Hü und dem anderen Hott.

Nach einem flotten Marsch sind wir oben angekommen. Jetzt stehen wir hier am Bürgenstock, schauen in die Weite über den Vierwaldstättersee. Was löst dieser Ausblick bei euch aus?

Tobias Heimatgefühl. Aber auch das Bewusstsein für unser wichtigstes Lebensmittel: Luft. Viele vergessen das. Wir bauen heute so dicht, dass man ohne Lüftung Schimmelprobleme bekommt. Gerade in Schulen war die Luftqualität oft katastrophal, da sassen 40 Schüler in einem Raum. Die Pandemie hat da zum Glück ein Umdenken bewirkt und gezeigt, wie wichtig Luftqualität ist.

Wie steht es um die Technik? Ist das ein Zukunftsmarkt?

Tobias Definitiv. Die Vorschriften werden strenger, was gut für uns ist. Ich kenne Einkaufszentren mit alten Anlagen, die nur 30% Wärmerückgewinnung haben. Da wird Energie verpufft! Heute sind wir bei 80 bis

90%. Ein Rechenbeispiel: Wenn es draussen -11° sind und drinnen 23°, wärmen wir die Frischluft rein mechanisch – ohne ein Watt Strom – auf 18 bis 20° vor. Das ist der Weg zur Null-Watt-Strategie.
Christoph Und wir sind stolz, dass wir auch hier am Bürgenstock den Grossteil dieser grünen Technik liefern durften. Man fährt vorbei und wird daran erinnert: Da steckt unsere Arbeit drin.

Was fühlt ihr, wenn ihr durch die riesigen Werkhallen in Hitzkirch lauft?
Christoph Wenn man in Luzern im Büro sitzt, ist das schon etwas abstrakt. Aber wenn man dann in Hitzkirch ist, sieht man die Dimensionen. Da wird einem die Verantwortung bewusst. Das sind nicht nur Hallen, das sind 400 Lohnempfänger und ihre Familien.

Tobias Das bereitet mir nicht jede Nacht einen ruhigen Schlaf. Die Verantwortung drückt schon, man fragt sich: Habe ich alles richtig gemacht? Aber wir haben den Vorteil, dass wir zu zweit sind. Wir können uns austauschen, das entlastet enorm.

Woran erkennt man, dass ihr zufrieden seid? Feiert ihr Erfolge?
Tobias Ja, wir sind da sehr bodenständig. Wir machen Wandertage, Skitage oder Kaderausf üge, natürlich auch mit unseren Mitarbeitern. Wenn wir einen Grossauftrag realisiert haben, ist die Freude gross, weil das die Auslastung sichert. Aber wir feiern das authentisch mit den Leuten, nicht künstlich.
Christoph Ich glaube, diese Echtheit springt auf die Mitarbeiter über. Wenn wir begeistert sind, können wir das Team mitreissen.

Was wünscht ihr euch für den weiteren Weg?
Tobias Gesundheit ist das Wichtigste. Das vergisst man oft, bis man Schicksalsschläge sieht oder erlebt. Und dass die Firma gesund bleibt. Wir bereiten jetzt schon die nächste Generation vor. Mein Wunsch ist es, dass wir das Unternehmen so erfolgreich übergeben können, wie unser Vater es uns übergeben hat. Ich möchte mich irgendwann entspannt zurücklehnen und sehen können: Es läuft, das Know-how bleibt im Haus.
Christoph Genau. Das Niveau halten, die Qualität sichern und den Werkplatz Schweiz weiter verteidigen. Nicht, dass man altersbedingt nachlässt, sondern die Strategie konsequent weiterverfolgt.

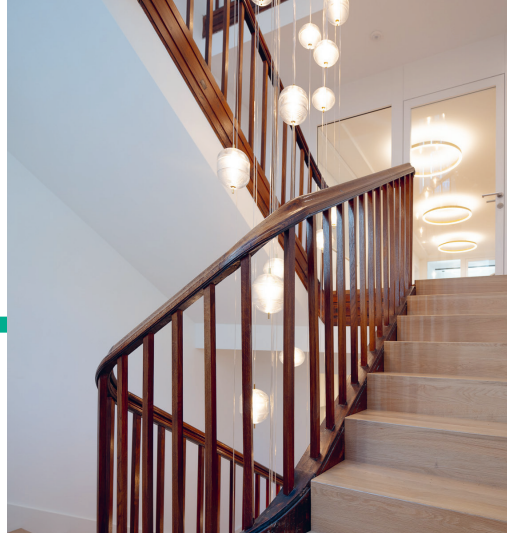
Darauf können wir anstossen. Herzlichen Dank euch beiden.



Das verdiente Anstossen nach dem stotzigen Aufstieg.

FRISCH





LUFT

Der Hauptsitz der Seven-Air in Luzern wurde umgebaut. Das klingt trivial. Da es sich aber um ein historisches Haus handelt, das unter Denkmalschutz steht, war dieses Unterfangen gar nicht so einfach. Unter der Bauleitung von Christoph Meyer, in Absprache mit Tobias Meyer, entstand ein beeindruckendes Werk, das sich sehen lässt. Diverse Teams der Seven-Air haben dabei mitgewirkt.

Lieber Christoph, warum habt ihr euren Hauptsitz überhaupt umgebaut? War das nötig?



Absolut. Wer das Haus vor dem Umbau kannte, weiss, dass wir damit nicht mehr glänzen konnten – und als Marktführer wollen wir Vorbild sein. Im alten Sitzungszimmer roch es nach Rauch, es fehlte eine Lüftung, kurz: Die Technik war überholt. Jetzt steckt hinter der historischen Fassade modernste Haustechnik und Ästhetik.

Welche Herausforderungen musstet ihr überwinden?

Diverse: Wohin mit den Mitarbeitenden während der Bauphase? Wir haben drei nahe Wohnungen zu Büros provisorisch umgebaut. Im ehemaligen Kohlekeller steht heute die Inneneinheit unserer selbst entwickelten Luft/Luft-Wärmepumpe; hierfür konstruierten wir in Hitzkirch eine eigene Krantraverse. Draussen, fast unsichtbar neben dem Bahngeleise, steht die Ausseneinheit. Das alles ging nur, weil unsere eigenen Leute zusammen mit externen Partnern enorm f exibel und kreativ gearbeitet haben.

Apropos Denkmalschutz – was ist denn die Geschichte dieses Hauses?

Wo heute die Seven-Air zu Hause ist, stand früher das klösterliche Siechenhaus St. Jakob. Bei Bauuntersuchungen kamen sogar Mauerreste aus dem 16. Jahrhundert zum Vorschein. Der eigentliche Bau selber ist also gut 200 Jahre alt. Deshalb begleitete der Denkmalschutz den jüngsten Umbau besonders eng.

