

WIR, DIE
GEBÄUDETECHNIKER

#2 | 2022

Sie hat
es drauf

suissetec
Magazin

4 **Frau am Ruder**

Olivia Jeker leitet suissetec
Nordwestschweiz

8 **Willkommen!**

35 Neumitglieder

9 **Starke Marke**

Der einheitliche Auftritt zählt

14 **Neues Format**

Die Gebäudetechniker-Challenge

15 **Risiken reduzieren**

Zum Beispiel mit Baugarantien

16 **«Abgebot» gehört abgeschafft**

Qualität verkaufen

18 **Unter der Zeltkuppel**

Stelldichein der HLK-Branche



20 **Bestens aufgehoben**

Planer bei suissetec

22 **Aufgeschnappt...**

Interessant – und relevant

Liebe Gebäudetechnikerinnen
Liebe Gebäudetechniker



Wir orientieren uns stets an unserem Leitsatz: «Wir sind Wegbereiter für unsere Mitgliedsfirmen und sorgen dafür, dass diese optimale Rahmenbedingungen für nachhaltigen Geschäftserfolg in der Gebäudetechnikbranche vorfinden.» Er steht im Zentrum bei allem, was wir für Sie und unsere Branche anpacken.

In diesem Zusammenhang fragen wir uns auch laufend, was passende Inhalte für die kommenden Ausgaben des *suissetec* Magazins sein könnten. Wir wollen informieren, sensibilisieren, Themen vertiefen und Identität stiften. Zwischendurch rütteln wir bewusst auf, ob ganz ernst oder mit einem Augenzwinkern. Und last, but not least müssen die Beiträge attraktiv bebildert und in lese(r)freundlichen «Häppchen» aufbereitet werden. Unterhaltung sollte Platz haben, auch wenn sie in einem Printprodukt wie diesem nicht im Vordergrund steht.

Weil Zeit kostbar ist, setzen wir alles daran, Ihnen als Leserin bzw. Leser interessante und relevante Themen näherzubringen. Dabei gilt: Die Mischung macht's – ob beim *suissetec* Magazin oder beim elektronischen Newsletter. Unser Anspruch bleibt, für Sie Mehrwerte zu generieren!

Neben der Vielfalt setzen wir auch auf die Vertiefung einzelner Themen: Der Fokus dieser Ausgabe liegt bei Marketing und Kommunikation. Was Kopfkinio mit Markenführung zu tun hat, wie wir alle gemeinsam mit «voller Gebäudetechniker-Kraft» auftreten und unser Image stärken, lesen Sie ab Seite 9. Weshalb Infos über Verbände (nicht) langweilig sind, erfahren Sie in der Heftmitte. Ebenso geben wir Ihnen auf Seite 14 einen Einblick, was Sie dieses Jahr vom Markenbotschafter-Programm mit Bligg & Co. erwarten dürfen.

Die weiteren Themen sind mindestens so interessant. Vielleicht sogar noch relevanter. Tauchen Sie ein ins Heft und entscheiden Sie selbst, welches Ihr ganz persönlicher Schwerpunkt ist!

Christian Brogli
Leiter Marketing und Kommunikation

PS: Schreiben Sie mir auf christian.brogli@suissetec.ch, was Ihnen an dieser Ausgabe gefällt! Oder was Sie vermissen.

Ihr Herz schlägt für die Mitglieder

Olivia Jeker ist seit 2021 Geschäftsführerin von suissetec Nordwestschweiz. Eine Frau in einer Führungsposition der Gebäudetechnikbranche lässt immer aufhorchen. Sie selbst geht mit Genderfragen aber entspannt und pragmatisch um.

von Marcel Baud
Fotos: Frederic Meyer



Trotz dicht gedrängter Agenda empfängt sie uns mit einem strahlenden Lächeln. Auf der Geschäftsstelle der Nordwestschweizer Sektion in Liestal steht heute Morgen ein Infoanlass mit Znüni für die Mitglieder auf dem Programm. Gegen 40 Gebäudetechniker werden erwartet, um sich über die Neuerungen zur Bauarbeitenverordnung schlauzumachen. Die Geschäftsführerin freut sich über den Erfolg des Events. Solche will sie in ihrer Sektion zukünftig öfters durchführen. Einer Sektion, die sich aufgrund des krankheitsbedingten Ausfalls ihres langjährigen Geschäftsführers, Rolf Wehrli, im Umbruch befindet und in den letzten zwei Jahren neu formiert hat.

Nachdem Jeker die Vertreter der Mitgliedsbetriebe gebührend begrüsst und mit Kaffee, Gipfel und Sandwiches «ausgerüstet» in die Obhut der Referenten übergeben hat, nimmt sie sich Zeit für unser Gespräch.

Handwerk als Basis

Olivia Jeker, geborene Schaub, wuchs sozusagen mit der Gebäudetechnik auf. Ihr Vater führte die Urs Schaub AG, Sanitär/Spenglerei, in Binningen BL; ein geschichtsträchtiges Unternehmen, dessen Gründung auf das Jahr 1871 zurückgeht. Wenig überraschend zog es auch sie in die Branche, und zwar auf den Bau. Sie lernte Dachdeckerin, als eine der ersten Frauen der Schweiz überhaupt. 1998 schloss sie die Grundbildung bei der Hübscher AG in Laufen BL ab. Die Zeit «auf den Dächern» sei eine der schönsten ihres Berufslebens gewesen, blickt sie fast etwas wehmütig zurück.

Die Leidenschaft für das Handwerk hat sie sich jedenfalls bewahrt, obschon sie ihre persönliche Karriere später an den Schreibtisch führte und sie diverse Weiterbildungen bis zu einem eidgenössischen Finanzabschluss absolvierte. Bevor Jeker 2018 als neue Finanzverantwort-

liche zum Verband stiess, war sie 19 Jahre im Familienbetrieb aktiv, ab 2013 als Co-Geschäftsführerin.

Wechsel zu suissetec

Bereits beim Vorstellungsgespräch sei sie von den Sektionsverantwortlichen gefragt worden, ob für sie später einmal die Übernahme der Geschäftsführung in Frage käme. Mit «später» war ein Zeitraum von zehn Jahren gemeint. Dass dieses «später» schon im Herbst 2020 eintreten sollte, war nicht geplant. Rolf Wehrli fiel aus, und Olivia Jeker übernahm zunächst interimistisch dessen Amt. Seit April 2021 ist sie offiziell Geschäftsführerin der Sektion. Die Einarbeitung in die neue Position bezeichnet sie rückblickend als «fliessend». Intern unterscheidet sie ihre Arbeit unwesentlich von dem, womit sie sich vorher bei der Urs Schaub AG befasst habe. Was früher ihre Kunden waren,



Iris und Daniel Hügli (Daniel Hügli GmbH, Brislach BL) stehen stellvertretend für rund 180 Mitgliedsbetriebe, die Olivia Jeker betreut.

seien jetzt die Mitglieder: «Für sie schlägt mein Herz!», bekennt sie ohne Pathos. Neu ist für Jeker hingegen der Umgang mit externen Gremien wie Wirtschaftsverbänden, politischen Vertretern und kantonalen Ämtern.

