2025 / 2026 Lucerne

INSIDE*Air*

Le magazine du personnel et des clients de Seven-Air Gebr. Meyer AG

Avec concours

Page 7



Air frais • Concours • Grand Angle
Un vent nouveau • Nouvelle génération
Châteaux en l'air • Portrait • Service • Durabilité
L'air des cimes de Zermatt
Le saviez-vous ? • Tableau d'affichage
Poinçonnage laser



« L'air frais, ça fait du bien. »

Chère lectrice, cher lecteur

Lorsque nous portons un regard sur l'évolution de Seven-Air, la confiance et la fiabilité sont pour nous des priorités absolues. Nous dirigeons l'entreprise, désormais à la deuxième génération, selon les valeurs de notre père : avec un esprit terre-à-terre, une mentalité de la parole donnée et une attention sans faille portée à la place industrielle suisse.

Pour mener une entreprise familiale vers un avenir serein, il faut de la clairvoyance. C'est pourquoi nous sommes sereins et confiants de voir que la troisième génération de la famille fondatrice assume déjà activement des responsabilités. Nina et Jana Meyer apportent leurs propres expériences professionnelles et des perspectives nouvelles à l'entreprise, que ce soit dans l'administration, les ressources humaines ou la numérisation de nos processus.

Il est enrichissant de voir à quel point cette transition fonctionne bien. La nouvelle génération perpétue la tradition tout en apportant l'énergie nécessaire pour relever les défis à venir. Mais lisez la suite dans ce nouveau numéro d'InsideAir.

Tobias Meyer



Christoph Meyer



MENTIONS LÉGALES

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

Concept, texte, photos, mise en page : StadtHirsch.ch • Impression : Druckerei Ebikon AG

Tirage : allemand : 1000 exemplaires / français : 200 exemplaires / italien : 100 exemplaires

Sauts en l'air

08

« La randonnée fait le bonheur des Meyer. »

Nous avons fait une randonnée. À travers les bois, la neige et les rochers, jusqu'au Bürgenstock. À cette occasion, nous avons interviewé Tobias et Christoph Meyer.





« Nous voulons rendre l'impossible possible et insuffler une nouvelle vie à nos vieux murs, sans pour autant leur faire perdre leur caractère unique. »

Le siège historique de Seven-Air à Lucerne a été entièrement modernisé dans le respect des exigences en matière de conservation du patrimoine. Derrière la façade historique se cache désormais une technique du bâtiment de pointe, mise en œuvre grâce au savoir-faire interne, à la passion et à la créativité de l'entreprise.

Le résultat : une interaction impressionnante entre histoire et innovation.

12

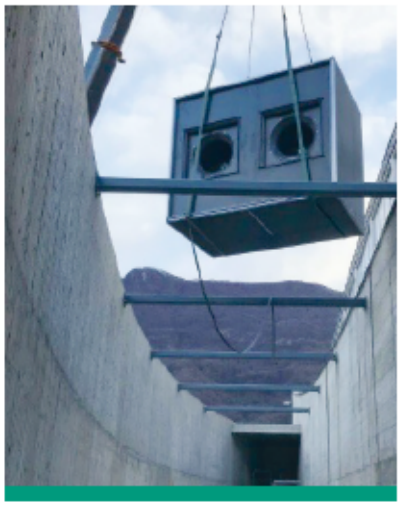
**« L'histoire continue.
Avec la troisième génération
et un nouveau souf□e. »**

Nous avons rencontré deux représentantes de la dernière génération de la famille Meyer: Nina et Jana Meyer.
Elles nous racontent comment elles sont arrivées chez Seven-Air, ce qui les comble dans leurs fonctions et quels sont les dé□s à relever.
Toutes deux incarnent l'avenir de l'entreprise – avec de nouvelles idées, un regard neuf et la ferme volonté de perpétuer ce qui a fait ses preuves tout en osant innover.





14



16

Chez nous, les châteaux en l'air deviennent des références – voyez par vous-même.

Chaque année, nous avons le privilège de rendre l'impossible possible dans le cadre de constructions neuves et de rénovations partout en Suisse. C'est toujours une grande □erté pour nous de nous tenir devant des projets achevés et de jeter un regard rétrospectif.

Derrière chacune de ces réalisations se cachent beaucoup de passion, de savoir-faire et d'esprit d'équipe – de l'idée initiale à la mise en service. Qu'il s'agisse d'une école, d'un hôpital ou d'une station de montagne: chaque bâtiment raconte sa propre histoire.

C'est particulièrement spécial lorsque nous avons l'occasion de réaliser des projets sur et au pied des montagnes suisses. C'est pourquoi nous vous présentons à partir de la **page 28** quelques-uns de ces bâtiments qui nous ont particulièrement marqués.

Service et durabilité

À Bâle, c'est désormais Fabrice Sieber qui dirige l'équipe. Dans cette interview, nous en apprenons davantage sur lui et sur son nouveau dé□.



RogerTrösch, responsable des transformations chez Seven-Air, nous parle de la rénovation durable plutôt que de la mentalité du « tout jeter ».



20

Sauts en l'air

34

« Nous développons des solutions. Et nous cherchons sans cesse des moyens de simplifier la production. »

Découpe au laser, pliage, soudage, thermolaquage : chez Seven-Air, tout se fait sous un même toit.

Stefano Merola, responsable des travaux externes, montre comment le savoir-faire technique, l'ingéniosité et l'efficacité s'allient pour mener à bien, en un temps record, même les commandes spéciales les plus complexes.



24



« Cet investissement témoigne de notre confiance en l'avenir – et de notre conviction que l'innovation et la durabilité peuvent parfaitement aller de pair. »

Avec sa nouvelle installation combinée de poinçonnage et de découpe laser à Hitzkirch, Seven-Air envoie un signal fort en faveur de l'efficacité, de la qualité et de la durabilité. Cette technologie moderne combine le découpage et la découpe laser en une seule étape, pour des résultats plus précis, des processus plus courts et une valeur ajoutée maximale en interne.

Le saviez-vous ? Page 26

Tableau d'affichage Page 32

Concours photo

Le plaisir se marie à l'air

Gagnez un dîner au restaurant Galliker. **Valeur 200 francs.**

Comment participer

Notre air est mondialement connu: frais, pur et à savourer au cœur de paysages à couper le souffle. Envoyez-nous dès aujourd'hui votre plus belle photo de montagne suisse – avec l'air frais des sommets ! Il suffit d'envoyer un e-mail avec votre photo à mathusha.sivalingam@seven-air.com. Notre jury sélectionnera la plus belle photo parmi toutes les participations. Le gagnant ou la gagnante sera informé(e) personnellement.

Le prix

Un bon d'une valeur de **200 CHF** pour un délicieux dîner au restaurant Galliker, établissement de tradition situé à Lucerne.

Conditions du concours :
Date limite de participation : 30 août 2026. Les images modifiées ou créées à l'aide de l'IA sont exclues du concours. La photo doit avoir été prise par le participant ou la participante lui-même ou elle-même. Les collaborateurs de Seven-Air sont aussi autorisés à participer.




GRAND

ANGLE

Pour acquérir une vision à long terme, il faut d'abord laisser des traces. C'est l'une des conclusions de notre randonnée hivernale avec Tobias et Christoph Meyer. Nous nous retrouvons au pied du Bürgenstock et nous mettons en route. Nous empruntons délibérément des raccourcis pour arriver à destination à l'heure. Nous traversons des champs de neige, avançons par monts et par vaux. Nous sommes récompensés par une vue imprenable sur le canton de Lucerne – et par un verre de vin pour trinquer.