Stichwort Technik: Was habt ihr konkret umgesetzt?

Wir wollten zeigen, was in uns steckt. Durch die neue Wärmepumpe konnten wir auf den Gasanschluss verzichten. Jeder Raum lässt sich nun individuell heizen und kühlen, alles überwacht von unserer eigens gebauten Gebäudeautomation mit Touchpanels. Das ist eigentlich nicht unser Kerngeschäft, aber es hat Spass gemacht und zeigt unser breites Know-how.

Und jenseits der Technik?

Wir haben viel Liebe in Details gesteckt. Die Treppenhausleuchte samt Baldachin ist eine Spezialanfertigung, die gemeinsam mit lokalen Unternehmern entstanden ist. Alle alten USM Möbel haben wir in unserem Werk pulverbeschichtet – statt in Rot jetzt in elegantem Schwarz. Im Empfangsbereich steht ein selbst gebauter Weinkühler. Solche Elemente geben dem Haus Charakter.

Was bedeutet der Umbau für eure Mitarbeitenden?

Zeitgemässe Schalldecken, dynamisches Licht, individuell regelbares Klima – das steigert das Wohlbef nden enorm. Die Büros sind so f exibel, dass sich ein, bis drei Personen sofort einrichten können. Das Feedback ist rundum positiv.

Warum bleibt Seven-Air eigentlich in Luzern?

Weil Luzern zu unserer Geschichte gehört. Natürlich wären andere Standorte günstiger, aber wir stehen bewusst zur Stadt Luzern – und das signalisiert der Umbau deutlich. Auch unsere Mitarbeitenden schätzen, dass wir im Kanton an zwei Standorten vertreten sind.

Was ist dein persönliches Highlight?

Ehrlich: die Mannschaft. Interne und externe Teams haben Unglaubliches geleistet. Ohne diesen Einsatz hätten wir das nie geschafft. Merci an alle.

Seven-Air ist ein traditionsreiches Familienunternehmen. Mittlerweile engagiert sich bereit die dritte Generation im Betrieb. Sie bringen frische Impulse ins Unternehmen. Wir haben Nina und Jana zu einem Gespräch getroffen.

NEXT

Nina Meyer ist Working-Studentin bei Seven-Air, studiert berufsbegleitend Business Administration und bringt Erfahrung aus dem Gastgewerbe mit. Sie liebt die Musik und verbindet in ihrer Arbeit Tradition mit frischen Ideen. Im Gespräch gibt sie Einblicke in ihren Alltag, ihre Motivation und ihre Zukunftspläne.

Nina, wie bringst du Studium und Arbeit unter einen Hut?
Ich studiere berufsbegleitend Business Administration und arbeite 50% bei Seven-Air. Es braucht Disziplin und gute Organisation, aber ich prof tiere enorm davon, dass ich vieles aus dem Studium direkt im Alltag anwenden kann.

Was sind hier deine Aufgaben?
Ich unterstütze Tobias Meyer in der Administration. Dazu gehören E-Mails, Rechnungen und viele Back-off ce-Aufgaben. Meine Rolle ist es, im Hintergrund zu koordinieren, indem ich Rechnungen, E-Mails sowie Jahresabschlussarbeiten verwalte und dafür sorge, dass Tobias entlastet wird.

Wie kamst du zur Seven-Air?
Ich habe ursprünglich eine Lehre im Bereich Hotel/Gastro/Tourismus gemacht und danach als Betriebsassistentin im Hotel gearbeitet. Später war ich im Verkauf bei der Seven-Air tätig und habe gelernt die Monoblöcke von Grund auf zu berechnen. Danach habe ich dann die Berufsmatura nachgeholt und mit dem Studium begonnen. Mein Werdegang hilft mir heute, Verantwortung zu übernehmen und den Überblick zu behalten.



Was hat dich in dieser Zeit vor Seven-Air geprägt?
Def nitiv meine Zeit im Gastgewerbe. Man lernt dort, mit unterschiedlichsten Menschen umzugehen und immer einen Schritt vorauszudenken. Ich habe auch eine Auszeichnung für herausragenden Service bekommen. Das hat mir gezeigt, dass meine Fähigkeiten und mein Talent im Service liegen.

Du warst im Werk von Seven-Air. Was hast du dort gemacht?
Ich habe zwei Wochen im Werk gearbeitet, um die Abläufe und Produkte kennenzulernen. Dabei konnte ich mit vielen Mitarbeitenden sprechen und Einblicke in verschiedene Abteilungen gewinnen. Das war wertvoll.

Wie erlebst du die Kultur bei Seven-Air?
Ich mag die kulturelle Vielfalt und die traditionellen Werte des Unternehmens, die auf den Gründer zurückgehen. Gleichzeitig versuche ich, neue Impulse zu geben – zum Beispiel bei der Digitalisierung von der internen Kommunikation.

Neben dem Beruf – was sorgt für Ausgleich im Leben?
Eine grosse Rolle spielt für mich die Musik. Ich habe als Kind Geige gespielt, dann Saxophon – auch im Orchester und in einem Quartett. Musik begleitet mich bis heute. Bei Seven-Air gab es sogar eine Firmenmusik, aber leider gibt es nicht genügend Nachwuchs. Wäre das anders, würde ich sofort mitmachen.

Und wie sieht deine Zukunft aus?
Ich fühle mich Seven-Air sehr verbunden, könnte mir aber auch vorstellen, irgendwann wieder ins Gastgewerbe zu gehen. Entscheidend ist für mich, Verantwortung zu übernehmen, mit Menschen zu arbeiten und mich weiterzuentwickeln.

Lieben Dank, Nina. Weiterhin viel Erfolg für deine Zukunft.

GENERATION

Jana Meyer. Seit bald sieben Jahren ist Jana bei Seven-Air tätig – als Teil der dritten Generation im Familienunternehmen und als engagierte Mitarbeiterin. Im Interview spricht sie über Verantwortung, Fairness, ihren Weg ins Unternehmen – und natürlich über ihren Hund Rico, der längst zum Team gehört.