Mehrwerte für Mitglieder generieren

Nachdem die Sektion im Mitgliedswesen in der Vergangenheit eher «gemächlich» unterwegs war, möchte Olivia Jeker nun gemeinsam mit ihrem neunköpfigen Team die Aktivitäten in diesem Bereich verstärken. Sie nehme wahr, dass Bedarf an Informationsangeboten herrsche. Ergänzend wolle sie Mehrwerte bieten, mit Veranstaltungen, Arbeitshilfen oder eben einem Znüni, das wie heute den Event begleitet und Gelegenheiten zum Netzwerken schaffe. Zudem sei das Format einer zeitlich überschaubaren Inputveranstaltung für die Unternehmer quasi ein Muster, wie sie anschliessend selbst

«Gemeinsam den Weg gehen – statt nur nebeneinander.»

im Betrieb Know-how an ihre Teams weitergeben könnten. «Die ideale Multiplikation», wie sie findet.

Olivia Jeker liegt daran, mit den zukünftigen Angeboten alle Bereiche zu berücksichtigen, ebenso die Planungsunternehmen, deren Vertreter die kleinste Mitgliederzahl in der Sektion bildet. «Wenn nur schon zehn Planer an eine unserer Veranstaltungen kommen, dann hat es sich

genau für diese zehn gelohnt», sagt sie überzeugt. Weiter hat sie vor, den direkten Kontakt mit den Mitgliedsbetrieben zu intensivieren. Zum Beispiel, indem sie immer wieder einzelne der 180 Firmen besucht, die der Sektion Nordwestschweiz angehören. Ebenso will sie neue Mitglieder persönlich an ihrem Standort willkommen heissen: «Für mich ist das eine Chance, die Leute besser kennenzulernen, ihren Puls zu fühlen und Wünsche aufzunehmen.» Für Inputs sei sie sehr offen. Nur das bringe den Verband weiter. «Gemeinsam den Weg gehen – statt nur nebeneinander», lautet einer ihrer Leitsätze.

Drei Kantone, eine Sektion

suissetec Nordwestschweiz ist für Baselland, Basel-Stadt und den westlichen Teil des Kantons Solothurn zuständig. Das mache das Verbandsgeschäft manchmal etwas kompliziert. Auf gut schweizerische Art sei dann die

Handhabung mancher Vorgänge eben «von Kanton zu Kanton» verschieden. Abrechnungen von Subventionen, Zusammenarbeit mit Berufsbildungsämtern, Einladungen an Versammlungen oder QV-Feiern: All dem gelte es in jedem Kanton separat Rechnung zu tragen. Wie viele externe Anlässe auf Jeker genau warten, wird sich nach der Pandemie erst noch zeigen. Viele Veranstaltungen finden nach den Corona-Massnahmen dieses Jahr erstmals wieder statt.

Nicht wegen einer Quote

«Nicht dass Sie mich falsch verstehen, ich finde es absolut begrüßenswert, Frauen für unsere Berufe zu motivieren», stellt Olivia Jeker klar, als wir das Gespräch auf die Genderfrage lenken. Was sie selbst betrifft, räumt sie unmissverständlich ein: «Für mich wäre das Schlimmste, wenn es hiesse, unsere Sektion habe mich aufgrund einer Frauenquote als Geschäftsführerin eingesetzt. Ich will nicht am Geschlecht, sondern an meinen Fähigkeiten und Leistungen gemessen werden.» Klare Worte zu einem brisanten Thema von einer, die mitreden kann. Da sie selbst lange auf Baustellen bei Wind und Wetter Hand angelegt hat, weiss sie um die körperlichen Anforderungen, die einen dort erwarten. «Heute könnte ich diesen Job nicht mehr machen», gibt die 43-Jährige unumwunden zu.

Sie wünscht sich für die Branche in der Genderfrage eine realistischere Haltung: «Auf dem Bau und in der Gebäudetechnik arbeiten nun einmal grossmehrheitlich Männer. Das lässt sich nicht wegdiskutieren, und das wird sich in Zukunft kaum ändern.»

Schelmisch könnte man Olivia Jeker entgegenhalten, dass gerade diesen Mai mit Rosi Wohlgemut eine Frau zur Präsidentin der Nordwestschweizer Sektion gewählt wurde.

«In der Nordwestschweiz wird unsere Stimme gehört. Man weiss, dass die Energiewende im Gebäudebereich ohne unsere Branche nicht stattfinden wird.»

Diese ist in der Geschäftsführung und im Präsidium also nun fest in weiblichen Händen. Aber auch das habe nichts mit einer zu erfüllenden Quote zu tun, sondern basiere auf dem Vertrauen der Mitglieder in Engagement und Kompetenz der jeweiligen Persönlichkeiten.

Jährlich 1500 Heizungen ersetzen

Wie angetönt sind gewerbepolitische Aufgaben für Olivia Jeker Neuland. Hier hat sie sich in ihrer Funktion ebenfalls zu behaupten. Sie schätze die offene und ehrliche Kommunikation. Zurückhaltung sei nicht unbedingt ihre Paradedisziplin, räumt sie ein. Sie sei aber darauf vorbereitet, auf politischer Ebene mit der nötigen Diplomatie zu agieren, und ist zuversichtlich, hier nach und nach hineinzuwachsen.

Erste Erfahrungen mit politischen Vertretern hat sie im Zusammenhang mit der aktuellen

Vernehmlassung des Energiegesetzes im Kanton Baselland gesammelt. Sie freue sich, dass man in dieser Frage auf suissetec als wichtige Partnerin zugekommen sei. «In der Nordwestschweiz wird unsere Stimme gehört. Man weiss, dass die Energiewende im Gebäudebereich ohne unsere Branche nicht stattfinden wird.»

Die grösste Herausforderung seien die zukünftig 1500 Heizungen, die im Kanton Baselland jährlich ersetzt werden müssten. Bisher werden pro Jahr rund 1000 ausgetauscht. Für die Unternehmer sei dies zwar ein wunderbares Auftragsvolumen, andererseits fehlten die Fachpersonen, welche die Sanierungen und Neuinstallationen ausführten. Immerhin haben die kantonalen Vertreter in der Region Basel die Dringlichkeit erkannt, Nachwuchs für die gebäudetechnischen Berufe zu fördern.

Olivia Jeker zeigt sich beim Thema kreativ und nennt die Grenzlage der Basler Kantone als Vorteil. Und zwar nicht primär in Bezug auf die längst etablierten Grenzgänger, sondern indem sie fragt: «Warum nicht im grenznahen Deutschland oder Frankreich Berufsnachwuchs anwerben?»

Das Nachwuchsdefizit sei ein ernst zu nehmendes Problem, das sich in den letzten Jahren auch in den beiden Basel verstärkt abzeichne, betont sie: «Wir sind dringend auf mehr Fachkräfte angewiesen.» Imageförderung und Bekanntmachung der Berufe stellten in der Nordwestschweiz genauso wie in anderen suissetec Sektionen ein zentrales Thema dar.

Lob für den Zentralverband

Olivia Jeker und ihr Team schätzen die Zusammenarbeit mit der Geschäftsstelle von suissetec. Die häufigsten Kontakte in Zürich werden mit dem Mitgliederdienst gepflegt. Etwa, wenn es um Neuaufnahmen oder Mutationen von



Die Geschäftsführerin begrüsst zu einer Infoveranstaltung auf der Geschäftsstelle.



