

WIR, DIE
GEBÄUDETECHNIKER

#1 | 2023

Wo Grosses
entsteht

suissetec
Magazin

4 **Wahlen an der Herbst-DV**

Marc Bovier im Zentralvorstand



6 **Au revoir, Anne-Laure Hählen**

Der Nachwuchs lag ihr am Herzen

7 **QV beginnt am ersten Lehrtag**

Toptipps für Toplehrmeister #1

8 **Bildungsoffensive Gebäude**

Erfolgsfaktor: lebenslanges Lernen

10 **Schnuppern als Chance**

Toptipps für Toplehrmeister #2

11 **Kalte Nase auf dem Bau**

Christoph Schaer bei der Schmidt AG

12 **Ein- und Ausblicke**

suissetec Campus vor der Erweiterung

16 **Rabattkarussell stoppen**

Mehrwerte statt Prozente

18 **Traumstart für gebäudetechniker24.ch**

Sandra Tazzer im Interview zum
nationalen Pikettdienst

20 **Teamwork gefragt**

Schweizermeisterschaften
einmal anders

21 **Willkommen**

43 neue Mitglieder

22 **Aufgeschnappt**

Los geht's!

Liebe Gebäudetechnikerinnen
Liebe Gebäudetechniker

Spüren Sie sie auch, die Aufbruchstimmung? Über die letzten Monate und Jahre haben wir genügend Bad News gehört oder uns sogar mit solchen beschäftigen müssen, sei es privat oder beruflich.

Auch wenn die Herausforderungen – ob finanz-, geo- oder gesellschaftspolitisch – zweifelsohne aktuell bleiben und ich diese nicht kleinreden möchte, sehe ich vor allem Licht am Gebäudetechniker-Horizont. Als oberstem Vertreter unseres Verbands freut es mich, was bei suissetec alles läuft, ob strategisch gemeinsam mit meinen Kollegen im Zentralvorstand oder operativ unter der Leitung von Direktor Christoph Schaar an unseren Geschäftsstellen.

Wir starten gerade durch, zum Beispiel mit:

- frischem Wind im suissetec Zentralvorstand (Seite 4)
- vielen positiven Veränderungen und dem Bauprojekt im Bildungszentrum Lostorf (Seite 12)
- unserem Notfalldienst gebäudetechniker24.ch (Seite 18)

Das erste Quartal im neuen Jahr ist bereits Geschichte. Mit grosser Genugtuung darf ich feststellen, dass wir erfolgreich unterwegs sind. Dies mit ersten, sehr konstruktiven Sitzungen des Zentralvorstands mit den beiden neuen Mitgliedern Rolf Mielebacher und Marc Bovier. Ebenso mit einer äusserst positiven Branchen- und Medienresonanz zu gebäudetechniker24.ch, dem neu lancierten, seriösen Handwerker-Netzwerk bei Notfällen. Sowie natürlich mit der mittlerweile eingetroffenen Baubewilligung und dem bevorstehenden Spatenstich für unser Leuchtturmprojekt in Sachen Bildung und Nachhaltigkeit, dem suissetec Campus.

Auf allen Ebenen gilt es nun, den gelungenen Take-off ins Jahr 2023 zu nutzen, sprich rasch an Flughöhe zu gewinnen und stets den Überblick und die Ziele im Auge zu behalten. Ob im strategischen Führungsgremium, bei unserer Servicedienstleistung gegen Abzocker-Handwerker oder beim Bauen und Sanieren für eine Topbildungsinfrastruktur.

Los geht's – auch wieder mit spannenden Beiträgen in diesem suissetec Magazin: Ich wünsche Ihnen viel Lesespass!



Daniel Huser
Zentralpräsident



Voller Einsatz für Mitglieder und Branche

Wahlen und Verabschiedungen, Informationen zum Verbandsgeschehen, aber auch dem wirtschaftlichen und geopolitischen Umfeld prägten die Herbst-Delegiertenversammlung 2022 in Zürich-Kloten. Weitere Schwerpunkte bildeten der bevorstehende Ausbaubeginn und die Sanierung des suissetec Bildungszentrums Lostorf zum suissetec Campus sowie die Wahl von Marc Bovier in den Zentralvorstand.

von Marcel Baud

«Die Zeiten sind turbulent und die Rahmenbedingungen volatil», leitete Direktor Christoph Schaar vergangenen November zur Herbst-DV mit 109 anwesenden Delegierten ein. Gemäss Schaar würden in der Frage der Energiemangel Flexibilität und Improvisationstalent aller Branchenvertreter täglich auf die Probe gestellt. suissetec vertrete die politischen und die wirtschaftlichen Interessen ihrer Mitglieder in allen relevanten Gremien wie etwa dem Beirat der Winter-Energiespar-Initiative (WESPI) des BFE. Dabei gehörten Massnahmen zur Betriebsoptimierung zu den Themen, die den Verband ganz besonders beschäftigten.

Unternehmenskultur fördern

Daniel Huser blickte auf ein ereignisreiches, energiegeladenes und emotionales Verbandsgeschäft im vergangenen Jahr zurück, mit Lieferengpässen, Inflation, Energieverknappung sowie geopolitischen Unsicherheiten wie dem Krieg in der Ukraine. Das Prädikat «emotional» stehe bei ihm aber auch für Er-

freuliches. Als Zentralpräsident sei er privilegiert, regelmässig an Meister-, Diplomfeiern oder Schweizermeisterschaften den Absolventen und Siegern gratulieren zu dürfen. Es sei ein unbeschreibliches Gefühl, in die Augen der Gebäudetechniker zu blicken, wenn diese ihre Urkunden erhielten.

In diesem Kontext plädiert Huser dafür, sich für eine aktive und lebendige Unternehmenskultur

einzusetzen. In der kommenden Amtsperiode werde der Verband das Thema mit verschiedenen Aktivitäten besonders gewichten.

Baubewilligung für das Leuchtturmprojekt

Von Daniel Huser an der Versammlung in Aussicht gestellt, wurde die ersehnte Baubewilligung für den Neubau des suissetec



Campus in der Folgeweche dann offiziell erteilt. Ausbau und Sanierung mit Investitionen im zweistelligen Millionenbetrag steht somit von behördlicher Seite nichts mehr im Weg. Der Spatenstich ist im ersten Halbjahr 2023 vorgesehen. Namentlich im Süden des Areals entsteht auf rund 1800 Quadratmetern ein zusätzliches, zweistöckiges Gebäude mit Werkstätten, Labors, Schulzimmern und Begegnungszonen. Die bestehenden Gebäude aus den 1980er-Jahren werden in einer nächsten Phase saniert.

Dank einer jahresbilanziert zu 100 Prozent CO₂-neutralen Eigenversorgung wird der suissetec Campus energetisch ein Vorbild sein. Mit einem schweizweit bisher einmaligen Energiekonzept sowie einer grossflächigen Photovoltaikanlage auf dem Dach und an den Fassaden wird die gesamte benötigte Energie lokal und erneuerbar produziert.

Last, but not least wartet der Campus mit einer neuartigen Sponsoringplattform auf: Der sogenannte digitale Zwilling in Gestalt eines 3D-BIM-Modells ermöglicht es, die nicht

sichtbaren Bauteile der Gebäude und ihre Sponsoren virtuell zu präsentieren.

Wahlen Zentralvorstand

Daniel Huser wurde von den Delegierten in seinem Amt als Zentralpräsident für eine weitere Amtsperiode bestätigt, ebenso die bisherigen Fachbereichspräsidenten bzw. Zentralvorstandsmitglieder. Eine Nachfolge hatten die Delegierten jedoch für Anne-Laure Hählen zu bestimmen. Die Präsidentin des Departements Bildung von suissetec schied nach zwölf Jahren infolge Amtszeitbeschränkung per Ende 2022 aus dem Zentralvorstand aus (siehe Seite 6). Mit Marc Bovier wurde der von suissetec Wallis nominierte Kandidat diskussionslos in das Führungsgremium des Verbands gewählt (siehe Spalte rechts).

Daniel Huser bedauerte Hählens Ausscheiden und bedankte sich im Namen von suissetec für ihre langjährige Tätigkeit, die sie mit viel Engagement und Sachkenntnis zugunsten des gesamten Verbands und der Romandie im Besonderen ausgeübt habe. Mit grossem Applaus wählten die Delegierten Anne-Laure Hählen zum suissetec Ehrenmitglied.

Warten auf die schweizweite Einführung

Unter Diversem richtete Thomas Lenzin, Präsident suisstec Aargau, zum Thema Bildungscoach das Wort an die Delegierten. Er plädierte dafür, dessen Einführung auf nationaler Ebene nun konsequent voranzutreiben. In seiner Sektion sei die neue Funktion bereits vor drei Jahren erfolgreich etabliert worden. Daniel Huser stellte in seiner Replik klar, dass der Zentralvorstand das Vorhaben grundsätzlich unterstütze. Die breite Evaluation habe jedoch noch Fragen aufgeworfen, die einer sorgfältigen Klärung bedürften. Schliesslich gehe es darum, bis im Frühjahr 2023 eine ausgereifte Vorlage für die landesweite Lancierung des Bildungscoachs zu erarbeiten, insbesondere auch hinsichtlich dessen Finanzierung. ◀

suissetec Zentralvorstand 2023–2026 (von links):

Stefan Wüst, Daniel Huser, Manuel Rigozzi, Rolf Mielebacher, Remo Wyss, Dennis Reichardt, Viktor Scharegg, Marc Bovier, Beat Waeber



Marc Bovier in Zentralvorstand gewählt

Ein Walliser folgt auf eine Walliserin

An der Herbst-Delegiertenversammlung ist Marc Bovier, Hérémece VS, in den suissetec Zentralvorstand gewählt worden. Der 59-Jährige folgt auf Anne-Laure Hählen. Bovier besitzt die eidgenössischen Fähigkeitsausweise als Spengler-Sanitärinstallateur und Heizungsmonteur. 1992 bestand er zudem die Meisterprüfung zum diplomierten Sanitärinstallateur. Hauptberuflich leitet er mit seinem Bruder das familieneigene Gebäudetechnikunternehmen Edouard Bovier Sanitaire-Chauffage SA, Sion.