Nous sommes ici au départ d'une petite randonnée. Qu'emportez-vous avant de partir ?
Tobias Excellente question. Sûrement mon smartphone. (Qui, d'ailleurs, sonne plusieurs fois pendant le trajet).
Christoph Et un couteau de poche. C'est indispensable. On ne sait jamais ce qui peut arriver en chemin. Que ce soit pour préparer à manger ou pour une petite réparation, on est toujours bien équipé avec ça.

Qui, parmi vous, prend les rênes ? Qui est le stratège, qui est le spontané ?
Christoph (rit) Tobias est clairement le spontané.
Tobias Christoph est le stratège ! Chez nous, c'est comme dans l'émission « Moi ou toi ».
Christoph Non, sérieusement : c'est lui le spontané, le cœur. Je suis plutôt le structuré. Mais on se complète à merveille.

Vous êtes la deuxième génération à diriger l'entreprise. Qu'avez-vous hérité de votre père dans cette voie ?
Tobias Notre père a été mon principal formateur, même si l'école a été dure. Je me suis assis longtemps juste en face de lui dans son bureau – face à face. Au travail, il était très direct, exigeant, il régnait une atmosphère stricte. Les collaborateurs s'étonnaient souvent de la dureté avec laquelle il nous menait, c'était direct et sans ménagement. Mais il m'a appris le métier de vendeur, ce qu'on n'apprend dans aucune école : comment décrocher des commandes, comment traiter avec les clients – et comment les clients nous traitent.
Christoph Il savait parfaitement séparer le professionnel du privé. À la maison, c'était une toute autre personne, il parlait peu de son travail. Ce qui m'a le plus marqué : en cas de crise, il restait toujours calme. Il ne se laissait pas déstabiliser, prenait du recul, prenait une décision et nous soutenait ensuite sans faille. Nous essayons de perpétuer cette fiabilité à 100 %.

Vous avez donc appris le métier sur le terrain ?
Tobias Absolument. Nous avons tous deux suivi de nombreux processus au sein de l'entreprise : montage intérieur, montage extérieur, préparation des travaux, achats et même le calcul des coûts.
Christoph C'est essentiel pour diriger. Quand on a fait le travail soi-même, on comprend mieux les collaborateurs. Tu sais de quoi ils



parlent quand il y a des problèmes. Comme nous ne pouvons pas diriger tout le monde directement vu la taille de notre entreprise, cette compréhension et le fait de confier les postes clés à des personnes de haut niveau sont essentiels.

On dit en randonnée : le chemin est le but. Quelle est votre stratégie pour Seven-Air ?

Tobias C'est très clair : défendre le marché suisse. D'innombrables emplois en dépendent. Nos concurrents viennent souvent de l'étranger, mais nous produisons ici, nous payons nos impôts ici, nos collaborateurs vivent ici. Nos employés font leurs courses à la Coop ou à la Migros, ils vont skier ici. C'est notre priorité, même si nous exportons. Cette focalisation sur la « suissitude » nous a assuré une croissance saine pendant 30 ans.

Cela semble patriotique, mais aussi comme une lutte contre les prestataires à bas prix.

Tobias Tout à fait. Cela m'irrite au plus haut point lorsque des marchés publics – comme l'a récemment montré un référendum sur un bâtiment public à Lucerne – sont attribués à des entreprises étrangères, par exemple italiennes, simplement parce que, de mon point de vue, les critères d'attribution sont pondérés de manière inéquitable. Il manque là de tact politique. Une entreprise étrangère ne paie pas d'impôts ici. Nous devrions accorder plus d'importance aux retombées économiques lors des attributions : qui crée des emplois ici ? Qui forme des apprentis ? L'argent devrait rester dans le circuit.

Avez-vous également rencontré des obstacles sur votre chemin ?

Christoph Nous avons parfois été trop crédules. Nous avons une mentalité de « parole donnée », mais nous avons dû apprendre que tout le monde ne voit pas les choses ainsi. Nous avons conclu des partenariats dans lesquels nous avons été exploités. Nous avons développé et produit, le partenaire s'est contenté de la distribution – et au final, notre savoir-faire nous a été dérobé.

Tobias Aujourd'hui, je rédigerais des contrats plus stricts, même si cela me répugne en réalité.

Nous avons aussi tiré des leçons en matière de recrutement : avant, quand l'un était pour et l'autre contre, nous pensions « dans le doute, en faveur de l'accusé », car nous devions combler un poste vacant. Ça tournait souvent mal. Aujourd'hui, notre règle est la suivante : si nous ne sommes pas tous les deux convaincus – et nous le sentons souvent dès les cinq premières minutes de l'entretien –, nous laissons tomber.

À propos : nous arrivons à un croisement. Tobias veut aller à droite, Christoph à gauche. Que se passe-t-il ?

Tobias Étonnamment, nous n'avons presque jamais eu de véritables conflits. Nous discutons jusqu'à ce que nous parvenions à un consensus.

Christoph Parfois, il faut y réfléchir une nuit. Puis, le lendemain matin, on se dit : « En fait, mon frère a probablement raison. » Nous tirons parti de nos forces respectives. Quand nous sommes indécis, nous ne prenons pas de décision tant que nous n'avons pas trouvé une ligne directrice. Cette unité nous donne de l'assurance – et les collaborateurs le ressentent aussi. Nous ne tenons pas un discours à l'un et un autre à l'autre.

Après une marche rapide, nous sommes arrivés au sommet. Nous nous tenons maintenant ici, au Bürgenstock, et contemplons l'étendue du lac des Quatre-Cantons. Que vous inspire cette vue ?

Tobias Un sentiment d'appartenance. Mais aussi une prise de conscience de notre ressource vitale : l'air. Beaucoup l'oublient. Aujourd'hui, nous construisons des bâtiments si hermétiques qu'on a des problèmes de moisissure sans ventilation. Dans les écoles notamment, la qualité de l'air était souvent

catastrophique, avec 40 élèves dans une seule salle. Heureusement, la pandémie a provoqué un changement de mentalité et montré à quel point la qualité de l'air est importante.

Qu'en est-il de la technologie ? S'agit-il d'un marché d'avenir ?
Tobias Absolument. Les réglementations se durcissent, ce qui est une bonne chose pour nous. Je connais des centres commerciaux équipés d'anciennes installations qui ne permettent qu'une récupération de chaleur de 30 %. C'est de l'énergie gaspillée ! Aujourd'hui, nous atteignons 80 à 90 %. Un exemple de calcul : Quand il fait -11 °C dehors et 23 °C à l'intérieur, nous préchauffons l'air frais de manière purement mécanique – sans consommer un seul watt d'électricité – à 18 à 20 °C. C'est la voie vers la stratégie zéro watt.
Christoph Et nous sommes fiers d'avoir pu fournir la majeure partie de cette technologie verte ici même, au Bürgenstock. On passe devant et cela nous rappelle : C'est notre travail qui se cache là-dedans.

