

Danke, Daniel!
Viel Erfolg, Dennis!

suissetec Magazin

4 Kräftemessen für Gold

Berufsmeisterschaften SwissSkills

7 Willkommen

16 neue Mitglieder

8 Wertorientiert zum Erfolg

Unternehmenskultur auf dem Prüfstand

10 Faktor Zeit

Wissenswertes über Betreibungen

11 Nach Unfall und Krankheit

Wiedereingliederung mit Compasso

12 Energetisch mustergültig

Hinter den Kulissen der Swiss Life Arena



15 Sportliches Jubiläum

100 Jahre Sigrist + Partner AG
mit Hockeyplausch

16 Megatrend KI

Fachtagung Digitalisierung gibt Einblick

18 Klassentreffen auf der Rigi

Spenglermeisterinnen und -meister
feiern Handwerk

21 Im «TikTok-Stil»

Neue Nachwuchsclips nutzen!

22 Aufgeschnappt



Herausgeber: Schweizerisch-Liechtensteinischer
Gebäudetechnikverband (suissetec)

Redaktion: Christian Brogli (broc), Mirjam Viviani (vivm), Marcel Baud (baud)

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

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

kommunikation@suissetec.ch, suissetec.ch

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

Druck: Printgraphic AG, Bern, printgraphic.ch

Druckauflage: Deutsch: 3500 Ex., Französisch: 900 Ex.

Schreibweise: Wegen der besseren Lesbarkeit und zur Sprachvereinfachung
wird im suissetec Magazin meistens die männliche Form verwendet;
sie steht stellvertretend für alle Geschlechter.

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

Titelbild: Riverside Strategy AG, Ausschnitt aus dem Video «Danke, Daniel!
Viel Erfolg, Dennis!»



Druckprodukt mit finanziellem

Klimabeitrag

ClimatePartner.com/11017-2002-1001

Ein Hoch auf den neuen Präsidenten!

Liebe Gebäudetechnikerinnen
Liebe Gebäudetechniker



Dennis Reichardt lautet der Name des neuen Präsidenten von suissetec, welcher sein Amt Anfang 2026 antritt. Herzliche Gratulation zur Wahl, Dennis! Ein Vollblutgebäudetechniker, der bestens vernetzt und sehr engagiert ist, nimmt sich des höchsten Amtes des Verbands an. Der Präsident von suissetec ist ein sehr gefragter Mann. Es handelt sich dabei nicht nur um alle möglichen Varianten von Sitzungen, Veranstaltungen und dergleichen, sondern auch um mannigfache Wünsche, Interessen und Erwartungen, die an ihn herangetragen werden. Hierbei einen klaren Kopf zu behalten, ist eine Herausforderung, die nicht allein bestritten werden muss. Mit Wort und Tat stehen meine Kolleginnen und Kollegen der suissetec Geschäftsstelle und ich selbstverständlich sehr gerne zur Verfügung.

Im Zentralvorstand standen gleich mehrere Wahlen an. Neben der Ersatzwahl von Dennis Reichardt aufgrund seines Funktionswechsels waren Ersatzwahlen für Viktor Scharegg, Beat Waeber und Manuel Rigozzi nötig. Sie scheiden Ende 2026 aus dem Zentralvorstand aus, da sie die maximale Amtszeit erreicht haben. Wir begrüßen per Anfang 2026 Christoph Müller, suissetec Aargau, und per Anfang 2027 Christoph Keller, suissetec Bern, Serge von Siebenthal, suissetec Genève, und Raymond Vetter, suissetec Nordwestschweiz, herzlich im Zentralvorstand.

Wie man in den Wald hineinruft, so schallt es heraus. An dieses zugegebenermassen etwas verstaubte Sprichwort muss ich denken, wenn ich jemanden sich beklagen höre, dass die guten alten Werte nicht mehr gelten würden und sowieso ein genereller Wertezerfall herrsche. Es gehören immer zwei dazu. Das ist das zweite Sprichwort, das hier passt. Mit der Bedeutung und Wirkung von Ethik und Werten in der Geschäftswelt, insbesondere von KMU, hat sich Marcel Baud vertieft befasst (Seiten 8–9).

Dieses Jahr wird als ein Rekordjahr in Sachen Konkurse in die Geschichte eingehen. Ungleich häufiger flattern Zahlungsbefehle in den Betrieb. Eine Betreibung kann verschiedene Gründe haben, die gar nicht unbedingt direkt mit einer Forderung zu tun haben müssen. Dem Thema der Konfrontation mit einer Betreibung widme ich mich in meinem Beitrag (Seite 10).

Auf einen gelungenen Jahresendspurt und eine kurzweilige Lektüre!

Michael Birkner
Stv. Direktor, Leiter Recht

Berufsmeisterschaften in würdigem Ambiente

Konzentriert bei der Arbeit:
Spenglerin Lynn Neuenschwander



Reisen 2000 Schulklassen mit über 65 000 Jugendlichen aus der ganzen Schweiz nach Bern, kann das nur eines bedeuten: Es sind SwissSkills. Der Grossevent der Berufsbildung fand im September in Bern statt. Mittendrin: 62 Teilnehmende unserer sieben EFZ-Lehrberufe. Sie lieferten sich einen spannenden Wettkampf um die beliebten Schweizermeistertitel der Gebäudetechnik – in zwei Berufen unter neuen Vorzeichen.

Alessio Büchi

Zum 35. Mal fanden die Schweizermeisterschaften der handwerklichen Berufe, bereits zum 15. Mal diejenigen der Gebäudetechnikplanerinnen und -planer statt. Die SwissSkills 2025 boten dafür einen passenden Rahmen. Die sechs jungen Frauen und 56 jungen Männer reisten aus allen Landesteilen an, um ihr Können unter Beweis zu stellen. Auf einer Fläche von 1900 Quadratmetern wurden die anspruchsvollen Wettkampfaufgaben gelöst – unter erheblichem Zeitdruck: innerhalb von nur zwei Arbeitstagen beziehungsweise 16 Stunden Arbeitszeit.

Neue Aufgabe für die Talente der Sanitär- und Heizungsberufe

Die Sanitär- und Heizungsinstallateure durften sich auf eine neue Herausforderung freuen: Die auf dieses Jahr komplett überarbeitete Aufgabe hatte zum Ziel, den Wettkampf näher an das tägliche Geschehen auf den Baustellen zu bringen. Teilnehmende der Disziplinen Heizung und Sanitär bildeten Zweierteams. Zusammen arbeiteten sie an einer gemeinsamen Frischwasserstation. Die Sanitärinstallateure erstellten eine Kellerverteilung sowie ein Vorwandssystem. Gleichzeitig kümmerten sich die Heizungsinstallateure um den Fernheizungsanschluss sowie einen Wärmepumpenanschluss von der Hydraulikstation zum Speicher und zum Bodenheizungsverteiler. Die besondere Herausforderung dabei: nebst der komplexen Installation auch die räumliche Nähe und das damit verbundene Ablenkungspotenzial ihrer Kolleginnen und Kollegen «auszuhalten», welche im gleichen «Keller» arbeiteten. Die neue Aufgabe verlangte nicht nur den jungen Berufstalenten alles ab, sondern kostete auch die zuständigen Chefexperten im Vorfeld einige Nerven. Doch nach wenigen Wettkampfstunden und mit den ersten Erfahrungswerten der neuen Aufgabe waren diese wieder beruhigt und die Freude über die neue, innovative Wettkampfaufgabe gewann Oberhand.



