

suissetecmagazin

« Grossaufmarsch der Spengler »

Die neue Fachrichtlinie und die kreativen Werke des Nachwuchses prägen den Spenglertag.

› Seite 6

WIR, DIE
GEBÄUDETECHNIKER.



Handlungsbedarf offensichtlich

Einsatz für faire Wettbewerbsbedingungen

Die **Tätigkeit von staatsnahen Betrieben** wirkt oftmals wettbewerbsverzerrend. Gewerbetreibende aus verschiedenen Branchen sind betroffen. Damit diese KMU über gleich lange Spiesse im Wettbewerb verfügen, besteht auf Gesetzesebene dringend Handlungsbedarf. **suissetec** setzt sich in Bern aktiv dafür ein, dass sich KMU und staatsnahe Unternehmungen zukünftig auf Augenhöhe im Wettbewerb begegnen können. Im Bild Urs Hofstetter, Leiter Politik und Mandate bei **suissetec**, und **suissetec** Direktor Hans-Peter Kaufmann im Gespräch mit Nationalrat Peter Schilliger.



Herausgeber: Schweizerisch-Liechtensteinischer Gebäudetechnikverband (**suissetec**)

Redaktion: Christian Brogli (broc), Marcel Baud (baud)

Kontakt: **suissetec**, Auf der Mauer 11, Postfach, 8021 Zürich

Telefon +41 43 244 73 00, Fax +41 43 244 73 79

kommunikation@suissetec.ch, **suissetec**.ch

Konzept/Realisation: Linkgroup AG, Zürich, linkgroup.ch

Druck: Printgraphic AG, Bern, printgraphic.ch

Druckauflage: Deutsch: 2700 Ex., Französisch: 700 Ex.

Schreibweise: Der Lesbarkeit zuliebe wird auf männlich-weibliche Doppelformen verzichtet; die weibliche Form ist jeweils mitgemeint.

Drucktechnische Wiedergabe oder Vervielfältigung von Text- und Bilddokumenten (auch auszugsweise) nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Herausgebers.

Titelbild: Béatrice Devènes. **suissetec** Zentralpräsident Daniel Huser heisst die Vertreter der Spenglerbranche im Berner Kursaal willkommen.



Neue Verantwortliche Online-Kommunikation

Helena Montag neu im **suissetec** Team



Anfang Mai 2019 startet Helena Montag als Web- und Social-Media-Manager/Projektleiterin Kommunikation im Team von Christian Brogli. Die 28-Jährige verfügt über einen Bachelor of Science ZFH in Business Communications und arbeitete zuletzt beim Luzerner KMU Max Chocolatier AG. Davor war sie unter anderem mehrere Jahre bei

den SBB tätig. Helena Montag ist mit der digitalen MarKom bestens vertraut und folgt auf Martina Bieler. **suissetec** wünscht Helena Montag einen super Start!

European Installation Award 2019

Auszeichnung für die Hunziker Partner AG



Das **langjährige **suissetec** Mitglied** Hunziker Partner AG aus Winterthur hat beim European Installation Award den ersten Preis in der Kategorie «Marketing» gewonnen. Die Auszeichnung wurde am 12. März 2019 an der ISH in Frankfurt im Beisein von Christian Brogli, Leiter Kommunikation bei **suissetec**, verliehen. Wir gratulieren Chrigel Hunziker und seinem Team recht herzlich.

Hier geht's zum Sieger-Video: [suissetec.ch/eia_2019](https://www.suissetec.ch/eia_2019)

Gemeinsam unterschiedlich: Diversität als Chance

Liebe Leserinnen und Leser

Der Spenglertag 2019 ist Geschichte. Die Fachtagung hat über 600 Gebäudehüllenprofis zusammengebracht und war ein Erfolg: wegen der spannenden Referate, wegen des Kreativ-Wettbewerbs des Berufsnachwuchses, wegen der neuen Fachrichtlinie – vor allem aber wegen des Networkings. Immer wieder habe ich gehört, dass das Programm schon spannend gewesen sei. Aber mindestens so wichtig war für viele Teilnehmende offensichtlich das Treffen von Kolleginnen und Kollegen. Man sieht sich, man tauscht sich aus. Das verbindet Menschen. Ob in der Politik, in der Gesellschaft oder in unserem Berufsalltag.



Der Weltfrauentag vom 8. März hat in den Medien hohe Wellen geworfen. Und er hat mich zu ein paar Gedanken inspiriert – zu der Verschiedenartigkeit von Mann und Frau, aber auch zu Unterschieden und Gemeinsamkeiten weit über die Geschlechterfrage hinaus. Welche Rolle nehmen die Frauen in der Gebäudetechnik ein?

Am diesjährigen Spenglertag waren sie in der Minderheit. Untervertreten bei den Referaten, untervertreten bei den Teilnehmenden. Spielen sie deshalb eine untergeordnete Rolle? Mitnichten! Gerade beim Kreativ-Wettbewerb haben auch junge Frauen aus der Romandie teilgenommen. Und inspirierende Werke ausgestellt. Das hat mich natürlich gefreut, sowieso waren für mich alle 17 Teilnehmenden dieses Nachwuchswettbewerbs Siegerinnen und Sieger. Spielt es eine Rolle, welches Geschlecht jemand hat? Woher sie oder er kommt? Eigentlich nicht.

Dieses «suissetec magazin» ist dem Spenglertag gewidmet. Und den Frauen in der Gebäudetechnik. Lesen Sie hierzu den Rückblick ab Seite 6 sowie den spannenden Beitrag auf den Seiten 14 bis 17.

Gebäudetechniker und Gebäudehüllenspezialisten. Männer und Frauen. Deutschschweizer und Romands. Ja, wir sind verschieden und wir ticken anders – teilweise, aber nicht immer. Legen wir deshalb den Fokus lieber auf das Verbindende. Denn sind wir nicht «gemeinsam unterschiedlich»? Ich bin überzeugt, dass wir vereint stärker sind. Meistern wir also die Herausforderungen zusammen. Diversität ist positiv und bereichernd.

Freddy Moret

Leiter Sekretariat Romandie

Wer kauft schon noch zum «normalen» Preis? Rabatte, Aktionen, Sale – wohin das Auge reicht. Wer mehr bezahlt, ist blöd! Tatsächlich?

> Seite 10

Weiterbildung im Trend 4

Rekordzahl an Diplomanden

Der Spenglertag lockt 6

Über 600 Teilnehmende tagen in Bern

Der Kreativ-Wettbewerb rockt 8

Der Nachwuchs sprüht vor Ideen – Amphol Rodjhindas Drache gewinnt

Agilität und Diversität 12

Zum Znüni bei Amstein + Walthert

Heizungsinstallateur*in! 14

Nicht nur in den Planerberufen sind Frauen in der Gebäudetechnik hochwillkommen



Das Magazin gefällt 18

Ergebnisse der Lesenumfrage als Triebfeder für die Zukunft

Angebote 19



Fotos: Patrick Lüthy

Berufsprüfung im Hoch

Die Diplomfeier für die Absolventen der Berufsprüfung 2018 bedeutete für eine Rekordzahl von neuen Chefmonteuren, Polieren und Projektleitern den Schlusspunkt einer anspruchsvollen Weiterbildung. Gemeinsam mit ihren Angehörigen feierten sie diesen Meilenstein in passendem Ambiente im Hotel Arte in Olten.

von Markus Pfander

«Als Chefmonteure und Poliere stehen Ihnen viele Türen offen», betonte Bruno Juen in seiner Ansprache. Der neue Präsident der Qualitätssicherungskommission beglückwünschte die Absolventen der Berufsprüfung 2018 zum erfolgreichen Abschluss. Insgesamt 235 Diplomanden (davon 44 aus der französischen Schweiz) durften am 1. Februar den goldumrahmten eidgenössischen Fachausweis entgegennehmen. Über 400 Gäste wohnten der musikalisch untermalten Diplomfeier bei und spendeten den frischgebackenen Absolventen anhaltenden Applaus.