Que ressentez-vous lorsque vous traversez les immenses halls de production à Hitzkirch ?
Christoph Quand on est assis dans un bureau à Lucerne, c'est assez abstrait. Mais quand on se trouve à Hitzkirch, on se rend compte de l'ampleur du projet. On prend alors conscience de la responsabilité qui pèse sur nous. Ce ne sont pas seulement des halls, ce sont 400 salariés et leurs familles.
Tobias Ça ne me permet pas de dormir tranquille toutes les nuits. La responsabilité pèse, on se demande : « Ai-je tout fait correctement ? » Mais nous avons l'avantage d'être deux. Nous pouvons échanger nos points de vue, ce qui est un énorme soulagement.

À quoi voit-on que vous êtes satisfaits ? Fêtez-vous vos succès ?
Tobias Oui, nous avons les pieds sur terre. Nous organisons des journées de randonnée, des journées de ski ou des sorties entre cadres, bien sûr avec nos collaborateurs. Lorsque nous avons décroché un gros contrat, la joie est grande, car cela garantit notre charge de travail. Mais nous le célébrons de manière authentique avec les gens, pas artificiellement.
Christoph Je crois que cette authenticité se répercute sur les collaborateurs. Lorsque nous sommes enthousiastes, nous pouvons entraîner l'équipe avec nous.

Quels sont vos souhaits pour l'avenir ?
Tobias La santé est la chose la plus importante. On l'oublie souvent, jusqu'à ce qu'on voie ou qu'on subisse des coups du sort. Et que l'entreprise reste en bonne santé. Nous préparons déjà la prochaine génération. Mon souhait est que nous puissions transmettre l'entreprise avec autant de succès que notre père nous l'a transmise.
J'aimerais pouvoir un jour me détendre et constater : tout roule, le savoir-faire reste en interne.
Christoph Exactement. Maintenir le niveau, garantir la qualité et continuer à défendre la place industrielle suisse. Il ne s'agit pas de baisser les bras avec l'âge, mais de poursuivre la stratégie avec cohérence.

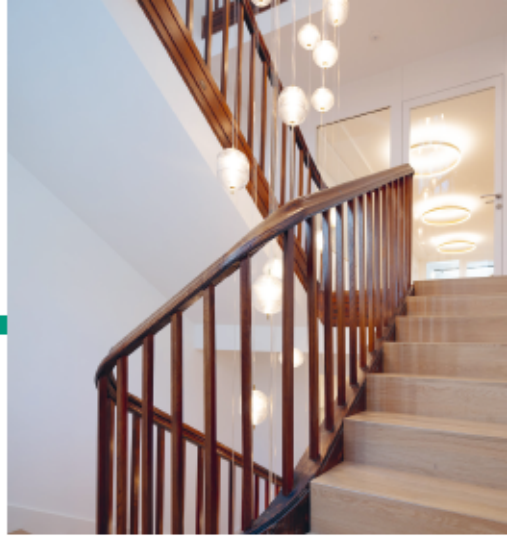
Nous pouvons trinquer à cela. Un grand merci à vous deux.



Un verre bien mérité après une ascension éprouvante.

AIR





FRAIS

Le siège social de Seven-Air à Lucerne a été rénové. Cela peut sembler anodin. Mais comme il s'agit d'un bâtiment historique classé monument historique, cette entreprise n'a pas été si simple. Sous la direction des travaux de Christoph Meyer, en concertation avec Tobias Meyer, un ouvrage impressionnant et digne d'intérêt a vu le jour. Diverses équipes de Seven-Air ont participé à ce projet.

Cher Christoph, pourquoi avez-vous décidé de rénover votre siège social ? Était-ce nécessaire ?



Absolument. Ceux qui connaissaient les lieux avant les travaux savent que notre bâtiment n'était plus à la hauteur – et en tant que leader du marché, nous voulons montrer l'exemple. L'ancienne salle de réunion sentait la fumée, il n'y avait pas de ventilation, bref : la technique était dépassée. Aujourd'hui, derrière la façade historique se cachent une domotique et une esthétique ultramodernes.

Quels dé□s avez-vous dû relever ?

Plusieurs : où loger les collaborateurs pendant les travaux ? Nous avons provisoirement transformé trois appartements voisins en bureaux. L'ancienne cave à charbon abrite aujourd'hui l'unité intérieure de notre pompe à chaleur air/air développée en interne ; pour cela, nous avons conçu notre propre traverse de grue à Hitzkirch. À l'extérieur, presque invisible près de la voie ferrée, se trouve l'unité extérieure. Tout cela n'a été possible que grâce à la □exibilité et à la créativité de nos équipes, avec des partenaires externes.

À propos de la protection des monuments historiques – quelle est l'histoire de cette maison ?

Là où Seven-Air est installée aujourd'hui se trouvait autrefois l'hospice monastique Saint-Jacques. Des fouilles ont même mis au jour des vestiges de murs du XVIe siècle. Le bâtiment lui-même a donc bien 200 ans. La protection des monuments a ainsi suivi cette transformation de très près.

Côté technique : qu'avez-vous concrètement mis en place ?

Nous voulions montrer ce dont nous étions capables. Grâce à la nouvelle pompe à chaleur, nous avons pu renoncer au gaz. Chaque pièce peut désormais être chauffée et refroidie individuellement, le tout piloté par notre propre système d'automatisation du bâtiment avec écrans tactiles. Ce n'est pas notre cœur de métier, mais cela nous a plu et montre l'étendue de notre savoir-faire.

Et au-delà de la technique ?

Nous avons soigné de nombreux détails. Le luminaire de la cage d'escalier, avec son baldaquin, est une création sur mesure réalisée avec des entrepreneurs locaux. Nous avons thermolaqué tous les anciens meubles USM dans notre usine : ils sont désormais d'un noir élégant au lieu du rouge. Dans l'accueil se trouve un refroidisseur à vin que nous avons construit nous-mêmes. Ces éléments donnent du caractère à la maison.

Que signi□e cette rénovation pour vos collaborateurs ?

Des plafonds acoustiques modernes, un éclairage dynamique, un climat réglable individuellement : tout cela améliore nettement le bien-être. Les bureaux sont si □exibles qu'une à trois personnes peuvent s'y installer immédiatement. Les retours sont unanimement positifs.

Pourquoi Seven-Air reste-t-elle à Lucerne ?

Parce que Lucerne fait partie de notre histoire. D'autres sites seraient certes moins chers, mais nous sommes attachés à la ville de Lucerne – et cette rénovation le montre clairement. Nos collaborateurs apprécient aussi notre présence sur deux sites dans le canton.

Quel est ton coup de cœur personnel ?

Honnêtement : l'équipe. Les équipes internes et externes ont accompli un travail incroyable. Sans cet engagement, nous n'y serions jamais parvenus. Merci à tous.

Seven-Air est une entreprise familiale de longue tradition. Aujourd'hui, c'est déjà la troisième génération qui s'investit dans l'entreprise. Elles y apportent un vent de renouveau. Nous avons rencontré Nina et Jana pour un entretien.

NEXT

Nina Meyer est étudiante salariée chez Seven-Air ; elle suit des études de gestion d'entreprise tout en travaillant et apporte son expérience du secteur de l'hôtellerie-restauration. Passionnée de musique, elle allie dans son travail tradition et idées novatrices. Au cours de cet entretien, elle nous donne un aperçu de son quotidien, de ses motivations et de ses projets d'avenir.

Nina, comment concilies-tu tes études et ton travail ?
Je suis des études de gestion d'entreprise en parallèle de mon activité professionnelle et je travaille à 50 % chez Seven-Air. Cela demande de la discipline et une bonne organisation, mais j'apprécie énormément de pouvoir mettre directement en pratique dans mon quotidien une grande partie de ce que j'apprends dans mes études.