Das sind die Schweizermeister und die Schweizermeisterin

Oliver Ihringer

Sanitärinstallateur, ZH

Camille Svitek

Gebäudetechnikplanerin Sanitär, BE

Mirco Burri

Gebäudetechnikplaner Lüftung, SG

Armin Gaiser

Lüftungsanlagenbauer, UR

Timo Bruggmann

Heizungsinstallateur, SG

Tino Zimmermann

Spengler, BE

Kilian Gendroz

Gebäudetechnikplaner Heizung, VD

Ein attraktives Rahmenprogramm

Neben dem Geschehen auf den sieben Wettkampfplätzen fand auch die Ausstellung aller suissetec Berufe grosse Beachtung. Auf verschiedenen Schauplätzen konnten die rund 120 000 Besuchenden in die Welt der Gebäudetechnik eintauchen. Zu den Highlights gehörte die «Try a Skill»-Zone. Hier durften Besucherinnen und Besucher selbst Hand anlegen und mithilfe verschiedener, berufsspezifischer Arbeitstechniken drei originelle Gadgets herstellen: eine Tischlampe, ein Etui oder ein Elefäntchen als Stifthalter. Weiterhin animierte das Upside-Down-WC im Eingangsbereich die Besuchenden, lustige Fotos zu schiessen. Auf dem Gebäudetechnik-Foxtrail lösten Klein und Gross gemeinsam knifflige Aufgaben rund um die sieben Lehrberufe der Gebäudetechnik – und last, but not least konnten sich interessierte zukünftige Lernende am Berufsmessestand inklusive interaktiver Berufsstation über die spannenden Berufe und Perspektiven der Gebäudetechnik informieren. →

Nächster Höhepunkt: internationale Meisterschaften

An den SwissSkills ebenfalls dabei waren die beiden Kandidaten, welche die Gebäudetechnik an den kommenden internationalen Meisterschaften vertreten. Nicola von Siebenthal, Spengler und Kandidat im Skill «Metal Roofing» an den EuroSkills 2025, sowie Matthias Steiner, Sanitärinstallateur und WorldSkills-Kandidat 2026, trainierten für ihren Einsatz auf der internationalen Bühne und konnten sich so schon an die speziellen Umstände mit viel Publikum gewöhnen. Übrigens – seien Sie gespannt auf die nächste Ausgabe des Magazins: Dort berichten wir von den EuroSkills der Spengler/-innen in Salzburg, welche nach Redaktionsschluss dieser Ausgabe vom 20. bis 23. November 2025 stattfinden. Die nächsten Schweizermeisterschaften der Gebäudetechnik stehen dann vom 24. Oktober bis 1. November 2026 in Zug an. <

INFO

toplehrstellen.ch/berufsmeisterschaften



« Für mich als Experte ist es schön zu sehen, wie gut unsere jungen Berufsleute sind. »

Roman Rufener, Experte Sanitärinstallateure

Bild oben: Kontrast zwischen Handwerk und Planung – die Gebäudetechnikplaner bei der digitalen Arbeit am Computer.

Bild unten: Den Durchblick bei diesen vielen Rohren zu behalten, ist nicht ganz einfach. Lüftungsanlagenbauer Luis Panchard bei der Arbeit.



Der Berufsnachwuchs legt selbst Hand an und erstellt Gadgets mithilfe von Gebäudetechnik-typischen Arbeitstechniken.

Sie zahlen den halben Preis ...

... bei unseren Veranstaltungen und auch bei vielen Produkten im Shop. Das ist ein Grund mehr, warum sich die **suissetec** Mitgliedschaft lohnt. 16 weitere Betriebe profitieren ab sofort davon – herzlich willkommen!

Alle Mitgliedervorteile im Überblick:
suissetec.ch/vorteile



- 1 DPC SANITAIRE ducollet patrick, Vernier GE 2 Bruant successeur Carballa, titulaire Bruant, Thônex GE 3 Thermo-conseil J. Fernandez, Gorgier NE 4 R. G. Riedweg et Gendre S. A., Fribourg FR 5 B. Monnerat Sàrl, Perrefitte BE 6 Gerber Heizung + Sanitär GmbH, Schangnau BE 7 Hubschmid GmbH, Niederdorf BL 8 WEST Solution AG, Olten SO 9 S. Geissmann GmbH, Nesselbach AG 10 TinLine GmbH, Sins AG 11 FonRoc Sagl, Tesserete TI 12 F.lli Russo SAGL, Purasca TI 13 Blattner Gebäudetechnik AG, Otelfingen ZH 14 Greenline Haustechnik GmbH, Niederglatt ZH 15 NalioTherm GmbH, Elgg ZH 16 Planforum AG, Winterthur ZH

Werte bewahren lohnt sich

Charaktereigenschaften wie respektvolles, faires Verhalten oder Verantwortungsbewusstsein geben wir schon unseren Kindern mit – wir erwarten diese von Mitarbeitenden, Vorgesetzten, von Lieferanten und Kunden. Doch das Zeitgeschehen widerspiegelt eine Erosion solcher Ideale. Wie gehen wir damit um?

Marcel Baud

Ein Betriebsleiter, der von seinen Teams Kostendisziplin fordert, selbst aber regelmässig stattliche Spesenrechnungen abgibt, oder der Pünktlichkeit verlangt, jedoch immer wieder zu spät zu Meetings erscheint, untergräbt seine eigene Glaubwürdigkeit und die Unternehmenskultur. Führungspersonen sind Vorbilder – im Guten wie im Schlechten. Mit ihrem Beispiel prägen sie das Tun und Lassen der Belegschaft. Der Mechanismus von Vorbild und Nachahmung tritt in den Vordergrund, wenn man einen Blick auf die politische Weltbühne wirft. Dort werden geltende ethische Konventionen gerade zunehmend missachtet. Machtkonzentration und Diskriminierung dominieren; Gleichberechtigung und freie Meinungsäusserung verlieren an Relevanz. Diversität und Nachhaltigkeit büssen an Stellenwert ein oder werden als konkrete Ziele aus den Unternehmensstrategien gestrichen.

Ist zu befürchten, dass ethisches Fehlverhalten wie Vertragsbruch, Machtmissbrauch, Herabwürdigung und Täuschung mittelfristig auch in Westeuropa und der Schweiz auf Gesellschaft und Wirtschaft übergreifen, wenn sie auf dem politischen Parkett offen praktiziert werden? Werden Zuverlässigkeit und Vertrauen an Bedeutung einbüssen? Droht Diskriminierung schon fast wieder salonfähig zu werden? Die jüngsten Entwicklungen in den USA deuten darauf hin. Der Zollhammer hat schmerzhaft gezeigt, dass auch die hiesige Wirtschaft sehr direkt von den Spielregeln betroffen ist, wie sie jenseits des Atlantiks neuerdings diktiert werden.

Ethisches Verhalten als Erfolgsfaktor

Vor dem Hintergrund dieser neuen Realitäten empfiehlt es sich, sein Tun im geschäftlichen Umfeld immer wieder zu reflektieren. Sind im eigenen Unternehmen Richtlinien im Umgang mit Mitarbeitenden, Lernenden, Kunden und Lieferanten definiert? Sind die Werte, nach denen man handelt, nicht nur festgehalten, sondern sichtbar und vor allem: Werden sie im Betrieb auch tatsächlich gelebt? Existiert bestenfalls sogar ein Monitoring derselben – zum Beispiel mit regelmässigen Befragungen von Mitarbeitenden und Kunden?

Ethisches Verhalten bedeutet, sich an den in unserer abendländischen Gesellschaft und in der Schweizer Rechtsordnung verwurzelten Grundsätzen zu orientieren – und diese bewusst im Tagesgeschäft umzusetzen. Dazu zählt zum Beispiel, faire Löhne zu bezahlen, gewissenhaft auszubilden, den Arbeits- und Gesundheitsschutz zu beachten oder Produkte und Dienstleistungen nicht mit irreführenden Versprechen zu bewerben.

Diese Maximen gilt es auch dann zu respektieren, wenn kurzfristig Nachteile entstehen könnten. Etwa mit dem Verzicht auf einen Auftrag, weil dessen qualitative, quantitative oder terminlich einwandfreie Umsetzung zum vorgegebenen Preis unrealistisch wäre. Oder wenn die Bestellung beim höherpreisigen Lieferanten erfolgt, weil dessen Komponenten und Systeme dafür aus einheimischer oder europäischer Produktion stammen.

Ihr Unternehmen auf dem Prüfstand «9-Punkte-Werte-Check»

Fragen wie die folgenden zu beantworten, kann helfen, den Status quo Ihrer Firma hinsichtlich ethischer Konventionen zu durchleuchten und allenfalls zu verbessern:

1. Sind grundsätzliche Werte definiert wie Vertrauen, Verlässlichkeit, Anstand und Respekt?
2. Lebt die Unternehmensführung diese Werte auch glaubhaft vor?
3. Werden Zusagen und Versprechen eingehalten?
4. Werden Entscheidungen und Veränderungen transparent, verständlich und zeitnah kommuniziert, Mitarbeitende bei wichtigen Themen und Prozessen frühzeitig einbezogen?
5. Wird bei Entscheidungen auf Neutralität, Transparenz und Nachvollziehbarkeit geachtet?
6. Besteht eine offene Kultur für konstruktive Kritik – ohne Angst vor Nachteilen? Werden Rückmeldungen auch ernsthaft geprüft und Verbesserungsvorschläge allenfalls umgesetzt?
7. Ist der Umgangston im Betrieb respektvoll und, ungeachtet von Position und Hierarchie, auf Augenhöhe – auch in fordernden Phasen?
8. Werden Probleme und Herausforderungen auch mit Kunden und Lieferanten offen thematisiert?
9. Werden langfristige und faire Beziehungen zu Partnern (Lieferanten, Dienstleister etc.) gepflegt – auch wenn sie in der schwächeren Position sind?