Noch nie konnten so viele Fachausweise erteilt werden: Die grösste Gruppe bildeten die 100 Chefmonteure Sanitär, gefolgt von den Projektleitern Gebäudetechnik (46), den Chefmonteuren Heizung (44), den Spenglerpolieren (32) und den Chefmonteuren Lüftung (13).

Einige Absolventen erzielten Topergebnisse an der Abschlussprüfung. Sie wurden mit attraktiven Barpreisen ausgezeichnet, überreicht von Branchenherstellern und Zentralpräsident Daniel Huser. <

Die neuen Führungskräfte mit ihrem begehrten Fachausweis



Chefmonteur Lüftung



Chefmonteur Heizung



Chefmonteur Sanitär



Spenglerpoliere



Projektleiter Gebäudetechnik



1.

Die besten Absolventen

Chefmonteur Heizung mit eidg. Fachausweis

Amacker Kevin, Grindelwald BE
Rüttner Hannes, Sargans SG
Schmid Dominik, Baar ZG

Preissponsor: **Meier Tobler AG**

Chefmonteur Lüftung mit eidg. Fachausweis

Giger Christian, Oberhelfenschwil SG
Mottola Eliano, Beringen SH

Preissponsor: **suissetec**

Chefmonteur Sanitär mit eidg. Fachausweis

Menzi Tizian, Bronschhofen SG
Gurtner Fabian, Andelfingen ZH

Preissponsor: **Similor AG**

Spenglerpolier mit eidg. Fachausweis

Kloter Andreas, Lengnau AG

Preissponsor: **suissetec**

Projektleiter Gebäudetechnik mit eidg. Fachausweis

Fehr Tim, Henggart ZH

Preissponsor: **suissetec**

INFO

Namen aller erfolgreichen Absolventen und Bilder der Feier:

suissetec.ch/fachausweisfeier_2019

Spenglertag im Zeichen der neuen Fachrichtlinie

Über 600 Vertreter der in- und ausländischen Spenglergilde sind am 6. März dem Motto «Vorsprung durch Fachwissen» gefolgt und nach Bern gereist, um sich auf den neuesten Stand zu bringen. Nebst Fachvorträgen, Ausstellung und Kreativ-Wettbewerb des Nachwuchses prägte die druckfrische «Fachrichtlinie Spenglerarbeiten» die Tagung und die Referate.

von Marcel Baud



«Zum Spenglertag geht man einfach hin», bemerkte ein Spenglermeister kurz und knapp beim Mittagessen. Seine Aussage steht wohl stellvertretend für die meisten der Besucher an dieser Fachtagung, denn nebst der persönlichen Weiterbildung spielt auch das Netzwerken immer eine gewichtige Rolle. Hier trifft sich das Who's who der Branche. Viele Anwesende haben schon mindestens eine Weiterbildung gemeinsam absolviert und schätzen es, im Berner Kursaal alte Kollegen zu treffen oder neue kennenzulernen. Einer wie Roger Gabler, Ressortleiter Spengler im Bildungszentrum Lostorf, kommt vor lauter Händeschütteln kaum vorwärts, und die Ansprache untereinander ist wie selbstverständlich das Du.

Dem Hauptanlass ging mit einem «Western-Nachtessen» erneut ein stimmiges Vorabendprogramm voraus, bei dem sich Vertreter von Herstellern, Lieferanten und ausführenden Unternehmen in lockerer Atmosphäre austauschen konnten.

Das schwarze Buch als roter Faden

Stéphanie Berger moderierte durch die Programmpunkte, von denen viele die Elemente der brandneuen «Fachrichtlinie Spenglerarbeiten»

Gedruckt und digital

Bestellung der «Fachrichtlinie Spenglerarbeiten» (195 Franken für [suissetec Mitglieder](#), 390 Franken für [Nichtmitglieder](#) für das gebundene Buch; E-Book 136.50 bzw. 273 Franken) unter: suissetec.ch/shop



zum Gegenstand hatten. Das Werk war omnipräsent – und wenn man mit Claudio Cristina spricht, der seitens Fachvorstand Spengler|Gebäudehülle für die Entstehung dieser neuen «Bibel» als Projektleiter verantwortlich war, handelt es sich dabei tatsächlich um einen Meilenstein für die Branche. Aber auch um eine echte Dienstleistung von [suissetec](#) für die Mitglieder.

Das über 500-seitige Buch weist eine lange Entstehungsgeschichte auf: Vier Jahre haben die Projektgruppen daran gearbeitet und dabei hunderte Arbeitsstunden eingesetzt. Unter anderem enthält die Fachrichtlinie über 140 Visualisierungen. Wo keine geeigneten Bilder vorhanden waren, zeichnete man sie; für einzelne Regelanwendungen wurden sogar in der Werkstatt eigens Modelle gebaut, um mit Fotos die Theorie am praktischen Objekt zu erläutern.

Nachfolger des legendären «Morath»

Das Ergebnis ist ein Nachschlagewerk, das die langjährige Standardreferenz «Spengler- und Flachdacharbeiten» von Harry Morath und die Spengler-Fachrichtlinien von [suissetec](#) mit einer einzigen Publikation ablöst. Cristina betont, dass man dabei nicht einfach ein aktualisiertes, nüchternes



Foto: Béatrice Devènes

«Gesetzbuch» aufgelegt habe, sondern eine neue «Regel der Baukunde», welche die Theorie jeweils mit Anwendungsbeispielen verdeutlicht: «Es wird also nicht nur beschrieben, dass beispielsweise ein Mindestabstand 3 Zentimeter betragen muss, sondern auch begründet, warum dieser Wert so sein muss.»

Cristina ergänzt, dass sich die Fachrichtlinie auch deshalb aufdrängte, weil sich in der Spenglerbranche über die vergangenen Jahrzehnte bei Materialien und Techniken enorm viel verändert hat: «Vor 20 Jahren waren etwa 15 verschiedene Bleche gebräuchlich, heute sind es einige Dutzend.» Es gebe eine Vielfalt an Materialisierungen, die der Spengler kaum mehr alle beherrschen könne, und zwar nicht nur in der Bekleidung, sondern auch bei den Unterkonstruktionen. Hier wird der Unternehmer mit der neuen Fachrichtlinie abgeholt: Die Werkstoffe, ihre Eigenschaften und Einsatzgebiete, aber auch ihre Grenzen werden umfassend erläutert.

Bis Ende Jahr in Französisch erhältlich

Ein so konsistentes Werk wie die neue Fachrichtlinie ist ein Novum für die Spenglerwelt, auch über die Landesgrenzen hinaus. Sie richtet sich an Spengler, Bauherren, Architekten, Fachplaner

und wird in der Aus- und Weiterbildung eingesetzt.