Der Vollblutgebäudetechniker blickt auf langjährige Erfahrung in verschiedenen Berufsverbänden und Gremien zurück. Unter anderem von 2000 bis 2016 in der Walliser Sektion suissetec VR, die letzten zwei Jahre als deren Präsident. 2003 bis 2015 gehörte er der Bildungskommission von suissetec an. Mit einer Teilzeitlehrtätigkeit an der Berufsschule Martigny (2014 bis 2019) und als QV-Experte der Sanitärinstallateure (seit 2004) bringt Marc Bovier auch einen bildungstechnischen Hintergrund in sein Amt mit.

Der dreifache Vater widmet sich in der Freizeit gern seiner Familie oder sportlichen Aktivitäten wie Laufen und Skitouren.

Mit Marc Boviers Wahl in den Zentralvorstand sind wieder alle Schweizer Sprachregionen im Gremium vertreten. Er selbst freut sich darauf, dank seiner beruflichen Herkunft die Sicht des kleinen Familienunternehmens mit 35 Jahren Erfahrung aus den Branchen Sanitär, Heizung und Spenglerei einzubringen. Zu seinen prioritären Anliegen gehört der Einsatz für gleich lange Spiesse im Wettbewerb zwischen KMU und staatsnahen Unternehmen. Als Vertreter der französischsprachigen Schweiz will Bovier Probleme kollegial, konstruktiv und flexibel angehen. Und letztlich natürlich auch den Anliegen aus der Romandie angemessenes Gewicht verleihen.



Fotos: Nadine Kägi

Engagiert bis zum Schluss

Nach drei Amtsperioden ist gemäss Reglement Schluss: Anne-Laure Hählen, die Vertreterin der Romandie im suissetec Zentralvorstand, musste Ende 2022 aus dem strategischen Führungsgremium ausscheiden.

von Christian Brogli

«**Merci, Anne-Laure**» – klang es allenthalben, ob bei der Verabschiedung anlässlich der Herbst-Delegiertenversammlung 2022 oder anderen Gelegenheiten in den vergangenen Wochen. Engagiert für die Bildung und generell für die Anliegen der lateinischen Schweiz war die 57-Jährige bis zum letzten Tag. Eindrücklich unter Beweis stellt dies die Würdigung von Freddy Moret, welcher als Leiter des Sekretariats Romandie einen regelmässigen Austausch mit Hählen pflegte: «In den zwölf Jahren rief mich Anne-Laure praktisch jeden Montag an, um sich über die Angelegenheiten von suissetec auf dem Laufen-

den zu halten oder mich einfach zu fragen, wie es mir gehe. Wer rief mich am Montag vor Weihnachten 2022 wiederum an? Ja, genau, Anne-Laure!» Er werde diese regelmässigen Gespräche vermissen, so Freddy Moret. Vor allem illustriert diese Episode aber, dass der Austausch nicht bloss herzlich, sondern selbst in der allerletzten Arbeitswoche noch professionell und engagiert war – bis ganz am Schluss also. Nicht zuletzt gerade deshalb wurde der Unterwalliserin an der Herbst-Delegiertenversammlung die suissetec Ehrenmitgliedschaft verliehen. <



Ausgelassene Stimmung: Anne-Laure Hählen zusammen mit Francis Savarioud (rechts) anlässlich des 75-Jahr-Jubiläums der Sektion Freiburg im Herbst 2022.

«**Spritzig, lächelnd und dynamisch! Anne-Laure hat sich stets energisch für die Förderung und die Weiterentwicklung der Berufsbildung eingesetzt. Sie trug ihre Zugehörigkeit zur Romandie mit Stolz, um den nationalen Ausgleich aller Sprachregionen sicherzustellen.**»

Serge von Siebenthal,
Präsident suissetec sanitaire ferblanterie
toiture Genève

«**Anne-Laure brachte sich im Zentralvorstand von suissetec erfolgreich für die Förderung der Ausbildung ein, die für unsere Berufe von so zentraler Bedeutung ist. Ebenso für die Übersetzung sämtlicher Kursunterlagen, damit der Unterricht in der ganzen Schweiz einheitlich ist.**»

Marc Bovier, suissetec Zentralvorstand

«**In all den Jahren war Anne-Laure unser Sonnenschein bei den Generalversammlungen, und wir haben anlässlich unseres 75-Jahr-Jubiläums der Sektion Freiburg auch ihre versteckten Talente als Sängerin entdeckt ... Toll, wie sich Anne-Laure für suissetec engagiert hat!**»

Francis Savarioud,
Präsident suissetec Freiburg

«**An den Zentralvorstandssitzungen wird offen und kritisch diskutiert. Dabei trat Anne-Laure immer für kostenbewusste Projekte, für die Sprachminderheiten der Romandie und des Tessins sowie für die Interessen der Kleinunternehmen ein.**»

Daniel Huser, suissetec Zentralpräsident

«**Mit Anne-Laure konnte ich mich jederzeit über alle Bildungsthemen austauschen. Sie war eine äusserst wertvolle Sparringspartnerin. Ihre gesunde, kritische Haltung und die entsprechenden Fragen trugen dazu bei, dass unsere erarbeiteten Lösungen in der ganzen Schweiz gut ankommen.**»

Alois Gartmann, Leiter Bildung

Garantiert durchs QV

Das können wir deinem Lernenden leider nicht versprechen. Aber wenn du als Berufsbildner unsere Toptipps beachtest, stehen die Chancen gut, sie oder ihn erfolgreich zum EFZ oder EBA zu führen.



So manche Lernende und Berufsbildner greifen nur schon beim Kürzel QV zum Schweisstuch. Dabei bietet suissetec online einen umfangreichen Werkzeugkasten an Hilfsmitteln, welche die Vorbereitung deutlich vereinfachen (siehe +INFO) – von der Top-in-Lernplattform mit interaktiven Lerneinheiten und Praxisaufträgen – beides berufsspezifisch – bis zu Merkblättern, die etwa die Prüfungsangst behandeln. Höchste Zeit, dich dort einmal wieder umzusehen!

Apropos Zeit: Nimm dir genügend für deinen Lernenden, aber nicht erst nach den Weihnachtsferien vor dem Prüfungsfrühling. Wenn du jetzt sagst: «Zeit ist aber Geld», dann sagen wir: «Besser als in einen gut ausgebildeten Gebäudetechniker kannst du Zeit gar nicht investieren.» Denn ihn schickst du im vierten Lehrjahr zum Beispiel allein auf die Baustelle oder zum Kundenservice!

Wie sonst im Leben gilt auch für das Qualifikationsverfahren: Vorsorge ist besser als Nachsorge. Denn das QV startet am ersten Lehrtag. Ein Verfahren ist ein laufender Prozess, also qualifiziert sich dein Lernender während der gesamten Ausbildung – und nicht nur an ihrem Schluss.

Wer in Sachen Fortschritten (und Rückschritten) des Lernenden auf dem Laufenden bleibt, nicht nur seine Leistungen aus Berufsschule und ÜK kennt – sondern auch darauf reagiert, falls sich Lücken auftun, der hat bestens vorgesorgt. Du ersparst dir und deinem Lernenden kurz vor den Abschlussprüfungen stressige und aufwendige «Lern-Feuerwehrübungen» – und den Griff zum Schweisstuch. Garantiert! (baud)

Schnupperlehre
siehe Seite 10

Fünf Toptipps

für ein
erfolgreiches QV

1. Nimm dir während der gesamten Lehre ausreichend Zeit für den Lernenden und baue eine vertrauensvolle Beziehung zu ihm auf. Der Jugendliche braucht dich als Vorbild, das ihn anleitet und unterstützt – gerade in der intensiven Zeit vor der Abschlussprüfung. Spare nicht mit Lob für gute Leistung und übe Kritik immer konstruktiv.
2. Nutze ein strukturiertes Ausbildungsprogramm als Orientierungshilfe für alle Beteiligten. Es zeigt auf, wann welche Tätigkeit (Handlungskompetenz) eingeführt, geübt und letztlich selbstständig beherrscht werden soll. Unser Werkstattplakat veranschaulicht das Gesamtbild und die Fortschritte der Ausbildung. Gelerntes wird darauf abgehakt.
3. Informiere dich, wie es in der Berufsschule läuft (Prüfungsergebnisse!) und warte nicht erst auf das Semesterzeugnis.
4. Zeige Interesse an den Arbeiten in den überbetrieblichen Kursen. Schau im ÜK vorbei und hole die Einschätzung des Instructors ein, worin du den Lernenden weiter unterstützen kannst.
5. Biete Chancen zum praktischen Üben, mit vielseitigen Einsätzen und Tätigkeiten im Betrieb und/oder zusätzlichen speziellen Übungsobjekten.

Eine Topvorbereitung auf das QV ...

- ✓ ... hilft dem Lernenden «stressfreier» und mit Selbstvertrauen in die Prüfung zu starten
- ✓ ... vermeidet böse Überraschungen durch frühzeitiges Erkennen von Wissenslücken
- ✓ ... macht den Lernenden zu einem stolzen Gebäudetechniker
- ✓ ... und den Betrieb zum angesehenen und begehrten Ausbildungsort (Image!)
- ✓ ... winkt vielleicht mit einer sicheren Festanstellung nach erfolgreichem QV
- ✓ ... führt den Lernenden zu einem guten Erfolg

INFO

Kontakt: bildung@suissetec.ch



- Merkblatt «Prüfungsangst»
- Top in – interaktive Lerneinheiten

suissetec.ch/toplehrmeister



- Praxisaufträge

suissetec.ch/berufliche-grundbildung

«Man gewinnt auch an Reife und Sozialkompetenz»

Mit der Bildungsoffensive Gebäude wollen der Bund und die Gebäudebranche neue Fachkräfte gewinnen und die Abwanderung in andere Branchen verhindern. Grosse Bedeutung kommt dabei dem lebenslangen Lernen (LLL) zu. In den beiden Unternehmen GUT AG Gebäudetechnik und A. Kuster AG (Dach, Spenglerei, Fassade, Solar) wird diese Lernkultur schon heute gelebt. Im Interview erklären die Geschäftsleiter Patrick Frank und Andreas Kuster, warum sie ihre Mitarbeitenden dazu anregen, sich stetig weiterzubilden.