Jana, du bist bereits seit bald sieben Jahren bei Seven-Air. Wie hast du diese Zeit erlebt?
Die Zeit war intensiv und lehrreich. Ich bin nicht direkt in die Firma «hineingewachsen», sondern habe nach meiner KV-Ausbildung erst in anderen Firmen gearbeitet. Dann kam die Frage nach dem Einstieg ins Familienunternehmen – und ich habe die Chance ergriffen. Heute arbeite ich als Assistenz der Geschäftsleitung. Aktuell studiere ich berufsbegleitend Business Administration als Ergänzung zu meinen Ausbildungen im HR und Immobilienbereich. Ich sehe mich als Bindeglied zwischen GL und Mitarbeitenden. Zuhören, verstehen und Informationen in die richtigen Kanäle leiten, das ist mein Ding.

Was ist dir im Alltag besonders wichtig – privat wie auch beruf ich?
Ehrliche, direkte Kommunikation. Probleme spreche ich sofort an – nur so f nden wir faire Lösungen. Auch Empathie ist zentral. Mich reizt das unternehmerische Denken, Verantwortung zu übernehmen – für Menschen, für das Unternehmen und für die Zukunft.

Apropos Verantwortung: Was bedeutet für dich unternehmerisches Handeln?
Über den Tellerrand hinausblicken. Was braucht ein Unternehmen langfristig? Wie bleiben wir gesund – wirtschaftlich wie menschlich? Es geht nicht um Selbstprof lierung, sondern darum, gemeinsam zu wachsen.

Du legst grossen Wert auf Fairness. Wie zeigt sich das im Alltag?
Was für mich gilt, gilt auch für andere. Ich versuche, gerecht zu handeln, zuzuhören und offen für andere Sichtweisen zu bleiben. Gerade in unserem multikulturellen Umfeld f nde ich das bereichernd. Reisen hat mein Verständnis dafür geschärft.

Rico, dein Hund, ist oft bei dir – was bedeutet dir seine Präsenz?
Er ist mein treuer Begleiter. Er bringt Menschen zusammen und sorgt für gute Stimmung. Wenn er seine versteckten Knochen wiederf ndet, freut er sich riesig. Er ist vielen Mitarbeitenden ans Herz gewachsen.

Du liest jeweils beim Mitarbeiteranlass die Namen der Jubilare vor. Was bedeutet dir das?
Das ist ein sehr emotionaler Moment. Es zeigt, wie viele langjährige Mitarbeitende wir haben und wie stark unser Gemeinschaftsgefühl ist. Das schätze ich sehr.

Zum Schluss: Was bedeutet «Luft» für dich – ganz persönlich?
Für mich ist sie ein Symbol für Lebensqualität. Je besser sie ist, desto besser geht es einem. Vielleicht auch ein schönes Bild für die Arbeit bei Seven-Air.

Danke, Jana – für das offene Gespräch und die Einblicke.

Luftschlösser

«Individuell gedacht, kompromisslos umgesetzt.
Wir machen aus Ideen Realität –
auch wenn es zuerst unmöglich scheint.»

01
Viel Luft für grosse Veranstaltungen

Ventilation und Rotationstauscher

Die Olma-Halle 1 in St. Gallen wird zum Vorzeigeprojekt in Sachen Energieeffizienz und Nachhaltigkeit. Ein kreativer Geräteaufbau sorgt zudem für eine platzsparende Lösung. Die Gerätekonstruktion mit parallellaufenden Rotationstauschern stellt zweifellos eine Innovation in der Lüftungstechnik dar.

Olma Halle St. Gallen

Technische Daten
- Multifunktionale Halle, ca. 9'000 m²
- Luftvolumenstrom: 201'000 m³/h
- Komponenten:
  6 × 2 Rotationstauscher
  6 × 8 EC-Ventilatoren

Herausforderung
Hohe Luftmengen mit minimalen Abmessungen.

02
Forschung in bestem Klima

Rückkühltürme

Universität Zürich Irchel ist ein moderner Universitätsstandort im Norden von Zürich. Er ist insbesondere auf naturwissenschaftliche Fachbereiche ausgerichtet und zeichnet sich durch eine klare, funktionale Architektur sowie lichtdurchflutete Lern- und Arbeitsräume aus.

Uni Irchel, Zürich

Technische Daten
- Anzahl Geräte: 40
- Rückkühlleistung: 40 × 363 kW (Total: 14.52MW)
- Luftmenge: 40 × 51'000 m³/h (Total: 2'040'000 m³/h)

Herausforderung
40 identische Geräte in verschiedenen Farben und mit verschiedenen Anschlusspositionen.

03
Klimafreundlicher Badeplausch

Luftumwälzung und Raumentfeuchtung für verschiedene Poolanlagen

Das Splash & SPA Tamaro in Rivera vereint Wasserspass, Erholung und Erlebnis auf höchstem Niveau. Eingebettet in die Tessiner Bergwelt wurde das moderne Freizeit- und Wellnesszentrum mit Schweizer Lüftungsgeräten, die genau für die speziellen Poolbedingungen zugeschnitten sind, versorgt.

Splash & SPA Tamaro, Rivera

Technische Daten
- UTA 1a / 43'400 m³/h
- UTA 1b / 43'400 m³/h
- UTA 2a / 25'000 m³/h
- UTA 2b / 25'000 m³/h

Herausforderung
Sehr grosse Räume mit verschiedenen Pool-Konstellationen wie Rutschen, Wellenbecken und Thermalbecken.


01


01


02


02


03


03

04
Beste Berg-Luft in cooler Architektur

Klimageräte

Mitten in der eindrucksvollen Bergwelt des Tessins bef ndet sich auf 1704 Metern Höhe das architektonische Meisterwerk «Fiore di pietra», entworfen vom renommierten Architekten Mario Botta. Das lichtdurchf utete Gebäude besteht aus zwei Restaurants und einem Konferenzraum. Der bestens lüftungstechnisch ausgerüstete Monte Generoso bietet vielseitige Freizeitmöglichkeiten.

Fiore di pietra, Monte Generoso

Technische Daten
- Restaurant / 10’000 m³/h
- ZUL Küchen / 10’740 m³/h
- FOL Küche 1 / 5’000 m³/h
- FOL Küche 2 / 7’500 m³/h
- Primärluft 2° Stock / 4’350 m³/h

Herausforderung
Die anspruchsvolle Lage des Montageorts machte den Einsatz mehrerer Helikopter zur Installation der Lüftungsgeräte erforderlich.

05
Eishalle ohne Nebel

Klimagerät mit Entnebler

Die Eishockeyhalle «Cornèr Arena» ist mit einem grossen Lüftungsgerät ausgestattet, das über einen integrierten Entnebler verfügt und somit für eine optimierte Luftqualität sorgt.

Cornèr Arena (Eishockeyhalle in Lugano)

Technische Daten
- 50’000 m³/h

Herausforderung
Aufgrund der Grösse kam es zu einigen Herausforderungen beim Transport und bei der Montage.