Langfristig stärkt die wertorientierte Führung den Ruf des Unternehmens. Mit einem spürbar respektvollen und vertrauenserweckenden Auftritt kann man als KMU aus der Masse hervorstechen. Die Attraktivität als integrierender Leistungserbringer wird erhöht – aber auch als Arbeitgebender oder Ausbildungsbetrieb.

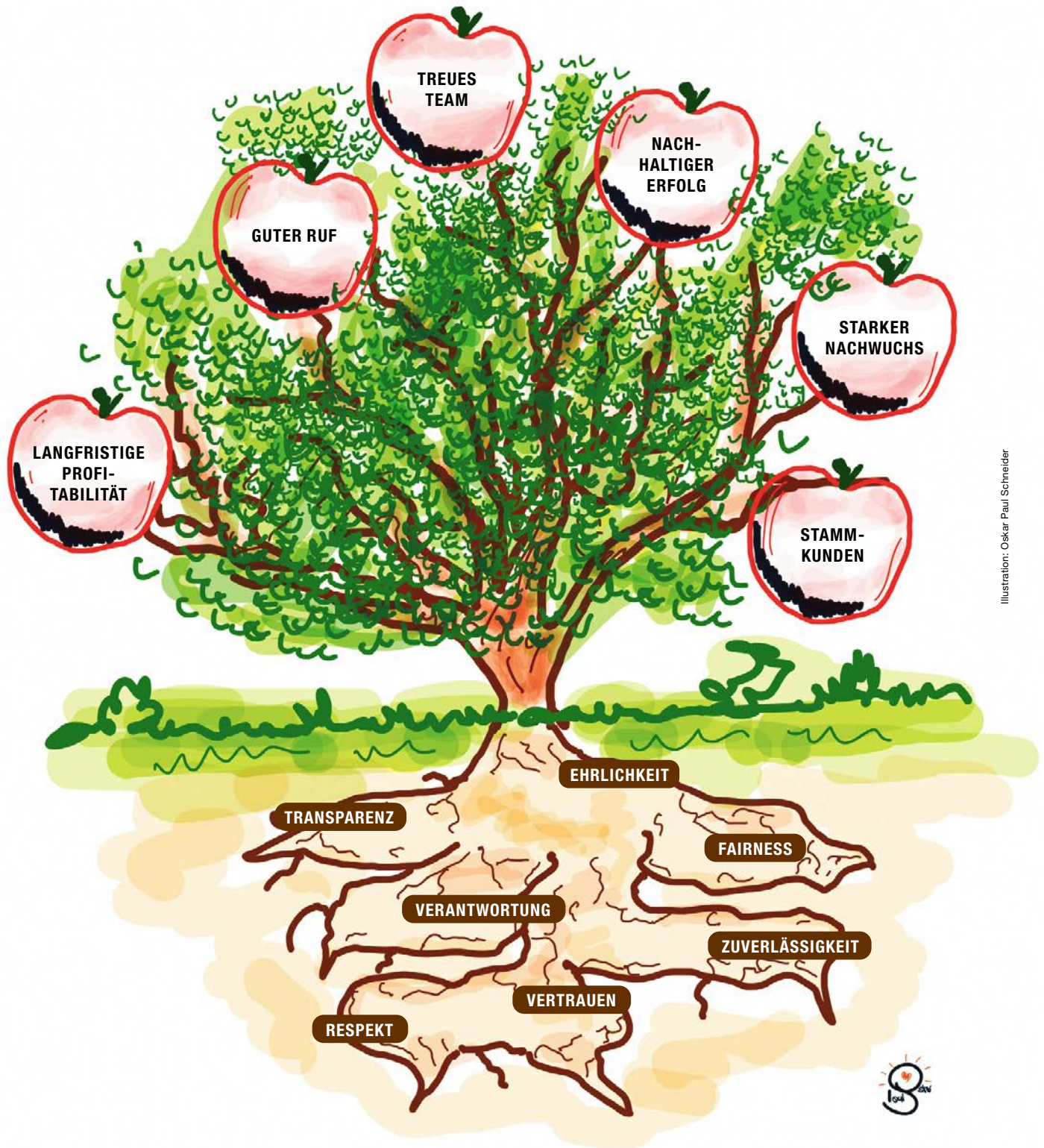


Illustration: Oskar Paul Schneider

Ziele versus Werte

Werte sind die Art, wie wir handeln – Ziele, was wir erreichen wollen. Im Unternehmeralltag stehen Zielvorgaben im Mittelpunkt. Es gilt, Erfolgs- und Wachstumszahlen zu erfüllen oder Effizienzmassnahmen umzusetzen. Ein Ziel kann etwa sein, das neu angeschaffte Planungsprogramm zu implementieren oder die Lernenden mit einer möglichst guten Note zum Lehrabschluss zu führen. Ein Ziel ist in aller

Regel terminiert, also mit einem Datum versehen, bis zu welchem es erreicht werden soll. Werte hingegen tragen kein Ablaufdatum. Sie bringen die Unternehmenskultur zeitlos zum Ausdruck und sind im Leitbild festgehalten. Sie müssen für Mitarbeitende genauso wie für Geschäftspartner bekannt und transparent sein – und auch aktiv kommuniziert werden, zum Beispiel auf der Firmenwebseite oder dem Intranet. So schaffen sie nach innen und

ausser Vertrauen und Orientierung, namentlich in herausfordernden, unsicheren Zeiten. Die Unternehmenswerte verdienen es, ebenso sorgfältig und kontinuierlich überprüft zu werden wie die Quartalszahlen.

Mit zum Wichtigsten gehört: Um ihre Glaubwürdigkeit zu sichern, müssen die festgelegten Werte von der obersten Führungsebene konsequent vorgelebt werden. <

Eine Betreibung droht: was nun?

Jeder Betrieb kann Adressat einer Betreibung werden. Doch was bedeutet eine Betreibung eigentlich genau? Was steckt dahinter? Wie kann man reagieren?

Michael Birkner

Bei der Wohlige Wärme AG klingelt der Postbote an der Tür. Der Lernende, welcher seine Lehre erst gerade begonnen hat, öffnet sie. Nachdem er die Frage, ob der Chef oder sonst eine leitende Person anwesend sei, verneinen musste, wird ihm ein Zahlungsbefehl unter die Nase gehalten. Es wird ihm beschieden, dass er bloss den Empfang bestätigen müsse. Innerlich fluchend, dass ausgerechnet heute der Projektleiter nicht da ist und der Chef wegen einer familiären Angelegenheit kurzfristig ein paar Tage im Ausland verbringen muss, kommt er dieser Aufforderung nach. Mit dem Zahlungsbefehl in der Hand steht er nun da und weiss nicht weiter. Er kann auch die im Zahlungsbefehl aufgeführte Gläubigerin nicht zuordnen oder anhand des Betrags herausfinden, worum es gehen könnte. Dank seinem guten Gedächtnis erinnert er sich daran, dass ihm der Chef vor seiner Abreise noch gesagt hat, dass sie Mitglied bei suissetec seien und er sich bei juristischen Fragen/Unklarheiten ungeniert an den Rechtsdienst von suissetec wenden könne. Erinnert, getan.

Bedeutung einer Betreibung

Der Lernende wird von der Rechtsabteilung zurückgerufen. Ihm wird erklärt, dass der Zahlungsbefehl auf einem Betreibungsbegehren beruht, wonach eine Gläubigerin angibt, dass die Wohlige Wärme AG ihr den angegebenen Betrag schulde. Mit gewissem Erstaunen vernimmt er auch, dass das Betreibungsamt die behauptete Forderung an sich nicht überprüft, auch wenn die Forderungsurkunde oder der Forderungsgrund im Betreibungsbegehren angegeben werden muss. Ist das Betreibungsbegehren korrekt gestellt, stellt das Betreibungsamt direkt den Zahlungsbefehl aus. Die Zustellung des Zahlungsbefehls löst auch direkt die Eintragung der Betreibung ins Betreibungsregister aus.