Quelles sont tes missions ici ?
J'assiste Tobias Meyer dans les tâches administratives. Cela comprend les e-mails, les factures et de nombreuses tâches de back-office. Mon rôle consiste à coordonner en coulisses en gérant les factures, les e-mails ainsi que les travaux liés aux comptes annuels, et à veiller à alléger la charge de travail de Tobias.

Comment es-tu arrivée chez Seven-Air ?
J'ai d'abord suivi un apprentissage dans le secteur de l'hôtellerie, de la restauration et du tourisme, puis j'ai travaillé comme assistante d'exploitation dans un hôtel. Plus tard, j'ai travaillé dans la vente chez Seven-Air et j'ai appris à calculer les monoblocs de A à Z. J'ai ensuite rattrapé ma maturité professionnelle et commencé mes études. Mon parcours m'aide aujourd'hui à prendre des responsabilités et à garder une vue d'ensemble.



Qu'est-ce qui t'a marquée pendant cette période avant Seven-Air ?
Sans aucun doute mon expérience dans l'hôtellerie-restauration. On y apprend à interagir avec des personnes très différentes et à toujours anticiper. J'ai également reçu une distinction pour l'excellence de mon service. Cela m'a montré que mes compétences et mon talent résident dans le service.

Tu as été à l'usine de Seven-Air. Qu'y as-tu fait ?
J'ai travaillé deux semaines à l'usine pour me familiariser avec les processus et les produits. J'ai ainsi pu discuter avec de nombreux collaborateurs et me faire une idée des différents départements. Cela a été très enrichissant.

Comment vis-tu la culture chez Seven-Air ?
J'apprécie la diversité culturelle et les valeurs traditionnelles de l'entreprise, qui remontent au fondateur. En même temps, j'essaie d'apporter de nouvelles impulsions – par exemple dans la numérisation de la communication interne.

En dehors du travail – qu'est-ce qui t'apporte un équilibre dans la vie ?
La musique joue un rôle important pour moi. Enfant, je jouais du violon, puis du saxophone – notamment dans un orchestre et un quatuor. La musique m'accompagne encore aujourd'hui. Chez Seven-Air, il y avait même un orchestre d'entreprise, mais malheureusement, il n'y a pas assez de jeunes talents. Si c'était le cas, je m'y mettrais tout de suite.

Et comment vois-tu ton avenir ?
Je me sens très attachée à Seven-Air, mais je pourrais aussi m'imaginer retourner un jour dans l'hôtellerie-restauration. Ce qui compte pour moi, c'est d'assumer des responsabilités, de travailler avec des gens et de continuer à évoluer.

Merci beaucoup, Nina. Je te souhaite encore beaucoup de succès pour ton avenir.

GENERATION

Jana Meyer. Jana travaille chez Seven-Air depuis bientôt sept ans: elle fait partie de la troisième génération de cette entreprise familiale et est une collaboratrice très investie. Dans cette interview, elle évoque la responsabilité, l'équité, son parcours au sein de l'entreprise – et bien sûr son chien Rico, qui fait partie intégrante de l'équipe depuis longtemps.

Jana, cela fait bientôt sept ans que tu travailles chez Seven-Air. Comment as-tu vécu cette période?
Cette période a été intense et enrichissante. Je ne suis pas «entrée» directement dans l'entreprise, mais j'ai d'abord travaillé dans d'autres sociétés après ma formation commerciale. Puis la question de rejoindre l'entreprise familiale s'est posée – et j'ai saisi cette opportunité. Aujourd'hui, je travaille comme assistante de direction. Actuellement, je suis des études de gestion d'entreprise en parallèle de mon travail, en complément de mes formations en RH et dans l'immobilier. Je me considère comme un trait d'union entre la direction et les collaborateurs. Écouter, comprendre et acheminer les informations vers les bons interlocuteurs, c'est mon truc.

Qu'est-ce qui est particulièrement important pour toi au quotidien, tant sur le plan privé que professionnel?
Une communication honnête et directe. J'aborde les problèmes immédiatement – c'est la seule façon de trouver des solutions équitables. L'empathie est également essentielle. Je suis attirée par l'esprit d'entreprise, par le fait d'assumer des responsabilités – envers les personnes, l'entreprise et l'avenir.



À propos de responsabilité: qu'est-ce que l'esprit d'entreprise signi□e pour toi?
Sortir des sentiers battus. De quoi une entreprise a-t-elle besoin à long terme? Comment rester en bonne santé – tant sur le plan économique qu'humain? Il ne s'agit pas de se mettre en avant, mais de grandir ensemble.

Tu accordes une grande importance à l'équité. Comment cela se traduit-il au quotidien?
Ce qui vaut pour moi vaut aussi pour les autres. J'essaie d'agir de manière juste, d'écouter et de rester ouvert à d'autres points de vue. Je trouve cela particulièrement enrichissant dans notre environnement multiculturel. Voyager a aiguisé ma compréhension de cela.

Rico, ton chien, est souvent avec toi – que signi□e sa présence pour toi?
C'est mon □dèle compagnon. Il rassemble les gens et met de la bonne humeur. Quand il retrouve ses os cachés, il est fou de joie. Il a conquis le cœur de nombreux collaborateurs.

Tu lis les noms des collaborateurs qui fêtent un jubilé d'entreprise. Qu'est-ce que cela te fait?
C'est un moment très émouvant. Cela montre combien nous avons de collaborateurs de longue date et à quel point notre esprit d'équipe est fort. J'apprécie beaucoup cela.

Pour □nir: que signi□e «l'air» pour toi, d'un point de vue tout à fait personnel?
Pour moi, c'est un symbole de qualité de vie. Plus elle est bonne, mieux on se sent. C'est peut-être aussi une belle image pour le travail chez Seven-Air.

Merci, Jana, pour cette conversation ouverte et ces aperçus.

Châteaux en l'air

« Pensé individuellement, mis en œuvre sans compromis.
Nous transformons les idées en réalité –
même si cela semble impossible au premier abord. »

01
Grand air pour grands événements

Ventilation et échangeurs rotatifs

La halle Olma 1 à Saint-Gall devient un projet phare en matière d'efficacité énergétique et de durabilité. Une configuration créative des équipements offre en outre une solution peu encombrante. La conception de l'installation, avec ses échangeurs rotatifs fonctionnant en parallèle, constitue sans aucun doute une innovation dans le domaine de la ventilation.

Halle Olma de Saint-Gall
Caractéristiques techniques
- Halle multifonctionnelle de 9000 m²
- Débit d'air: 201000 m³/h
- Composants:
  6 × 2 échangeurs rotatifs
  6 × 8 ventilateurs EC

Défi
Des débits d'air élevés avec des dimensions minimales.

02
La recherche dans un climat optimal

Tours de refroidissement

L'université de Zurich Irchel est un campus universitaire moderne situé au nord de Zurich. Il est principalement dédié aux sciences naturelles et se distingue par une architecture épurée et fonctionnelle, ainsi que par des espaces d'apprentissage et de travail baignés de lumière.

Université Irchel, Zurich
Caractéristiques techniques
- Nombre d'unités: 40
- Puissance de refroidissement:
  40 × 363 kW (Total: 14,52 MW)
- Débit d'air: 40 × 51000 m³/h
  (Total: 2040000 m³/h)

Défi
40 appareils identiques de différentes couleurs et avec des positions de raccordement variées.