Weil für die Macher die Qualität des Werks an oberster Stelle steht, wird auf die einwandfreie Übersetzung in die französische und weitere Sprachversionen sehr viel Wert gelegt: Ende Jahr wird die Fachrichtlinie in Französisch erhältlich sein. Für 2020 ist die italienische Edition geplant, und es gebe bereits Interesse für eine englische Version, so Cristina. Die internationale Vermarktung steht somit bereits am Horizont. Die Fachrichtlinie wird selbstverständlich auch als E-Book angeboten und so die Unternehmer auf der Baustelle elektronisch auf dem Mobile oder Tablet unterstützen.

Ebenso selbstverständlich werden digitale Daten aber kaum je ein edel gedrucktes Buch ersetzen. Das bestätigten auch die vielen begeisterten Stimmen am Spenglertag. So darf man davon ausgehen, dass das schwarze Schmuckstück in der Firmenbibliothek von Spenglern, Architekten und Planern schon bald einen Ehrenplatz einnehmen wird. <

Zahlen und Fakten zur Fachtagung

Der Spenglertag 2019 war ein Grosserfolg mit insgesamt 609 Teilnehmenden, unter ihnen 45 französisch und 19 italienisch sprechende sowie 53 Diplomanden. 31 Personen reisten aus dem Ausland nach Bern. Im Foyer des Kursaals präsentierten 36 Aussteller ihre Produkte und Dienstleistungen. Auch das Vorabendprogramm war mit 134 Teilnehmenden sehr gut besucht. Als Goldsponsor figurierte PREFA Schweiz.

INFO

Bilder zur Fachtagung und dem Kreativ-Wettbewerb:

suissetec.ch/spenglertag

Amphol Rodjhinda zähmt Metall zum Drachen



Der Kreativ-Wettbewerb des Nachwuchses gehört jeweils zu den Höhepunkten am Spenglertag. Die Ausgabe 2019 stand unter dem Motto «Vorsprung durch Kreativität». Sie bot 17 jungen Berufsleuten die Chance, vor einem breiten Publikum ihr Können in Szene zu setzen. Gewonnen hat Amphol Rodjhinda aus Flawil SG mit seiner Skulptur «Kupfer-Drache».

Von Marcel Baud

Amphol Rodjhinda kam im Alter von fünf Jahren in die Schweiz und wurde von seinem Stiefvater Roger Zürcher wie der eigene Sohn aufgezogen. Zürcher, selbst Spengler, hat vor vielen Jahren auch am Kreativ-Wettbewerb teilgenommen und damals den dritten Platz geholt.

«Von meinem Vater habe ich die Disziplin», erklärt Rodjhinda, und er sei es auch gewesen, der ihn zusammen mit seinem Ausbilder Georg Rossi (Lehrbetrieb Franz Rossi AG, Oberbüren SG) zur Teilnahme motiviert habe. «Zuerst wollte er ja nicht», sagt der Lehrmeister. Sein Schützling steht kurz vor dem Qualifikationsverfahren und plante, sich vor allem darauf zu konzentrieren. Dann sah Rodjhinda das Bild eines Drachen auf dem suissetec Snapchat-Kanal und beschloss, sein Glück doch zu versuchen.

Anfang Jahr begann er mit der Arbeit. Es sollten gegen 100 Stunden werden, die der 18-Jährige in seine Drachenskulptur investierte. «Das grösste Problem war der Schwanz», erklärt er. Die Idee dafür stammt von einer Glasskulptur, die er abzeichnete und schliesslich bei der Umsetzung mit einem Unterbau aus Zinkbögen mit kupfernen Schuppen versah.

«Noch am Wochenende vor dem Spenglertag ist er längst nicht fertig gewesen», lacht Georg

Rossi. Amphol Rodjhinda sei aber locker geblieben. Samstag und Sonntag habe er Vollgas gegeben. Den Kopf des Drachen hat er erst am Sonntagabend fertiggestellt.

Für Spenglermeister Rossi ist es selbstverständlich, einen so talentierten jungen Mann zu unterstützen: «In meinen Beruf gehört das zu den ‚Sahnehäubchen‘, die man mit Geld nicht bezahlen kann», freut er sich. Rodjhinda ergänzt, dass ihm sein Ausbilder das Material spendiert hat und er während dreier Tage, als tiefer Winter herrschte, sogar in der Arbeitszeit an seinem Drachen arbeiten durfte. «Die meisten Stunden musste Amphol aber in seiner Freizeit opfern», entgegnet Georg Rossi. Auch deshalb ist für ihn einer wie Rodjhinda ein leuchtendes Vorbild, an dem sich andere Spenglerlernende orientieren sollen. ◀

13-mal «Wow!»

Was alles in Metall möglich ist, zeigten die 17 angehenden Spenglerinnen und Spengler eindrücklich. Die Teilnehmenden des von Debrunner Acifer gesponserten Wettbewerbs sprühten einmal mehr vor Phantasie und handwerklichem Geschick.

«Alle, die mitmachen, sind Sieger!»

Stephan Muntwyler



2. Platz
Tobias Berger und Sandro Hagmann
«Apollo 11»



3. Platz
Ricardo Miguel Henriques und Manuel Ledermann
«Computer»



Leolo Kaufmann
«Star Wars, Darth Vader»



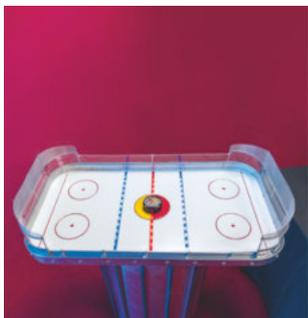
Sandra Etienne
«Dorf auf dem Land»



Gion Lächli
«Kryptex»



Lucien Délèze und David Maître
«Drachenbrunnen»



Cyril Pauli
«Der leuchtende Puck»



Sara Antonelli
«Einkaufstasche»



Pedro Lanz und Joshua Züger
«Luftballon aus Metall»



Timon Zimmermann
«Sekretär»



Valentin Benvenuti
«Der Kopf»



Sachar Rutz
«Bierfass»



Als Mitglied des Fachbereichsvorstands Spengler | Gebäudehülle ist Stephan Muntwyler für den Kreativ-Wettbewerb zuständig. Er gehört auch der Fachjury an.

Fünf Fragen an Stephan Muntwyler

Stephan Muntwyler, welche Ziele verfolgt suissetec mit dem Kreativ-Wettbewerb?

Wir bieten eine Bühne, auf der ambitionierte Spenglerlernende ihr handwerkliches Geschick präsentieren können. Sie machen sichtbar, welch talentierten Nachwuchs wir haben, der mit Blech auf spielerische Weise Unglaubliches formt. Der Kreativ-Wettbewerb beweist: Spengler sind nicht nur Monteure, sondern Kunsthandwerker.

Ist es schwierig, Kandidaten zu finden?

Nein, der Anlass hat sich längst herumgesprochen. Gerade dieses Jahr hatten wir viele Teilnehmende mit durchwegs hochstehenden Arbeiten. Der Dank gilt übrigens auch den Lehrbetrieben und Ausbildnern, die ihre Lernenden motivierten und deren Teilnahme am Wettbewerb erst ermöglichen.

Was hebt die Teilnehmenden von der Masse ab?

Ihr Engagement für den Beruf und das Handwerk, aber auch ihr Interesse für das Material, mit dem sie arbeiten. Zudem sind sie fähig, ihre phantasievollen Ideen zu skizzieren und danach in die Praxis umzusetzen. Denn am Anfang steht nur ein gerades Stück Blech, das mit ausgefeilten Arbeitstechniken und viel Kreativität zum Objekt geformt wird.