Herr Frank, Herr Kuster, wie reagieren Sie, wenn bei Ihnen ein Mitarbeiter oder eine Mitarbeiterin mit dem Wunsch nach einer Weiterbildung anklopft?

Andreas Kuster: Ich befürworte das immer. Selbst mehrjährige Lehrgänge und Absenzen von 20 bis 30 Stellenprozent tragen wir mit. Wenn wir als Firma die Weiterbildung unseres Personals nicht unterstützen, sind wir rasch auf verlorenem Posten. Die Anforderungen im Dach- und Fassadenbau nehmen stetig zu, insbesondere im Planungsbereich. Der Solarboom hat das nochmals verstärkt. Da braucht es Fachleute, die up to date sind. Hinzu kommt, dass eine Weiterbildung die Motivation der Mitarbeitenden, ihre Lust am Beruf stärkt.

Patrick Frank: Das sehe ich ähnlich. Ich bin ein Fan des lebenslangen Lernens. Die Teilnahme an Weiterbildungskursen öffnet einem das Blickfeld. Man lernt neue Themen kennen, auch neue Leute, gewinnt an Reife und eignet sich soziale Kompetenz sowie ein gesundes Selbstvertrauen an. Dies sind wichtige Eigenschaften im Umgang mit Mitarbeitenden in einer Führungsposition.

Kommt der Wunsch nach einer Weiterbildung zumeist von den Mitarbeitenden oder geben Sie den Anstoss dazu?

AK: Es gibt beide Fälle. Mir ist es wichtig, dass die Weiterbildung ein Teil unserer Firmenkultur ist. So motivieren wir bereits die Lernenden, an den SwissSkills teilzunehmen. Das ist zwar kein Weiterbildungsereignis, aber er bietet den Teilnehmenden die Chance, Erfahrungen zu sammeln und sich zu beweisen. In den letzten Jahren konnten unsere Lernenden grosse Erfolge an den SwissSkills und den Berufsweltmeisterschaften feiern. Das stärkt auch deren Berufsstolz und wirkt beflügelnd.

PF: Auch wir gehen aktiv auf die Mitarbeitenden zu und pushen das Thema Weiterbildung auf allen Ebenen, beim Kader wie beim Handwerk. In der Gebäudetechnik gehen die technischen und normativen Entwicklungen derzeit rasant voran. Weder die Mitarbeitenden noch die Firma können es sich erlauben, diese zu verschlafen.



Patrick Frank, GUT AG
Gebäudetechnik, Schenkon LU



Andreas Kuster,
A. Kuster AG, Weinfelden TG

Zu den Personen

Patrick Frank ist Mitinhaber und Geschäftsführer der GUT AG Gebäudetechnik. Die Firma verfügt über fünf Standorte in der Zentralschweiz und zählt 130 Mitarbeitende, darunter 19 Lernende. Patrick Frank engagiert sich zudem als Präsident in der suissetec Sektion Zentralschweiz.

Andreas Kuster ist Inhaber und Geschäftsführer der A. Kuster AG. Das Unternehmen mit Sitz in Weinfelden TG ist im Bereich Bedachungen, Fassadenbau, Spenglerei und Solaranlage tätig und beschäftigt 40 Mitarbeitende.

Haben Sie keine Angst, dass die Mitarbeitenden nach der Weiterbildung zu einem Konkurrenten abspringen oder die Branche wechseln?

PF: Dieses Risiko besteht immer, die Mitarbeitenden gehören mir ja nicht, sie können sich frei entscheiden. Ich habe aber fast nur gute Erfahrungen gemacht. Die Leute schätzen es, wenn man sie unterstützt, und sie zahlen dies mit Engagement und Treue zurück.

AK: Das deckt sich mit meinen Erfahrungen. Mit einer guten Weiterbildungskultur kann man übrigens auch neue Mitarbeitende gewinnen. Mittlerweile hat es sich herumgesprochen, dass unsere Firma Weiterbildungen unterstützt. Die Leute klopfen bei uns an, weil sie wissen, dass sie Kurse besuchen dürfen und die neu erlernten Skills etwa bei der Planung oder Montage von Solaranlagen in unserem Betrieb umsetzen können.

Unterstützen Sie Weiterbildungen auch finanziell?

PF: Ein Teil der Kosten wird über Mitgliederbeiträge vom Verband suissetec bezahlt, bei Kursen mit eidgenössischer Prüfung übernimmt der Bund die Hälfte der Kosten. Gewisse Kantone unterstützen Teilnehmende über reduzierte Teilnahmegebühren. Wir übernehmen jeweils 50 Prozent der verbleibenden Kosten. Und bei Bedarf bieten wir zinslose Darlehen an, die gestaffelt zurückgezahlt werden können.

AK: Durch die Unterstützung vom Staat und die Vergütung aus dem Berufs- und Vollzugkostenbeitrag sind die Schulgelder fast beglichen. Dies schafft Anreize, eine Weiterbildung zu starten, ohne dass die Mitarbeitenden eine grosse finanzielle Belastung hinnehmen müssen.

Gilt in Ihrem Betrieb die Ausbildungszeit als Arbeitszeit?

PF: Oft finden die Kurse ja abends und an den Wochenenden statt. Wenn Kurse während der Arbeitszeit durchgeführt werden und ein Mitarbeiter in dieser Zeit nur 80 Prozent bei uns arbeitet, zahlen wir ihm ein Salär von 90 Prozent. Die restlichen Stunden (10 Prozent) kann

er mit einem Teil der Ferien oder Überstunden kompensieren. Sie dürfen auch ins Minusstunden-Konto fliessen. Diese können nach erfolgreichem Abschluss der Weiterbildung abgearbeitet werden. Bei guten Leistungen lassen wir auch gerne ein paar Stunden stehen, in der Regel bis zu 80 Stunden.

AK: Gemäss GAV stehen unseren Mitarbeitenden drei Ausbildungstage pro Jahr zu. Bei Weiterbildungen mit längerer Laufzeit vereinbaren wir die Vergütung der Ausfallstunden immer individuell.

Führt Ihre Firma auch interne Weiterbildungskurse durch?

PF: Wir verfügen im Betrieb über einen Berufsbildner im Vollpensum. Er bildet nicht nur Lernende aus, sondern hilft auch den Mitarbeitenden, die eine Weiterbildung machen. Zudem besucht unser Berufsbildner regelmässig Seminare – etwa über neue Normen – und gibt dieses Wissen an die Belegschaft weiter. In der Sanierungsabteilung sind alle Projektleitenden mit den aktuellen Vorschriften und Fördergeldern vertraut. Unser Unternehmen führt in der Zentralschweiz jährlich etwa 120 Heizungssanierungen durch. Da muss man einen guten Überblick über die verschiedenen kantonalen Gesetze haben.

AK: Auch wir führen jedes Jahr interne Weiterbildungskurse für die Belegschaft durch. In vielen Fällen wird die Teilnahme mit einem Zertifikat ausgewiesen. Zertifikate sind nicht nur für die Arbeitnehmenden wichtig, sie heben auch unsere Firma von den Mitbewerbern ab. Neben internen und externen Kursen besuchen unsere Mitarbeitenden Infoveranstaltungen. Jüngst etwa war unser Kader bei der Abteilung Energie des Kantons Thurgau und liess sich über die neusten Änderungen bei den Förderprogrammen informieren. Qualifiziertes Personal ist der Schlüssel zum Erfolg des Betriebs. Die permanente Weiterbildung sehen wir deshalb als Kernthema an. ◀

EnergieSchweiz ...

... erleichtert die Suche nach der passenden Weiterbildung in den Bereichen Energieeffizienz, Energiesuffizienz und erneuerbare Energien mit einer übersichtlichen Zusammenstellung diverser Angebote auf der Webseite von EnergieSchweiz. Aufgeführt sind Angebote von Fachhochschulen und Universitäten, Lehrgänge der höheren Berufsbildung sowie Weiterbildungsangebote (Kurse) von Kantonen und weiteren Organisationen:

energieschweiz.ch/bildung/weiterbildungsangebote

Sonnenenergie und Photovoltaik sind in aller Munde und boomen auch in der Schweiz: Eine Auffrischung bzw. Vertiefung im Solarbereich ist für Gebäudetechniker demzufolge naheliegend – wenn nicht jetzt, wann dann? Stöbern Sie in den diversen Angeboten von suissetec, und melden Sie sich und Ihre Mitarbeitenden zu einer Weiterbildung mit sonnigen Aussichten an.



- Solarteur®
- Projektleiter/-in Solarmontage
- Photovoltaik-Installateur/-in

Auch im Bereich der non-formalen Bildung bietet suissetec ein breites Seminar- und Kursangebot:
suissetec.ch/kurse

INFO

Interview zur Verfügung gestellt von EnergieSchweiz im Rahmen der Kampagne Bildungs Offensive Gebäude



Der Duft der Gebäude- technik

Erinnerst du dich, als dir erstmals der Acetylen-geruch beim Autogenschweissen in die Nase stieg, als du fasziniert durch die Schutzbrille den Funkenstern beobachtet und seinem Knistern zugehört hast?

Als du zum ersten Mal, gut gesichert auf dem Baugerüst, einen Sonnenaufgang bewundert und im Winter über einsetzenden Schneefall geflucht hast? Als du am Rechner deine erste Materialliste generiert und den ersten Papierstau im Drucker verbrochen hast?