03
Plaisir aquatique et climat maîtrisé

Circulation de l'air et déshumidification pour différents complexes aquatiques

Le Splash & SPA Tamaro à Rivera allie à la perfection plaisirs aquatiques, détente et sensations fortes. Niché au cœur des montagnes tessinoises, ce centre de loisirs et de bien-être moderne a été équipé d'appareils de ventilation suisses spécialement adaptés aux conditions particulières des piscines.

Splash & SPA Tamaro, Rivera
Caractéristiques techniques
- UTA 1a / 43400 m³/h
- UTA 1b / 43400 m³/h
- UTA 2a / 25000 m³/h
- UTA 2b / 25000 m³/h

Défi
Des espaces très vastes avec différentes configurations de piscines, telles que des toboggans, des bassins à vagues et des bassins thermaux.


01


01


02


02


03


03

04
Air alpin, architecture cool

Climatiseurs

Au cœur des impressionnants paysages montagneux du Tessin, à 1704 mètres d'altitude, se trouve le chef-d'œuvre architectural « Fiore di pietra », conçu par le célèbre architecte Mario Botta. Ce bâtiment baigné de lumière abrite deux restaurants et une salle de conférence. Le Monte Generoso, doté d'un système de ventilation de pointe, offre de nombreuses possibilités de loisirs.

Fiore di pietra, Monte Generoso

Caractéristiques techniques
- Restaurant / 10000 m³/h
- Cuisines ZUL / 10740 m³/h
- Cuisine FOL 1 / 5000 m³/h
- FOL cuisine 2 / 7500 m³/h
- Air primaire 2e étage / 4350 m³/h

Dé
L'emplacement difficile du site de montage a nécessité l'intervention de plusieurs hélicoptères pour l'installation des appareils de ventilation.

05
Patinoire sans buée

Climatiseur avec désembuage

La patinoire de hockey sur glace « Cornèr Arena » est équipée d'un grand système de ventilation doté d'un dispositif de désembuage intégré, garantissant ainsi une qualité de l'air optimale.

Cornèr Arena (patinoire de hockey à Lugano)

Caractéristiques techniques
- 50000 m³/h

Dé
En raison de sa taille, le transport et le montage ont posé quelques dés.

06
De l'air frais pour ces vieux murs

Climatiseurs

Le Castello Montebello se dresse à 90 mètres au-dessus de Bellinzone et offre une vue imprenable sur la vieille ville. Cette forteresse médiévale, dont les origines remontent aux XIIIe et XIVe siècles, abrite aujourd'hui un musée présentant des découvertes archéologiques. Grâce au système de climatisation 7Air, les œuvres sont conservées dans des conditions optimales.

Musée du Castello Montebello, Bellinzone

Caractéristiques techniques
- Musée / 5600 m³/h

Dé
L'installation des appareils a constitué un véritable dé, car le petit local souterrain n'était accessible que par une trappe.

07
Un trio haute performance

Climatiseurs équipés de régulateurs de récupération de chaleur

Le nouveau bâtiment de l'hôpital cantonal d'Aarau est équipé de trois régulateurs de récupération de chaleur qui assurent chacun la distribution de l'air dans l'ensemble du bâtiment. Dans les salles d'opération, des systèmes de ventilation spéciaux dotés de ltres haute performance garantissent un air pratiquement exempt de germes, améliorant ainsi l'hygiène et le bien-être.

Hôpital cantonal d'Aarau, KSA

Caractéristiques techniques
- Débit d'air : 45000 m³/h

Dé
Le principal dé a été l'installation des appareils de ventilation, car ceux-ci étaient de très grandes dimensions.

Autres références


05


05


05


04


07


07


06

SERVICE

Cela fait six mois que Fabrice Sieber s'est lancé dans une nouvelle aventure. Aujourd'hui, « Bâle » figure sur sa carte de visite. À la tête du bureau commercial de Seven-Air dans la ville rhénane, ce natif de Suisse centrale fait le lien entre précision technique et conduite humaine des équipes. Une conversation sur les changements rapides, la confiance des dirigeants et la question de savoir où bat le cœur pendant la « cinquième saison ».

Fabrice, félicitations pour ton nouveau poste. Depuis octobre, tu diriges le bureau de Bâle. Quel regard portes-tu sur cette période ?
Merci beaucoup. C'est pour moi un défi passionnant qui m'apprend chaque jour quelque chose de nouveau. C'est très gratifiant de voir Bâle figurer sur ma carte de visite.

Ton parcours chez Seven-Air n'a rien d'une reconversion classique. Comment t'a-t-il marqué ?
J'ai d'abord suivi un apprentissage de polymécanicien chez Schindler. On y apprend comment fonctionnent les machines et ce que signifie la précision. Après mon apprentissage, je voulais me perfectionner et j'ai décidé de faire des études d'électrotechnique. À cette époque déjà, je travaillais pour Seven-Air, notamment au sein du département où je programmais des commandes. Plus tard, je suis passé à la vente en tant que adjoint pour les appareils spéciaux. Ce mélange de savoir-faire technique et de contact avec les gens m'aide énormément aujourd'hui.

À Bâle, tu diriges aussi des collègues nettement plus âgés. Quel est ton style de management ?
C'est vrai, deux de mes collègues sont bien plus âgés. Je privilégie un style de management collégial,



d'égal à égal. La confiance est extrêmement importante pour moi. Je ne suis pas un chef qui se contente de déléguer ; je participe pleinement aux opérations et je fais exactement la même chose que mon équipe. Tant que les résultats sont au rendez-vous et que nous travaillons tous dans le même sens, nous n'avons pas besoin de hiérarchies rigides.

Quels sont tes projets concrets pour la région de Bâle ?
Seven-Air évolue ici dans un environnement très concurrentiel. Grâce à l'industrie pharmaceutique, Bâle est un marché important avec un volume de commandes énorme. Mon objectif est de mieux faire connaître aux concepteurs la qualité qui caractérise Seven-Air. De plus, nous accordons une grande importance aux délais de réaction courts. Nos clients apprécient que nous offrions la « Swissness » et que nous produisions par exemple nos tours de ventilation directement ici. Cela nous distingue de la concurrence internationale.

Ton plus grand succès jusqu'ici ?
Sans aucun doute la confiance que m'a accordée la direction, notamment Tobias et Christoph. Le fait qu'ils m'aient confié si tôt la responsabilité du bureau de Bâle a été pour moi un grand honneur et un véritable sentiment de réussite. Cela me montre que mon engagement et ma façon d'aborder les choses sont appréciés.

Pour finir, une question personnelle : tu viens d'entrer dans une corporation lucernoise. Où te trouvera-t-on en février – à Bâle ou à Lucerne ?
(rit) Dans mon cœur, je reste bien sûr un Suisse de la Suisse centrale. J'ai grandi à Kriens et je vis à Hergiswil. Le carnaval de Lucerne est donc une certitude. Mais je me suis fermement promis de découvrir aussi le carnaval de Bâle. Ça vaut certainement la peine de connaître ces deux univers.

Fabrice, merci beaucoup pour cet échange, et bonne chance à Bâle.

DURABILITÉ

« Si elle est bien conçue, construite et entretenue, une installation peut durer 50 ans, voire plus. »

Roger Trösch, responsable des transformations, Seven-Air

La longévité, une marque de fabrique

Les appareils de ventilation Seven-Air se distinguent par leur robustesse exceptionnelle. Les caissons monoblocs sont conçus pour rester opérationnels même après plusieurs décennies. Cette stabilité est à la base du succès des projets de rénovation : au lieu de remplacer des installations complètes, les caissons existants sont réutilisés et équipés des technologies les plus modernes.