06
Frische Luft für alte Gemäuer

Klimageräte

Das Castello Montebello steht 90 Meter über Bellinzona und bietet einen eindrucksvollen Blick auf die Altstadt. Die mittelalterliche Festung mit Ursprung im 13./14. Jahrhundert betreibt heute ein Museum mit archäologischen Funden. Durch die Klimakontrolle mit 7Air-Kälteanlage werden die Werke stets aufrechterhalten.

Museum im Castello Montebello, Bellinzona

Technische Daten
- Museum / 5’600 m³/h

Herausforderung
Die Installation der Geräte war eine Herausforderung, da der kleine, unterirdische Raum nur über eine Falltür erreichbar war.

07
Dreiklang mit Hochleistung

Klimageräte mit WRG-Controllern

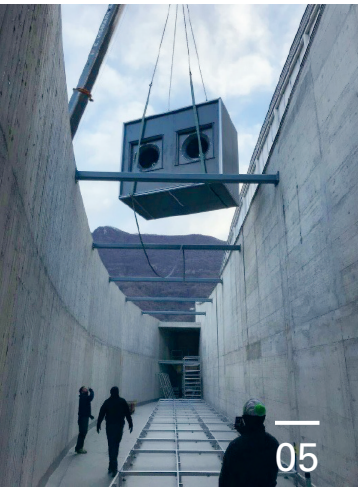
Der Neubau Kantonsspital Aarau ist mit drei WRG-Controllern ausgestattet, die jeweils die Luftverteilung im gesamten Gebäude übernehmen. In den Operationsräumen sorgen spezielle Lüftungssysteme mit Hochleistungsf ltern für nahezu keimfreie Luft und dadurch für mehr Hygiene und Wohlbef nden.

Kantonsspital Aarau, KSA

Technische Daten
- Luftmenge: 45’000 m³/h

Herausforderung
Die grosse Herausforderung war dabei, die Einbringung der Lüftungsgeräte, da es sich dabei um sehr grosse Dimensionen handelte.

Weitere Referenzen



05



05



05



04



07



07



06

SERVICE

Ein halbes Jahr ist es her, seit Fabrice Sieber Neuland betrat. Heute steht «Basel» auf seiner Visitenkarte. Als Leiter des Verkaufsbüros von Seven-Air in der Rheinstadt schlägt der gebürtige Innerschweizer die Brücke zwischen technischer Präzision und menschlicher Führung. Ein Gespräch über schnelle Wechsel, das Vertrauen der Chefs und die Frage, wo das Herz während der «fünften Jahreszeit» schlägt.

Fabrice, herzlichen Glückwunsch zur neuen Position. Seit Oktober leitest du das Büro in Basel. Wie blickst du auf diese Zeit zurück?
Vielen Dank. Es ist für mich eine spannende Herausforderung, bei der ich jeden Tag etwas neues lerne. Basel auf der Visitenkarte zu haben fühlt sich gut an.

Dein Weg zu Seven-Air war kein klassischer Quereinstieg. Du kennst das Handwerk. Wie hat dich dein Werdegang geprägt?
Ich habe ursprünglich eine Lehre als Polymechaniker bei Schindler absolviert. Da lernt man, wie Maschinen funktionieren und was Präzision bedeutet. Nach der Lehre wollte ich mich weiterentwickeln und habe mich für ein Elektrotechnik-Studium entschieden. Schon während dieser Zeit war ich für Seven-Air tätig, unter anderem in der Abteilung, wo ich Steuerungen programmiert habe. Später wechselte ich in den Verkauf als Stellvertreter für Spezialgeräte. Diese Mischung aus technischem Know-how und dem Kontakt zu Menschen hilft mir heute enorm.



Du führst in Basel ein Team, in dem einige Kollegen deutlich älter sind als du. Wie definierst du deinen Führungsstil?
Das stimmt, zwei meiner Kollegen sind einiges älter. Ich pflege einen kollegialen Führungsstil auf Augenhöhe. Mir ist Vertrauen extrem wichtig. Ich bin kein Chef, der nur delegiert; ich arbeite operativ voll mit und mache genau das gleiche wie mein Team. Solange die Ergebnisse stimmen und wir an einem Strang ziehen, brauchen wir keine starren Hierarchien.

Was sind deine konkreten Pläne für die Region Basel?
Seven-Air ist hier in einem sehr kompetitiven Umfeld tätig. Basel ist durch die Pharmabranche ein grosser Markt mit einer enormen Auftragslast. Mein Ziel ist es, die Qualität, für die Seven-Air steht, noch stärker zu den Planern zu tragen. Zudem legen wir grossen Wert auf kurze Reaktionszeiten. Unsere Kunden schätzen es, dass wir «Swissness» bieten und zum Beispiel unsere Lüftungstürme direkt hier produzieren. Das hebt uns von der internationalen Konkurrenz ab.

Wenn man dich nach deinem bisher grössten Erfolg fragt, was fällt dir ein?
Ganz klar das Vertrauen, das mir die Geschäftsleitung, namentlich Tobias und Christoph, entgegengebracht hat. Dass sie mir schon so früh die Verantwortung für das Büro Basel zugetraut haben, war für mich eine grosse Ehre und ein echtes Erfolgserlebnis. Es zeigt mir, dass mein Einsatz und meine Art, Dinge anzupacken, geschätzt werden.

Zum Schluss eine persönliche Frage: Du bist frisch in eine Luzerner Zunft eingetreten. Wo wird man dich im Februar antreffen – in Basel oder Luzern?
(lacht) Im Herzen bleibe ich natürlich ein Innerschweizer. Ich bin in Kriens aufgewachsen und lebe in Hergiswil. Die Luzerner Fasnacht ist also gesetzt. Aber ich habe mir fest vorgenommen, auch die Basler Fasnacht kennen zu lernen. Es lohnt sich sicher, beide Welten zu kennen.

Fabrice, vielen Dank für den Austausch, und viel Erfolg in Basel.

NACHHALTIG

«Richtig geplant, gebaut und gewartet –
dann hält eine Anlage 50 Jahre und länger.»

Roger Trösch, Leiter Umbauten, Seven-Air



Langlebigkeit als Markenzeichen

Die Lüftungsgeräte von Seven-Air zeichnen sich durch ihre aussergewöhnliche Robustheit aus. Die Monobloc-Gehäuse sind so konzipiert, dass sie auch nach Jahrzehnten einsatzfähig bleiben. Diese Stabilität ist das Fundament für das Erfolgsmodell der Umbauten: Statt komplette Anlagen zu ersetzen, werden bestehende Gehäuse weiterverwendet und mit modernster Technik ausgestattet.