Betrieben gehe. Ebenso lobt sie die Beratungstätigkeit der Rechtsabteilung – gemäss Jekers Erfahrungen eines der wichtigsten Dienstleistungsangebote des Zentralverbands. Mithilfe der Marketing- und Kommunikationsabteilung wird aktuell gerade die Sektions-Webseite auf das Design des nationalen Webauftritts umgestellt. Auch bei diesen Arbeiten fühle man sich in der Nordwestschweiz «von Zürich» bestens unterstützt.

Regionale Identität bewahren

Unabdingbar findet Olivia Jeker, dass suissetec Nordwestschweiz mit ihren Mitgliedern den eigenständigen Charakter weiterhin pflegt. Der lokale Handwerker-Stallgeruch solle unbedingt bewahrt werden. Sie selbst will als Ansprechpartnerin mit «ihren» Betrieben auf Augenhöhe bleiben. Darüber hinaus schätzt sie den Austausch mit Vertretern anderer Sektionen, zum Beispiel anlässlich der jährlichen Sekretären- und Sekretärinnen-Konferenz. Vor allem mit Renate Kaufmann von suissetec Aargau pflegt sie regen Kontakt. Die Unterstützung durch die langjährige

Geschäftsleitungskollegin sei schlicht unbezahlbar.

Schon bald wird Olivia Jeker wieder auf ebendiese Renate Kaufmann treffen, denn ein Hinweis auf ihrem Smartphone-Display erinnert sie gerade an den bevorstehenden Termin: die Anreise zur suissetec Präsidentenkonferenz, die tags darauf in Neuenburg stattfindet.

Sie verabschiedet sich mit dem gleichen strahlenden Lächeln, mit dem sie uns begrüsst hat. Möge es ihr bewahrt bleiben! <

INFO
suissetec-nws.ch

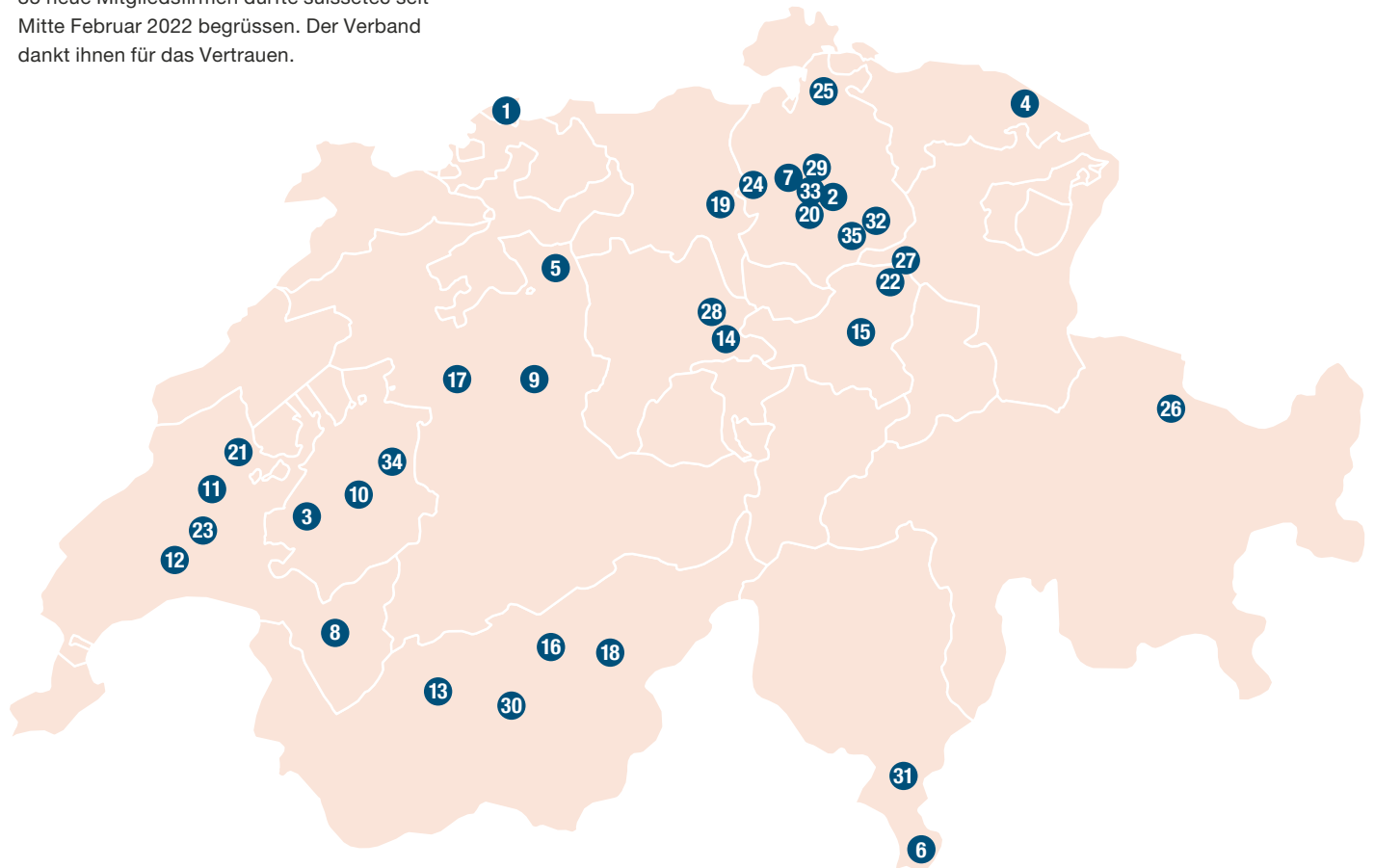
Olivia Jeker ...

... startete ihre Karriere mit einer Dachdeckerlehre. Anschliessend absolvierte sie das Handelsdiplom und bildete sich zur Personalsachbearbeiterin und Geschäftsführerin weiter. Zudem besitzt sie einen eidgenössischen Abschluss im Finanzwesen.

... liebt das Kochen und Backen daheim oder ein feines Essen auswärts. Ihr Geheimtipp im Baselbiet ist das Restaurant Zum Schauenegg bei Liestal (bad-schauenburg.ch). Entspannung findet sie zudem beim Lesen von Krimis und historischen Romanen. Auf die Frage, ob es für sie einen speziellen Kraftort gebe, nennt sie ohne zu zögern ihren Ehemann.

Willkommen! Bienvenue! Benvenuto! Beinvegni!

35 neue Mitgliedsfirmen durfte suissetec seit Mitte Februar 2022 begrüßen. Der Verband dankt ihnen für das Vertrauen.



