

# suissetecmagazin

Auf Abwegen in Davos  
**Schneeketten  
obligatorisch**

Seite 16

Kompetenz vermarkten  
**Ihr Logenplatz  
im Kopf  
des Kunden**

Seite 20

«**Wir wollen  
gemeinsam  
Erfolge erzielen.**»

Der neue suissetec-Zentralpräsident  
im Interview

› Seite 4

**WIR, DIE  
GEBÄUDETECHNIKER.**

## Peter Schilligers Einfamilienhaus mit PlusEnergieBau®-Diplom

**Dass Ex-suissetec-Zentralpräsident** NR Peter Schilliger keiner ist, der Wasser predigt und Wein trinkt, hat er mit der Sanierung seines 17-jährigen Einfamilienhauses in Udligenswil LU bewiesen. Dieses wurde mit dem PlusEnergieBau®-Diplom im Rahmen des Solarpreises 2014 ausgezeichnet.

Das Landhaus von Peter Schilliger wurde Mitte der 90er Jahre gemäss damaligen, heute als suboptimal geltenden Baunormen realisiert. Anstelle zusätzlicher Dämmung wählte Schilliger den Weg zum PlusEnergieBau® (PEB) über die Gebäudetechnik. Die mässigen Wand-U-Werte kompensieren zwei thermische Solaranlagen von 35 m<sup>2</sup> und eine 14-kW-PV-Anlage. Dank Solarenergie und innovativer Gebäudetechnik generiert das Landhaus heute 39 800 kWh/a und benötigt insgesamt 34 600 kWh/a. Die Eigenenergieversorgung beträgt damit 115%. Als Besonderheit nutzt die Wärmepumpe bei tiefen Aussentemperaturen und bewölktem Himmel einen grossen Eisspeicher als Energiequelle. Die Ölheizung wurde entfernt. Damit erzielt Peter Schilliger eine CO<sub>2</sub>-Reduktion von nicht weniger als 11 Tonnen pro Jahr (siehe ausführlichen Artikel in «suissetec magazin» 2/2014).



Foto: Hèvé Le Cunff / Solaragentur

**PlusEnergieBau®-Diplom für sein energetisch saniertes Einfamilienhaus. Peter Schilliger (links) nimmt die Urkunde von Preissponsor Reto Sieber (SIGA) entgegen.**



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

**Redaktion:** Annina Keller (kea), Marcel Baud (baud), Martina Bieler (biem)

**Kontakt:** suissetec, Auf der Mauer 11, Postfach, 8021 Zürich  
Telefon +41 43 244 73 00, Fax +41 43 244 73 79  
info@suissetec.ch, www.suissetec.ch

**Konzept/Realisation:** Linkgroup, Zürich, www.linkgroup.ch

**Art Direction:** Beat Kühler

**Druck:** Printgraphic AG, Bern, www.printgraphic.ch

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

**Schreibweise:** Der Lesbarkeit zuliebe wird stellenweise auf die Nennung beider Geschlechter verzichtet. Es sind stets beide Geschlechter damit gemeint. Drucktechnische Wiedergabe oder Vervielfältigung von Text- und Bilddokumenten (auch auszugsweise) nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Herausgebers.

**Titelbild:** Patrick Lüthy, Daniel Huser, neuer suissetec-Zentralpräsident.



### Einkaufsgenossenschaft Gebäudetechnik

## Über 10 Prozent mehr Umsatz

**Die Mitglieder** der Einkaufsgenossenschaft Gebäudetechnik EGT dürfen sich über eine 7-prozentige Dividende auf ihrem Anteilschein freuen. Dies dank einem positiven Geschäftsjahr 2013/2014. Die EGT hatte einen Umsatz von mehr als CHF 55 Mio. generiert; eine Steigerung von über 10% gegenüber dem Vorjahr.

Das stetig wachsende Produkt- und Dienstleistungssortiment macht die EGT für die Genossenschafter immer attraktiver. So konnte die EGT-Führung weitere Lieferanten, wie die Bohrungsfirma e-therm AG, für ihre Mitglieder an Bord holen.

Für mehr Wiedererkennung und Identifikation wird ab sofort das oben abgebildete Logo eingesetzt. Es repräsentiert die Koordinationsfarben der vier relevanten Branchen. Zudem heisst die Einkaufsgenossenschaft für die Gebäudetechnik EGT neu und vereinfacht: «Einkaufsgenossenschaft Gebäudetechnik EGT.»