Reparieren statt wegwerfen

Während in vielen Bereichen die Wegwerfmentalität dominiert, setzt Seven-Air konsequent auf Reparierbarkeit. Alle Geräte von Seven-Air lassen sich sanieren oder umbauen – unabhängig vom Alter. Seven-Air kann auch Fremdfabrikate wie Hemair, Orion, Fläkt etc. sanieren, wenn es der Zustand der Anlage zulässt. Das Resultat:

- weniger Entsorgung, mehr Ressourcenschonung
- deutlich reduzierte Investitionskosten
- eine vorbildliche CO_2-Bilanz

Energetische Sanierungen mit grossem Effekt

Besonders häufig werden Ventilatoren ersetzt und Anlagen energetisch optimiert. Bereits der Austausch durch moderne EC-Modelle kann den Energieverbrauch spürbar senken. Mit erweiterten Sanierungspaketen wie Wärmerückgewinnungssystemen oder Hybrid-Befeuchtern lassen sich zusätzlich Betriebskosten reduzieren und Komfort sowie Hygiene verbessern.

Individuelle Lösungen – von Spital bis Industrie

Die Umbauten werden stets auf die konkrete Situation zugeschnitten. Dabei arbeitet Seven-Air eng mit Energieplanern, Installateuren und Endkunden zusammen. Entscheidend ist nicht das Alter der Anlage, sondern ihr Zustand.
Ein Beispiel: Im Kantonsspital Winterthur wurden über 60 Gehäuseventilatoren durch modernere Systeme ersetzt – das erhöhte nicht nur die Energieeffizienz, sondern auch die Betriebssicherheit.

Die Abteilung «Umbauten» von Seven-Air zeigt eindrücklich, dass Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit Hand in Hand gehen können.
Dank der engen Vernetzung über unsere Regionalbüros sowie der regionalen Produktion verfügen wir über sehr kurze Reaktionszeiten und eine hohe Flexibilität.

Vorteile einer Sanierung

- Einsparung von Betriebskosten
- keine Entsorgung funktionstüchtiger Teile
- kurze Stillstandzeiten
- Verbesserung des Raumklimas
- attraktive Amortisationszeiten




«Weitsicht beginnt dort,
wo das Klima stimmt –
draussen wie drinnen.»

INTERN

Haben Sie gewusst, dass Seven-Air nicht nur Lüftungs- und Klimageräte baut, sondern auch externe und branchenfremde Arbeiten übernimmt? **Verantwortlich für diesen Bereich ist Stefano Merola. Seit 15 Jahren leitet er die Abteilung Zusatzaufträge – mit sichtbarer Leidenschaft, viel Humor und unzähligen Geschichten im Gepäck.**



Kaum haben wir uns begrüsst, stehen wir schon mitten in seiner Welt. «Schauen Sie, hier werden Paneelen hergestellt. 9000 Stück. Dort werden sie gelasert, hier gebogen, dort zusammengesetzt», erklärt er. Spezielle Infrarot-Paneelen, entwickelt für Schweineställe, damit die Ferkel immer genügend Wärme haben. «Es war eine echte Herausforderung, diese Paneelen so umzusetzen. Hat viel Kopfweh bereitet. Aber gemeinsam mit dem Kunden und meinem Team haben wir getüftelt – und schliesslich in Rekordzeit eine Lösung gefunden.» Sein Stolz ist spürbar, doch immer verbunden mit der Wertschätzung für seine Mitarbeitenden. Denn auch wenn er die Abteilung prägt – ohne sein Team ginge es nicht.

Teamarbeit im Takt der Produktion

Eigentlich sollen Zusatzaufträge nur dann laufen, wenn in der Produktion Kapazitäten frei sind. Doch bei Seven-Air brummt der Motor. «Leere Maschinenzeiten zu f nden, ist gar

EXTERN

nicht so einfach», sagt Merola. Trotzdem klappt es – und wie. In seiner Zeit an der Spitze ist der Umsatz in diesem Bereich gestiegen.

Stefano Merola stellt mir auch kurz seine rechte Hand, Shqiprim Ademi, vor. Viel Zeit bleibt nicht – Telefone klingeln, Abklärungen mit Kunden und Lieferanten laufen. Im Büro herrscht geschäftiges Treiben. Merola betont: «Wir sind keine Zauberer. Und ich bin nicht der Erf nder. Aber etwa 60 Prozent entwickeln wir tatsächlich selber, um Lösungen zu f nden und die Produktion zu vereinfachen. Wir sind einfach gute Macher – und genau das macht den Reiz aus.»

Vielfalt der Aufträge

Pro Jahr wickelt sein Team 2300 bis 2800 Aufträge ab – für viele namhafte Firmen. «Von Laden-Gestellen über Metall-Türen und ganze Metall-Toiletten bis zu Deckenverkleidungen in Bahnhöfen – wir haben schon alles Mögliche gebaut», erzählt er. Fast immer geschieht die Produktentwicklung im eigenen Haus. «Ich beginne dort, wo andere aufhören», sagt Merola.

Das Spektrum ist beeindruckend. Kein Wunder, spricht sich herum, was Seven-Air bietet: lasern, biegen, pulverbeschichten, ausrüsten – alles unter einem Dach. «Das können nur wenige. Und das verschafft uns einen klaren Vorteil», erklärt Merola.

Ein persönlicher Einblick

Plötzlich bleibt mein Blick an dunklen Scheiben hängen. «Was steckt denn da dahinter?», frage ich neugierig. Merola: «Das ist unser Laser-Schweissgerät. Damit kann man sogar Aluminium schweissen. Wollen Sie probieren?» Ehe ich mich versehe, trage ich eine Schutzbrille und halte das Gerät selbst in der Hand. «Wenn Sie bestehen, habe ich vielleicht eine Stelle für Sie», meint er schmunzelnd. Die Schweissnaht wirkt erstaunlich gleichmässig. Ob es für eine Stelle reicht, lassen wir offen.

Nach einem spannenden Morgen nehme ich einen starken Eindruck mit: ein motiviertes Team, ein leidenschaftlicher Chef und ein Bereich, der weit mehr ist als nur Lückenfüller. Die Zusatzaufträge von Seven-Air zeigen, wie viel Kreativität, Flexibilität und Innovationskraft in diesem Unternehmen steckt.



Einblick in eine selber entwickelte Innovation: Infrarotmembran mit Schaumstoff

Haben Sie gewusst, ...

Unsere Zahlen erzählen eine spannende Geschichte darüber, wer wir sind. Sie zeigen, wie wir arbeiten. Sie machen sichtbar, woher wir kommen und verdeutlichen, wie unser Unternehmen gemeinsam wächst.