Name	Ort	Kt	Name	Ort	Kt
1 AFG Basler AG	Basel	BS	19 Hübscher Spenglerarbeiten + Bedachungen	Rudolfstetten	AG
2 AIT Gebäudetechnik GmbH	Schwerzenbach	ZH	20 Ihr Sanitär Shumolli GmbH	Fällanden	ZH
3 AM Rosat Sàrl	Estévenens	FR	21 Kevin Fichter	Yvonand	VD
4 AQUASANI GmbH	Amriswil	TG	22 Knobel Haustechnik AG	Tuggen	SZ
5 ASAG Air System AG	Langenthal	BE	23 LG Technique	Boussens	VD
6 B.N. IMPIANTI Sagl	Chiasso	TI	24 Limmat Gebäudetechnik AG	Dietikon	ZH
7 Berisha Sanitäre Anlagen	Zürich	ZH	25 Marcel Denzler GmbH	Andelfingen	ZH
8 Christian Bride Sàrl	Leysin	VD	26 Niggli Söhne Haustechnik AG	Klosters	GR
9 CT Engineering Ingenieurbüro	Grosshöchstetten	BE	27 plentec Gebäudetechnik GmbH	Uznach	SG
10 CVSA SA	Bulle	FR	28 Raschle Energie Beratung AG	Ebikon	LU
11 Dutoit CombiTec SA	Pailly	VD	29 Remo-Haustechnik Jevremovic	Zürich	ZH
12 energyneering Sàrl	Morges	VD	30 Salamin Sanitaire Sàrl	Grimenz	VS
13 FERMIT SA	Ardon	VS	31 SPALU SA	Lugano	TI
14 FLACHDACH SCHWEIZ AG	Meggen	LU	32 Swissklima GmbH	Bäretswil	ZH
15 Fuchs Haustechnik GmbH	Unteriberg	SZ	33 TRM Swiss AG	Zollikon	ZH
16 Gruber Dachtechnik AG	Gampel	VS	34 WATERKOTTE Schweiz AG	Giffers	FR
17 GTI Engineering AG	Bern	BE	35 Winiger Gebäudehüllen GmbH	Ottikon	ZH
18 GW Geowärme AG	Gamsen	VS			

Die Macht des Kopfkinos

Eine Marke ist viel mehr als bloss ihr Logo. Sie umfasst alles, was man mit einem Produkt, einer Dienstleistung oder einem Unternehmen in Verbindung bringt. Marken haben verschiedene Funktionen und sind nicht bloss aus Kundenperspektive bedeutsam, sondern auch aus Unternehmenssicht. Auch suissetec ist die konsistente Markenführung ein grosses Anliegen.

von Christian Brogli



Woran denken Sie?

Bestimmt kommen Ihnen beim Anblick der nachfolgenden Bildmarken Gedanken und Erinnerungen in den Sinn, ob positive oder negative. Sie erkennen sicher sofort eine ikonische Rockband, ein Silicon-Valley-Unternehmen, eine Mineralölgesellschaft, einen Kurznachrichtendienst, ein Sportlabel sowie ein Schweizer Bier. Und dies ohne dass Sie Rolling Stones, Apple, Shell, Twitter, Nike oder Feldschlösschen gelesen haben müssen.

Der Wert von Marken sowie die Bedeutung der Markenführung sind bei Marketingexperten unbestritten. Deshalb werden Marken nicht nur aufgebaut, sondern auch gepflegt und geschützt. Denn ein bekannter und beliebter Brand ist mitentscheidend für den Erfolg im Verkauf, bei der Finanzierung oder bei der Rekrutierung von Mitarbeitenden bzw. generell für die Positionierung als attraktiver Arbeitgeber.

Persönliche Vorstellungsbilder

Die Marke ist das, was im Gedächtnis der Menschen haften bleibt – also die Vorstellungsbilder, welche einem durch den Kopf schwirren und die man mit einem Produkt (Einzelmarke, z. B. Nespresso) oder einer Firma (Dachmarke, z. B. Nestlé) assoziiert. Der Film von Eindrücken und Erinnerungen, der im Kopfkinos abläuft, ist jedoch nicht immer einheitlich. Denn er wird von Person zu Person individuell «kreiert», je-

des Mal aufs Neue. Die Wahrnehmung einer Marke ist somit über die Zeit auch Änderungen unterworfen. Um beim Kaffee zu bleiben: Die einen denken bei Nespresso vielleicht an George Clooney, manche an feinen Espresso auf Knopfdruck, und andere wiederum an ein überbeuertes Kapselsystem mit viel Abfall. Es gibt kein Richtig oder Falsch bei der Wahrnehmung, auch wenn die Unternehmen natürlich ihre Marke immer positiv «aufladen» und positionieren wollen.

 **suissetec**

Neu

Alt


suissetec

Ein Markenlogo besteht meist aus zwei Teilen, und zwar aus der sogenannten Bild- und der Wortmarke. Das Red-Bull-Logo kombiniert zum Beispiel das Grafikelement der zwei roten Stiere mit dem Text «Red Bull». Oftmals werden Marken fälschlicherweise einfach mit ihrem Logo gleichgesetzt. Diese Sichtweise ist jedoch verkürzt. Eine Marke beinhaltet weit mehr als bloss ihr Logo. Gerade der erfolgreiche Energydrink-Hersteller zeigt exemplarisch, dass das «Drumherum» genauso wichtig ist und über die Jahre bisweilen kulthafte Züge annehmen kann: Man denke an die unverkennbare Comicstrip-Werbung mit dem Slogan «Verleiht Flüüügel», an die Partnerschaft mit diversen Extremsportlern oder aber auch an das Sponsoring von Events, Festivals und Teams. Sei es in der Formel 1 oder bei Fussballmannschaften, die sogar nach der österreichischen Marke benannt sind, wie RB Salzburg oder RB Leipzig.

Kopf und Bauch

Marken haben neben rationalen also auch emotionale Funktionen. Aus Unternehmenssicht heben Marken Eigenschaften von Produkten/Dienstleistungen hervor, geben Profil (Image),

« Die Wiedererkennung unserer Marke erreichen wir nur gemeinsam! »

Christoph Schaer, Direktor suissetec

machen vergleichbare Produkte/Dienstleistungen unterscheidbar, stärken das Vertrauen und fördern den Verkauf bzw. erzielen einen Wettbewerbsvorteil. Marken bauen emotionale Beziehungen zu Kunden mittels Geschichten und Erlebnissen auf, teilweise auch unterstützt durch einen Slogan. Wie zum Beispiel das seit Jahren konsistent kommunizierte «Freude am Fahren», welches wir sofort mit BMW in Verbindung bringen.

Aus Kundensicht geben Marken Orientierung, ein Qualitätsversprechen sowie einen Mehrwert, indem das Produkt bzw. die Dienstleis-

**WIR, DIE
GEBÄUDETECHNIKER**

Neu

Alt

**WIR, DIE
GEBÄUDETECHNIKER.**

tung ein Problem löst oder ein Bedürfnis befriedigt. Auch stiften Marken emotionalen Nutzen und sprechen Gefühle, Haltungen, Werte an. Typische Beispiele hierfür sind die Lifestyle-Marken Apple (Design), Vespa (Italianità) oder Harley-Davidson (Freiheit).

Was hat das alles mit suissetec zu tun? Nun, suissetec ist genauso eine Marke mit Logo und Werten, Haltungen und Versprechen. Die Mar-

kenführung ist auch in einem technischen Verband wichtig, wengleich unser Fokus nicht bei den Endkonsumenten liegt. Aber auch suissetec muss Emotionen ansprechen und dafür sorgen, dass wir als der Gebäudetechnikverband schlechthin wahrgenommen werden.