Réparer plutôt que jeter

Alors que la mentalité du « tout jeter » domine dans de nombreux domaines, Seven-Air mise résolument sur la réparabilité. Tous les appareils Seven-Air peuvent être remis à neuf ou modernisés, quel que soit leur âge. Seven-Air peut également remettre à neuf des appareils d'autres marques, tels que Hemair, Orion, Fläkt, etc., si l'état de l'installation le permet. Le résultat :

- moins de déchets, une meilleure préservation des ressources
- des coûts d'investissement nettement réduits
- un bilan carbone exemplaire



Des rénovations énergétiques à fort impact

Le remplacement des ventilateurs et l'optimisation énergétique des installations sont particulièrement fréquents. Le simple fait de les remplacer par des modèles EC modernes peut déjà réduire sensiblement la consommation d'énergie. Des packs de rénovation étendus, tels que des systèmes de récupération de chaleur ou des humidificateurs hybrides, permettent en outre de réduire les coûts d'exploitation et d'améliorer le confort ainsi que l'hygiène.

Des solutions sur mesure – de l'hôpital à l'industrie

Les transformations sont toujours adaptées à la situation concrète. Pour cela, Seven-Air travaille en étroite collaboration avec des concepteurs énergétiques, des installateurs et les clients finaux. Ce n'est pas l'âge de l'installation qui est déterminant, mais son état. Un exemple : à l'hôpital cantonal de Winterthur, plus de 60 ventilateurs en caisson ont été remplacés par des systèmes plus modernes, ce qui a permis d'améliorer non seulement l'efficacité énergétique, mais aussi la sécurité de fonctionnement.

Le département « Rénovations » de Seven-Air démontre de manière impressionnante que durabilité et rentabilité peuvent aller de pair. Grâce à la forte interconnexion entre nos bureaux régionaux et à notre production locale, nous bénéficions de délais de réaction très courts et d'une grande flexibilité.

Avantages d'une remise en état

- Réduction des coûts d'exploitation
- Pas de mise au rebut des pièces en état de marche
- Temps d'arrêt réduits
- Amélioration du climat intérieur
- Délais d'amortissement intéressants




« La clairvoyance
commence là où le climat
est juste –
dehors comme dedans. »

INTERNE

Saviez-vous que Seven-Air ne se contente pas de fabriquer des appareils de ventilation et de climatisation, mais qu'elle réalise également des travaux externes et dans d'autres secteurs ? C'est Stefano Merola qui est en charge de ce domaine. Depuis 15 ans, il dirige le service des commandes supplémentaires, avec une passion évidente, beaucoup d'humour et d'innombrables anecdotes à raconter.



À peine nous sommes-nous salués que nous nous retrouvons déjà plongés dans son univers. « Regardez, on fabrique ici des panneaux. 9000 pièces. Là, ils sont découpés au laser, ici, ils sont cintrés, là, ils sont assemblés », explique-t-il. Des panneaux infrarouges spéciaux, conçus pour les porcheries, afin que les porcelets aient toujours suffisamment de chaleur. « Ce fut un véritable défi de mettre au point ces panneaux. Ça nous a donné bien des maux de tête. Mais avec le client et mon équipe, nous avons planché dessus – et avons finalement trouvé une solution en un temps record. » Sa fierté est palpable, mais toujours associée à l'estime qu'il porte à ses collaborateurs. Car même s'il marque de son empreinte le département, rien ne serait possible sans son équipe.

Le travail d'équipe au rythme de la production

En principe, les commandes supplémentaires ne devraient être traitées que lorsque la production dispose de capacités disponibles. Mais chez Seven-Air, le moteur tourne à plein régime. «Trouver des créneaux de temps où les machines sont inactives n'est pas si simple», explique Merola. Pourtant, cela fonctionne – et comment ! Depuis qu'il est à la tête de ce département, le chiffre d'affaires dans ce domaine a augmenté.

Stefano Merola me présente également brièvement son bras droit, Shqiprim Ademi. Il ne reste pas beaucoup de temps : les téléphones

EXTERNE

sonnent, les échanges avec les clients et les fournisseurs battent leur plein. Il y a une effervescence dans le bureau. Merola souligne : « Nous ne sommes pas des magiciens. Et je ne suis pas l'inventeur. Mais nous développons effectivement nous-mêmes environ 60 % des solutions pour trouver des réponses et simplifier la production. Nous sommes simplement des personnes qui savent faire – et c'est précisément ce qui fait tout l'attrait de notre métier. »

La diversité des commandes

Chaque année, son équipe traite entre 2300 et 2800 commandes – pour de nombreuses entreprises de renom. « Des rayonnages de magasin aux portes métalliques, en passant par des toilettes entièrement métalliques et des revêtements de plafond dans les gares – nous avons déjà construit toutes sortes de choses », raconte-t-il. Le développement des produits se fait presque toujours en interne. « Je commence là où les autres s'arrêtent », dit Merola.

La gamme de services est impressionnante. Pas étonnant que la réputation de Seven-Air se répande : découpe au laser, pliage, thermolaquage, assemblage – tout sous un même toit. « Peu d'entreprises en sont capables. Et cela nous confère un avantage certain », explique Merola.



Aperçu d'une innovation développée en interne : une membrane infrarouge avec mousse

Un aperçu personnel

Soudain, mon regard s'attarde sur des vitres sombres. « Qu'y a-t-il donc derrière ? », ai-je demandé avec curiosité. Merola : « C'est notre soudeuse laser. Elle permet même de souder de l'aluminium. Vous voulez essayer ? » Avant même de m'en rendre compte, je porte des lunettes de protection et tiens moi-même l'appareil dans mes mains. « Si vous réussissez, j'aurai peut-être un poste pour vous », dit-il en souriant. Le cordon de soudure est étonnamment régulier. Quant à savoir si cela suffira pour décrocher un poste, nous laissons la question en suspens.

Après une matinée passionnante, je repars avec une forte impression : une équipe motivée, un chef passionné et un secteur qui est bien plus qu'une simple activité d'appoint. Les commandes supplémentaires de Seven-Air montrent toute la créativité, la flexibilité et la force d'innovation qui animent cette entreprise.

Le saviez-vous...

Nos chiffres racontent une histoire passionnante sur qui nous sommes. Ils montrent comment nous travaillons. Ils mettent en lumière nos origines et illustrent la manière dont notre entreprise se développe collectivement.

Les faits suivants vous donnent un aperçu concis de la diversité, de l'expérience et du dynamisme de notre équipe.

01

... que chez Seven-Air, la proportion de femmes s'élève à 8 % ?

02

... que l'âge moyen de l'ensemble des collaborateurs est de 43 ans ?

03

... qu'actuellement, 18 apprentis exercent leur métier dans 8 filières de formation ?

04

... que notre équipe est si diversifiée que nos collaborateurs proviennent de 16 cantons et que 7 d'entre eux résident même à l'étranger ?

05

... que 68 collaborateurs travaillent chez Seven-Air depuis 20 ans ou plus ?



01



02



03



04

L'air des montagnes de Zermatt

« L'air de SevenAir est bien loin d'être un produit standard.