Die folgenden Fakten geben Ihnen einen kompakten Einblick in die Vielfalt, Erfahrung und Dynamik unseres Teams.

01

... dass bei Seven-Air die Frauenquote bei 8 % liegt?

02

... dass das Durchschnittsalter aller Mitarbeitenden 43 Jahre beträgt?

03

... dass aktuell 18 Lernende in 8 Lehrberufen tätig sind?

04

... dass unser Team so vielfältig ist, dass Mitarbeitende aus 16 Kantonen stammen und sogar 7 Mitarbeitende ihren Wohnsitz im Ausland haben?

05

... dass 68 Mitarbeitende 20 Jahre und mehr bei Seven-Air arbeiten?



01



02



03



04

Zermatter Bergluft

«Die Luft von SevenAir ist weit weg von einem Standardprodukt.

Für unser Projekt hat diese Firma uns viele Spezialwünsche erfüllt. Für ein besseres Klima.»

Martina Wyss, Kundin

01 Atemberaubende Höhe, maximale Leistung

Effiziente Lüftungstechnik für das höchstgelegene Hotel der Schweizer Alpen

Auf 3'100 Metern über dem Meer liegt das Hotel Gornergrat, das höchstgelegene Hotel der Schweizer Alpen. Die spektakuläre Aussicht auf das umliegende Hochgebirge bietet ein unvergessliches Erlebnis.

Hotel Gornergrat

Technische Daten
- SKG 17 FOL:
  Küche Selbstbedienung
  Luftmenge: 17'000 m³/h

Herausforderung
Logistik, Installation und Betrieb der Anlage unter extremen Bedingungen mit stark schwankenden Temperaturen.

02 Komfort trifft moderne Luftqualität

Individuelle Lüftungslösungen für Reception, Wellness und Schwimmbereich

Das Hotel La Ginabelle bietet seinen Gästen eine gelungene Kombination aus Komfort und moderner Ausstattung. In zentraler Lage gelegen, ist es ein idealer Ausgangspunkt für Aktivitäten in der Natur.

Hotel La Ginabelle

Technische Daten
- MSR: Raumüberwachung bei zugedecktem Schwimmbecken
- SKG 4.2: Zuluft Reception
  Luftmenge: 4'200 m³/h
- SKG 5.8: Behandlung/Wellness
  Luftmenge: 5'800 m³/h

Herausforderung
Logistik und Installation der Geräte unter Bedingungen der Höhenlage.

03 Wohlfühlklima für familiäre Gastfreundschaft

Massgeschneiderte Lüftungstechnik für behagliche Hotelbereiche

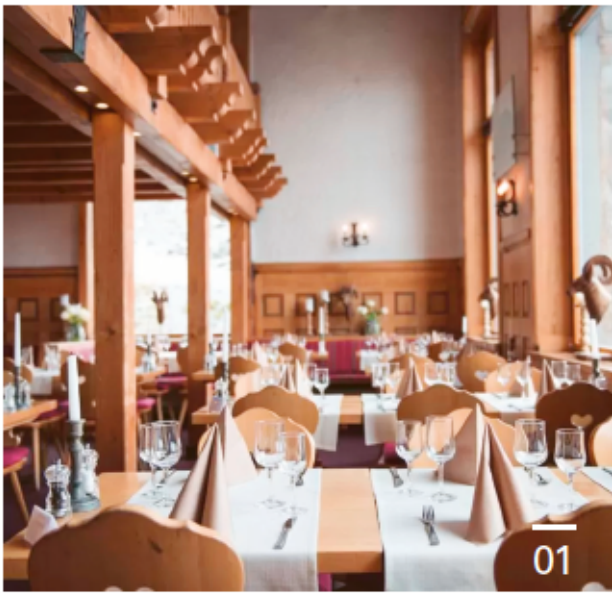
Das Hotel Schönegg überzeugt mit seiner familiären Atmosphäre und einer einladenden Umgebung.

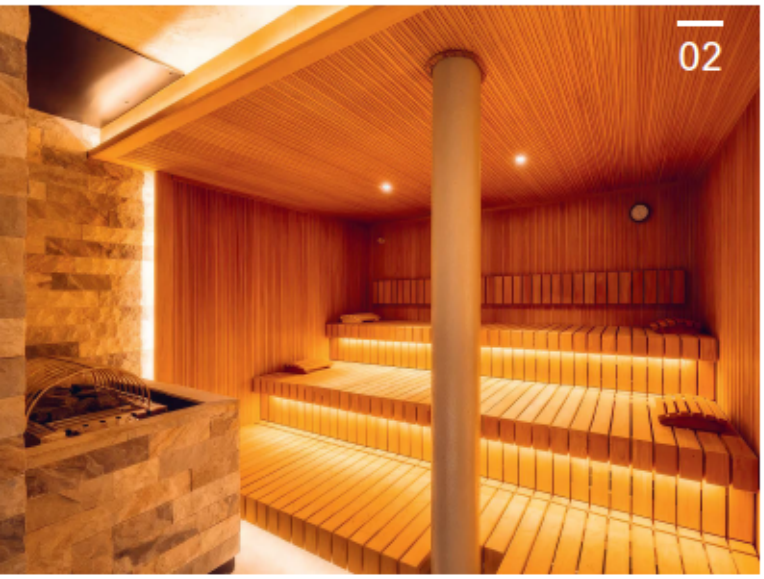
Hotel Schönegg

Technische Daten
- Ecopool 4.4 Spez
  Luftmenge: 4'400 m³/h

Herausforderung
Installation des Ecopool-Geräts in bestehenden beengten Platzverhältnissen.


01


01


02


02



03


03

04
Alpiner Komfort in perfektem Klima

Ecopool-Lösungen für eine moderne und energieeffiziente Wellnesszone

Inmitten der Bergwelt bietet Julen gemütliche Zimmer und herzliche Gastfreundschaft. Hier finden die Gäste einen idealen Ort für erholsame Tage in komfortablem Ambiente.

Hotel Julen

Technische Daten
- SWPO 6.8 Ecopool
  Luftmenge : 6'800 m³/h

Herausforderung
Konstante Luftqualität und Feuchteregulierung in einem stark frequentierten Wellnessbereich.

06
Frische Schweizer Brise

Effiziente Lüftungslösung für einen hochwertigen privaten Spa-Bereich

Das Swiss Alpine Hotel Allain liegt im Herzen von Zermatt mit direktem Zugang zum Skigebiet, nur wenige Schritte von Matterhorn Ski Paradise sowie den Bergbahnen Zermatt-Furi und Sunnegga entfernt.