Konsistenz mittels eines roten Fadens

Wir haben vor zwei Jahren unsere Corporate Identity (CI) weiterentwickelt und dabei auch das suissetec Logo modernisiert. Das neue Logo ist einfarbig, hat eine modernere Schriftart und ist besser lesbar. Im Zuge dieser Über-



Neu

Alt



arbeitung wurde auch die Sprechblase «Wir, die Gebäudetechniker», welche vor allem gegenüber der breiten Öffentlichkeit in Erscheinung tritt, leicht modifiziert; im Gegensatz zu früher wird auf den Punkt am Schluss verzichtet. Wir haben in einem CI-Manual alles festgehalten und einheitliche Guidelines erarbeitet (z. B. wurden Schreibregeln definiert, das Label Toplehrbetrieb überarbeitet oder jüngst eine eigene Bildsprache entwickelt). Diese helfen dem Zentralverband, den Sektionen und Mitgliedern «aus einem Guss» aufzutreten. Damit erreichen wir nicht nur innerhalb der suissetec Familie, sondern auch in der Öffentlichkeit einen hohen Wiedererkennungseffekt bei all unseren Produkten und Auftritten, ob online (z. B. Webseiten), Print (z. B. Merkblätter) oder live (z. B. Fachtagungen). Und stärken damit die Marke suissetec.

Kampf den alten Logos!

Die Weiterentwicklung des Erscheinungsbildes von suissetec war kein radikaler Umbruch. Dafür gab es keine Notwendigkeit, schliesslich haben wir nicht den Namen geändert. Zudem wollten wir aus ökologischen und vor allem Kostengründen Lagerbestände von bereits produzierten Materialien bestmöglich aufbrauchen.

Dennoch ist jetzt die Zeit reif, alte Logos rigoros auszumerzen. Also, wenn Sie noch das frühere suissetec Logo oder alte Sprechblasen verwenden – dann wäre jetzt der richtige Zeitpunkt, diese Auftritte einer «Frischekur» zu unterziehen. Sei es zum Beispiel auf Ihrer Webseite, in Ihrer E-Mail-Signatur oder auf Ihren Firmenfahrzeugen.

Sind Sie dabei?

Sie haben noch Rückfragen oder benötigen Unterstützung bei der Umsetzung? Das Team des Departements Marketing und Kommunikation berät Sie gerne und stellt Ihnen oder Ihrer Agentur die erforderlichen Materialien/Vorlagen in den gewünschten Formaten zu. Indem Sie mitziehen und auf die neuen Logos und Labels umstellen, helfen Sie mit «geballter Gebäudetechniker-Kraft» voranzugehen. Damit man uns, die Gebäudetechniker, wiedererkennt. Damit unser Engagement und die vielfältigen Leistungen, die wir tagtäglich für die Gesellschaft erbringen, in der breiten Öffentlichkeit ankommen. Das Image von suissetec wird so gestärkt und auch unsere Branche insgesamt profitiert davon. Dies alles gelingt umso besser, je mehr Sektionen und je mehr Mitglieder sich beteiligen – auch aus ihrem ureigensten Interesse. Denn wäre es nicht schade, wenn die vielfältigen Aktivitäten und Engagements auf Verbandsebene zu wenig mit den Mitgliedsfirmen in Verbindung gebracht würden? <

INFO

Sie brauchen die neuen Logos oder haben Fragen?

Helena Montag hilft gerne weiter:

+41 43 244 73 43

kommunikation@suissetec.ch

**WIR, DIE
GEBÄUDETECHNIKER**

PREMIERE

Fachtagung Digitalisierung

6. Oktober 2022, Zürich

Fokusthemen für Ihren digitalen Erfolg in der Gebäudetechnik

- Digitaler Vertrieb: Weniger Aufwand, mehr Aufträge!
- Digitale Planung: Minimieren Sie Ihre Kosten dank Fehlervermeidung!
- Digitale Wartung und Instandhaltung: Booster für Ihre Kundenbindung!
- Virtual Reality in der Bildung: Digital trainieren, real profitieren!

[suissetec.ch/
fachtagung_digital](https://suissetec.ch/fachtagung_digital)



Infos über Verbände sind langweilig.



portraet.suissetec.ch

QR-CODE SCANNEN
UND IN DIE WELT VON
SUISSETEC EINTAUCHEN



HIER GEHTS
ZUR AUSNAHME

Markenbotschafter aus den eigenen Reihen



suissetec hat vor einem Jahr das Markenbotschafter-Programm (MBP) für die Gebäudetechnik ins Leben gerufen. Ob Young Professional oder erfahrener Profi – leidenschaftlich engagierte Berufsleute zeigen, was diese Branche auszeichnet. Auch Musiker Bligg rockt weiterhin die suissetec Bühne.

von Christian Brogli

Jobs mit Zukunft, das bietet unsere Branche. Also krisensichere, sinnstiftende Berufe für die Energiewende und den Klimaschutz, für Gesundheit und Hygiene, aber auch für Wohlbefinden, Komfort und Behaglichkeit in den eigenen vier Wänden. Damit diese Botschaft verstärkt auch in der breiten Öffentlichkeit ankommt und mehr junge Talente eine Gebäudetechnikkarriere starten – sowie bestehende

Fachkräfte der Branche erhalten bleiben, hat suissetec 2021 das MBP initiiert.

Die Gebäudetechniker-Challenge

Nach einem fulminanten Start 2021 mit Bligg in der Hauptrolle werden im laufenden Jahr Botschafter aus den eigenen Reihen an seine Seite gestellt bzw. ins Zentrum gerückt. Den Auftakt macht mit «Die Gebäudetechniker-

Challenge» eine dreiteilige Serie, bei welcher sich drei Gebäudetechnikprofis spielerisch mit Bligg messen: die Sanitärmeisterin Yvonne Birchmeier (Abächerli Reparaturservice GmbH, Zug), der Geschäftsführer Dominik Tschon (Tschantré AG, Basel und Pratteln) sowie der Gebäudetechnikplaner Rosario Spanò (neukom engineering ag, Adliswil). Es geht bei dieser aussergewöhnlichen Challenge um Team-Skills, Geschicklichkeit und Kreativität. Nach dem Auftakt Mitte Mai 2022 mit Yvonne folgt im Sommer die Fortsetzung mit Dominik und Rosario.

Mit Vollgas weiter

Neben den drei erwähnten Protagonisten sind zusätzliche Testimonial-Clips produziert worden oder in Planung. Mit Giuliano Cramerli (Bild links) konnten wir einen jungen, dynamischen Fachlehrer der STFW für unser Programm gewinnen. Bei ihm wird es engagiert, humorvoll und sportlich zur Sache gehen! Ebenso werden Sie im Spätsommer mehr vom einen oder anderen erfolgreichen CEO bzw. Geschäftsführer vernehmen. Diese Chefs beweisen, dass man in unserer Branche nicht zwingend ein Gymnasium und Studium vorweisen muss, um so richtig durchzustarten und Erfolg zu haben.

Interessiert?

Für die Zukunft sind wir speziell interessiert an Botschafterinnen. Zudem an Gebäudetechnikerinnen oder Gebäudetechnikern aus der Romandie, der Südschweiz und aus dem Fürstentum Liechtenstein. Haben Sie selbst Interesse, als Ambassador mitzuwirken, oder möchten Sie eine Mitarbeiterin oder einen Kollegen empfehlen? Wir freuen uns über Ihre unverbindliche Kontaktaufnahme! <

INFO

Alle Clips sowie mehr zum Markenbotschafter-Programm: suissetec.ch/botschafter

Kontakt für Interessenten: kommunikation@suissetec.ch

Sicherheit in unsicheren Zeiten

Die Corona-Pandemie brachte in den letzten beiden Jahren eine Nebenwirkung mit sich, welche auch die Gebäudetechnikbranche stark prägte: Materialknappheit und damit steigende Rohstoffpreise. Trotz erfreulicher Entwicklung der epidemiologischen Lage gibt es keine Verschnaufpause – die tragischen Ereignisse in der Ukraine verschärfen die Situation.

von Helena Montag

Was tun? Der Krieg in Osteuropa bringt weitere Materialengpässe sowie -ausstände mit sich, und etliche Lieferungen werden ungewiss. Dies hat Auswirkungen auf die Preise, welche weiterhin steigen. Wie geht man als Unternehmen in der Gebäudetechnik mit dieser Unsicherheit um? Die gute Nachricht: Man kann sich absichern.