Pour notre projet, cette entreprise a répondu à bon nombre de nos demandes spécifiques. Pour un meilleur climat. »

Martina Wyss, cliente

01
Altitude vertigineuse, performance maximale

Une technologie de ventilation efficace pour l'hôtel le plus haut des Alpes suisses

Situé à 3100 mètres d'altitude, l'hôtel Gornergrat est l'hôtel le plus haut des Alpes suisses. La vue spectaculaire sur les sommets environnants offre une expérience inoubliable.

Hôtel Gornergrat

Caractéristiques techniques
- SKG 17 FOL:
- Cuisine en libre-service
- Débit d'air: 17000 m³/h

Défi
Logistique, installation et exploitation de l'installation dans des conditions extrêmes avec de fortes variations de température.

02
Quand le confort rencontre la qualité de l'air moderne

Solutions de ventilation sur mesure pour la réception, l'espace bien-être et la piscine

L'hôtel La Ginabelle offre à ses clients une combinaison réussie de confort et d'équipements modernes. Situé en plein centre, c'est un point de départ idéal pour des activités dans la nature.

Hôtel La Ginabelle

Caractéristiques techniques
- MSR: surveillance de la pièce lorsque la piscine est couverte
- SKG 4.2 : air soufflé à la réception
- Débit d'air: 4200 m³/h
- SKG 5.8 : espace bien-être
- Débit d'air: 5800 m³/h

Défi
Logistique et installation des appareils en altitude.

03
Un climat de bien-être pour une hospitalité familiale

Une solution de ventilation sur mesure pour des espaces hôteliers confortables

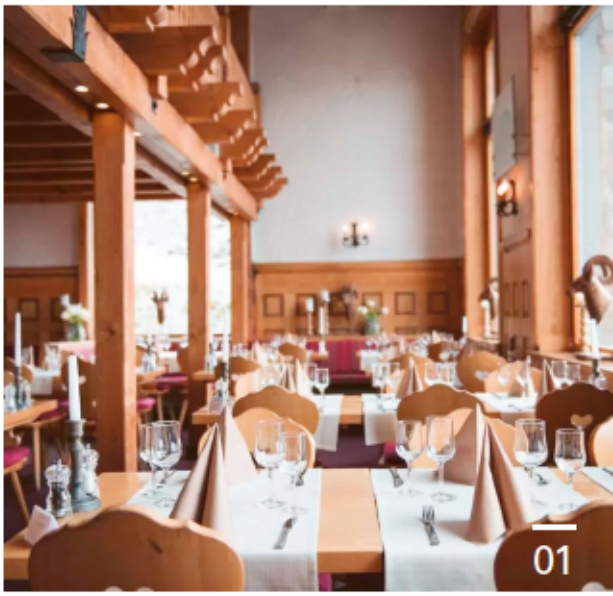
L'hôtel Schönegg séduit par son atmosphère familiale et son cadre accueillant.

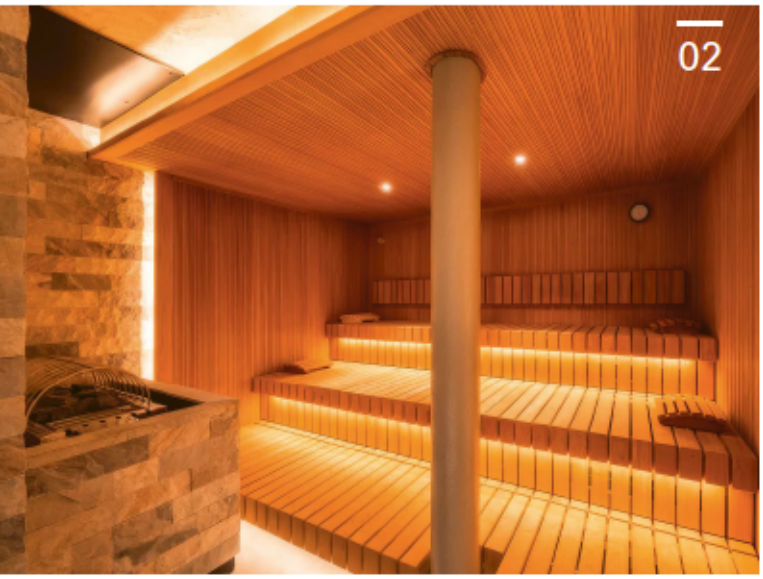
Hôtel Schönegg

Caractéristiques techniques
- Ecopool 4.4 Spez
- Débit d'air: 4400 m³/h

Défi
Installation de l'appareil Ecopool dans un espace existant restreint.


01


01


02


02



03


03

04
Le confort alpin dans un climat parfait

Les solutions Ecopool pour un espace bien-être moderne et économe en énergie

Niché au cœur des montagnes, l'hôtel Julen propose des chambres confortables et une hospitalité chaleureuse. Les clients y trouvent un lieu idéal pour passer des journées reposantes dans une ambiance confortable.

Hôtel Julen

Caractéristiques techniques
- SWPO 6.8 Ecopool
  Débit d'air: 6800 m³/h

Défi
Qualité de l'air constante et régulation de l'humidité dans un espace bien-être très fréquenté.

06
Une brise fraîche suisse

Une solution de ventilation efficace pour un espace spa privé haut de gamme

Le Swiss Alpine Hotel Allain est situé au cœur de Zermatt et offre un accès direct au domaine skiable, à quelques pas seulement du Matterhorn Ski Paradise ainsi que des remontées mécaniques de Zermatt-Furi et Sunnegga.

Hôtel Swiss Alpine

Caractéristiques techniques
- SKG 2.1
  Débit d'air: 2100 m³/h
- SKG 4.2
  Débit d'air: 4200 m³/h
- SSG 3.4
  Débit d'air: 3400 m³/h

Défi
Exigences accrues envers les appareils en raison des conditions alpines.

05
Climat idéal en montée et en descente.

Ventilation et circulation d'air pour les flux de visiteurs et les zones techniques de la station aval

La station aval de Schluhmatte constitue le point de départ de nombreuses activités de loisirs et sportives dans la région.

Station aval de Schluhmatte

Caractéristiques techniques
- SKG 7.1: ZUL Refroidisseur de zone
  Débit d'air: 7100 m³/h
- SSG: 7.6: ZUL/ABL
  Débit d'air: 7600 m³/h

Défi
Compenser les taux de renouvellement d'air élevés dus à la fréquentation variable et à la structure ouverte des bâtiments.

07
La détente commence par un air pur

Climatisation par zone pour les chambres, les espaces beauté et bien-être

L'hôtel Alpenhof bénéficie d'un emplacement central à Zermatt et propose des chambres confortables ainsi qu'un espace bien-être moderne.

Hôtel Alpenhof

Caractéristiques techniques
- SKG 2.1: Zone ZUL
  Débit d'air: 2100 m³/h
- SKG 2.2: ZUL Réchauffeur d'air principal
  Débit d'air: 2200 m³/h
- SHGF-Z 2.2: LA Beauty
  Débit d'air: 2200 m³/h

Défi
Une distribution d'air harmonisée dans plusieurs zones de la pièce.

08
De l'air frais pour le plaisir et la détente

Système de ventilation complet pour l'espace bien-être, la cuisine et le restaurant

Bénéficiant d'un emplacement idéal à proximité du centre, l'hôtel Welschen propose des équipements modernes. Idéal pour tous ceux qui recherchent le confort et la tranquillité à la montagne.