Wie bewerten Sie die Arbeiten?

Die Jury beurteilt fünf Kriterien: Kreativität, Ästhetik, Arbeitstechniken, Materialkombination und Gesamteindruck. Das macht 50 Prozent des Ergebnisses aus. Die anderen 50 Prozent stammten dieses Jahr erstmals von den Besuchern des Spenglertags, die über eine App die Arbeiten bewerten durften. Das System hat sich bewährt, wir verzeichneten eine hohe Beteiligung.

War der Kreativ-Wettbewerb 2019 ein guter Jahrgang?

Absolut, neben der Siegerarbeit waren auch alle weiteren Werke bestechend. Für mich sind ohnehin alle Sieger, die mitmachen. Denn sämtliche Teilnehmende haben viel Denkarbeit und unzählige Werkstunden in ihre herausragenden metallenen Objekte investiert.



Dienstleister oder Rabatthändler?

Die Rabatt-Doktrin wird uns tagtäglich in grossen Dosen verabreicht: Sonderangebote links und rechts am Wegrand, Aktionen in jeder Zeitung, Sale, wohin das Auge reicht. Schriftzüge in Grossbuchstaben an fast allen Ladengeschäften, und sogar via E-Mail werden wir nonstop mit Billigangeboten überhäuft. Ausverkauf ist immer. Das Angebot an vermeintlichen Schnäppchen und Spezialrabatten hat sich grossflächig und ganzjährig etabliert, auch in unserem Land.

von Christoph Schaer

Viele von uns lassen sich verlocken und sind von diesem Schnäppchenvirus ebenfalls befallen. Als Konsumenten jagen wir unermüdlich nach dem billigsten Angebot, ohne die Konsequenzen zu Ende zu denken. Als Anbieter erliegen wir dem Rabattdruck oft schon bei der Offerte. Mit frisch gemachten Fingernägeln gehen wir an Preisverhandlungen mit Kunden, mit Nagelbluten kehren wir zurück. Gleichzeitig tönt es aus der Branche, dass der Margendruck immens sei.

Wie lange wollen wir uns als vollausgeladete Unternehmer mit hervorragenden Zukunftsaussichten (Stichwort: Transformation des Gebädeparks) noch in diesem Hamsterrad jagen lassen? Wollen wir uns mit dieser Situation einfach tatenlos abfinden und ewig weiter jammern über schlechte Margen oder Direkt-einkäufe? Dass es auch anders geht, zeigt das Beispiel von Riedo Clima in Düdingen FR.

Kein nachhaltiges Geschäftsmodell

Für den Geschäftsführer Beat Waeber ist klar: Wer nur noch über den Preis verkaufen kann, hat seine besten Tage hinter sich. Bei nüchterner Betrachtung beschränkt sich nämlich der Spielraum für allfällige Rabatte meist auf die Materialmarge. Und auch dieser wird zunehmend enger. Auf ein solches Spiel wollte sich Waeber nicht länger einlassen und hat deshalb neue Wege eingeschlagen: Er verkauft Dienstleistungen statt Rabatte.

Ein geschickt gekonterter Anruf ...

Es ist früher Morgen und noch dunkel, als bei Riedo Clima das Telefon klingelt. Ein Kunde, nennen wir ihn Herr Deiss, verfolgt das Ziel der Kostenminimierung. Er erkundigt sich, ob die Firma auch installiere, wenn er die Sanitärapparate selber einkaufe. Selbstverständlich sei dies möglich, antwortet Waeber, und fragt nach, weshalb er das denn wolle? Er bekomme Rabatt, könne so billiger einkaufen und Kosten sparen, erklärt Deiss. «Das ist erfreulich für Sie», sagt Waeber, während er in sein Element kommt. Er fragt weiter: «Wie sieht es denn mit dem Transport aus? Können Sie garantieren, dass wir das Material zum richtigen Zeitpunkt auf der Baustelle haben? Brauchen Sie allenfalls ein gesichertes Zwischenlager? Wer übernimmt die Garantie für das Material bis zur Übergabe an den Nutzer? Besteht ein Versicherungsschutz für unvorhergesehene Zwischenfälle oder bei Folgeschäden während des Betriebs? Für einen reibungslosen Verlauf des Projekts ist es wichtig, dass alle diese Fragen geklärt sind.»



«Nur aktiv angebotene Dienstleistungen werden auch nachgefragt.»

Beat Waeber,
Geschäftsführer Riedo Clima AG

Auf der anderen Seite wird es zuerst einmal ruhig im Hörer. «Wir garantieren Ihnen eine erstklassige Ausführungsqualität Ihres Projekts, allerdings nur für diejenigen Teile, die in unserer Verantwortung liegen. Sie können je nach Bedürfnis stufenlos wählen, was Sie verantworten wollen und wo wir Sie unterstützen sollen», schiebt Waeber nach.

«Günstig» bedeutet vorteilhaft – nicht bloss billig

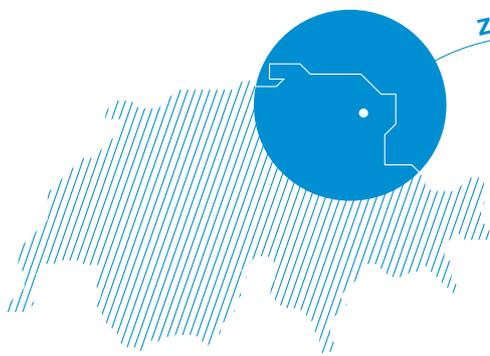
Es ist auf dem Bau nicht anders als bei anderen Geschäften: Der vermeintlich günstigste Preis erweist sich im Nachhinein und bei genauerer Betrachtung oft als die deutlich teurere Variante. Es liegt in den Händen der Unternehmer, dies dem Kunden glaubhaft zu erklären. Seriöse Handwerker bieten individuelle und hochwertige Dienstleistungen an und nicht austauschbare Standardprodukte. Aber wenn der Kunde die Dienstleistungen nicht kennt oder zu wenig wahrnimmt, kann er sie auch nicht oder nur ungenügend mit in seine Kaufentscheidungen einbeziehen. «Eine gute Beratung ist das A und O», sagt Waeber und erzählt voller Stolz, dass er mit dieser Methode neun

von zehn Kunden überzeugen und begeistern könne – eine Win-Win-Situation. Auch Herr Deiss hat sich übrigens für die Dienstleistungen des Düdinger Sanitärunternehmens entschieden: Er hat die Apparate schliesslich doch über die Riedo Clima bezogen und vertritt seither eine differenziertere Sicht, was ein «günstiges» Angebot ausmacht. ◀



Merkblatt als Unterstützung

Als Fachbereichspräsident Sanitär | Wasser | Gas beim Schweizerisch-Liechtensteinischen Gebäudetechnikverband suissetec weiss Beat Waeber nur zu gut um die Problematik nicht ausgewiesener Dienstleistungen. Solche führen immer wieder zu Rabattdiskussionen. «Der Erfolg liegt im Erkennbarmachen unserer Dienstleistungen», sagt Waeber und verweist auf das gleichnamige Merkblatt (suissetec.ch/merkblaetter). Für ihn ist klar: «Nur aktiv angebotene Dienstleistungen werden auch nachgefragt.» Der Umstieg vom Rabatthändler zum Dienstleister sei deshalb die logische Konsequenz und der richtige Schritt zurück zu den Wurzeln des Handwerks mit einer erfolgreichen Zukunft als Unternehmer.