Junge Menschen haben noch perfekt geschärft Sinne. Diese laufen auf Hochtouren, wenn sie erstmals an einer Werkbank stehen oder vor dem Bildschirm im Planungsbüro sitzen. Schnuppern steht stellvertretend für das Erleben des Berufs mit allen Sinnen und somit für erste Eindrücke, die haften bleiben.

Das Schnuppern ist ein gegenseitiger Akt: Der Auszubildende nimmt den jungen Menschen wahr, schätzt ihn ein – genauso wie der Schnuppernde den Auszubildenden, das Team, die Tätigkeiten und den Betrieb wahrnimmt und bewertet.

Nutze gemeinsam mit dem interessierten Jugendlichen die einmalige Chance, mit einer Topschnupperlehre herauszufinden, ob es für sie oder ihn mit dem Beruf und zwischen euch für eine Ausbildung passen könnte. Zeige während der fünf Tage dein Handwerk im echten Licht, wecke Interesse, vielleicht sogar Begeisterung – ohne schönzufärben. Danach könnt ihr euch beide recht sicher sein, richtig zu entscheiden. So wie du selbst damals? – Erinnerst du dich? (baud)

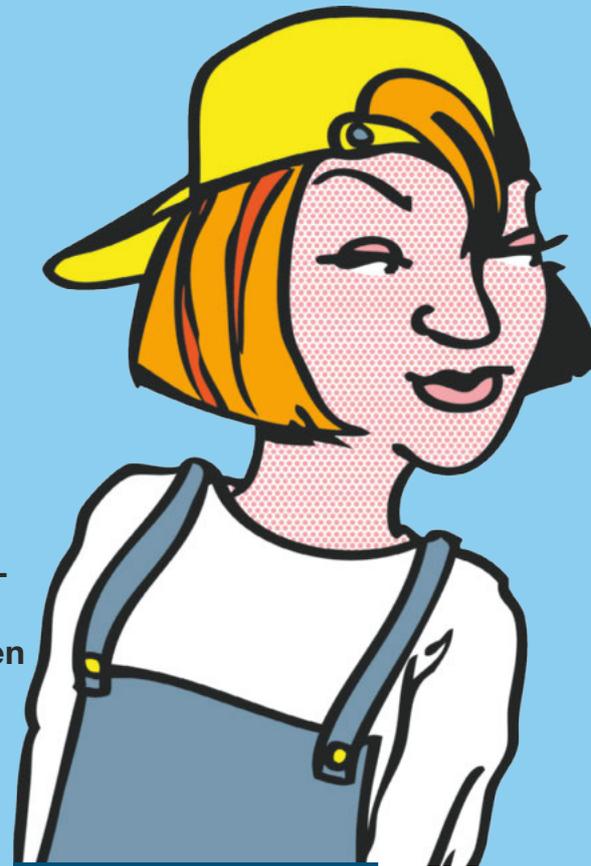
**Qualifikations-
verfahren**

siehe Seite 7

Fünf Toptipps

für eine erfolgreiche
Schnupperlehre:

1. Sie dauert idealerweise eine volle Arbeitswoche. Was sind schon fünf Tage, um sich für eine vierjährige Lehre zu entscheiden!
2. Vorbereitung ist auch hier das halbe Gebäudetechnikerleben. Ein passendes Programm mit detaillierten Tagesabläufen schreibt man ein einziges Mal – und profitiert jahrelang! (Vorlage im «Leitfaden Rekrutierung»)
3. Der Schnupperlerner soll nicht nur zusehen, sondern selbst Hand anlegen dürfen. Natürlich nicht nur zum Materialschleppen ...
4. «Wie war es heute?» – Kein Schnupperlerner entkommt in den Feierabend, ohne genau das vom Berufsbildner gefragt worden zu sein.
5. Der Auszubildende ist die Ansprechperson für den Schnupperlerner. Mitarbeitende oder Lernende leiten ihn an – und vergessen nicht, ihn in die Pausen mitzunehmen (Gipfeli spendieren nicht verboten!).



Eine Topschnupper- lehre ...

- ✓ ... ist für die Auswahl von Lernenden ein Muss
- ✓ ... vermeidet Überraschungen
- ✓ ... zeigt, ob der Lernende zu Beruf, Team und Betrieb passt
- ✓ ... vermittelt, wie es wirklich ist, ungeschminkt, praxisnah
- ✓ ... spart Geld, da nur erfolgversprechende Jugendliche die Lehre antreten
- ✓ ... vermeidet Lehrabbrüche!

INFO

Kontakt: bildung@suissetec.ch
· Merkblatt «Schnupperlehre»
· Leitfaden Rekrutierung



suissetec.ch/toplehrmeister



Der Direktor «schnuppert» bei Minusgraden

Mitte Dezember 2022 stand Christoph Schaer bei Temperaturen unter null im Einsatz: Die Schmidt AG hiess ihn in Luzern willkommen. Auf der Baustelle Grünmatt konnte der suissetec Direktor in Begleitung von Chefmonteur Dervish Mushkolaj kräftig Hand anlegen.



INFO

schmidtag.ch

Und was planen Sie mit Christoph Schaer?
Schreiben Sie uns:
kommunikation@suissetec.ch

Aufbruchstimmung in Lostorf



In nicht allzu ferner Zukunft steht der suissetec Campus bereit als erweiterter und sanierter Bildungsort mit modernstem Gebäudepark und neuester Lerninfrastruktur. Er wird als 2000-Watt-Areal in Transformation erstellt und damit auch zum Vorbild hinsichtlich nachhaltigem Bauen und innovativer Gebäudetechnik. Bevor die Bagger auffahren, lohnt sich eine Bestandesaufnahme.

von Marcel Baud
Fotos: Patrick Lüthy

Seit seiner Inbetriebnahme 1983 dürften gegen 20 000 Studierende, Lernende und Kursteilnehmende die Schul- bzw. Werkbank im suissetec Campus (ehemals suissetec Bildungszentrum Lostorf) am Jura-Südfuss gedrückt haben. Aktuell absolvieren hier jährlich rund 270 Studierende einen der zehn Bildungsgänge der höheren Berufsbildung, während gegen 190 Lernende überbetriebliche Kurse besuchen.

Der erweiterte und erneuerte suissetec Campus wird bezüglich energetischer Versorgung zu einem Leuchtturmprojekt. So ist die ganzjährige Eigenversorgung mit erneuerbarer Energie vorgesehen. Eine grosse Dach- und Fassaden-PV-Anlage ist die Haupt-Stromquelle. Eine WKK-Anlage, die mit lokalen Holzschnitzeln betrieben wird, liefert die benötigte Wärme und auch Strom. Mit diesem Konzept demonstriert suissetec, was moderne Gebäudetechnik zu leisten imstande ist, und lässt sich das auch etwas kosten: Rund 30 Mio. Franken sind für den Neubau und die Sanierung budgetiert.

Mehr ÜK verlangen nach mehr Bildungsraum. Wenn es um Gebäudetechnik (inkl. Gebäudehülle) geht, ist der suissetec Campus in der Schweizer Bildungslandschaft bestens etabliert. Oskar Paul Schneider, Leiter des Bildungszentrums, und der operative Leiter Daniel Hufschmid sind stolz auf «ihr» Kompetenzzentrum, in dem Bildung erlebbar, praxisnah und zukunftsorientiert vermittelt werde.

Auf die Konkurrenz durch andere Institute angesprochen, nennen die beiden unisono die Spezialität des Campuscharakters mit Blockunterrichtszeiten, in denen Studierende, losgelöst von Arbeit und Alltagsleben, konzentriert arbeiten können. Nicht zu vergessen die dazugehörige Übernachtungsmöglichkeit und Restauration, die den Rahmen für einen zusätzlichen, vertiefenden Lerneffekt sowie Erfahrungsaustausch mit dem Klassenteam bietet. Immerhin ist der angegliederte Hotelbetrieb mit derzeit 152 Betten (nach der Sanierung 169) der zweitgrösste des Kantons Solothurn. Das Angebot kommt an und wird genutzt.



Auf Stippvisite im suissetec Campus

Die grosse Bühne der Gebäudetechnik

So sehr eine herausragende Lernumgebung

Fortschritte unterstützt – letztlich sind es Menschen, die eine bildungsfreundliche Bühne bereiten. Eine Bühne, auf der Lernmoderierende motiviert und gern bei Lernenden und Studierenden das Feuer für ihr jeweiliges Fach entfachen, um sie letztlich zum Bildungserfolg zu führen. Nebst zwölf festangestellten Lernmoderierenden vermitteln im suissetec Campus rund 130 nebenamtliche Bildungsprofis technisches

Handwerk oder theoretisches Wissen. Rund zwanzig weitere Mitarbeitende sorgen im Hintergrund für reibungslose Abläufe: vom Empfang über die Kursadministration bis zum Facility Management und dem Gastroteam.

Einige dieser Menschen seien hier und auf der folgenden Doppelseite stellvertretend für das ganze Ensemble an Mitwirkenden im Kurzporträt vorgestellt. (baud)



Brüten sie nicht gerade an Screen und Flipchart über Zahlen, sitzen sie sich vis-à-vis. Der Leiter des Bildungszentrums, **Oskar Paul Schneider** (rechts), und der operative Leiter **Daniel Hufschmid** harmonisieren als Zweiergespann bei der Führung des suissetec Campus. Schneider trägt die Gesamtverantwortung und kümmert sich vor allem um Entwicklung, Struktur und Personelles, während sich Hufschmid auf Themen wie operative Organisation, Kostenkontrolle und Qualitätssicherung konzentriert.