Rechtsvorschlag erheben

Der Lernende erfährt weiter, dass es auf dem Zahlungsbefehl ein Feld mit der Bezeichnung «Rechtsvorschlag» gäbe. Falls dieses leer sei, sei also noch kein Rechtsvor-

schlag erhoben worden. Ohne Rechtsvorschlag könnte die Betreibung ohne Weiteres fortgesetzt werden. Will man die Forderung bestreiten oder ist man nicht sicher, ob sie berechtigt ist, ist sicherzustellen, dass innert der Frist von zehn Tagen (am besten gleich bei der Zustellung des Zahlungsbefehls) Rechtsvorschlag erhoben wird. Dieser erfolgt genauso ohne Überprüfung durch das Betreibungsamt wie die Forderung an sich im Betreibungsbegehren. Der Rechtsvorschlag führt dazu, dass die Betreibung ruht und der Ball wieder bei der Gläubigerin liegt.

« **Eine Besonderheit des Schweizer Rechts liegt darin, dass eine Betreibung auch verjährungsunterbrechende Wirkung hat.** »

Weiteres Wissenswertes

Eine Betreibung ist grundsätzlich fünf Jahre im Betreibungsregister eingetragen. Ihr Status ist ebenfalls verzeichnet. Mit dem nun vermittelten Wissen ist es dem Lernenden möglich, einen Betreibungsregistrauszug richtig zu lesen. Eine Betreibung mit Rechtsvorschlag, die schon länger her ist, hat eine ganz andere Bedeutung als eine, welche fortgesetzt wird, der Rechtsvorschlag also beseitigt wurde.

Das Schuldbetreibungs- und Konkursgesetz räumt dem Schuldner in Art. 8a die Möglichkeit ein, nach Ablauf einer Frist von drei Monaten seit der Zustellung des Zahlungsbefehls ein Gesuch zu stellen, dass über diese Betreibung keine Auskunft mehr gegeben wird. Das heisst, dass sie also nicht mehr im Betreibungsregistrauszug aufgeführt wird. Dieses wird gewährt, wenn der Gläubiger nicht innert der Frist nachweist, dass er ein Verfahren zur Beseitigung des Rechtsvorschlags eingeleitet hat.

Eine Besonderheit des Schweizer Rechts liegt darin, dass eine Betreibung auch verjährungsunterbrechende Wirkung hat. Es kommt nicht selten vor, dass Bauherren, die eine mangelhafte Installation vermuten, aber noch Zeit für die Beweisermittlung brauchen oder nicht genau wissen, welcher Handwerksbetrieb möglicherweise mangelhaft gearbeitet hat, unter Zeitdruck geraten, den Eintritt der Verjährung zu verhindern. Dies kann durch eine Betreibung oder auch durch die Unterzeichnung einer Verjährungseinredeverzichtserklärung geschehen.

Der Lernende der Wohlige Wärme AG hatte dann am Folgetag Rechtsvorschlag erhoben. Vier Wochen später hat die Gläubigerin die Betreibung zurückgezogen. Es hat sich herausgestellt, dass die Betreibung aufgrund eines Mangels eingeleitet wurde. Dass die Wohlige Wärme AG nicht Verursacherin des Mangels war, hat eine Expertise zutage gebracht. ◀

INFO

suissetec Rechtsdienst
+41 43 244 73 00

Comeback dank Compasso

Mit der Branchenlösung von Compasso gelingt nach längerer Arbeitsunfähigkeit die Rückkehr an den Arbeitsplatz.

Monika Pultar

Nach einer längeren Krankheit oder einem Unfall ist der Weg zurück in den Berufsalltag oft anspruchsvoll, der Prozess verursacht hohe Kosten und er stellt Mitarbeitende sowie Betriebe vor grosse Herausforderungen. Damit Arbeitgeber, Mitarbeitende sowie Ärztinnen und Ärzte optimal zusammenarbeiten können, hat der Verein Compasso im Auftrag des Schweizerischen Arbeitgeberverbands (SAV) und mit Unterstützung des Eidgenössischen Departements des Innern (EDI) ein neues, praxisnahes Instrument entwickelt: das reWork Profil. Die Anforderungen an die Gebäudetechnik-Berufe wurden dabei in enger Zusammenarbeit berücksichtigt – und werden laufend ausgebaut.

Dieses Instrument ist nicht nur kostenlos, sondern auch einfach zu bedienen. Das Tool ermöglicht es, die richtigen Schritte zu setzen, um eine Wiedereingliederung und Teilarbeitsfähigkeit zu fördern. Mitarbeitende und Arbeitgeber erfassen alle relevanten Daten online und können diese mit Ärzten teilen. Dabei wird spezifisch berücksichtigt, welche Arbeiten und welches Pensum eine Person ausführen kann, um die Rückkehr an die Arbeitsstelle zu fördern. Die frühzeitige Nutzung des Tools zahlt sich aus: Mitarbeitende erhalten gezielte Unterstützung, Betriebe vermeiden lange Ausfälle und beide Seiten profitieren von einer nachhaltigen Wiedereingliederung. In Gebäudetechnik-Berufen ist das besonders wichtig: Auch wenn jemand nicht direkt in den Berufsalltag einsteigen kann, ergeben sich als Übergangslösung oft Möglichkeiten in der Projektleitung, im Büro oder in der allgemeinen Unterstützung im Betrieb. <

INFO

rework.compasso.ch

Vorteile von Compasso

- Effiziente Vernetzung aller Beteiligten (Arbeitgebende, Arbeitnehmende und Ärzteschaft)
- Professionelle Unterstützung bei Absenzen und Wiedereingliederung
- Kosteneinsparungen durch frühzeitiges Handeln

Foto: Adobe Stock

Eishockey-Tempel mit Minergie-Zertifikat

Eine CO₂-neutrale Sport- und Eventarena, deren Energie das lokale Fernwärme- und Fernkältenetz versorgt? Die auch für Generalversammlungen oder Firmenjubiläen dient – und in der 24 Stunden später Hockeycracks wieder dem Puck nachjagen?

Marcel Baud

« Den Energieaufwand von jährlich 4 Mio. kWh konnten wir dank Betriebsoptimierungen auf 3,6 Mio. senken. »

Bruno Vollmer



Bruno Vollmer, COO ZSC Lions AG, und Thomas Ogi, Verantwortlicher Gebäudeautomation.

All das geht, wie unsere Reportage mit einem Blick hinter die Kulissen der Swiss Life Arena in Zürich Altstetten zeigt. Denn die gesamte Anlage wird zu 100 Prozent CO₂-neutral betrieben.

Überschüssige Abwärme aus der Kälteerzeugung für den Gebäudekomplex bereiten Wärmepumpen für Raumwärme und Warmwasser auf. Im Quartier sind ein Anergienetz (Nahwärmenetz, das Wärmeenergie auf niedrigem Temperaturniveau von lokalen Quellen über ein Rohrsystem an mehrere Gebäude verteilt) sowie ein Fernwärme- und Fernkältenetz miteinander verknüpft. Durch die Einbindung der Arena entstehen Synergien in der Versorgung, indem auch die umliegenden Gebäude des Energieverbunds Altstetten und Höngg mit Kälte und Wärme bedient werden. Der zu 100 Prozent CO₂-freie Strom aus Wind- und Wasserkraft wird vom Elektrizitätswerk der Stadt Zürich (ewz) geliefert. Damit spart die Arena jährlich etwa 650 Tonnen CO₂ ein. Der Wärmebedarf lag 2024 bei 3 GWh, der Kältebedarf bei 4 GWh, davon 2,6 GWh für die Eisbahnen. Der Kälteverbund wird mit 1,2 GWh Kälte beliefert. Im Endausbau werden es 3 GWh sein.

Last, but not least generiert eine Photovoltaikanlage auf dem Stadionsdach mit 400 kWp/a rund 400 MWh Strom für den Eigenverbrauch.

Strahlkraft über Landesgrenzen hinaus

Nicht umsonst erhielt die Anlage 2023 das Minergie-Zertifikat. Die Sport- und Eventstätte mit ihren 31 500 Quadratmetern Nutzfläche gilt als gebäudetechnische Vorreiterin für Nachhaltigkeit im Veranstaltungsbereich. Das liess über die Landesgrenzen hinaus aufhorchen: etwa bei der Planung und Umsetzung des SAP Garden, der neuen Münchner Eishockeyarena, bei der sich dessen Projektteam regelmässig mit den Verantwortlichen des Zürcher Paradebauwerks austauschte.