Bürgschaft für suissetec Mitglieder

Eine Möglichkeit, der aktuellen Preisteuerung zu begegnen, stellt die Vorauszahlung des Materialpreises dar. Konkret bedeutet dies, dass der Unternehmer direkt bei Vertragsabschluss das Material zum vereinbarten Preis bestellt. Zudem erhält er im gleichen Umfang eine Vorauszahlung des Bauherrn. Diese sofortige Materialbestellung reduziert das Risiko, welches steigende Preise mit sich bringen. Voraussetzung dafür ist genügend Lagerplatz aufseiten des Unternehmens. Zur Absicherung

dieser Transaktion bietet suissetec eine spezialisierte Baugarantie (Materialbeschaffungs-garantie) in Form einer Solidarbürgschaft für ihre Mitglieder an. Im Fall eines Konkurses des Unternehmens beispielsweise bürgt suissetec für den vereinbarten Betrag – somit profitieren am Ende beide Seiten von einer solchen Garantie, Auftraggeber wie auch Auftragnehmer.

Schneller, einfacher und übersichtlicher

Die Materialbeschaffungs-garantie ist eine von vielen Baugarantien in Form einer Solidarbürgschaft, welche suissetec exklusiv ihren Mitgliedern anbietet. Diese profitieren unter anderem weiter von auf die Gebäudetechnik zugeschnittenen Leistungen und günstigeren Policen bei Rechtsschutz-, Organ- und Kollektiv-Haftpflichtversicherungen. Seit Anfang 2022 können die Anträge für sämtliche Baugarantien neu auch digital eingereicht werden: Sie können direkt online ausgewählt, ausgefüllt und an

Durchschnittlich

20

Webseiten-Aufrufe pro Tag für die digitale Antragsstellung

Rund

300

digital beantragte Baugarantien seit Liveschaltung

25%

aller Garantien seit Liveschaltung werden bereits digital beantragt

suissetec gesendet werden. Zudem ist im neuen Gebäudetechnik-Portal auf der suissetec Webseite jederzeit eine Übersicht sämtlicher Baugarantien des eigenen Unternehmens einsehbar. Der Kunde profitiert von einem vereinfachten Prozess sowie besserem Überblick.

Mit den innovativen Produkten und Dienstleistungen von suissetec bietet sich für Mitgliedsfirmen also die Möglichkeit, mit mehr Sicherheit durch die aktuell unsicheren Zeiten zu kommen. <

INFO

Jetzt online beantragen:
suissetec.ch/garantien

Kontakt: Jennifer Grieco, Baugarantien
+41 43 244 73 00

Qualität gewinnt. Langfristig. Immer.

Aufgerüttelt durch den brutalen Angriffskrieg Russlands wollen immer mehr Menschen weg von fossilen Energien. Die geopolitischen Gründe führen – zusammen mit der Dringlichkeit eines verstärkten Klimaschutzes – zu einer riesigen Nachfrage nach erneuerbarem Heizen und Solaranlagen. Wer aber im Auftragsboom Abstriche bei der Ausführungsqualität in Kauf nimmt, schadet sich selbst und der ganzen Branche.

von Christian Brogli

«**Qualität ist nicht verhandelbar, der Preis vermeintlich aber immer?!**»

Es klingt zynisch, wenn man bei kriegerischen Auseinandersetzungen nach etwas Positivem sucht. Aber die ohnehin gut gefüllten Auftragsbücher der Gebäudetechniker werden aktuell noch voller. Diese Tatsache ist zu grossen Teilen auch auf Putins Feldzug gegen die Ukraine zurückzuführen. Der Welt und auch uns Schweizern wird schonungslos vor Augen geführt, wie abhängig wir von fossilen Energien und deshalb oft auch von Unrechtsregimes sind. Denn Erdöl und Erdgas stammen oft aus Ländern, in welchen die Menschenrechte mit Füssen getreten werden.

Handeln – jetzt!

Viele wollen aktiv werden und nicht mehr länger Diktatoren unterstützen. Plötzlich interessieren sich also Menschen für ein erneuerbares Heizsystem, die bislang «nur» wegen klimapolitischer Gründe noch nicht sofort umgestiegen wären. Sie entscheiden sich für mehr Swissness und mehr Unabhängigkeit, zum Beispiel durch eine eigene Fotovoltaikanlage. Und plötzlich eilt es mit der Realisierung.



Der Installateur hat mir als Laie die Funktionsweise einer Wärmepumpe anschaulich erklärt. Jetzt verstehe ich endlich das Prinzip!

Marlies, Sachbearbeiterin, 46

Die Kehrseite der Medaille

Die Anfragen haben seit Anfang Jahr sprunghaft zugenommen. Ob Planer, Installateur oder Hersteller/Lieferant – viele stossen an ihre Kapazitätsgrenzen. Einerseits, weil Materialien und Gerätschaften zum Teil nicht mehr sofort verfügbar und die globalen Lieferketten seit Ausbruch der Corona-Pandemie noch immer «gestört» sind. Andererseits, weil schlicht die Fachkräfte fehlen, um von heute auf morgen plötzlich die doppelte Menge an Aufträgen zu verarbeiten. So schön das sprunghaft gestiegene Interesse an Wärmepumpen & Co. ist, so herausfordernd ist die Situation.

Aussicht auf höhere Margen

Eigentlich müsste die Branche nun von steigenden Margen profitieren, denn wenn die Nachfrage bei knapper werdendem Angebot steigt, müssten auch höhere Preise auf dem Markt erzielt werden. Ist dem tatsächlich so? Oder herrscht noch immer und trotz Nachfrage- und Bestellbooms vor allem der Preiskampf?



Klar werden unsere Büros jeden Abend professionell gereinigt. Aber dass man deswegen einfach mit schmutzigen Schuhen über unseren Eingangsteppich laufen muss?!?

Fiona, Direktionsassistentin, 29



Offerte ehrlich, transparent und nachvollziehbar am Telefon erläutert. Jetzt ist mir klar, weshalb ich etwas mehr bezahlen muss – dafür aber auch eine andere Leistung erwarten darf. Den Auftrag habe ich mit gutem Gefühl erteilt!

Dave, Bankangestellter, 54



Lieferschwierigkeiten und Terminprobleme ... Es ging länger als geplant. Aber wir wurden immer auf dem Laufenden gehalten und proaktiv über die Situation informiert. Ende gut, alles gut. 😊

Sergio und Giulia Zotanella, 62, Wirt-Ehepaar



Geht gar nicht 😞 ! Ich komme extra früher nach Hause, und der Gebäudetechniker erscheint 45 Minuten zu spät. Keine Info, keine Entschuldigung, nichts ...