Sara Niggli und Ursula Eng (rechts) lieben es, wenn möglichst viel los ist und sie noch beim Heimgehen über Fachbücher gebeugte Köpfe in den erleuchteten Theorieräumen sehen. Und seit nicht nur bloss Solothurner, sondern auch Lernende der Sektionen Zentralschweiz, Bern und Aargau zum ÜK nach Lostorf reisen, können sie sich nicht über zu wenig Betrieb im Büro der Kursadministration beschweren. Am strengsten und deshalb allerschönsten sei der Herbst, wenn die meisten neuen Bildungsgänge starten. →

Und es wird nicht weniger, im Gegenteil: Durch die Lehrzeitverlängerung der handwerklichen EFZ-Grundbildungen von drei auf vier Jahre und das damit wachsende Volumen überbetrieblicher Kurse wird zusätzlicher Raum benötigt. Deshalb wird im kommenden August auf rund 1800 Quadratmetern mit dem Neubau eines grossen, zweistöckigen Gebäudes begonnen, mit Werkstätten, Laboren, Schulzimmern und Begegnungszonen. Der Neubau soll bereits Mitte 2024 bezugsbereit sein. In einer zweiten Phase werden zwischen 2024 und 2027 die bestehenden Haupt- sowie Hotelgebäude saniert. <

INFO

Bereit für den Aufbruch? Spannende Stellenangebote im suissetec Campus: suissetec.ch/jobs

Infoveranstaltung «Bildungsgänge der höheren Berufsbildung», 6. Juli 2023, 18.30–20.00 Uhr, suissetec Campus, Lostorf: suissetec.ch/infoveranstaltung



Anne Marie Studer, Guido Zwysig, Janis Hürlimann und Renato Renggli (von links) erledigen den Gebäudeunterhalt. Dass man am Morgen nie wisse, was einen durch den Tag erwarte, mache den Job so abwechslungsreich, erklärt Teamleiter Zwysig. Es brauche im Facility Management breit gestreutes Wissen und schnelle Reaktionszeiten, zum Beispiel, wenn ein Beamer den Geist aufgibt oder in der Restaurantküche ein Herd.

«**Letztlich sind es Menschen, die eine bildungsfreundliche Bühne bereiten.**»



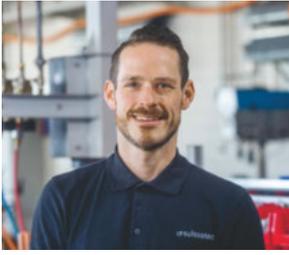
Roland Keller (links) bildet auf allen Stufen in der Heizungstechnik aus, vom Installateur-Lernenden im überbetrieblichen Kurs bis zur – wie er sagt – «Crème de la Crème»: die zukünftigen Chefmonteurinnen und -monteure, die in seinen Werkstätten die höchstmögliche handwerkliche Ausbildung ihrer Branche geniessen. Die Einführung neuer ÜK-Instruierenden oder die Werkzeug- und Materiallogistik zählen ebenso zu den Aufgaben des engagierten Lernmoderators Heizung.



Die Sanitär labore sind sein Reich. Geht es um Gas, Wasserarmaturen oder Abwassertechnik, bringt **Mauro Docci** (links) den Lernenden und Studierenden praktisch alles bei. Der Lernmoderator Sanitär ist auch für die Flüssiggaskurse verantwortlich, die für die gesamte Schweiz in Lostorf durchgeführt werden. Zudem bildet Docci Armeeinghörige in der Betreuung von militärischen Anlagen im Trinkwasserbereich aus.



Als Drehscheibenfunktion beschreibt **Pascal Birrer**, Fachverantwortlicher Spengler/ Gebäudehülle, seine Tätigkeit. Er koordiniert nicht weniger als 20 nebenamtliche Lernmoderatoren. Zukünftige Spengler und Spenglerpoliere profitierten enorm vom hohen Praxisbezug, den die nebenamtlichen Lehrkräfte, die meisten mit Führungsfunktionen in der Branche, in die Ausbildung mitbrächten. Beim Neubau freut sich Birrer besonders auf neue digitale Möglichkeiten wie Visualisierungen, etwa ab Drohnenfotografie – und natürlich auf die Aussenarbeitsstation für Flachdach-Lerneinheiten, die früher extern durchgeführt werden mussten.



Dominik Koch moderiert erst seit letztem Herbst Sanitär-Lerneinheiten im suissetec Campus, öfters auch in der Zeltwerkstatt, wo etwa an grossen Holzmodellen isometrisches Skizzieren und Ablängen von Rohren geübt wird. Anfangs hätten manche Lernenden auf den ungewöhnlichen Bildungsraum skeptisch reagiert. Doch sie hätten schnell erkannt, dass es hier an nichts fehle. Gerade im Winter ist matchentscheidend, dass die Zeltwerkstatt angenehm beheizt ist – selbstverständlich von einer Peltheizung mit einheimischem Holz.



Ausschliesslich für die Bildung auf Stufe Fachausweis und Diplom agiert Lernmoderator **Novica Janjic**. Sein Wissen und die langjährige praktische Erfahrung weiterzuvermitteln, ist für ihn der grosse Ansporn. Er freut sich immer wieder, das Vorankommen der Studierenden vom ersten bis zum letzten Studientag mitzuerleben und dann zu beobachten, wie sie nach ihrem Studium als gestandene Fachleute ihr neues Know-how in der Praxis anwenden.



Ein Schwerpunkt von **Tobias Koch** (rechts), Lernmoderator Sanitär, sind die erneuerbaren Energien, die er seinen Lernenden näherbringt. Viele hätten den Zeitgeist erkannt und interessiert sich sehr für Solar- oder Regenwassernutzungsanlagen. Dem Campus-Ausbau sieht Koch mit viel Vorfreude entgegen. Besonders schätzt er, dass in der Detailplanung die Bedürfnisse der Lernmoderatoren gehört würden.



Wenn schon am Sonntagabend Lernmoderierende und Studierende aus weiter entfernten Regionen anreisen, beziehen sie selbstständig über einen Code ihre Zimmerkarten. Dennoch bleibt für **Doris Scheidegger** (Bild) und **Monika Sommerhalder** auch tagsüber noch genug zu tun, sei es mit der Betreuung des Hotelbetriebs, dem Herumlotsen von Lastwagenchauffeuren bei Warenlieferungen oder Beantworten von Fragen der Teilnehmenden. Beliebt: «Wurde bei Ihnen ein Handy abgegeben?»

Trotz vollen Auftragsbüchern in den Ruin?

Ein falscher Umgang mit Rabatten kann ein Unternehmen, eine ganze Branche und sogar die Gesellschaft nachhaltig schädigen. Es stellt sich daher die Frage, ob Preisreduktionen überhaupt sinnvoll sind. Ein paar Überlegungen und Tipps für Unternehmer.

von Christoph Schaer

Ob Black Friday oder Ausverkäufe – wir kennen sie, die «20 % auf alles»-Werbung. Es gibt kaum noch einen Zeitpunkt im Jahr, an welchem Verkaufsgeschäfte keine Spezialrabatte gewähren. Nicht nur für den Detailhandel, sondern auch für viele Handwerksunternehmen und für die Gesellschaft als Ganzes ist diese Entwicklung ungesund. Konsumentenschützer warnen seit Jahren vor einer «Rabattinflation», denn damit wird das Gefühl der Menschen für einen fairen Preis nachhaltig verändert.

Allein die Aussicht auf einen Rabatt aktiviert das Bonussystem in unserem Kopf. Mit Vernunft ist dann nur noch schwer gegen die Verlockung anzukommen, weil ein Verzicht direkt mit einem Verlustgefühl verbunden wäre. Ist zusätzlich Zeitdruck im Spiel, wird dieser Effekt noch verstärkt. Permanentes Schnäppchenjagen ist also bestenfalls der Einstieg in ein suchtartiges Kaufverhalten mit fragwürdigem Mehrwert. Als Anbieter und Branche sollten wir uns nicht mehr länger auf dieses Spiel einlassen.



Rabatt(un)arten

Rabatte sind nicht grundsätzlich schlecht, verlangen aber nach guten Gründen. Es sind dies vornehmlich Situationen, in welchen ein Minderaufwand des Anbieters an den Kunden weitergegeben werden kann. Dazu drei Beispiele:

- **Abholrabatte:** eine auf den Kunden ausgelagerte Zusatzleistung, die Lieferung, wird vom Preis abgezogen.
- **Barzahlungsrabatte:** Vorteile, die durch das früher verfügbare Geld entstehen, werden weitergegeben. Ebenso gehören entfallende Kreditkartenkosten, die der Anbieter zu tragen hat, in diese Kategorie.
- **Mengenrabatte:** Der durch Skaleneffekte geringere Aufwand bei Akquise, Verpackung und Versand wird weitergegeben.

Schlechte Gründe für Rabatte hingegen sind:

- **«Erpressungsrabatte»:** Auf eine Drohung, dass ohne Rabatt keine Leistung bezogen wird, sollte man nie eingehen. Denn wer sich darauf einlässt, macht sich erpressbar.
- **Vergleichsrabatte:** Macht ein Konkurrent das Rabattspiel mit, ist dies noch lange kein Grund, auch daran teilzunehmen. Denn wer sich bei jeder Preisverhandlung oder bei «Abgebotsrunden» noch etwas mehr drücken lässt, macht sich unglaublich unwürdig. Kenntnis der eigenen Kostenstruktur und eine transparente Kalkulation hingegen schaffen Vertrauen und damit eine faire Verhandlungsbasis.

- **Freundschafts-/Stammkunden-Rabatte:** Jemand, der versucht eine Leistung abzuwerten oder schlechter zu vergüten als ihr tatsächlicher Wert, ist nicht unbedingt ein Freund. Solche Freunde oder Kunden treiben uns früher oder später in den Ruin.