Hotel Swiss Alpine

Technische Daten
- SKG 2.1
  Luftmenge: 2'100 m³/h
- SKG 4.2
  Luftmenge: 4'200 m³/h
- SSG 3.4
  Luftmenge: 3'400 m³/h

Herausforderung
Erhöhte Anforderungen an Geräte aufgrund alpiner Bedingungen.

05
Optimales Klima für Berg- und Talfahrten

Belüftung und Luftführung für Besucherströme und technische Bereiche der Talstation

Die Talstation Schluhmatte bildet den Ausgangspunkt für zahlreiche Freizeit- und Sportaktivitäten in der Region.

Talstation Schluhmatte

Technische Daten
- SKG 7.1: ZUL Zonenkühler
  Luftmenge: 7'100 m³/h
- SSG: 7.6: ZUL/ABL
  Luftmenge: 7'600 m³/h

Herausforderung
Ausgleich hoher Luftwechselraten infolge wechselnder Besucherfrequenzen und offener Gebäudestrukturen.

07
Erholung beginnt mit guter Luft

Zonenweise Klimatisierung für Zimmer, Beauty- und Wellnessbereiche

Das Hotel Alpenhof liegt zentral in Zermatt und bietet komfortable Zimmer und einen modernen Wellnessbereich.

Hotel Alpenhof

Technische Daten
- SKG 2.1: ZUL Zone
  Luftmenge: 2'100 m³/h
- SKG 2.2: ZUL Haupt-Lufterhitzer
  Luftmenge: 2'200 m³/h
- SHGF-Z 2.2: LA Beauty
  Luftmenge: 2'200 m³/h

Herausforderung
Abgestimmte Luftverteilung in mehreren Raumzonen.

08
Frische Luft für Genuss und Entspannung

Umfassende Lüftungstechnik für Wellness, Küche und Restaurant

Mit einer perfekten Lage nahe dem Zentrum bietet das Hotel Welschen moderne Ausstattungen. Ideal für alle, die Komfort und Ruhe in den Bergen suchen.

Hotel Welschen, Wiestistrasse

Technische Daten
- SHG 1.2 Wellness
  Luftmenge: 1'200 m³/h
- SKG 4.2 ABL Rest.
  Luftmenge: 4'200 m³/h
- SKG 7.1 ABL Küche
  Luftmenge: 7'100 m³/h
- SKG 8.5 ZUL Küche & Restaurant
  Luftmenge: 8'500 m³/h

Herausforderung
Koordination mehrerer Luftzonen sowie hoher Luftvolumenströme in der Küche auf engem Raum.



04

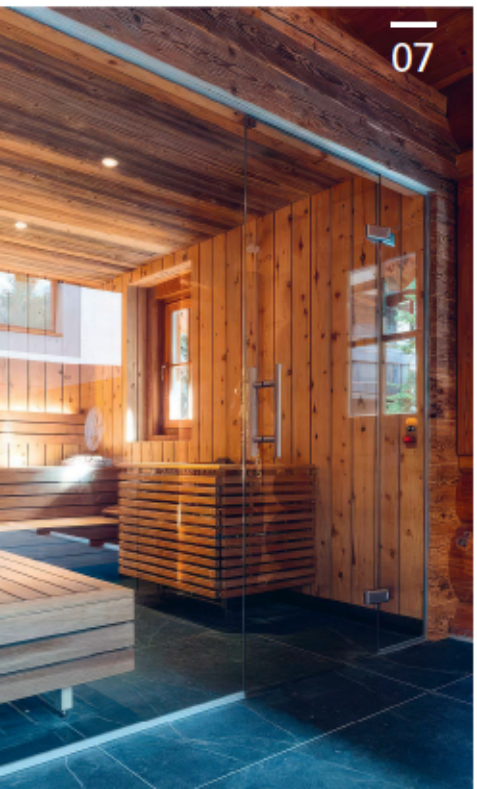

04


05



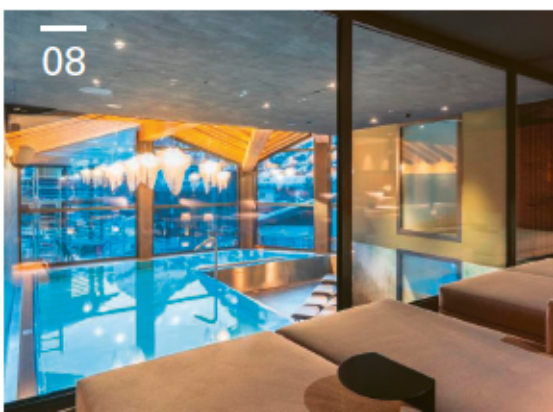
06


06


07


07


08


08

Anschlagbrett

«Musik, Sportsgeist und kreatives Handeln prägen die Unternehmenskultur der Firma Seven-Air Gebr. Meyer AG.»

01
Sanierung Hauptsitz Luzern

Seven-Air hat einen weiteren Meilenstein erreicht: Der Luzerner Hauptsitz präsentiert sich nach einer umfassenden Sanierung in neuem Glanz. Der denkmalgeschützte Innenbereich wurde komplett modernisiert. Die Mitarbeitenden freuen sich über coole Arbeitsplätze in einem inspirierenden Umfeld. Siehe auch Bericht ab **Seite 12.**

02
Wir sind Mitglied bei Eurovent

Seit Anfang November 2025 sind wir Corresponding Member der Eurovent Association. Mit diesem Schritt unterstreichen wir unseren Anspruch, uns nicht nur aktiv in der Schweizer Lüftungsbranche einzubringen, sondern auch Verantwortung auf europäischer Ebene zu übernehmen. Die Mitgliedschaft bei Eurovent ist für Seven-Air ein klares Bekenntnis zu hohen Qualitätsstandards und nachhaltigen Lösungen in der Lüftungs- und Klimatechnik.

03
Zukunftstag 7Air 2025

Am Zukunftstag 2025, der am 13. November stattfand, nahmen bei Seven-Air Gebr. Meyer AG zahlreiche Jungen und Mädchen teil und hatten einen erlebnisreichen und informationsreichen Tag. Mit viel Begeisterung schraubten und schliffen die jungen Talente ihren eigenen Kleiderbügel aus rostfreiem Edelstahl und formten mit Unterstützung auch einen Handyhalter aus Chromnickelstahl.