Bereits in der vierten Saison tragen die ZSC Lions hier ihre Heimspiele aus. Ebenso ist der Geschäftssitz der mehrfachen Schweizermeister auf zwei Stockwerken im Gebäude untergebracht. Nebst Profi- und Nachwuchsteams des Klubs nutzen Athletinnen und Athleten des Eisschnelllaufs (Shorttrack) oder Eiskunstlaufs die Infrastrukturen.

Die Arena bietet Platz für 12 000 Zuschauende. Angegliedert sind eine separate Trainingshalle, Therapie-, Büro-, Business- und Eventräumlichkeiten sowie Mietflächen für Externe.

Bruno Vollmer jagte früher selbst dem Puck nach. Heute ist er Chief Operating Officer der ZSC Lions AG. Gemeinsam mit Thomas Ogi, Geschäftsführer der Comsys Bärtsch AG, welche die Gebäudeautomation realisiert hat und bis dato betreut, blickt er auf die ersten Betriebsjahre zurück.

Lüftung und Entfeuchtung im Zentrum

Thomas Ogi erinnert sich gut an das Eröffnungsspiel im Oktober 2022 bei ausverkauftem Haus. Vom Hockeymatch habe er nicht viel mitbekommen. Stattdessen habe er über seinen Tabletcomputer die Gebäudetechnik überwacht. Kälteproduktion und Feuchtigkeitsmanagement spielen in Eishallen eine Schlüsselrolle. Und die raumklimatischen Verhältnisse veränderten sich, sobald Tausende Zuschauerinnen und Zuschauer ins Stadion pilgern. Doch die Anspannung hätte sich nach wenigen Spielen gelegt. «Planer und Installateure haben einen Topjob gemacht», loben Vollmer und Ogi im Rückblick. Der Betrieb lief vom ersten Tag an reibungslos.

Der gesamte Beton-Baukörper ist als TABS-System (thermoaktives Bauteilsystem) ausgeführt. Dieses ermöglicht über die integrierte Wasserführung das Heizen oder Kühlen von Nebenräumen wie dem Restaurant oder Konferenz- und Physioräumen. Die Steuerung erfolgt automatisiert anhand von Sensordaten und der Wetterprognose für die nächsten 48 Stunden. Die Wetterverhältnisse seien auch für die Anpassung des Innenraumklimas relevant, erklärt Thomas Ogi: «Im Winter fahren wir auch bei voller Arena schon mal ausschliesslich mit Umluft.» Die Halle wird im regulären Betrieb nicht beheizt. Die Temperatur über dem Eis beträgt üblicherweise 14 Grad Celsius, an der Hallendecke rund 18 Grad. Laut Bruno Vollmer hätten es die Spieler lieber kälter, für die Zuschauer sei diese Temperatur aber ideal.

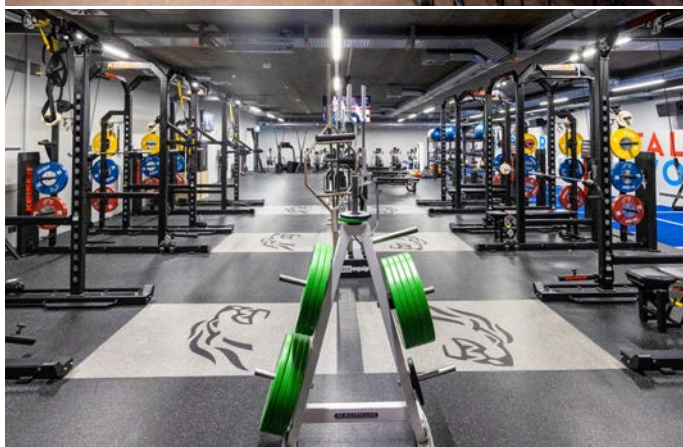
Optimierter Betrieb senkt Energieverbrauch

In den Jahren nach der Eröffnung lenkten die Verantwortlichen ihr Augenmerk auf die Betriebsoptimierung. «So gut man auch plant, die Wahrheit zeigt sich erst in der Praxis», betont Bruno Vollmer. Um die Erfahrungen der Matchtage und verschiedenen Anlässe auszuwerten, bildete er mit Thomas Ogi ein Energieteam, dessen Mitglieder im wöchentlichen Austausch standen. Ebenfalls dabei: Vertreter des ewz, die für das Energiekonzept der neuen Sportstätte

Die Lüftungs- und Klimasysteme können in der Arena bis zu 250 000 m³/h umwälzen. Im gesamten Gebäudekomplex sind es 556 000 m³/h.



verantwortlich zeichnen und die Energiezentrale als Schaltstelle für die Kälte- und die Wärmeproduktion betreibt. Ferner habe man sich mit Verantwortlichen anderer Eishallen über Sollwerte für Feuchte, Temperaturen, CO₂-Werte und Luftvolumenströme ausgetauscht. Darauf wurde die Leistung der Lüftungs- und Entfeuchtungsanlagen kontinuierlich nachjustiert. «Das ist ein Herantasten an Grenzen», so Bruno Vollmer. Die Systeme verfügen über bedeutende Reserven. Allein in der Hauptarena sind 13 CO₂-gesteuerte Lüftungen installiert. Im gesamten Gebäudekomplex sind es deren 67. Im Trainingsbetrieb werden 25 000 m³/h Frischluft ausgetauscht. Während eines normalen Spiels steigt dieser Wert auf 90 000 m³/h. Durch einen Betriebsartenwechsel können die vollen 250 000 m³/h ausgetauscht werden, was einem 1-fachen Luftwechsel entspricht. Diesen Volllast-



**Blick in die Publikumslogen und das Fitnesscenter.
Komfortables Raumklima ist das A und O.**

betrieb brauche es nur, wenn ein Spiel länger dauere – etwa bei einer Verlängerung im Play-off. Für den Normalbetrieb habe man die Limiten nach unten ausgelotet und auch mit Blick auf die Energiekosten die Anlagen gedrosselt. «Wenn Eismeister und Spieler über schlechtes Eis klagen, wissen wir, dass die Grenzen erreicht sind», bemerkt Vollmer augenzwinkernd. Ist die Luftfeuchtigkeit zu hoch, können an der Oberfläche kleine Eissäulen entstehen, welche die Glättung beim Eisaufbau behindern. Die Marge liegt bei etwa 7,5 Gramm Wasser/m³, auf welche die Hallenluft herunterentfeuchtet werden muss. Darüber beginnt die Kondensierung. Ebenso feuchtigkeitssensibel ist der Videowürfel mit seiner Elektronik, übrigens der grösste seiner Art in Europa.

Da gelte es, beim ersten Kondensattröpfchen zu reagieren, räumt Bruno Vollmer ein.

Apropos Kosten: Zur Betriebsoptimierung zähle auch, den Kilo-Peak, also den höchsten monatlichen Strombezug, tiefzuhalten, da dieser als Bemessungsgrundlage für den ganzen Monatstarif gelte. Mit Peak-Shaving, dem zeitlich verschobenen Einsatz von Verbrauchern, liessen sich die Belastungsspitzen vermeiden.

Wie die Zahlen zeigen, bringen die Massnahmen Erfolg: Der Energieverbrauch liegt mittlerweile rund 15 Prozent unter den ursprünglich budgetierten Zahlen. Beim Vorprojekt ging man von jährlich 5 Mio. kWh aus; 4 Mio. wurden budgetiert. Insbesondere dank der Lüftung, die in der Arena aktuell auf deutlich tieferen Sollwerten läuft, sei man jetzt bei 3,6 Mio. kWh.

Multifunktional ist Trumpf

In der Trainingshalle liegt ganzjährig Eis, während das Eisfeld im Stadion nach dem Saisonende für einige Wochen abgetaut wird. Dies dauert etwa eine Woche, der Neuaufbau des Eises etwas länger. Um Spannungen und Risse im Betonboden zu vermeiden, dürfe dieser nur schrittweise heruntergekühlt werden. Pro Millimeter Eisdicke würde rund eine Dreiviertelstunde benötigt. Matcheis sei 3,5 cm dick, auf dem Trainingsfeld, das stärker und länger beansprucht werde, um die 4,5 cm.

Events können auch auf der bestehenden Eisfläche stattfinden. Hierfür wird sie mit Styroporelementen abgedeckt, die an ihrer Oberseite einen Eventboden aufweisen. Der isoliere so gut, dass an der Generalversammlung keine kalten Füsse zu befürchten seien.