Zum Znüni bei

Amstein + Walthert

St. Gallen

Aktiv für mehr Fachkräfte

Den Begriff Diversität kennt man nicht nur aus der Biologie oder dem Finanzsektor. Er ist auch ein wichtiges Stichwort bei Firmen: Je «bunter» eine Firma zusammengesetzt ist, desto agiler kann sie reagieren. Agilität und Diversität werden bei der St. Galler Niederlassung der Firma Amstein + Walthert hochgehalten.

von Patrick Stoll

Von den 50 Mitarbeitenden in St. Gallen sind sieben Lernende. Über 30 Prozent der Mitarbeitenden arbeiten Teilzeit. Geführt wird das Geschäft vom Tessiner Nadir Mandioni, der in Zürich aufgewachsen ist. Die Firma hat ihren Ursprung ebenfalls in Zürich und wurde vor 50 Jahren in St. Gallen als Elektroplanungsbüro gegründet. Vor rund 20 Jahren kamen die weiteren Bereiche Heizung, Lüftung und Sanitär dazu. Das Durchschnittsalter aller Mitarbeitenden ist mit 32 Jahren jung. Im Bereich Lüftung/Klima arbeiten eine Schweizermeisterin und ein Schweizermeister – eine bunte Geschichte also.

Fordern und fördern

Die Schweizermeisterin heisst Vanessa Frei und holte ihren Titel als Haustechnikplanerin Fachrichtung Lüftung 2011. Heute leitet sie als studierte HLK-Ingenieurin Projekte in diesem Bereich. Nach dem KV wollte sie eine zweite Lehre anhängen und landete im Bereich Lüftung: «Mein Vater ist selber Ingenieur mit eigenem Büro und engagiert sich auch bei suissec. Die erste Ausbildung sollte etwas anderes sein, bei der zweiten landete ich dann im Bereich Lüftung», sagt die 29-Jährige. Bei Amstein + Walthert (A+W) konnte sie ihre zweite Lehre absolvieren. Nach der Lehre und der Goldmedaille studierte sie und kehrte mit neuen Ideen zu A+W zurück. Für Nadir Mandioni ist dieser Werdegang wünschenswert:

«Wir haben sehr gut qualifizierte Leute. Das hilft uns, spannende und herausfordernde Projekte zu bearbeiten. Um bei diesen Erfolg zu haben, brauchen wir gut ausgebildete Leute und Inputs aus der Lehre. Es ist wie ein Kreislauf. Daher motivieren wir unsere Mitarbeitenden, sich weiterzubilden, und finanzieren diese Weiterbildungen zu einem gewissen Teil auch.»

«**Wenn man dem Fachkräftemangel entgegen-treten will, muss man Lernende aus- und Mitarbeitende weiterbilden.**»

Nadir Mandioni

Nicht alle Weiterbildungen werden extern abgehalten. Amstein + Walthert stellt ein internes Weiterbildungsangebot an der A+W University zu Verfügung. «Pro Jahr und Person stehen



Mixed Reality: Dank der futuristischen 3-D-Brille kann das digitale Schema am Objekt in den Raum gelegt werden. So fällt es leichter, sich die Pläne vorzustellen.

90 Prozent, jede zweite Woche hat er am Freitag frei, dafür arbeitet er in den anderen Wochen jeden Tag. «Diese Freiheit bedeutet mir enorm viel und ist mir wichtig. Und obwohl ich nicht jeden Tag hier bin, kann ich sehr interessante Projekte betreuen, momentan zum Beispiel The Circle am Flughafen Zürich.»

Der Chef als Coach

Die aufgehängten Pläne von spannenden Projekten, Mixed-Reality-Brillen, Schemata als Wanddekoration: Das Planungsbüro macht auf Besucher einen guten ersten Eindruck. «Wir sind spezialisiert auf umfangreiche und nicht alltägliche Projekte. Dank unseren gut ausgebildeten und motivierten Mitarbeitenden können wir die auch stemmen», sagt Nadir Mandioni. Er versteht sich nicht nur als Chef, sondern auch als Coach: «Wenn man dem Fachkräftemangel entgegenzutreten will, muss man Lernende aus- und Mitarbeitende weiterbilden. Genauso wichtig ist es, alle Leute zu fordern», sagt der Tessiner, der im Sport gross geworden ist, genauer im Eishockey. Übrigens: Als er merkte, dass es als Spieler nicht ganz an die Spitze reichen wird, sattelte er um: Er wurde Schiedsrichter. Profischiedsrichter. Und als solcher war er weltweit im Einsatz. 1999, mit gerade mal 25, piff er den A-WM-Final. Diese Flexibilität lebt der gelernte Elektroingenieur nun bei A+W St. Gallen vor. ◀

zwei Ausbildungstage zur Verfügung. Dies hilft, dass unsere Leute immer auf dem aktuellen Stand sind. Zudem hilft es uns, bei der Digitalisierung Vorreiter zu sein», erklärt Mandioni das Ziel der internen Ausbildungsstelle.

Innovation und Digitalisierung

Wie wichtig diese ist, zeigt Daniel Rüthemann gleich live vor: Mit einer futuristischen Brille auf dem Kopf stellt er sich zum Porträt. Der 21-Jährige, der zweite Schweizermeister im Team, erklärt: «Mit dieser Brille ist es möglich, 3-D-Pläne direkt im Gebäude, in dem diese dann realisiert werden, zu sehen». Mixed Reality nennt sich das. Man steht in der richtigen Welt, und dank der Brille kann man diese Welt mit der künstlichen Realität verschmelzen lassen. «Dies macht es für alle Beteiligten einfacher, sich die Pläne vorstellen zu können», sagt der junge Mann. Bei seiner Berufswahl war allerdings ausschlaggebend, dass man im Bereich Lüftung eben nicht alles sieht: «Die Materie ist doch spannend: Man sieht die Luft nicht, und doch ist sie elementar wichtig. Das hat mich motiviert, diesen Beruf zu erlernen.»

Teilzeitarbeit als Erfolgsmodell

Neben den genannten «Rezepten» gibt es in den Augen von Mandioni noch einen wichtigen Faktor, gute Leute an Bord zu holen: «Wir ermöglichen es unseren Leuten, Teilzeit zu arbei-

ten und auch mal länger wegzubleiben. Dank unserer Grösse ist dies möglich.» Für Michael Ehrbar, ebenfalls Projektleiter Lüftung, war dies ein Grund, bei A+W anzuheuern. Er ist leidenschaftlicher Bergsteiger und zieht gerne mal auf eigene Faust los. So machte er sich mit seinem Onkel beispielsweise auf, den Daulaghiri-Trek zu erwandern. «Wir gingen ohne Führer und vor allem ohne Träger. Mit rund 35 Kilogramm auf dem Rücken waren wir teilweise in unwegsamem Gelände unterwegs, einen Monat lang.» Möglich sind solche langen Abwesenheiten, weil in der Firma vorgearbeitet wird. Jeden Tag ein bisschen länger zu arbeiten, ermöglicht es, Betriebsferien zu nehmen und Brückentage zu nutzen. Zudem arbeitet er



Rund 50 Mitarbeitende sind bei der Amstein + Walthert St. Gallen AG tätig. Mehr als ein Drittel von ihnen im Teilzeitpensum.

Fotos: Patrick Stoll

Die Installateurin: das unentdeckte Potenzial?!