Unsere Wirtschaft kann langfristig nur nachhaltig funktionieren, wenn sie auf klaren Kalkulationen beruht und sich alle Marktteilnehmenden nach ihnen richten. Eine solche Konstellation entlarvt unbegründbare Rabatte, die nur dann gewährt werden können, wenn sie vorher in die Preise eingerechnet wurden – und wer das tut, der betrügt de facto seine Kundschaft. Oft ist es sogar so, dass Neukunden im Kontext der Akquise von Rabatten profitieren, während die Stammkundschaft leer ausgeht. Kunden sind aber nicht dumm, ganz im Gegenteil. Auch langjährige Kunden werden bei einer solchen Preispolitik früher oder später Rabatte einfordern oder schlimmstenfalls sogar den Anbieter wechseln, wenn sie sich ungerecht behandelt fühlen. Eine solche Preispolitik kann der Anfang vom Ende sein.

Und die Folgen für den Umsatz?

Es muss uns bewusst sein, dass, wenn bei einer Marge von 30 Prozent ein Rabatt von 20 Prozent gewährt wird, ein Mehrumsatz von 200 Prozent erwirtschaftet werden muss, um gleich viel zu verdienen. Mit anderen Worten: Es muss nicht zweimal, sondern mindestens dreimal (!) so viel Umsatz generiert werden.

Nachfolgende Übersichtsrechnung verdeutlicht dies:

	Regulär	20 % Rabatt
Verkaufspreis	100 CHF	80 CHF
Einkaufspreis	70 CHF	70 CHF
Marge	30 CHF	10 CHF

Dreimal so viel Umsatz als Preis für einen einmal gewährten Rabatt von 20 Prozent? Ist es uns das wert? Die Rechnung lässt sich auch mit anderen Rabattsätzen machen, und mit abnehmendem Rabattsatz reduziert sich natürlich auch der damit verbundene Mehrumsatz. Aber auch bei einem Rabatt von 10 Prozent beträgt der notwendige Mehrumsatz noch immer 50 Prozent – das heisst, statt zum Beispiel 10 muss man neu mindestens 15 Einheiten verkaufen. Denn erst wenn der Mehrumsatz erreicht ist, lässt sich zusätzlicher Gewinn erwirtschaften – ansonsten ist die

«Echte Mehrwerte erhöhen die Marge, und sie stärken das Image.»

Rabattgewährung ein Verlustgeschäft. Wen wundert's, wenn ganze Branchen über schlechte Margen bei gleichzeitig zu hoher Auslastung klagen?

Billig ist kein Kundennutzen

Wer nur über den Preis verkauft, läuft also Gefahr, in eine gefährliche Rabattspirale zu geraten. Echte Mehrwerte hingegen erhöhen die Marge, und sie stärken das Image und die Beziehungen zu den Kunden. Denn dadurch fühlen sich diese wertgeschätzt und in ihren Bedürfnissen ernst genommen.

Bei der Auswahl von Zusatzleistungen mit Mehrwertcharakter ist wichtig, dass diese für den Kunden auch tatsächlich von Bedeutung sind. Sprich sein Leben besser (z. B. einfacher oder komfortabler) machen. Statt einen Rabatt zu gewähren, sollten wir also über alternative Mehrwerte nachdenken.

Wollen wir dem Rabattkarussell entkommen, müssen wir also erfinderisch werden. Lenken wir deshalb den Fokus konsequent auf unsere für die Gesellschaft unverzichtbaren Leistungen. Überlegen wir, wo und wie wir effizienter werden und damit Kosten sparen können. Dies wirkt preissenkend, steigert die Attraktivität des Angebots nachhaltig und lässt den Kunden zwischen verschiedenen Angebotsoptionen entscheiden. Zusammengefasst also: Kreativität statt Rabattitis! ◀

Leistungen statt Rabatte

Tipp-Box

«Gutes Geschäften»

- Eine klare Verhandlungslinie festlegen, die konsequent eingehalten wird. Aufträge, die keinen Deckungsbeitrag bringen, sind nichts weiter als Beschäftigungstherapie.
- Die Preisbereitschaft des Kunden herausfinden und entsprechend kalkulieren. Sie haben nichts zu verschenken, und nur wenn der Kunde den Wert der Leistung erkennt, hat er auch wirklich Freude daran.
- Aktiv und frühzeitig den Preis einer Dienstleistung oder eines Produkts nennen und diesen mit konkreten Leistungsmerkmalen, die für den Kunden einen echten Mehrwert darstellen, verbinden.
- Sich von der Masse abheben und das eigene Angebot individualisieren. Herausfinden, was der Kunde wirklich möchte, und darauf mit Leistungspaketen reagieren.
- Angebotspakete schnüren, die dem Kunden eine Auswahlmöglichkeit bzw. einen echten Mehrwert bieten (z. B. längere Garantielaufzeiten, inkludierte Serviceleistungen, angepasste Liefer- und Zahlungsbedingungen).
- Leistungen verkaufen, nicht Rabatte! Denn Preisnachlässe muss(t)en immer mit entsprechenden Leistungsreduktionen verbunden werden.

Mit einschlägiger Erfahrung

Was für gebäudetechniker24.ch gilt, gilt auch für Sandra Tazzer, Projektverantwortliche des nationalen suissetec Pikettdiensts: Mit Profis am Werk läuft's definitiv besser. Im Interview erklärt sie, wie sie bei der Umsetzung ihre langjährige Erfahrung bei der Disposition von Notfall-Einsatzplänen für Handwerker im Kanton Neuenburg einsetzt.

Interview: suissetec Redaktion

«**Übung macht den Meister**», so das Sprichwort. Sinngemäss könnte man auch sagen: das Zurückgreifen-Können auf Praxiserfahrungen ist wirklich wertvoll. Sandra Tazzer beweist dies gerade eindrücklich: Denn als Projektverantwortliche für gebäudetechniker24.ch konnte sie schon manches suissetec Mitglied mit ihrer ausgezeichneten Einsatzplanung von Notfall-Handwerkern überzeugen. Wir haben die 54-jährige Bielerin, welche seit vielen Jahren an der Geschäftsstelle in Colombier NE arbeitet, zum gelungenen Start der neuen suissetec Dienstleistung am 1. Januar 2023 befragt.

Sandra Tazzer, als Mutter von erwachsenen Söhnen haben Sie nun nochmals ein «Baby» ...

Unser kantonaler Notfalldienst in Neuenburg wurde im Jahr 2009 auf die Beine gestellt. Der Dienst wird geschätzt, ist bestens eta-

bliert und im ganzen Kanton anerkannt. Noch heute nenne ich dieses gelungene Projekt voller Stolz «mein Baby». Das Gleiche fühle ich jetzt tatsächlich auch für die nationale Lösung gebäudetechniker24.ch: Für mich ist das effektiv eine «neugeborene» Dienstleistung! Wie mit einem Neugeborenen gilt es anfänglich Erfahrungen zu sammeln, und man muss einige fast schlaflose Nächte in Kauf nehmen. Aber dann gedeiht, wächst und entwickelt sich das Baby ja meist sehr erfolgreich.

Was war beim nationalen Notfalldienst – verglichen mit der kantonalen Lösung in Neuenburg – die grösste Herausforderung?

Eindeutig das «Lobbying» innerhalb des Verbands, sprich so viele Unternehmen wie möglich von der Notwendigkeit eines schweizweiten Pikettdiensts zu überzeugen.

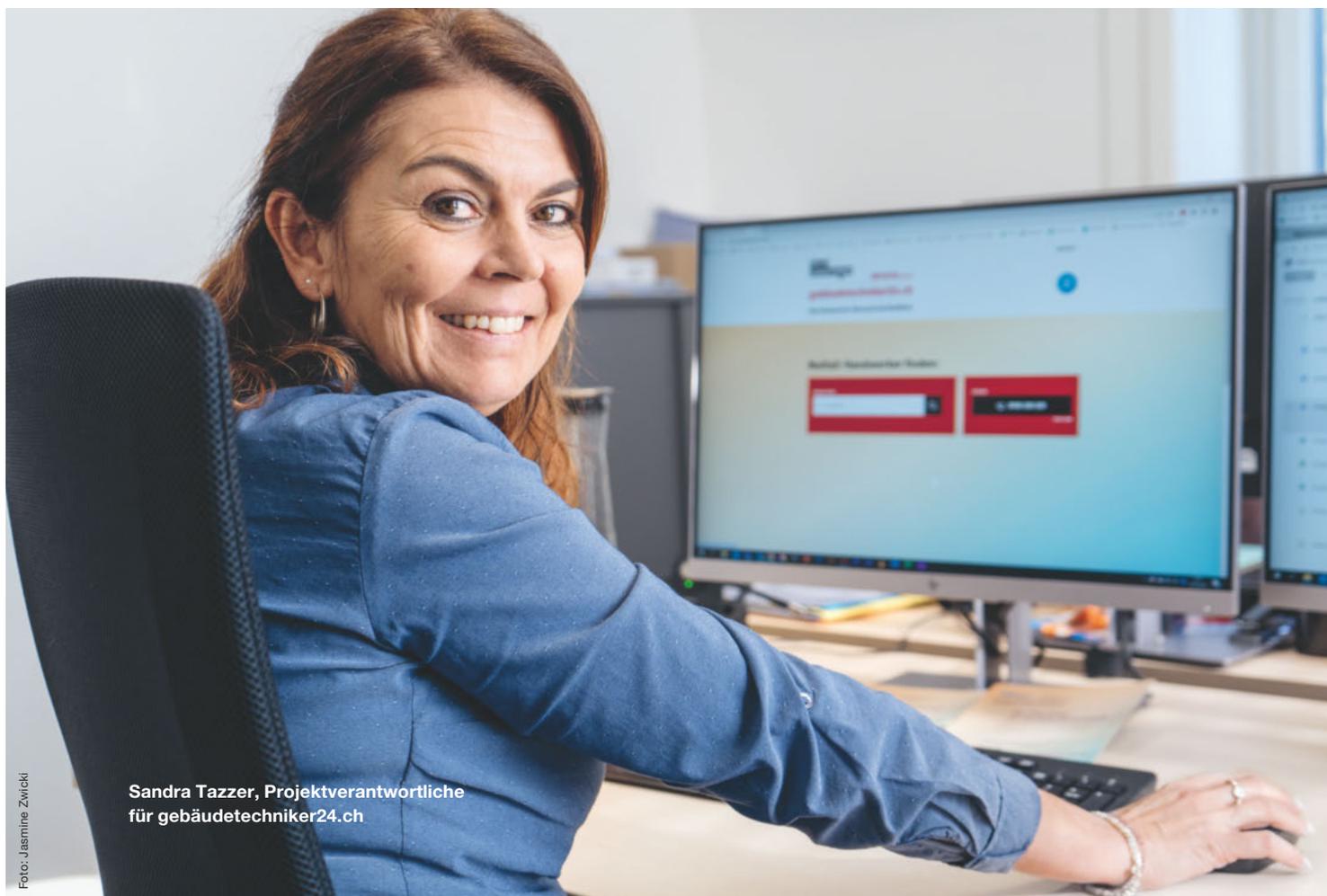


Foto: Jasmine Zwicki

Sandra Tazzer, Projektverantwortliche für gebäudetechniker24.ch

Dies war anfänglich keine leichte Aufgabe. Manche konnten sich das Vorhaben und vor allem die Umsetzung nicht richtig vorstellen und sahen sich schon durch die halbe Schweiz fahren ... Bei unserer kantonalen Lösung in Neuenburg war das einfacher. Die Unternehmen wurden sich schnell bewusst, dass ein Pikettdienst im Alleingang organisatorisch kompliziert und nicht kostendeckend ist und eine kollektive Lösung für die Unternehmen und die Kunden nur Vorteile bringt.