Franziska, Informatikerin, 33

Unserer Branche winkt gerade jetzt die Chance, durch Topqualität und einwandfreien Service zu überzeugen. Und damit wegzukommen von der ewigen Diskussion um Rabatte, Skonto und dergleichen. Schliesslich ist es im Interesse aller – also von Gebäudetechnikern wie auch Bauherren –, hochwertige Arbeit abzuliefern bzw. zu bekommen. Denn diese freut den Besteller über viele Jahre und stärkt das Image der Branche.

Qualität hat ihren Preis

Packen Sie also die Gelegenheit beim Schopf, und überzeugen Sie Kunden weiterhin durch einwandfreie Arbeit. Fokussieren Sie auf Ihre Erfahrung und Ihre Mehrwerte, und zeigen Sie diese durchaus auch selbstbewusst den Kundinnen und Kunden. Denn bei schludriger Arbeit machen selbst Preisnachlässe niemanden glücklich. Eine Toparbeit spricht sich herum – genauso wie eine mangelhafte. Alles andere, als mit hohem Berufsstolz zu agieren, wäre zu kurz gedacht. Der gute Ruf ist rasch ruiniert und langfristig ist unsere Branche

auf ein gutes Image angewiesen. Bzw. auf ein besseres Image in der Wahrnehmung der breiten Öffentlichkeit – denn nur so gelingt es, genügend Nachwuchs zu rekrutieren und die bestehenden Fachkräfte in unserer Branche zu halten. Das muss das Ziel von uns allen sein. Und daran arbeiten wir tagtäglich. Ob im Planungsbüro, in der Werkstatt, auf der Baustelle, in den Sektionen oder natürlich auch beim Zentralverband mit Bildungsangeboten, digitalen Tools oder Image- und Nachwuchskampagnen. <

Qualitäts-Kompodium

Mit dem Qualitäts-Kompodium arbeiten wir daran, die Qualität in der Gebäudetechnik zu steigern. Lizenzieren Sie das Kompodium jetzt, erweitern Sie Ihr fachtechnisches Wissen und gewinnen Sie Einblicke in verschiedene Fallbeispiele aus der Praxis!

Die Nutzung dieser Web App ist noch bis Ende 2022 gratis. Bestellen unter: suissetec.ch/shop



swissotec

NOUS, LES
TECHNICIENS DU BÂTIMENT

Get-together der HLK-Profis

Am 5. April 2022 fand die Fachtagung Heizung | Lüftung | Klima erstmals in DAS ZELT statt. Über 200 Teilnehmende trafen sich in einzigartigem Ambiente, um den Referaten und der begleitenden Ausstellung beizuwohnen und sich auszutauschen.



Für Abwechslung im fachtechnischen Programm sorgt Claude Niccolier.

Ein vielseitiger Mix aus Referaten, Hintergrundwissen sowie Networking und Unterhaltung erwartete die anwesenden Fachleute: Erkenntnisse aus der Corona-Pandemie zur Hygiene bei raumluftechnischen Anlagen, BIM2Field oder das Programm «erneuerbar heizen» waren nur einige von zahlreichen Inputs. Auflockernde und inspirierende Highlights waren die Auftritte des Comedians Massimo Rocchi sowie des Schweizer Raumfahrt-pioniers Claude Niccolier. <



Produkteinnovation in der Ausstellung.



Bausteine der Zukunft: Diskussion zum Thema Lernendengewinnung.

INFO

Fotogalerie:
suissetec.ch/fachtagunghlk_2022

Die Stimme der Planer hat Gewicht

Bei suissetec sind nebst Installationsbetrieben auch Planungsunternehmen vertreten. Etwa seit 2014 nehmen bei Letzteren die Mitgliedszahlen um jährlich rund zwei Prozent zu.

Interview: Marcel Baud

Die Bedeutung der Planer bei suissetec zeigt sich auch im Zentralvorstand: Nebst Stefan Wüst wird ab 2023 mit Rolf Mielebacher ein weiterer Vertreter aus diesem Segment seine Arbeit im Führungsgremium aufnehmen.

Die Zentrale Kommission Planer (ZKP) hat sich innerhalb von suissetec zu einer unverzichtbaren Expertengruppe etabliert. Sie nimmt Trends aus der Praxis auf oder befasst sich mit neuen Standards und Richtlinien, zu denen sie anschliessend Merkblätter für die Mitgliedsbetriebe erstellt.

Im folgenden Interview geben wir die Sicht eines neuen Mitglieds wieder. Perica Sladoja von SF Projects verrät unter anderem, was ihn zum Beitritt bewogen hat und worin er Vorteile sieht, wenn Planer und Installateure unter demselben Verbandsdach vereint sind.

Herr Sladoja, welche Überlegungen gingen Ihrem Beitritt zu suissetec voraus?

suissetec hat sich in den letzten fünfzehn Jahren in unserer Wahrnehmung enorm weiterentwickelt. Das Spektrum wurde spürbar vergrössert. Wir besuchen regelmässig die Webseite und sind erstaunt über die Fülle an Angeboten, die für Mitglieder zur Verfügung stehen. Keine Frage: suissetec ist für mich und meinen Geschäftspartner Daniel Fehlmann ein grosser Begriff in der Branche. Das war schon so, bevor wir uns 2015 mit SF Projects selbstständig gemacht haben. Dennoch waren wir lange hin- und hergerissen, ob wir Mitglied werden sollen oder nicht.

Was gab letztlich den Ausschlag?

Als wir uns entschieden haben, in diesem Jahr zum ersten Mal einen Lernenden auszubilden, war der Fall schnell klar, und wir haben den Antrag zur Aufnahme gestellt. Wir wollen insbe-



Perica Sladoja ...

... hat mit seinem Geschäftspartner Daniel Fehlmann 2015 die SF Projects mit Sitz in Menziken AG gegründet. Sladoja, diplomierter Techniker HF Sanitär, und Fehlmann (kurz vor dem HF-Abschluss Gebäudetechnik) beschäftigen einen weiteren Planer, und ab Sommer 2022 wird im Unternehmen der erste Lernende ausgebildet. Die Firma ist in den Bereichen Heizung, Lüftung und Sanitär tätig. Zudem pflegt SF Projects intensiven Austausch mit anderen Planungsbüros und unterstützt diese in der Projektarbeit. Aktuelle Schwerpunkte sind die Weiterbildungen für die 3D- und die BIM-Planung. Der Lehre zum Haustechnikplaner Sanitär liess der heute 36-jährige Sladoja die Sanitärtechnikerschule an der Baugewerblichen Berufsschule Zürich (BBZ) folgen. Vor dem Schritt in die Selbstständigkeit hat er in verschiedenen Ingenieurbüros, darunter Amstein + Walther AG, Zürich, und Hydroplan, Kölliken, wertvolle berufliche Erfahrung gesammelt.

sondere die diversen Tools nutzen, die gerade für die Ausbildung vom Verband angeboten werden. Klar freuen wir uns auch über die Mitgliedervergünstigungen für Aus- und Weiterbildungsangebote oder Lizenzen.

Welche Grundbildung wird Ihr Schützling absolvieren?