Stehen Malerinnen in weisser Arbeitskleidung am Zugperron, ernten sie zumeist respektvolle Blicke. Doch haben Sie schon je eine Frau auf den Zug warten sehen, die das Arbeitstunne einer Spenglerin oder Heizungsinstallateurin trägt?

von Marcel Baud

Adriano Cotti, Schulungsleiter bei suisse-tec nordwestschweiz, bestätigt: Die jungen Männer, die gerade den üK des zweiten Lehrjahrs Heizungsinstallateur EFZ besuchen, nehmen sich für einmal zusammen, wenn sie Sprüche klopfen. Das hat guten Grund: Mit Luana Gasser hämmert, feilt und schweisst mit ihnen am Werkbank eine Frau – in diesem Beruf sehr selten, wie Zahlen des Bundesamts für Statistik (BFS) zeigen: Von 2012 bis 2017 haben total 2356 Lernende das Qualifikationsverfahren (QV) zum Heizungsinstallateur bestanden, unter ihnen acht Heizungsinstallateurinnen. Bei den Sanitärinstallateuren waren in der gleichen Zeit 51 Frauen erfolgreich (von 4216), bei den Lüftungsanlagenbauern deren drei (total 234) und bei den Spenglerinnen 39 (total 1332). Die höchste Frauenquote wiesen mit 2,92 Prozent die Spenglerinnen auf, die tiefste mit 0,34 Prozent die Heizungsinstallateurinnen.

Körperliche Voraussetzungen kein Hinderungsgrund

Die Zahlen belegen die männliche Dominanz in den gebäudetechnischen Handwerksberufen. Doch warum ist dem so? Sind die Bilder zu den Berufsinhalten und -verhältnissen in den Köpfen wirklich (noch) zutreffend? Sind Frauen nicht genauso geschickt im Umgang mit

Schweissanlage, Blechschere und Rohrzanze? Können sie nicht ebenso gut planen, im Team arbeiten, Wind und Wetter trotzen?

Luana Gasser widerspricht dem gängigen Klischee, nach dem es vor allem um Kraft gehe und die Frauen wegen ihrer Konstitution für das Handwerk nicht infrage kommen. Adriano Cotti wischt das Argument ebenfalls vom Tisch: «Ich hatte Männer in der Ausbildung, die körperlich mancher Frau unterlegen wären.»

Nicht wegzudiskutieren sind die rauen Arbeitsumstände auf der Baustelle. Die äusseren Bedingungen oder die robusten Umgangsformen dürften zu Beginn der Grundbildung jedoch für Frauen wie für Männer gewöhnungsbedürftig sein. Also keine Killerargumente, weshalb Frauen ihr Glück nicht als Spenglerin oder Lüftungsanlagenbauerin versuchen sollten. Und es gibt sie ja, die Frauen, die erfolgreich eine Gebäudetechnikkarriere einschlagen und immer wieder für Furore sorgen, sei es an Berufsmeisterschaften oder in der höheren Weiterbildung.

Kinder früh ans Handwerk heranzuführen

Adriano Cotti macht immer wieder die Erfahrung, dass sich Frauen diese Jobs gar nicht erst zutrauen oder das Umfeld ihnen diese nicht zutraut. Umso wichtiger sei es für die Chance,

Luana Gasser absolviert in der Firma ihres Vaters (Beat Heizmann AG, Basel) die Grundbildung zur Heizungsinstallateurin EFZ. Die Lernende im 2. Jahr hält mit ihren männlichen Kollegen locker mit.

später einen handwerklichen Beruf zu ergreifen, Kinder schon in der Primarschule an den Umgang mit Holz und Metall heranzuführen, und zwar geschlechtsneutral. So erkennen Mädchen und Jungen, ob ihnen das Werken mit den Händen liegt. Diesen Ansatz verfolgen übrigens die tüfteln.ch-Workshops für Jugendliche zwischen 10 und 14 Jahren. Unter der Anleitung von Lernenden bauen sie in Ausbildungsbetrieben der MEM-Industrie und der Gebäudetechnik Kugelbahnen, Flipperkästen und Raketenmobile. Neu gibt es mit tüftlerin.ch sogar Workshops eigens für Mädchen.

Die Eltern als Verhinderer

Die Ursache, weshalb gebäudetechnische Berufe kaum auf dem Wunschzettel von Frauen stehen, ist hauptsächlich noch immer im klassischen Rollenbild zu finden. Es verortet sie nicht auf dem Bau, sondern in kaufmännischen Funktionen oder sozialen Berufen. Wenn schon





«**In der Lehre kam ich mir manchmal vor wie im Zoo. Da ist man mit Kollegen am Einlegen, und alle anderen Männer schauen zu. Ich konnte mich aber immer abgrenzen. Wenn es einen dummen Spruch gab, gab es halt einen dummen zurück.**»

Yvonne Abächerli, Sanitärmeisterin,
Abächerli Reparaturservice GmbH, Zug



«**Es wäre super, wenn dereinst auch vermehrt Gebäudetechnikerinnen ganz selbstverständlich in ihren Arbeitskleidern in der Öffentlichkeit auftreten würden, so wie die Malerinnen. Wer weiss, vielleicht wird dieses Outfit dereinst eine zukunftsweisende Gegenbewegung zur Deux-Pièce-Bürokluft.**»

Alois Gartmann,
Leiter Bildung suissetec

eine technische Ausbildung, dann höchstens im Planungsbüro. Wie Studien zeigen, wird dieses Bild bis heute weitaus am stärksten von den Eltern geprägt. Sie sind es auch, die bei der Berufswahl letztlich die grössten Beeinflusser ihrer Kinder sind.

Zu diesem Resultat gelangte auch Margrit Stamm. Die emeritierte Professorin für Pädagogische Psychologie und Erziehungswissenschaften an der Universität Fribourg schreibt: «Die Eltern spielen die wichtigste Rolle in den Laufbahnentscheidungen. Sie sind nicht nur die wichtigsten Coaches und Ratgeber ihrer Kinder, sondern haben auch einen entscheidenden Anteil, inwiefern ihre Kinder geschlechtstypische oder -atypische Berufe wählen.»*

Nach Stamm wählen Mädchen und Knaben nur dann einen geschlechtsuntypischen Beruf, wenn ihre Eltern selbst in solchen Berufen tätig sind oder ein progressives Geschlechterrollenbild haben. Bestätigt wird das nicht nur von Luana Gasser, deren Vater einen Heizungsbetrieb führt, sondern von vielen der Frauen, die einen Handwerksberuf in der Gebäudetechnik ausüben. So wuchs etwa Yvonne Abächerli damit auf, dass sie ihr Vater immer wieder auf Baustellen mitnahm und sie so den Sanitärberuf schon früh kennenlernte. Obwohl sie erst Primarlehrerin werden wollte, entschied sie sich später für die Lehre zur Sanitärinstallateurin, bildete sich weiter bis zur Meisterin und arbeitet heute im elterlichen Sanitärunternehmen.

Blicke über den Gartenhag

Einer, der sich zu Frauen in bisher für sie untypischen Berufen auch Gedanken macht, ist Paul-Pierre Egli, Verantwortlicher für Berufsbildung beim Mitgliedsunternehmen ENGIE. Wie er sagt, sind seit 2013 die Frauen, aber auch Migranten bezüglich Nachwuchs im Konzern ein Thema. Doch im Vergleich zu Migranten sei man bei Frauen seither weit weniger erfolgreich gewesen, sie für gebäudetechnische Berufe zu gewinnen. Unter den aktuell 90 Lernenden finden sich bei ENGIE zwei Planerinnen, zudem eine Praktikantin, die ein Ingenieurstudium absolviert.