Haben Sie schon erste Zahlen bzw. Erkenntnisse zur Nachfrage in den Startwochen?

Anfänglich verzeichnete die Hotline 0900 300 300 zahlreiche «Testanrufe». So manche wollten wohl bloss ausprobieren, ob und wie der Dienst funktioniert. Und vereinzelt gibt es immer noch Falschanrufer, da die Nummer früher der SBB gehörte.

Die Zusammenarbeit mit der Hotline-Betreiberin klappt sehr gut. Wenig überraschend ist, dass am Wochenende mehr Anrufe eingehen als werktags. Ansonsten sind die Statistiken jedoch noch kaum aussagekräftig. Anregungen und Verbesserungsvorschläge sind übrigens hochwillkommen. Ich sammle sie alle, ob diese von Pikettfirmen oder Endkonsumenten eingehen. Die Rückmeldungen helfen, den Service kontinuierlich weiterzuentwickeln.

Können Sie auch Aussagen zur Nutzung der Landingpage gebäudetechniker24.ch machen?

Für quantitative Aussagen ist es auch hier noch etwas früh. Im Zentrum unserer Überlegungen stand immer die Einfachheit und Klarheit. Das ist das A und O, denn im Gebäudenotfall ist man schon gestresst genug und möchte so schnell wie möglich an die Telefonnummer eines seriösen Gebäudetechnikers gelangen.

Dieser Anspruch scheint gut erfüllt worden zu sein, die Seite gefällt nicht nur optisch, sondern ist vor allem sehr übersichtlich und intuitiv zu bedienen – reduziert auf das Wesentliche, aber trotzdem auch mit wertvollen Informationen wie Präventionstipps. Dies bestätigen die zahlreichen positiven Reaktionen: So hat die erfolgreiche Projektlanierung viele anfänglich noch skeptische Unternehmer überzeugt, und sie machen nun doch auch mit. Das ist ein schöner Erfolg und hat bestimmt auch mit der Webseite zu tun.

In vielen Regionen existieren bereits Zusammenschlüsse von Unternehmen für Pikettdienste. Wie motivieren Sie diese, zusätzlich bei gebäudetechniker24.ch mitzumachen?

Regionale Pikettorganisationen finde ich eine sehr gute Sache. Die Unternehmen dieser vorhandenen Lösungen zusätzlich vom nationalen Dienst zu überzeugen, war und ist nicht immer einfach. Ich musste bei vielen Fragen Red' und Antwort stehen. Diese Gespräche waren aber stets konstruktiv und haben schliesslich Früchte getragen: So sind beispielsweise die Zunft zur Haustechnik Biel oder der Pikettdienst Stadt Bern auch Teil unseres nationalen Notfalldiensts geworden. Unsere Argumente haben überzeugt: Gegen imageschädigende Abzocker kann man am besten im Verbund etwas ausrichten. Ich zitiere hier gerne unseren Direktor Christoph Schaer: «Erfolgreich werden wir letztlich nur gemeinsam, und das ist es, was einen Verband ausmacht.» Wichtig ist auch zu betonen, dass wir keine Exklusivität erwarten, im Gegenteil, für die regionalen Pikettdienste hat es weiterhin Platz.

«Gegen imageschädigende Abzocker kann man am besten im Verbund etwas ausrichten.»

Was unternimmt suissetec, damit die neue Dienstleistung in der breiten Öffentlichkeit bekannter wird?

Neben Public Relations und Medienarbeit plant suissetec insbesondere die Visibilität und Auffindbarkeit auf Google weiter zu verbessern (Stichwort SEO/SEA: Search Engine Optimization bzw. Advertising). Daneben sind gezielte Printinserate und Aktivitäten auf den sozialen Medien eingeplant. All dies steuert und verantwortet das Departement MarKom, welches ja auch im Projektteam vertreten ist. Die ganze standort- und abteilungsübergreifende Arbeit bei gebäudetechniker24.ch empfand ich generell als ausgezeichnet, konstruktiv und bereichernd.

Es braucht nun aber auch die Unterstützung und Mund-zu-Mund-Propaganda aller seriösen Gebäudetechniker, unabhängig, ob sie bei gebäudetechniker24.ch bereits mitmachen oder nicht! Denn Schlagzeilen über dubiose Notfall-Handwerker schaden im Endeffekt uns allen. Das können wir uns nicht leisten, und das wollen wir uns nicht mehr bieten lassen. <

Auftakt nach Mass

Welch ein Start! Kaum kommuniziert, trafen mehrere Dutzend Neuanmeldungen für den noch jungen suissetec Pikettdienst ein. Und auch Werbematerialien wie Flyer, Visitenkarten und Kleber mussten aufgrund der grossen Nachfrage bereits nachproduziert werden. «Dass ein solch wegweisendes Projekt über den Jahreswechsel reibungslos starten konnte, erfüllt mich mit Stolz und Genugtuung. Das ist alles andere als eine Selbstverständlichkeit», so suissetec Direktor Christoph Schaer. Das Projektteam habe ganze Arbeit geleistet, und die Kommunikations- und Vermarktungsaktivitäten seien sehr erfreulich angelaufen. Matchentscheidend bleiben aber die partizipierenden suissetec Mitgliedsfirmen, so Schaer: «Das Ganze steht und fällt mit ihnen.»

Deshalb ist suissetec froh und dankbar, wenn möglichst viele Betriebe mitmachen. Denn nur im Verbund kann die Abdeckung laufend noch feinmaschiger werden, wovon alle Beteiligten profitieren. Schliesslich kann auch im Gebäudenotfall jede Minute zählen ...

Sind auch Sie dabei? Oder wünschen Sie noch weitere Informationen? Man kann sich weiterhin für gebäudetechniker24.ch anmelden und Teil des suissetec Notfall-Handwerker-Netzwerks werden.

**Kontaktieren Sie Sandra Tazzer
+41 32 843 49 58
sandra.tazzer@suissetec.ch**



INFO

Infos für suissetec Mitglieder: suissetec.ch/notfalldienst
Webseite für Kunden: gebäudetechniker24.ch



Die etwas anderen Schweizermeisterschaften

Traditionell finden im Herbst die Schweizermeisterschaften der Gebäudetechnik statt. Dieses Jahr wird der Schweizermeistertitel an der Olma in St. Gallen verliehen. In den Berufen Heizungsinstallateur, Sanitärinstallateur und Spengler geht er in diesem Jahr aber für einmal an ein Team und nicht an Einzelpersonen.

von Helena Montag

Aufgrund der Revision der handwerklichen Berufe von drei- auf vierjährige Lehren gibt es in diesem Sommer keine Lehrabschlüsse bei den Heizungs- und Sanitärinstallateuren sowie bei den Spenglern. Dadurch ist die Voraussetzung für eine Teilnahme an den Schweizermeisterschaften in diesen Berufen nicht gegeben.



«**Die Team-Meisterschaft bietet eine einmalige Chance, die eigene Komfortzone zu verlassen und seiner Kreativität freien Lauf zu lassen.**»

Patric Mollet, Chefexperte Spengler und Präsident Berufsmeisterschaften

Interdisziplinär zum Erfolg

Besondere Umstände verlangen nach einer besonderen Lösung: In einer einmaligen Team-Meisterschaft treten die jungen Berufsleute gegeneinander an. In Dreierteams, bestehend aus je einem Vertreter der drei Berufe, erarbeiten die Jugendlichen während zweier Arbeitstage gemeinsam ein teilweise vorgegebenes Projekt. Dabei geniessen sie viel kreativen Spielraum. Es sind nicht nur handwerkliche Fähigkeiten und eine strukturierte sowie genaue Arbeitsweise gefragt, sondern auch eine Portion Kreativität bei Planung und Ausführung. Interdisziplinär und nah an der Praxis – das erwartet die Teilnehmenden bei der Aufgabe.

Wer kann mitmachen?

Wer sich aktuell im dritten Lehrjahr als Heizungsinstallateur/-in, Sanitärinstallateur/-in oder Spengler/-in befindet und die Note 5 oder mehr im Durchschnitt über alle ÜK-Noten erlangt, kann sich für die Team-Meisterschaften anmelden. Kandidaten melden sich als Einzelperson; swissetec übernimmt die Auslosung zur Bildung der Dreierteams. Die Einladung für die Team-Meisterschaften wird im Mai 2023 versendet, Anmeldeschluss ist der 11. Juni 2023.