«Die Auslegung als multifunktionale Eventstätte ist wirtschaftlich unerlässlich, denn ohne Drittanlässe wäre eine solche Anlage nicht kostendeckend zu betreiben», räumt Bruno Vollmer ein. Banden und Plexiglaswände müssten ausgebaut, das Eis abgedeckt werden. Rund zwölf Stunden brauche es, bis die Arena bereit sei für eine Veranstaltung mit 5000 Teilnehmenden.

Novum: Trainingshalle im ersten Stock

Als bautechnisches Highlight gilt die Trainingshalle. Sie ist mit 9 Grad Celsius Raumtemperatur als Kalthalle konzipiert und verfügt über ein Spielfeld in Originalgrösse inklusive kleiner Tribüne. Ihre Lokalisierung im ersten Obergeschoss eines Nebentrakts gilt als Novum in der Eishallenplanung. Diese erfolgt normalerweise auf Bodenniveau. Die Umsetzung beinhaltete hohe Anforderungen an Statik, Kälteverteilung, Abdichtung und Luftführung.

Dafür schätzen Spieler und Staff nun die Nähe von Garderoben, Fitnessbereich und Nebenräumen zur Hauptarena. Ein Komfort, der auf dem Eis zu beflügeln scheint – gestärkt durch die Kesselwirkung im Stadion mit seinen steilen Tribünen. Jedenfalls steht für Bruno Vollmer und Thomas Ogi ausser Frage, dass die gebäudetechnische Spitzenleistung, wie sie in der Swiss Life Arena umgesetzt wurde, auch an den sportlichen Erfolgen der ZSC Lions ihren gebührenden Anteil hat. ◀

INFO

swisslifearena.ch
ewz.ch/swisslifearena



Die Sigrist + Partner Sanitär- und Wärmetechnik AG existiert seit 100 Jahren – in unserer schnelllebigen Geschäftswelt längst keine Selbstverständlichkeit. Grund genug für Geschäftsführer René Eschmann, zum Geburtstag in die Swiss Life Arena einzuladen.

Christian Brogli, Marcel Baud

Rund 230 Gäste, unter ihnen ein kleines Who's who der Schweizer Gebäudetechnik-Szene, erlebten zum Auftakt ein Hockeyturnier genau dort, wo normalerweise die ZSC Lions ihre Heimspiele austragen. Die imposante Eventstätte mit ihrem zukunftsweisenden und CO₂-neutralen Energiekonzept bildete eine würdige Kulisse für die Feier (siehe auch GT-Live-Beitrag, ab Seite 12). Sie stand sinnbild-

Eine furiose Jubiläumsparty

lich für gebäudetechnische Spitzenleistungen jener Branche, in der das Zürcher Mitgliedsunternehmen seit 1925 tätig ist.

Von Hockeyplausch bis Comedy-Concert

Die Hälfte der Gäste ergriff die Chance, einmal selbst im Zürcher Hockeytempel mit Stock und Puck übers Eis zu fegen. Dass sich die Sigrist-Hockeyanerinnen und -Hockeyaner unter den acht Teams den Sieg am Plauschturnier sicherten, geriet mit Blick auf die Begeisterung aller Teilnehmenden eher zur Nebensache. Jann Billeter, früher bekannter/beliebter SRF- und heute MySports-Journalist, liess es sich nicht nehmen, selbst mit dem Hockeystock ins Geschehen einzugreifen. Schliesslich spielte er einst beim HC Davos. «Es ist immer schön zu sehen, wie dank Teamsport sofort Kitt in einer bunt gemischten Gruppe entsteht», bilanzierte er kurz vor seinem Finaleinsatz für das Sigrist-Team.

Diesen Spirit nahmen die gut gelaunten Gäste mit in die Lounge, wo sie René Eschmann zum Grand Dinner begrüsst. Passend dazu die humorvolle Moderation von Jann Billeter. Im Interview mit der Geschäftsleitung von Sigrist+Partner sowie dem früheren Patron und Firmennamensgeber Hansruedi Sigrist förderte er einige geschichtliche Meilensteine zutage. René Eschmann, übrigens der Initiator von gebäudetechniker24.ch, dem Notfall-Netzwerk des nationalen Verbands, war auch um das eine oder andere Bonmot nicht verlegen. Auf die Frage, wie wohl der Sanitärinstallateur vor hundert Jahren unterwegs gewesen sei,



Gastgeber René Eschmann (links) im Kreis der geladenen Gäste.

antwortete er: «Wahrscheinlich mit Ross, Velo oder zu Fuss, also etwa so, wie es manche Politiker auch heute gern wieder hätten ...». Applaus und Lacher des Publikums waren ihm sicher.

Den krönenden Abschluss der Jubiläumsfeier lieferte schliesslich die bekannte Entertainerin Chrissi Sokoll mit ihrer Band und ihrem mitreisenden Comedy-Concert.

René Eschmann und sein Team haben bewiesen, dass sie es nicht nur verstehen, ein Gebäudetechnik-Unternehmen mit langer Tradition erfolgreich zu führen – sondern auch eine Jubiläumsparty der Superlative auf die Beine zu stellen. Ein Fest, das allen, die dabei waren, noch lange in bester Erinnerung bleiben wird. suissetec gratulierte dem treuen und langjährigen Mitgliedsunternehmen herzlich zum runden Geburtstag. <

INFO
sigristpartner.ch



Einmal selbst auf dem Eis der Profis. Rund die Hälfte der Gäste nahm am Hockeyplausch teil.



« KI ist ein Rohstoff, kein Werkzeug. »

Livio Schmid, Marple Labs AG

Digital denken – analog netzwerken

Theorie trifft Praxis: Über 250 Gebäudetechnik- und Digitalisierungsprofis kamen Anfang September an der Fachtagung Digitalisierung in Zürich zusammen, um sich über Trends, Technologien und aktuelle Entwicklungen zu informieren und in entspannter Kinoatmosphäre auszutauschen. Themenschwerpunkte waren unter anderem Bildung, digitale Kommunikation und neuste KI-Tools.

Monika Pultar

Digitalisierung bleibt ein zentrales Thema in der Gebäudetechnik. Sie fängt bereits in der Grundbildung an: Personalisierte Lernpfade, interaktive Lernmedien sowie realitätsnahe Prüfungssimulationen erhalten durch KI nochmals Aufwind und verstärken die Attraktivität der Berufsausbildungen. Ziel ist eine verstärkte Vernetzung zwischen Lehrbetrieben, ÜK-Zentren und Berufsschulen. Dies wird durch Digitalisierung nun möglich – eine Vision, die der Verband aktiv vorantreibt. Digitale Souveränität wird zur Schlüsselkompetenz, und die gesamte Branche muss am Ball bleiben, um Nachwuchskräfte zu gewinnen.

Digitale Kommunikation, mit Mass und Ziel

Wie gewinnt man Sichtbarkeit auf Social Media und welche Strategien führen zum Erfolg? Diese Fragen beschäftigen viele Gebäudetechnik-Betriebe. Barbara Schwede, Geschäftsführerin und Expertin für strategische Kommunikation, hat viele Fragen dazu in den Raum gestellt und mit konkreten Beispielen beantwortet. Was zählt, ist ein solides

Fundament: Strategie, Ziele und Konzept, von der Webseite bis hin zu einem authentischen Auftritt – ein Steilpass zur Präsentation von Tim Brauchli: «Der Sanitär, über den alle sprechen». Auf LinkedIn hat er in kürzester Zeit eine enorme Reichweite aufbauen können – und erzählte an der Fachtagung über seinen ungeplanten Werdegang zum «Sanitär-Influencer».

Längst angekommen: KI im Arbeitsalltag

Das Potenzial von KI-Tools und digitalen Lösungen stand im Zentrum der *suissetec talks*. Drei Referenten präsentierten Lösungen direkt aus dem Gebäudetechnik-Alltag: von intelligenter Personaleinsatzplanung, Prozessoptimierung und KI-gestützter Kundenberatung bis hin zum Einsatz von leistungsstarken Lastendrohnen für Baustelleneinsätze ganz ohne Kran. Praxisnahe Impulse, immer mit Blick auf Kosten/Nutzen: Dieser rote Faden zog sich durch die gesamte Fachtagung. ◀



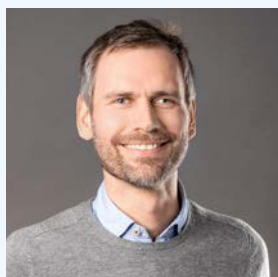
Fotos: Nadine Kägi

Nach den digitalen Impulsen das «analoge Networking»: Zentralpräsident Daniel Huser und Dennis Reichardt.