**INFO**

[www.egt-ctb.ch](http://www.egt-ctb.ch)

### WorldSkills

## Unser Kandidat heisst Michael Bösch



«Olá Brasil!» heisst es nächsten Sommer für Michael Bösch aus Nesslau SG. Der gelernte Spengler und Sanitärinstallateur, angestellt bei der Tobler Haustechnik & Metallbau AG in Alt St. Johann, vertritt die Gebäudetechniker vom 11.–16. August 2015 an den WorldSkills in São Paulo. In der Kategorie «Plumbing and Heating» wird er sich mit Konkurrenten aus 31 Ländern messen. Auf den 21-Jährigen wartet vor der Abreise ein intensives Trainingsprogramm

unter der Leitung von Markus Niederer, dem internationalen Chefexperten Sanitär und Heizung. Ausserdem wird der Toggenburger in das nationale Wettkampfteam unter der Leitung von SwissSkills eingebunden. Jetzt schon: Viel Glück, Michael Bösch.

# 2016: 125 Jahre suissetec

Liebe Leserinnen und Leser

Der ältere der beiden Vorgängerverbände von suissetec, der SSIV, wurde 1891 gegründet. Dies bedeutet, dass wir in einem Jahr das 125-jährige Bestehen unseres Verbands feiern können.

Grosse Ereignisse werfen bekanntlich ihre Schatten voraus. So ist schon seit rund einem Jahr eine Arbeitsgruppe von Vertretern der Sektionen und der suissetec-Geschäftsstelle an der Arbeit. Denn das Jubiläumsjahr soll für alle Beteiligten zu einem einmaligen Erlebnis werden.



Und wenn ich von «allen Beteiligten» spreche, liegt mir ein Anlass besonders am Herzen, zu dem unsere Delegiertenversammlung bereits grünes Licht gegeben hat: Die Exklusivöffnung des Europa-Parks Rust für unsere Mitglieder und ihre Familien, aber auch – und dies ganz besonders – für alle Mitarbeitenden in unseren Mitgliederbetrieben mit ihren Familien, am Samstag, 12. November 2016.

An diesem Tag also wird der Europa-Park nur für uns seine Pforten öffnen. Und das Schönste: Wie bei einer Geburtstagsparty sind Sie, Ihre Mitarbeitenden und die Familien im Europa-Park Gäste von suissetec.

Im Rahmen eines Transportkonzepts werden zudem von mehr als 30 Orten in allen Landesteilen verbilligte Busfahrten angeboten, damit die Reise möglichst stressfrei absolviert werden kann.

Der November-Termin im Europa-Park mit den «Halloween-Dekorationen» ist äusserst attraktiv. Er wird zweifelsohne ein krönender Abschluss unseres Jubiläumsjahrs sein. In der zweiten Jahreshälfte werden Sie zu unserem spannenden Grossanlass weitere Informationen erhalten.

## Warum kam es zur Terminveränderung?

Migros, die auf dem einzig möglichen Termin für eine Europa-Park Exklusivöffnung im Frühling 2016 eine Option besass, hat uns diese im Vorfeld überlassen und mündlich zugesichert, denn «man» werde ja nur einmal 125 Jahre alt. Wie sich allerdings bald herausstellte, sollte das Wort eines Migros-Geschäftsleitungsmitglieds nicht viel gelten. Denn gegenüber der ursprünglichen Darstellung beansprucht die Migros jetzt doch ihre Option und führt im März 2016 einen eigenen Anlass durch. Dass wir von der Migros nicht direkt informiert wurden, sondern über Verantwortliche des Europa-Parks davon erfahren mussten, ist ein unschönes Nebengeräusch, das im Herbst 2016 aber verhallt sein wird.

Ich freue mich schon jetzt auf ein abwechslungsreiches Jubiläumsjahr mit einem glänzenden Schlusspunkt, gemeinsam mit Ihnen im Europa-Park.

**Ihr Hans-Peter Kaufmann**  
Direktor suissetec

**«Würden Sie Ihren Wagen zu einem Garagisten in den Service bringen, der vor 20 Jahren letztmals eine Weiterbildung absolviert hat?» Ein Weckruf von Alois Gartmann an der Herbst-Delegiertenversammlung.**

> Seite 7

---

**Spitzenresultat** **9**  
Mike Ledermann holt Bronze an den EuroSkills

---

**Mehr Berufsstolz** **10**  
Oliver Reinmann, neuer Zentralvorstand und Vorsteher Ressort Bildung, im Porträt

---

**Qualität im Fokus** **11**  
Manuel Rigozzi, frisch gewählter Fachbereichspräsident  
Clima Lüftung/Kälte/Klima vorgestellt