Hôtel Welschen, Wiestistrasse

Caractéristiques techniques
- SHG 1.2 Espace bien-être
  Débit d'air: 1200 m³/h
- SKG 4.2 ABL Restaurant
  Débit d'air: 4200 m³/h
- SKG 7.1 ABL cuisine
  Débit d'air: 7100 m³/h
- SKG 8.5 ZUL cuisine & restaurant
  Débit d'air: 8500 m³/h

Défi
Coordination de plusieurs zones de ventilation ainsi que de débits d'air élevés dans la cuisine, dans un espace restreint.



04


04


05



06


06


07


07


08

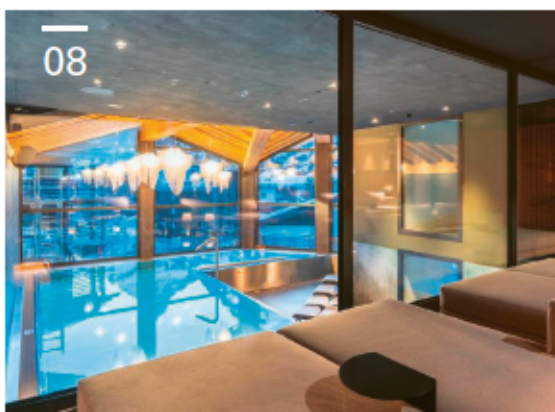

08

Tableau d'affichage

« La musique, l'esprit sportif et la créativité caractérisent la culture d'entreprise de la société Seven-Air Gebr. Meyer AG. »

01
Rénovation du siège social à Lucerne

Seven-Air a franchi une nouvelle étape importante : après une rénovation complète, le siège social de Lucerne resplendit d'un nouvel éclat. L'intérieur, classé monument historique, a été entièrement modernisé. Les collaborateurs se réjouissent de disposer de postes de travail modernes dans un environnement inspirant. Voir également l'article à partir de la **page 12.**

02
Nous sommes membres d'Eurovent

Depuis début novembre 2025, nous sommes Corresponding Member de l'Eurovent Association. Cette décision souligne notre volonté non seulement de nous impliquer activement dans le secteur suisse de la ventilation, mais aussi d'assumer nos responsabilités au niveau européen. Pour Seven-Air, l'adhésion à Eurovent est un engagement clair en faveur de normes de qualité élevées et de solutions durables dans le domaine de la ventilation et de la climatisation

03
Journée de l'avenir 7Air 2025

Lors de la Journée de l'avenir 2025, qui s'est déroulée le 13 novembre, de nombreux garçons et filles ont participé à l'événement organisé par Seven-Air Gebr. Meyer AG et ont passé une journée riche en découvertes et en informations. C'est avec beaucoup d'enthousiasme que ces jeunes talents ont vissé et poncé leur propre cintre en acier inoxydable et, avec un peu d'aide, ont également fabriqué un support pour téléphone portable en acier au chrome-nickel.

04
Markus Maurer

C'est avec une profonde tristesse que nous faisons nos adieux à Markus Maurer. Markus nous a accompagnés chez Seven-Air pendant plus de 17 ans avec beaucoup d'engagement, de savoir-faire et de passion. Son décès soudain nous a profondément touchés ; c'est de manière tout à fait inattendue que nous avons dû lui dire adieu.

Nous remercions Markus du fond du cœur pour tout ce qu'il a accompli pour Seven-Air et bien au-delà. Nous garderons de lui le meilleur souvenir, en tant que collègue, acteur engagé et ami.



01

02

EUROVENT

EUROPEAN INDUSTRY ASSOCIATION



03



04



03

POINÇON

La nouvelle installation combinée de poinçonnage et de découpe laser à ⊠bre à Hitzkirch – un investissement d'avenir

L'ef⊠cacité au cœur des préoccupations

Depuis la mi-juin 2025, Seven-Air dispose à Hitzkirch d'une installation moderne combinant poinçonnage et découpe au laser à ⊠bre. La décision d'investir dans cette technologie s'explique par une raison évidente : l'amélioration de l'ef⊠cacité et de la productivité.

Grâce à cette nouvelle technologie, le post-traitement fastidieux des pièces poinçonnées n'est plus nécessaire. Auparavant, toutes les pièces présentant des courbes devaient être recti⊠ées, un processus qui coûtait du temps, du matériel et des ressources. Aujourd'hui, nous fabriquons ces composants en une seule étape, avec précision et sans usinage supplémentaire. Cela nous permet non seulement d'économiser du matériel de recti⊠cation et des outils, mais aussi d'accélérer l'ensemble de la chaîne de production.

Nouvelle technologie, nouvelles possibilités

Nous utilisons une installation combinée à laser à ⊠bre ultramoderne qui associe le poinçonnage et le découpage laser. Par rapport à notre production antérieure, elle



ouvre des possibilités totalement nouvelles :

- Usinage de matériaux plus épais qui devaient auparavant être traités en externe.
- Fabrication de géométries et de formes de découpe complexes qui n'étaient pas réalisables par simple poinçonnage.
- Des résultats plus précis à une vitesse plus élevée.

Cette combinaison signi⊠e : plus de ⊠exibilité, une qualité supérieure et une gamme plus large de possibilités de fabrication – le tout en interne.

Durabilité grâce à la fabrication en interne

Un autre avantage majeur : les transports vers des partenaires externes sont en grande partie supprimés. Nous réduisons ainsi non seulement nos délais d'exécution, mais aussi notre empreinte écologique. La valeur ajoutée reste au sein de l'entreprise, et nous rendons nos processus plus légers, plus durables et plus économes en ressources.

La fabrication en interne, plus ef⊠cace et plus économe en ressources, qui garantit une précision et une qualité maximales, pro⊠te non seu-



LASER

Cet entretien a été réalisé avec Markus Erb
Membre de la direction et responsable des opérations, Markus Erb a débuté sa carrière chez Seven-Air comme apprenti. Après dix ans à la tête de la conception, il a acquis 17 ans d'expérience professionnelle hors de l'entreprise avant de revenir chez Seven-Air en septembre 2024. Aujourd'hui, il dirige les opérations et s'engage activement dans le développement de notre production.

lement à nos clients, mais aussi à nos collaborateurs.

Investir dans l'avenir

Le nouveau centre de poinçonnage et de découpe laser s'inscrit dans la stratégie à long terme de Seven-Air : investir continuellement dans l'avenir pour accroître l'efficacité et la productivité. Depuis plus de 50 ans, nous nous appuyons sur des méthodes éprouvées tout en ne cessant de nous développer. Les investissements coûteux dans les technologies modernes témoignent de notre confiance en l'avenir de notre entreprise et de nos produits. Pour que vous puissiez compter demain encore sur des produits de première classe.

Les personnes et l'organisation

La mise en place de cette nouvelle technologie s'est accompagnée de formations ciblées pour nos collaborateurs. En collaboration avec le fabricant, ceux-ci ont reçu une formation complète sur la technologie laser. Nous garantissons ainsi une exploitation optimale des avantages de cette nouvelle installation. Parallèlement, les équipes bénéficient de processus allégés et d'un travail de finition moins fastidieux.











Hôtel de montagne Trübsee, Engelberg



Hôtel Gornergrat, Zermatt



Chalet de ski, Zermatt

Seven-Air Gebr. Meyer AG
Appareils de ventilation et de climatisation
Baselstrasse 19
6003 Lucerne
T +41 (0)41 249 85 85
www.seven-air.com