« **Sichtbarkeit auf Social Media gewinnt man mit Strategie, Zielen und Konzept.** »

Barbara Schwede



Drei Fragen an Lars Kunath

Leiter Digitale Lösungen bei *suissetec*

Lars Kunath ist seit 2022 der kreative Kopf und trägt – zusammen mit Stefan Wüst – die inhaltliche Verantwortung für die Fachtagung Digitalisierung. Er kennt die brennenden Fragen von Gebäudetechnik-Betrieben – und die Möglichkeiten, die sich durch den Einsatz von digitalen Tools und KI ergeben.

Wo sind die grössten Chancen für Gebäudetechnik-Betriebe?

Fachleute aus der Gebäudetechnik können durch Digitalisierung nie 1:1 ersetzt werden – aber der Arbeitsalltag wird für alle Seiten vereinfacht. KI-Tools können dabei helfen, Abläufe zu digitalisieren und Wissen für alle verfügbar zu machen. Prozesse und Abläufe nehmen viel Zeit in Anspruch, in der Administration genauso wie beim Einsatz von Gebäudetechnikern vor Ort. Digitale Lösungen sparen viel Aufwand, vom Kundenkontakt und der Angebotserstellung bis hin zur Personaleinsatzplanung und intelligenten Gebäudetechnik.

Welche Trends sollten Gebäudetechniker beachten?

Man muss nicht auf jeden Trend sofort aufspringen, aber die Hausaufgaben müssen erledigt sein – und hier sind digitale Tools eine wesentliche Unterstützung. Bei der Zusammenarbeit, Dokumentenablage, Ressourcenplanung sowie bei der täglichen Arbeit bei Kunden. KI ist definitiv der grösste Trend, und sie ist bereits voll im Arbeitsalltag angekommen. Bezüglich Effizienz führt kein Weg an KI vorbei. Jetzt geht es vor allem um digitale Vernetzung. Systeme sind zunehmend intelligent, von der Heizungs- und Lüftungsanlage samt Sensoren bis hin zur Wartung von komplexen Gebäuden.

Alles digital: Warum braucht es diesen Anlass?

An der Fachtagung hat man die Möglichkeit, Praxisbeispiele auf der Bühne zu erleben und sich informell auszutauschen: Was hat funktioniert, was nicht? Diese Offenheit entsteht meistens erst durch den persönlichen Kontakt. Neben den Referenten geht es vor allem um den persönlichen Austausch mit Branchenkolleginnen und -kollegen und Fachpersonen vor Ort. Wir vernetzen uns alle über LinkedIn – aber der persönliche Kontakt bringt nochmals mehr Möglichkeiten, konkrete Themen zu besprechen und neue Kontakte zu gewinnen.

« **Bezüglich Effizienz führt kein Weg an KI vorbei.** »

Lars Kunath

Geschichts- trächtiges Klassentreffen

Ende August liessen auf der Rigi rund 300 Spenglermeisterinnen und -meister ihren Beruf hochleben. Anlass war die erste, grösste und wohl einmalige Klassenzusammenkunft ihrer Art – ein Treffen, das Tradition, Handwerksstolz und Zukunftsfragen vereinte.

René Fasler, VDSS-Präsident
Stephan Muntwyler, VDSS-Medienverantwortlicher

Die «Königin der Berge» wurde für einen Tag zum Zentrum der Spenglermeister. Vertreterinnen und Vertreter des Berufsstandes waren begeistert der Einladung des Vereins diplomierter Spenglermeister der Schweiz (VDSS) gefolgt. Die ältesten unter ihnen absolvierten die Prüfung bereits 1964, die jüngsten erst dieses Jahr. Und sie kamen aus allen Landesteilen – oder reisten wie Jürg Wilk sogar aus Australien an!

Dank der grosszügigen Unterstützung von suissetec (siehe Interview) und dem engagierten Organisationskomitee entstand ein Klassentreffen, das weit mehr war als ein Wiedersehen – nämlich ein unvergesslicher Anlass im Zeichen der Freundschaft und der goldenen Zukunft des Spenglerhandwerks.

91-jährige Geschichte

1934, mitten in der Zwischenkriegszeit, organisierte der damalige Schweizerische Spenglermeister- und Installateur-Verband (SSIV) eine der ersten Meisterprüfungen der Schweiz. In diesen wirtschaftlich schwierigen Zeiten setzten junge Spengler auf Weiterbildung, um

sich mit dem Meisterdiplom einen Vorsprung am Markt zu sichern. Diese Entscheidung prägt das Handwerk bis heute. 91 Jahre später zeigt sich: Auch wenn Digitalisierung und neue Arbeitstechniken den Beruf verändern, bleibt der Kern derselbe – Gebäude und ihre Bewohnerinnen und Bewohner zuverlässig vor Wind und Wetter zu schützen und hierfür individuelle, kreative und clevere Lösungen zu finden.

Viel ehrenamtliches Engagement

Die Idee für das Klassentreffen geht auf VDSS-Vizepräsident Stefan Aerni zurück. Einen ganz besonderen Tag für alle Generationen des Berufsstandes wollte er schaffen, um Erinnerungen zu teilen und die Gemeinschaft zu feiern. Herausfordernd war die Recherche der Adressen für die Einladungen. Es galt Listen aus verschiedenen Quellen zusammenzutragen und so weit wie möglich zu aktualisieren. Überhaupt erforderte die Organisation einiges an ehrenamtlichem Einsatz des OK-Teams. Unkompliziert, bodenständig und herzlich sollte die Zusammenkunft werden. Und das Credo, unter welches die Organisatoren →

« Die Rigi wurde zum Symbol für die Geschichte, den Zusammenhalt, aber auch die Zukunftsorientierung des Spenglerhandwerks. »



Stefan Aerni interviewt den ältesten anwesenden Abschlussjahrgänger, Otto Schacher, die allererste Spenglermeisterin, Adrienne Fiechter, Adrian Imlauer vom Abschlussjahrgang 2025 und René Fasler, Präsident VDSS.

den Event stellten, wurde auch beachtet: die Menschen als Hauptdarsteller – und natürlich ihre Geschichten, Erinnerungen und Anekdoten, die sie mit ihren alten Klassenkameradinnen und -kameraden von der Meisterschule teilen. Viel mehr brauchte es nicht, um das Klassentreffen zu einem einzigartigen Happening zu machen.

Die Rigi wurde zum Symbol für die Geschichte, den Zusammenhalt, aber auch die Zukunftsorientierung des Spenglerhandwerks. Was 1934 begann, verbindet bis heute Generationen – ein starkes und wegweisendes Signal für ein traditionsreiches Berufsfeld mit glänzender Perspektive. ◀

INFO

vdss.ch



Foto: zVG VDSS

Die Spenglermeisterinnen Nicole Fankhauser, Adrienne Fiechter, Andrea Rüeger und Nina Herrsche (von links) liessen sich das generationenübergreifende Klassentreffen nicht entgehen.



Daniel Huser, Zentralpräsident suissetec

«Die Spengler gehören zu suissetec wie die Rigi zur Innerschweiz»

suissetec firmierte als exklusive Eventpartnerin des VDSS-Klassentreffens. Zentralpräsident Daniel Huser über die Bedeutung des Anlasses und das Engagement für den Spenglerberuf.

Interview: Stephan Muntwyler

Herr Huser, weshalb unterstützt suissetec das Spenglermeister-Klassentreffen des VDSS so engagiert?

Die Spengler sind Gründungsmitglieder von suissetec und gehören seit jeher untrennbar dazu. Da war es für uns naheliegend, diesen besonderen Anlass nicht nur ideell, sondern auch finanziell mitzutragen. Es ist uns eine grosse Freude und Ehre, exklusive Eventpartnerin dieses Treffens auf der Rigi zu sein.

Die Spengler und suissetec verbindet also eine lange Geschichte?

Absolut. suissetec ist 2003 durch die Fusion des Spenglermeister- und Installateuren-Verbands (SSIV) mit weiteren Branchenverbänden entstanden. Die Spengler waren von Anfang an Teil dieser Geschichte – und sind es auch heute und in Zukunft. Wir sehen suissetec als gemeinsames Haus für die gesamte Gebäudetechnik und Gebäudehülle.