*Dossier: «Nur (k)eine Berufslehre!
Eltern als Rekrutierungspool»

Bei den handwerklichen Berufen erinnert sich Egli in den letzten zehn Jahren an nur eine einzige Frau, die sich zur Lüftungsanlagenbauerin ausbilden liess. Auch für ihn liegt die Krux in der Berufswahl bei den in der Gesellschaft und den Eltern verankerten Stereotypen: «Wenn schon bei der Mutter und dem Vater das Bild des Heizungsinstallateurs männlich ist, dann wird es schwierig, dass die Tochter den Beruf auch nur in Betracht zieht.»

Laura Kopp, beim Verband Schweizerischer Elektro-Installationsfirmen (VSEI) zuständig für Öffentlichkeitsarbeit, bestätigt, dass sich im Gegensatz zu den planerischen Grundbildungen oder der Telematikerin auch in ihrer Branche die Frauen eine Tätigkeit auf Baustellen nur schwer vorstellen könnten. Oft handle es sich aber um ein Wahrnehmungsproblem, denn viele Arbeiten fänden gar nicht auf der Baustelle statt. Um Mädchen und Jungen für die Berufe zu interessieren, tourt der VSEI mit einem «Smart Home Mobile» durch die Schweiz und wirbt an Schulen und Messen für die Berufe der Elektrobranche. Dabei seien auch Anlässe, die sich gezielt an Mädchen richteten. Die positiven Rückmeldungen, die der VSEI von Frauen erhalte, die bereits in der Branche tätig seien, würden dem Verband Mut machen, dass sich ihr Anteil in den kommenden Jahren steigern werde, blickt Laura Kopp in die Zukunft.

Schon seit Jahrzehnten sind die Malerinnen in dieser Zukunft angekommen. Wie Petra Braun, Bereichsleiterin Marketing und Nachwuchsförderung beim Schweizerischen Maler- und Gipserunternehmer-Verband (SMGV) erklärt, sind es die Frauen, die im Malerberuf die Nachwuchsprobleme abfangen. Bis Mitte der Sechzigerjahre des letzten Jahrhunderts war das Gewerbe fest in Männerhand. Die Entwicklung gipfelte darin, dass ab den Nullerjahren der Frauenanteil an lernenden Malern denjenigen der Männer sogar übertraf. Der Trend hält bis heute an: 2017 betrug die Quote bei den Malerinnen immer noch 47 Prozent.

Der Clou: Laut Petra Braun hat der SMGV nie spezielle Massnahmen ergriffen, um vermehrt Frauen in eine Malerlehre zu bringen: «Sie haben diesen Beruf ganz einfach für sich entdeckt», kommentiert sie. Nebst der sprechenden Berufsbezeichnung sieht Braun eine mögliche Erklärung im gestalterischen Element, das die Frauen lockt – auch wenn dieses in der Praxis längst nicht immer vorhanden ist.

Ein Wermutstropfen bildet für den SMGV die Verweildauer der Frauen im Beruf. Petra Braun: «Da Teilzeitstellen in unseren Branchen noch sehr unüblich sind, springen viele ausgebildete Malerinnen schon nach kurzer Zeit wieder ab.» Aus Sicht der Gebäudetechnikberufe würde man hier von einem Luxusproblem sprechen, verfüge man bisher doch kaum über eine erwähnenswerte Anzahl handwerklich tätiger Frauen, die sich über Teilzeitarbeit den Kopf zerbrechen könnten. Dennoch macht es sicher Sinn, auch in diese Richtung zu denken. Flexible Arbeitszeitmodelle werden – nicht nur für Frauen – zunehmend an Bedeutung gewinnen und viel zur Attraktivität der gebäudetechnischen Berufe beitragen.

Bereicherung für die Branche

Neue Generationen von Gebäudetechnikern zu generieren, ist und bleibt eine Hauptaufgabe von suissetec. In der Nachwuchswerbung bei der Ansprache zwischen Frauen und Männern zu unterscheiden, würde sicher über das Ziel hinausschiessen. Und dass der latente Mangel an fähigen handwerklichen Berufsleuten mittelfristig, analog zu den Malern, von Frauen aufgefangen werden kann, ist mehr als fraglich. Liesse sich der Anteil aber nur schon in Richtung der Quote der Gebäudetechnikplanerinnen von immerhin 12,4 Prozent steigern (Anteil erfolgreicher QV-Absolventinnen von 2012 bis 2017 nach BFS), wäre schon einiges erreicht. Sicher ist: Durch mehr Frauen würden die Unternehmen einerseits von einem Zuwachs an Fachkräften profitieren, andererseits wäre die vermehrte Gegenwart von handwerklichen Berufsfrauen in Werkstätten und auf Baustellen in jeder Hinsicht ein unschätzbare Gewinn für die gesamte Branche. <



«**Sobald eine Frau in einer Klasse ist, wird die ganze Gruppendynamik anders. Die Männer wollen helfen, machen aktiver mit. Mehr Frauen wären absolut eine Bereicherung für die Berufe.**»

Adriano Cotti,
Schulungsleiter suissetec
nordwestschweiz



«**Bei der Berufswahl war für mich klar: Um Himmels willen kein Bürojob. Im Handwerk musst du als Frau aber mehr Leistung bringen. Du wirst mehr getestet und musst beweisen, dass du ebenso kompetent bist wie ein Mann.**»

Nicole Fankhauser,
Spenglermeisterin, StF messerli ag,
Ins BE



«**Eigentlich sollten Frauen in der Gebäudetechnik gar nicht speziell herausgehoben werden. Es müsste selbstverständlich sein, dass sie in unserer Branche arbeiten.**»

Sandra Kost, Schweizermeisterin Lüftungsanlagenbauer 2011, heute Projektingenieurin bei Dr. Eicher + Pauli AG, Olten



«**Wir haben mit lernenden Frauen sehr gute Erfahrungen gemacht. Sie verfügen zu Beginn der Ausbildung über eine höhere persönliche Reife und sind meist weiter in der kognitiven Entwicklung als gleichaltrige Männer.**»

Paul-Pierre Egli, Verantwortlicher für Berufsbildung, ENGIE

Evolution statt Revolution

In der Leserumfrage von Ende 2018 wurden dem «suissetec magazin» gute bis sehr gute Noten verteilt. Für das Redaktionsteam bedeutet dieses erfreuliche «Verdikt» einerseits Motivation, andererseits aber auch Ansporn und Verpflichtung für die Zukunft.

von Christian Brogli

Wir haben gefragt, Sie haben geantwortet: Nach 2014 haben wir wiederum den Puls gefühlt und Sie, liebe Leserinnen und Leser, gefragt, wie das «suissetec magazin» bei Ihnen ankommt. Knapp 200 Personen haben geantwortet – mehrheitlich positiv bis sehr positiv, zum Teil mit Anregungen oder Verbesserungsvorschlägen und vereinzelt auch mit Kritik. Für Ihre Rückmeldungen und Ihr Vertrauen herzlichen Dank!