04
Markus Maurer

In tiefer Trauer nehmen wir Abschied von Markus Maurer. Markus begleitete uns bei Seven-Air über 17 Jahre mit grossem Engagement, Fachwissen und Herzblut. Sein plötzlicher Tod hat uns tief getroffen, völlig unerwartet mussten wir von ihm Abschied nehmen.

Wir danken Markus von Herzen für alles, was er für Seven-Air und weit darüber hinaus geleistet hat. Wir werden ihn in bester Erinnerung behalten, als Kollegen, Mitgestalter und Freund.



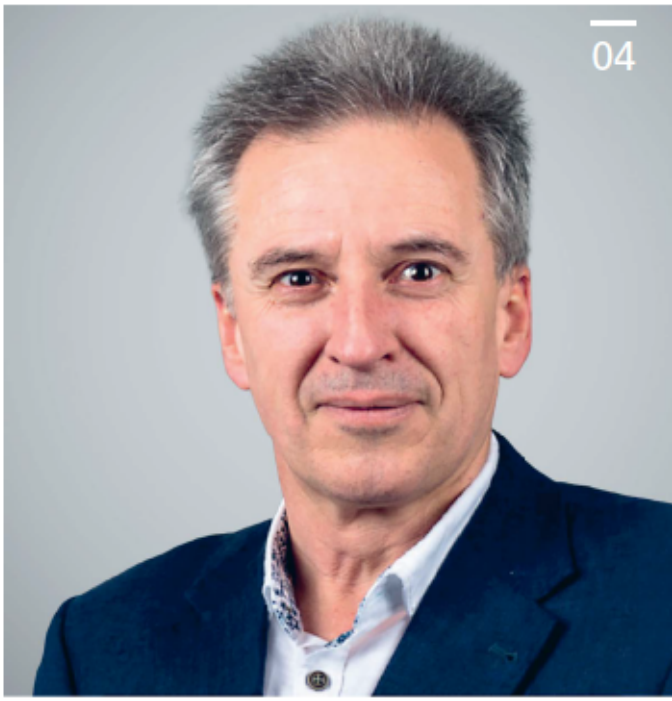
01

02

EUROVENT
EUROPEAN INDUSTRY ASSOCIATION



03



04



03

STANZ

Die neue Kombi-Stanz-Faserlaseranlage in Hitzkirch – eine Investition in die Zukunft

Effizienz im Fokus

Seit Mitte Juni 2025 verfügt Seven-Air in Hitzkirch über eine moderne Kombi-Stanz-Faserlaseranlage. Der Entscheid für diese Investition fiel aus einem klaren Grund: Effizienz- und Produktivitätssteigerung.

Mit der neuen Technologie entfällt die aufwendige Nachbearbeitung von gestanzten Bauteilen. Früher mussten alle Teile mit Kurven nachgeschliffen werden – ein Prozess, der Zeit, Material und Ressourcen kostete. Heute fertigen wir diese Bauteile in einem Schritt, präzise und ohne zusätzliche Bearbeitung. Dadurch sparen wir nicht nur Schleifmaterial und Werkzeug, sondern beschleunigen die gesamte Fertigungskette.

Neue Technologie, neue Möglichkeiten

Im Einsatz steht eine hochmoderne Faserlaser-Kombianlage, die Stanzen und Lasern vereint. Im Vergleich zu unserer bisherigen Fertigung eröffnet sie völlig neue Möglichkeiten:

- Bearbeitung von dickerem Material, das zuvor extern bearbeitet werden musste.
- Fertigung komplexer Geometrien und Schnittformen, die mit reinem Stanzen nicht realisierbar waren.
- Präzisere Ergebnisse bei höherer Geschwindigkeit.



Diese Kombination bedeutet: mehr Flexibilität, höhere Qualität und eine breitere Palette an Fertigungsmöglichkeiten – alles inhouse.

Nachhaltigkeit durch Inhouse-Fertigung

Ein weiterer grosser Vorteil: Transporte zu externen Partnern entfallen weitgehend. Damit reduzieren wir nicht nur unsere Durchlaufzeiten, sondern auch unseren ökologischen Fussabdruck. Die Wertschöpfung bleibt im Unternehmen, und wir gestalten unsere Prozesse schlanker, nachhaltiger und ressourcenschonender.

Die effizientere und ressourcenschonende Inhouse-Fertigung für höchste Präzision und Qualität kommt nicht nur unseren Kunden zugute, sondern auch unseren Mitarbeitenden.

Investition in die Zukunft

Das neue Stanz- und Lasercenter ist Teil der langfristigen Strategie von Seven-Air: kontinuierlich in die Zukunft investieren, um Effizienz und Produktivität zu steigern. Seit über 50 Jahren bauen wir auf Bewährtem auf und entwickeln uns stetig weiter. Teure Investitionen in moderne Technologien zeigen unseren Glauben an



LASER

Dieses Gespräch wurde geführt mit Markus Erb
Er ist Bereichsleiter Betrieb und Mitglied der Geschäftsleitung, begann seine Karriere bei Seven-Air als Lehrling. Nach zehn Jahren als Konstruktionsleiter sammelte er 17 Jahre externe Berufserfahrung, bevor er im September 2024 zu Seven-Air zurückkehrte. Heute verantwortet er den Betrieb und treibt die Weiterentwicklung unserer Fertigung mit grossem Engagement voran.

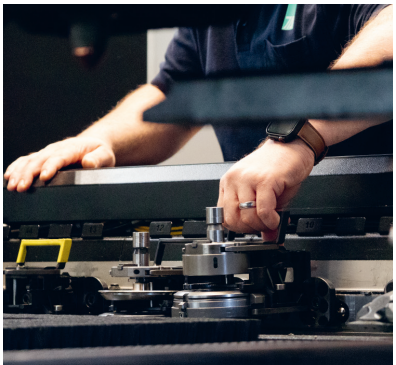
die Zukunft unseres Unternehmens und unserer Produkte. Damit Sie auch morgen auf erstklassige Produkte zählen können.

Mensch und Organisation

Die Einführung der neuen Technologie ging Hand in Hand mit gezielten Schulungen unserer Mitarbeitenden. In Zusammenarbeit mit dem Hersteller wurden sie umfassend in die Lasertechnologie eingeführt. So stellen wir sicher, dass die Vorteile der neuen Anlage optimal genutzt werden können. Gleichzeitig prof - tieren die Teams von schlankeren Prozessen und weniger aufwendigen Nachbearbeitungen.











Berghotel Trübsee, Engelberg



Hotel Gornergrat, Zermatt



Ski Chalet, Zermatt

Seven-Air Gebr. Meyer AG
Klimagerätebau
Baselstrasse 19
6003 Luzern
T +41 (0)41 249 85 85
www.seven-air.com