Ein einmaliges Erlebnis

Während zweier Tage erwartet die Teilnehmenden an der Olma ein einzigartiges Erlebnis – mitten im Messetrubel können die jungen Berufspraxis zusammen mit Berufskollegen zeigen, was Gebäudetechniker auf dem Kasten haben. Am Ende der Messe wird auch bei der Team-Meisterschaften der Schweizermeistertitel vergeben. Ein Event, den man nicht verpassen sollte!

Klassische Durchführung in Planung und Lüftung

Bei den Lüftungsanlagenbauern und Gebäudetechnikplanern finden die Schweizermeisterschaften im bekannten Rahmen statt. Alle Lehrabgänger, welche mindestens die Note 5,0 in der praktischen Arbeit im Qualifikationsverfahren von diesem Sommer erreichen, können sich für die Berufsmeisterschaften anmelden und treten dann in Einzelarbeit gegeneinander an. ◀

INFO

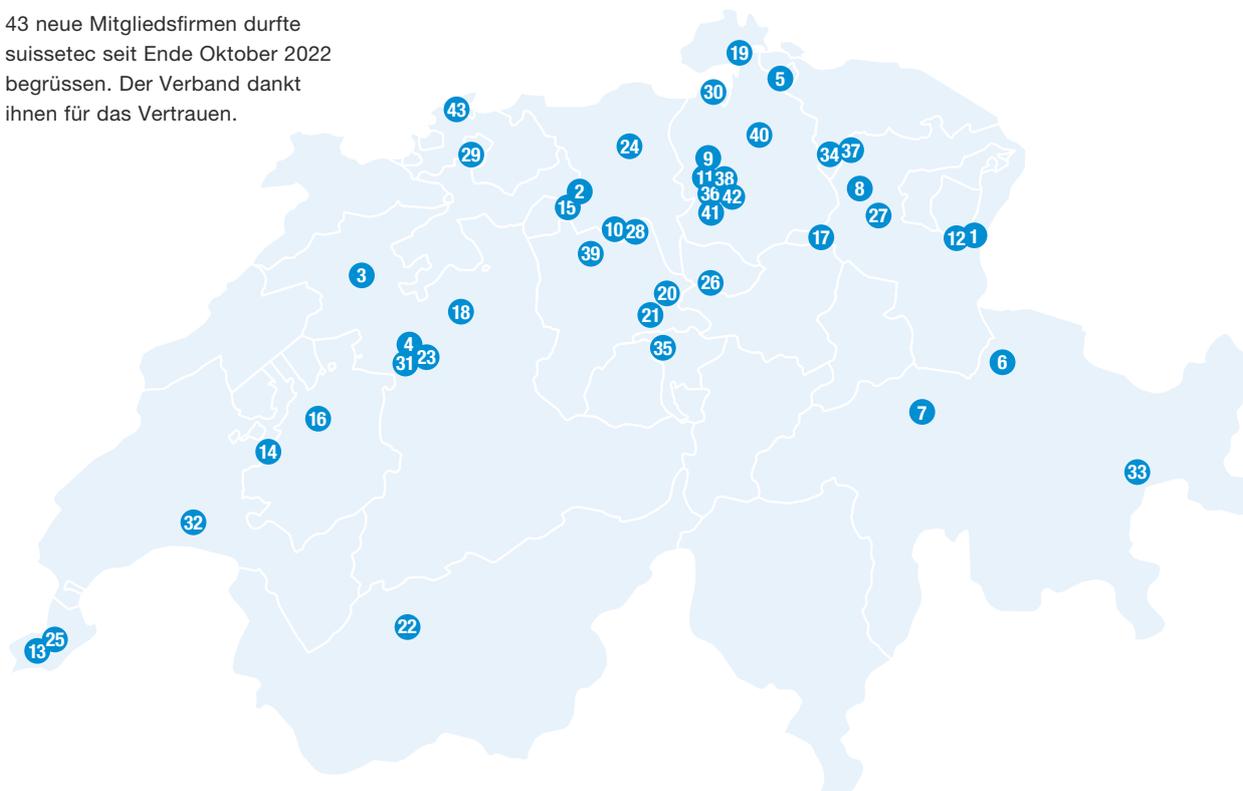
Schweizermeisterschaften 2023:
12.–22. Oktober 2023, Olma St. Gallen.
Anmeldung Team-Meisterschaften
ab Mai 2023: [swissetec.ch/meisterschaft](https://www.swissetec.ch/meisterschaft)



Foto: Tatjana Schmalzger

Willkommen! Bienvenue! Benvenuto! Beinvegni!

43 neue Mitgliedsfirmen durfte
suissetec seit Ende Oktober 2022
begrüssen. Der Verband dankt
ihnen für das Vertrauen.



Name	Ort	Kt	Name	Ort	Kt
1 2R Lufttechnik GmbH	Sennwald	SG	23 IEM Ingenieurbüro für Energie- und Messtechnik AG	Bern	BE
2 AQA Gebäudetechnik GmbH	Oberentfelden	AG	24 Jan Weisskopf AG	Gebenstorf	AG
3 A-TEAM Gebäudetechnik AG	Biel/Bienne	BE	25 Jérôme Clerc Consulting	Carouge	GE
4 BMS Building Materials Suisse	Bern	BE	26 Kontur plant GmbH	Walchwil	ZG
5 Bötschi Gebäudetechnik GmbH	Oberstammheim	ZH	27 m + c solartech GmbH	Ullisbach	SG
6 Büro M GmbH	Zizers	GR	28 Mattmann Gebäudetechnik AG	Aesch	LU
7 Camathias Planung AG	Laax	GR	29 Moret-Brodmann AG	Hofstetten	SO
8 cleverttech systemtechnik ag	Bütschwil	SG	30 Neukom Energytech GmbH	Rafz	ZH
9 CS Gebäudetechnik AG	Rümlang	ZH	31 nupla ag	Bern	BE
10 D. Balazi Sanitär/Heizung/ Dienstleistung	Reinach	AG	32 PICT ingénieurs Sàrl	Lausanne	VD
11 Dietiker Installationstechnik GmbH	Schlieren	ZH	33 plaivtex Haustechnik GmbH	Zuoz	GR
12 DORF-Lüftungstechnik AG	Sennwald	SG	34 Pro-Energie Projekt- und Energiemanagement GmbH	Sirnach	TG
13 EauSolAir Sàrl	Grand-Lancy	GE	35 Rolf Meyer Sanitär AG	Stansstad	NW
14 Effitherm Sàrl	Romont	FR	36 sabanovic gmbh	Zürich	ZH
15 Enerty Engineering GmbH	Safenwil	AG	37 Sanitär R. Oswald GmbH	Wilten b. Wil	TG
16 Enthalpie Consult Sàrl	Matran	FR	38 Spenglerei Kolb	Zürich	ZH
17 E-Profi Education AG	Eschenbach	SG	39 Trispe GmbH	Triengen	LU
18 Exp-H GmbH	Burgdorf	BE	40 Virtuos 3D Modeling AG	Winterthur	ZH
19 Leaplan	Schaffhausen	SH	41 WEGO Gebäudetechnik GmbH	Adliswil	ZH
20 Gerber Spenglerei GmbH	Root	LU	42 Weiss AG Wassertechnik	Glattbrugg	ZH
21 Helion Energy AG	Luzern	LU	43 Widmer&Bühler Haustechnik GmbH	Basel	BS
22 Hydro Service VR Sàrl	Uvrier	VS			

Aufgesch



SAVE THE DATE

suissetec Kongress

Visp/Zermatt
23.–24. Juni 2023



Aus unseren Reihen

Mittlerweile steht das Markenbotschafter-Programm auf eigenen Füßen: suissetec führt das Programm ohne Bligg weiter und fokussiert auf Ambassadoren aus den eigenen Reihen. Aktuelle Clips mit einem «Planer-Duo», einem Geschäftsführer eines Spenglerei-Betriebs sowie ab April 2023 mit einem Solar- und Nachhaltigkeitsprofi: suissetec.ch/botschafter



William Zahler fährt nach Danzig (Polen)

Der 19-jährige Spengler aus Lenk BE vertritt die Schweiz Anfang September an den EuroSkills 2023 in der Kategorie «Metal Roofing». suissetec wünscht William und dem Expertenteam um Martin Pauli schon jetzt viel Erfolg!

napppt ■■■



Sonnige Aussichten?

Sonnenstrahlen geben Energie. Aber machen alt! Auch Gebäudetechnikprofis sollten sich deshalb vor UV-Strahlung schützen. Sonst sieht man schnell alt aus ... Mehr zur gemeinsamen Sensibilisierung von Suva und suissetec unter:

suissetec.ch/topsafety_de



Jetzt mitmachen und Gratis-Expertenunterstützung gewinnen!

Ein sicheres und gesundes Arbeitsumfeld lohnt sich: Sie minimieren Gefahren, senken Kosten und haben ein motiviertes Team. Das ist die Grundlage für Ihren Geschäftserfolg. Haben Sie in Ihrem Betrieb eine knifflige Situation zu lösen? Melden Sie sich, und gewinnen Sie den für Sie kostenlosen Support eines Sicherheitsexperten:

suissetec.ch/topsafety_de

Aktuelle Angebote

Technik und Betriebswirtschaft

Sanitär

→ Digitaler Verkaufskanal – Badplaner

Heizung

→ Gebäudetechnikrechner

Spengler

→ Wegleitung zur Norm SIA 271

Alle Fachbereiche

→ Firmenwebseiten

→ Kalkulationsgrundlagen 2023

Bestellen unter
suissetec.ch/shop

SAVE THE DATE

Lehrmeister- tag

Bern

10. Mai 2023

.....
Geteiltes Wissen
.....
ist doppeltes Wissen!
.....

Sollten Ihre Mitarbeitenden nicht auch das suissetec Magazin lesen? Sie können gerne auch mehrere Exemplare abonnieren und kostenlos zu sich ins Geschäft liefern lassen. Melden Sie uns die gewünschte Anzahl Exemplare unter kommunikation@suissetec.ch