Welche Botschaft möchten Sie den teilnehmenden Spenglermeisterinnen und -meistern mitgeben?

In erster Linie möchten wir uns bedanken: beim VDSS und beim Organisationskomitee dafür, dass sie mit viel Herzblut und Mut diesen einzigartigen Anlass ermöglichen – und dafür, dass sie den Berufsstolz der Spengler immer wieder hochhalten.

suissetec spricht auch oft von Innovation. Welche Rolle spielt sie für die Zukunft des Spenglerhandwerks?

Eine sehr grosse. Die Welt verändert sich rasant – und wir wollen die Spenglerinnen und Spengler dabei unterstützen, erfolgreich zu

bleiben. Mit digitalen Lösungen wie Kalkulationsgrundlagen, dem Gebäudetechnik-Portal oder modernen Web-Applikationen erleichtern wir den Berufsalltag und sichern so die wirtschaftliche Zukunft unserer Mitglieder.

Zum Schluss: Was bedeutet Ihnen persönlich dieses Klassentreffen?

Es ist ein Zeichen dafür, dass Tradition und Zukunft sich nicht ausschliessen, sondern zusammengehören. Das Treffen zeigt die enorme Verbundenheit innerhalb des Spenglerberufs – und es ist eine wunderbare Gelegenheit, diese Gemeinschaft zu feiern und auch optimistisch in die Zukunft zu blicken.

«**Wir sehen suissetec als gemeinsames Haus für die gesamte Gebäudetechnik und Gebäudehülle.**»

Daniel Huser



Foto: Bianca Störfer

Nachwuchs gewinnen leicht gemacht

Jugendliche authentisch ansprechen? Unsere Kampagne liefert Inspiration – mit Social-Media-Clips im TikTok-Stil und einem Bildarchiv von rund 150 brandneuen Fotos. Nutzen auch Sie das Material!

Mirjam Viviani

Die letzten vier Monate war unsere neue Nachwuchskampagne auf den beliebtesten Social-Media-Plattformen und über Display-Werbung zu sehen. Unter dem Motto «Mach's doch richtig!» richten sich die vier Clips direkt an die Zielgruppe Jugendliche im Berufswahlalter. Authentisch, frisch und bewusst gebäudetechnikneutral im Einstieg. Am Ende führen die Videos in die spannende Welt der Gebäudetechnik, zeigen den Jugendlichen konkrete Perspektiven auf und verweisen auf die überarbeitete Webseite toplehrstellen.ch.

Nahe an den Jungen

Die Themen sind eng an der Lebenswelt der Jugendlichen orientiert: Pubertät und körperliche Arbeit, Teamwork, Karrierechancen sowie der Wunsch nach Selbstständigkeit und eigenem Einkommen. Diese Aspekte werden geschickt aufgegriffen und demonstrieren, wie attraktiv und abwechslungsreich eine Lehre in der Gebäudetechnik sein kann. Die Protagonistinnen und Protagonisten der Clips sind selbstverständlich selbst eine bunte Truppe sympathischer

Jugendlicher. Die Clips orientieren sich am typisch «unperfekten TikTok-Stil» – mit spontaner Optik, dynamischem Schnitt und authentischen Momenten. Dadurch wirken sie zunächst nicht wie klassische Werbung. Ein kurzer Kamera-dreh dient als Übergang in die Welt der Gebäudetechnik. Erst mit dem Einblenden des toplehrstellen.ch-Banners wird der Werbecharakter erkennbar. Mit einer prägnanten Länge von rund 15 Sekunden entsprechen die Clips dem Social-Media-Trend zu kurzem, Snackable Content, der besonders gut performt. Dieses Format maximiert Reichweite, Verweildauer und Interaktion – und steigert so die Chance, dass sich Jugendliche aktiv mit den Inhalten auseinandersetzen und auch tatsächlich zur Landingpage toplehrstellen.ch finden.

Ein Fundus an Bildern für Ihr Nachwuchsmarketing

Apropos toplehrstellen.ch: Haben Sie den neuen Service bzw. den Menüpunkt «Für die Branche» dort bereits entdeckt? Nebst den

Videos steht Ihnen jetzt auch ein umfangreiches Bildarchiv mit insgesamt knapp 200 Fotos zur Verfügung, darunter 150 neue Baustellenbilder. Dieses vielseitige Material eignet sich ideal, um eigene Kommunikationsmassnahmen lebendig und zielgruppennah zu gestalten. Ergänzt wird das Angebot durch hilfreiche Tipps und Tricks sowie wertvolle Informationen rund um Nachwuchsgewinnung und Kommunikation.

Nun sind Sie dran: Nutzen Sie die Clips aktiv in Ihrer Kommunikation. Ob auf der Webseite oder in den sozialen Medien – je mehr Betriebe und Sektionen mitmachen, desto grösser der Multiplikatoreffekt und damit die Reichweite und Wirkung. <

TOPLEHRSTELLEN.CH

INFO

toplehrstellen.ch/branche

Aufgesch

Agenda 2026

Swissbau

20. bis 23. Januar
Basel

Spenglertag

11. März
Bern

Präsidentenkonferenz

24. April
St. Gallen

Meisterfeier

5. Juni
Zürich

Frühjahres-DV und Kongress

19./20. Juni
Emmenbrücke/Luzern

Fachtagung Digitalisierung in der Gebäudetechnik

17. September
Zürich

WorldSkills-Berufs- meisterschaften

22. bis 27. September
Shanghai, China

Schweizermeisterschaften der Gebäudetechnik

24. Oktober bis 1. November
Zug

Herbst-DV

20. November
Zürich

Jetzt zugreifen:
**[suissetec.ch/
shop](https://suissetec.ch/shop)**



Alexander Widmer

Leiter Politik und
Mitglied der
Geschäftsleitung

Aktuelle Angebote

Technik und Betriebswirtschaft

Sanitär

- Neue SVGW-Richtlinie G1 (Gasleitsätze)
via suissetec E-Book Manager
(tritt per 1. Januar 2026 in Kraft)
- Web App kurz und bündig

Spengler

- Wegleitung zur Norm SIA 271:2021 –
Abdichtung im Hochbau via suissetec
E-Book Manager
- Web App Metalldach

Heizung

- Neue Kurse zu Wärmepumpen
mit brennbaren Kältemitteln
- Web App Erdsondenauslegung nach
SIA 384/6

Lüftung

- Planungsrichtlinien Lüftung via
suissetec E-Book Manager
- Leitfaden NPK 460 via suissetec
E-Book Manager

nappt ...

E-Books im Gebäude-technik-Portal



Wichtige Information zur Umstellung der elektronischen Medien im suissetec Gebäudetechnik-Portal:

- Normen, Richtlinien und Fachbücher
→ neu über den suissetec E-Book Manager
- Lehrmittel (EFZ/EBA)
→ weiterhin über Edubase mit Gutscheincode

Der neue E-Book Manager im Gebäudetechnik-Portal ist seit Sommer 2025 online! suissetec hat damit eine zentrale Lösung für den digitalen Zugriff auf Fachinhalte entwickelt.

E-Books der Kategorien Arbeitsmittel, Normen und Richtlinien, Merkblätter sowie Kalkulationsgrundlagen werden direkt im suissetec E-Book Manager bereitgestellt – da sind sie digital und zentral über das Firmenprofil zugänglich.

Ihr Vorteil: Alle Mitarbeitenden innerhalb eines Betriebs können E-Books gemeinsam nutzen.



Achtung, Bildrechte!

Auf toplehrstellen.ch/branche (Bild- und Videomaterial) steht Ihnen unsere aktualisierte Bild- und Videodatenbank zur freien Nutzung zur Verfügung – für Print, Webseite, Social Media, Berufsmessen und ähnliche Verwendungszwecke (ausgenommen sind Kino, TV, Plakatkampagnen). Bitte beachten Sie: Nur die in dieser Datenbank enthaltenen Bilder dürfen verwendet werden.

Überprüfen Sie daher Ihre aktuellen Marketingmaterialien, und stellen Sie sicher, dass alle verwendeten Bilder über die entsprechenden Nutzungsrechte verfügen. Im Zweifelsfall fragen Sie bitte nach:

kommunikation@suissetec.ch

suissetec wünscht
ein geglücktes Jahres-
ende und einen
fulminanten Start
im 2026!