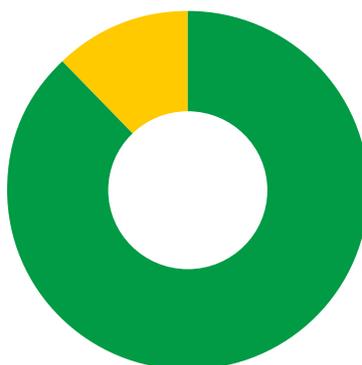
Insgesamt findet ein Drittel das Magazin «sehr gut» (Umfrage 2014: 22 %) und knapp zwei Drittel «gut». Dieses Gesamturteil freut uns sehr: Wir fühlen uns bestätigt, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Gleichzeitig sind wir uns bewusst, dass Stillstand Rückschritt bedeutet. In diesem Sinne nehmen wir auch die kritischen Inputs ernst und werden die kontinuierliche Weiterentwicklung dieser Zeitschrift nicht vernachlässigen. Im Gegenteil, wir wollen sie aktiv vorantreiben, dies aber eher im Sinne einer Evolution und nicht Revolution.

Mehr Magazine?

Haben Sie Ideen für zukünftige Beiträge über spannende Themen, die eine breite Leserschaft interessieren, vielleicht sogar fesseln könnten? Oder möchten Sie zukünftig jeweils mehrere Exemplare des «suissetec magazin» erhalten und diese auflegen bzw. an Ihre Mitarbeitenden verteilen? Dann melden Sie sich doch bitte unter kommunikation@suissetec.ch.

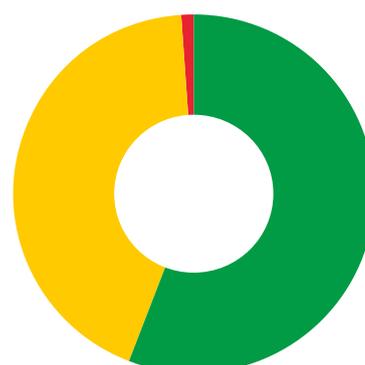
Ausgewählte Resultate im Überblick

Ich lese das «suissetec magazin» ...



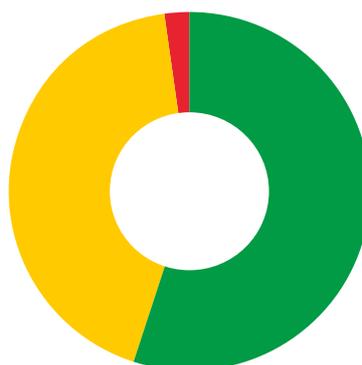
- 88 % regelmässig
- 12 % manchmal

Ich finde die Themen im «suissetec magazin» generell ...



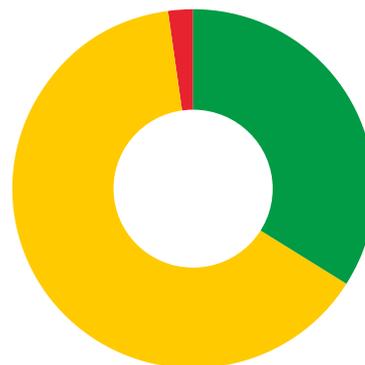
- 56 % interessant
- 43 % mal so, mal so
- 1 % uninteressant

Die Gestaltung (Bilder/Layout) finde ich ...



- 55 % sehr ansprechend
- 43 % ganz in Ordnung
- 2 % verbesserungswürdig

Gesamtbewertung: Insgesamt finde ich das Magazin ...



- 34 % sehr gut
- 64 % gut
- 2 % schlecht



Angebote

Bildung

suissetec
Bildungszentrum Lostorf
T 062 285 70 70, F 062 298 27 50
ursula.eng@suissetec.ch
suissetec.ch

STFW Winterthur
stfw.ch

 Über die angegebenen Internetadressen gelangen Sie direkt zu Informationen, Daten und Anmeldeformular für Ihren Kurs oder Ihre Weiterbildung.

suissetec Bildungsgänge
suissetec.ch/weiterbildung

Chefmonteur/-in Sanitär, Heizung, Lüftung, Spenglerpolier/-in mit eidg. Fachausweis
Vorkurs: jährlich im Herbst/Winter
Bildungsgänge: jährlich ab Winter/Frühjahr

Sanitärmeister/-in, Sanitärplaner/-in, Heizungsmeister/-in, Spenglermeister/-in mit eidg. Diplom
Bildungsgänge: jährlich ab Herbst

Projektleiter/-in Gebäudetechnik mit eidg. Fachausweis

Energieberater/-in Gebäude mit eidg. Fachausweis

Projektleiter/-in Solaranlage mit eidg. Fachausweis

Baustellenleiter/-in Sanitärtechnik/Heiztechnik/Lufttechnik/Spenglertechnik mit suissetec Zertifikat
suissetec.ch/baustellenleiter

suissetec Kurse
suissetec.ch/kurse

Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz – Der Gefahr immer einen Schritt voraus

Persona – Entwickeln Sie Ihre persönlichen Kompetenzen mit suissetec Zertifikat

Anschlussbewilligung für sachlich begrenzte Elektroinstallationen (Art. NIV 15)

Wiederholungskurse für sachlich begrenzte Elektroinstallationen (Art. NIV 15)

Persönliche Schutzausrüstung gegen Absturz, PSAgA

Metalldach 1

Metalldach 2

Kalkulation mit Sanitärelementen

Servicemonteurkurs Sanitär 1

Servicemonteurkurs Sanitär 2

Servicemonteurkurs Heizung

Flüssiggaskurs

Weitere Angebote
unter suissetec.ch

Technik

Angebote aus den Fachbereichen
suissetec.ch/shop

Merkblätter
suissetec.ch/merkblaetter

Spengler | Gebäudehülle
Fachrichtlinie Spenglerarbeiten (Artikel-Nr. 13020)
Richtlinie Dachentwässerung (Artikel-Nr. 13027)
Web-App Dachentwässerung (Artikel-Nr. APP134002)

Merkblätter
/ Anschlüsse im Unterdach
/ Fassadenanschlüsse mit Sockelschutzblechen

Heizung
Merkblätter
/ Hydraulischer Abgleich in neuen Heizungsanlagen
/ Wärme- und Trittschalldämmungen unter Estrichen (Unterlagsböden) mit Fussbodenheizung
/ Beschaffenheit des Füll- und Ergänzungswassers für Heizungs- und Kühlanlagen

Lüftung | Klima | Kälte
Merkblätter
/ Konformität von Lüftungsanlagen
/ Akustik im Bereich Raumlufttechnische Anlagen

Sanitär | Wasser | Gas
Verantwortung für die Trinkwasserqualität im Gebäude (Artikel-Nr. OD14075)
Neuerungen zum Thema Trinkwasserhygiene (Artikel-Nr. OD14076)
Reinigung und Pflege in Küche und Bad (Artikel-Nr. OD14073)
Web-App Elementkalkulation Sanitär (Artikel-Nr. APP114001)
Web-App Projektvorgaben Werkleitungen Wasser/Gas (Artikel-Nr. APP114002)
Planungsrichtlinien für Sanitäranlagen (Artikel-Nr. 14052)

Merkblätter
/ Fachgerechte Entwässerung von Liegenschaften: Grundleitungen
/ **Grundleitungen – Arbeitsvorbereitung, Installation**
/ **Grundleitungen – Dichtheitsprüfungen und Kontrolle**

Für alle Branchen
Merkblätter
/ Vorbedingungen für Ausschreibungen
/ Gebäudelabels und Standards von Bedeutung im Schweizer Markt