Er wird mit dem Gebäudetechnikplaner Fachrichtung Sanitär starten, genau wie ich damals. Bei der Vorbereitung auf das Interview erlebte ich übrigens einen bewegenden Moment: 2002 startete ich die Lehre. Jetzt, genau 20 Jahre später, darf ich im eigenen Unternehmen erstmals selbst eine Nachwuchskraft ausbilden und mein Wissen und meine Erfahrungen weitergeben. Der Kreis schliesst sich.

Warum haben Sie sich damals für den Beruf entschieden?

Ich habe schon in jungen Jahren sehr gern frei Hand gezeichnet und wollte beruflich etwas in diese Richtung machen. So habe ich mich auf die Lehrstelle als Haustechnikplaner bei der damaligen Eichenberger-Lütscher AG, Reinach AG, beworben. Ich bin Heinz Eichenberger bis heute dankbar, dass er mir die Chance gab, diesen Beruf zu erlernen, trotz den damals anspruchsvollen Umständen mit der Aufenthaltsbewilligung.

Welche weiteren Vorteile bringt die Mitgliedschaft für Sie?

Sicher einen Informationsvorsprung. Gerade anfangs waren wir positiv erstaunt über die zahlreichen Dokumente, die wir vom Verband erhielten. Sie helfen, auf dem neusten Stand zu bleiben, etwa bei Normen oder Kalkulationsgrundlagen. Merkblätter und weitere News brauchen aber Zeit zur Verarbeitung. Das heisst, laufend zu priorisieren, welche Inhalte relevant sind. Wir sind erst seit diesem Jahr dabei und müssen noch Erfahrungen sammeln. Zudem freuen wir uns auf den Austausch mit Branchenkollegen, zum Beispiel beim Besuch einer Fachveranstaltung.

Wie lief der Aufnahmeprozess ab?

Sehr angenehm. Renate Kaufmann von suissetec Aargau konnte sich bei der Anfrage sogar noch an mich erinnern. Nach meinem erfolgrei-

« Einheitliche Kalkulationsgrundlagen und Leistungsverzeichnisse vereinfachen die Prozesse und begünstigen konsistente Kalkulationen. »

Perica Sladoja

chen Abschluss der Sanitärtechnikerschule hatte uns die Sektion damals zu einem Essen eingeladen, und Frau Kaufmann fand tatsächlich noch ein Foto mit mir. Die Formalitäten waren schliesslich unkompliziert. Ich bin immer froh, wenn solche Vorgänge nicht zu viel Papierarbeit mit sich bringen.

Bei suissetec sind Planer und Installateure im selben Verband organisiert. Kein Problem?

Im Gegenteil. Wir sind alle gleichgestellt, ob wir planen oder installieren. Letztlich ist es entscheidend, den Fokus auf eine erfolgreiche Zusammenarbeit zu setzen, vom Installateur bis zum Bauherrn. Einheitliche Kalkulationsgrundlagen und Leistungsverzeichnisse vereinfachen die Prozesse und begünstigen konsistente Kalkulationen. Wichtig ist, dass ein Installateur nicht nur Pläne lesen kann, sondern auch den Hintergrund versteht, warum etwas so und nicht anders überlegt wurde.

Könnte man diese Zusammenarbeit noch verbessern?

Ich wünschte mir, dass ein ausgelernter Installateur noch mehr Einblick ins Planungsbüro erhielte. Umgekehrt sollte der Planer auch die Sicht des Installateurs aufnehmen. Ich schätze positive und ebenso negative Rückmeldungen von Installateuren. So profitieren wir durch deren praktische Erfahrungen. Wenn sie uns Hinweise geben, mit welchen Kniffen wir ihnen schon bei der Konzeption einer Anlage die Montage erleichtern können. Dieser Austausch hilft beiden Parteien. Umso mehr macht es Sinn, wenn auch beide bei suissetec vertreten sind.

Wie beurteilen Sie das Preis-Leistungs-Verhältnis zwischen Verbandsleistungen und Mitgliederbeitrag?

Viele Services wie etwa die Rechtsberatung haben wir noch nicht beansprucht. Es ist aber beruhigend zu wissen, solche Hilfestellungen bei Bedarf nutzen zu können. Wenn ich dieses umfangreiche Gesamtpaket ansehe und mir vorstelle, was im Hintergrund noch alles für die Branche getan wird, halte ich den finanziellen Beitrag für angemessen. Wir von SF Projects schätzen uns jedenfalls glücklich, mit suissetec eine starke Partnerin an unserer Seite zu wissen. <

INFO
sfprojects.ch



Planer auf «Beekeeper»

Mit der Beekeeper App von suissetec bleiben Sie automatisch über alles Wichtige aus der Branche informiert. Neu ist nun auch ein Stream speziell für Planer verfügbar.

INFO
Alle Infos und Anmeldung für neue Nutzer: suissetec.ch/beekeeper_de
Sie verwenden Beekeeper bereits? Kontaktieren Sie Helena Montag. Sie aktiviert gern für Sie den neuen Planer-Stream: +41 43 244 73 43, helena.montag@suissetec.ch

Aufgeschnappt ...

SAVE
THE DATE

Schweizermeister- schaften der Gebäudetechnik

7.-11. September 2022, Bern

Finanzielle Unterstützung für erneuer- bares Heizen

Per 1. April 2022 wurden dem Programm EnergieSchweiz für ein nationales Förderprogramm Impulsberatung «erneuerbar heizen» zusätzliche finanzielle Mittel zur Verfügung gestellt. Die einheitlichen Förderbeiträge sollen so rasch und schweizweit zu einem verstärkten Ersatz fossiler und direkt-elektrischer Heizungen verhelfen. Mehr unter:

suissetec.ch/foerderprogramm

Jetzt Weiterbilden!

Mitte August 2022 startet in Lostorf die Weiterbildung «Meister Wärmetechnikplanung». Der berufsbegleitende Bildungsgang richtet sich an Gebäudetechnikplaner Heizung, die ihre Fachkenntnisse erweitern wollen und wärmetechnische Anlagen bei Neubauten oder Sanierungen planen. Der Lehrgang wird mit dem eidgenössischen Diplom abgeschlossen. Mehr unter:

suissetec.ch/meister_wtp



suissetec gratuliert
Huser Gebäudetechnik AG
mit Geschäftsführer und Zentralpräsident
Daniel Huser zum
125-Jahr-Firmenjubiläum!



Schöne
Sommerferien!





Humanitäres Engagement

Mitte April 2022 konnten zwei ukrainische Familien in Lostorf in Empfang genommen werden. Sie ziehen in bereitgestellte Räumlichkeiten im Bildungszentrum ein, nachdem sie zu Beginn des Krieges in der Ukraine in die Schweiz geflüchtet waren.

Registrieren, testen & abonnieren!

Das Gebäudetechnik-Portal ist der digitale Arbeitsplatz, der Ihre Projektführung vereinfacht, Ihre Produktivität steigert und langfristigen Kundennutzen schafft. Mehr unter: suissetec.ch/gt-portal



Aktuelle Angebote Technik & Betriebswirtschaft

Alle Fachbereiche

Gebäudetechnikrechner mit neuen Funktionen:

- Impulsberaterformular
- Schnittstelle zur SIA 380/1
- Schnittstelle zur validierten Leistungsgarantie (VLG) als Voraussetzung für die kantonale Förderung

Spengler

Wegleitung zur Norm SIA 271

Web App «Checklisten» mit neuen Checklisten

Bestellen unter
suissetec.ch/shop