---

**Neue Jakobshorn-Bergbahn** **16**  
Wenn der Planer im Schnee steckenbleibt



---

**Armee in Lostorf** **19**  
Mitarbeitende der Logistikbasis der Armee holen sich Energiebildung bei suissetec

---

**Mehrwert statt Rabatt** **20**  
Handwerkliche Berufe sind prädestiniert, um sich mit Leistung zu profilieren

---

**Projektleiter Solaranlage** **22**  
Erste Fachausweise vergeben

---

**Bildung** **27**

# «Am wichtigsten ist, dass das suissetec-Schiff vorankommt»

Auf der Kommandobrücke von suissetec steht seit diesem Jahr ein neuer Kapitän. Der 55-jährige Daniel Huser aus Wettingen, bisher Mitglied des Zentralvorstands, hat von NR Peter Schilliger das Ruder übernommen. Die Delegierten hatten den Unternehmer, dipl. Sanitärplaner und Spengler, vergangenen November einstimmig in die Verbandsführung gewählt. Warum ihn das Amt des Zentralpräsidenten reizt und welches seine Anliegen sind, verrät Daniel Huser im Interview.

Interview: Marcel Baud



## Daniel Huser, herzlichen Glückwunsch zur Wahl. Wie fühlen Sie sich als Zentralpräsident von suissetec?

Es ist für mich eine grosse Ehre, in dieser Funktion tätig zu sein. Ich möchte den Delegierten an dieser Stelle nochmals herzlich für das Vertrauen danken. Das Amt ist eine Herausforderung, der ich mich gerne stelle. Ich werde alles daransetzen, ein würdiger Nachfolger von Peter Schilliger zu sein, der den Verband während zwölf Jahren erfolgreich geführt hat.

## Wie wird die Wahl Ihr Leben verändern?

Bis heute war ich ja Mitglied des Zentralvorstands und Präsident des Ressorts Bildung. Als Vorsitzender des Gremiums und des Verbands werde ich zur Ansprech- und Führungsperson von suissetec. Diese Rolle fordert mehr Verantwortung, aber auch mehr Zeit. Den Ausgleich werde ich weiterhin im Sport finden, auch wenn etwas reduziert.

## Sicher braucht es auch die passenden Rahmenbedingungen.

Seit 13 Jahren bin ich in Wettingen als Gemeinderat in der Exekutive tätig. Ich kann deshalb in etwa einschätzen, was das neue Amt mit sich bringt. Schon der Gemeinderat verlangte, dass ich in meinem Unternehmen Strukturen für solche Engagements schaffe. Zusätzlich bin ich in der glücklichen Lage, langjährige und eingespielte Mitarbeitende zu beschäftigen. Ein zuverlässiges Team, auf das ich mich verlassen kann.

Illustrationen: Daniel Rütteli



## Was hat Sie motiviert, dieses Amt anzustreben?

Der Kern meiner Motivation liegt darin, die individuellen Anliegen und Standpunkte der rund 3400 Mitglieder aus den verschiedenen Branchen zu vertreten. Zudem werde ich mich dafür einsetzen, dass unsere Berufsfelder in der Öffentlichkeit und bei den Behörden eine stärkere Position einnehmen. Unsere Branchen sollen in der Gesellschaft den verdienten Wert erhalten. Auch ist mir das Engagement im Thema Energiewende ein grosses Anliegen.

## Wie sieht Ihr Führungsrezept aus?

Ich sehe es als meine Aufgabe, dafür zu sorgen, dass alle Mitwirkenden an einem Strang ziehen und möglichst schnell gute Ergebnisse erzielen. Dabei ist mir wichtig, dass Führungskräfte und Mitarbeitende sowohl in der Planung und Entwicklung als auch in der Umsetzung eng zusammenarbeiten. Ein Klima offener Kommunikation und ein gesundes Vertrauen in die Mitarbeitenden schaffen eine wertvolle Basis. Nebst den strategischen Aufgaben braucht es die Bodenhaftung im eigenen Betrieb. Der direkte Bezug zur Praxis als Gebäudetechnikunternehmer ist für mich ein Muss.

## Können Sie Verantwortung abgeben?

Delegieren ist Teil einer guten Organisation. Und wenn man polyvalent tätig ist, muss man gut organisiert sein. Genauso wichtig ist mir aber, regelmässig persönlichen Kontakt mit meinen Mitarbeitenden zu haben und vor Ort zu sein. Ich bin deshalb immer früh am Morgen im Betrieb, um bei der Besprechung der Tagesplanung anwesend zu sein.

## Gemeinderat und Zentralvorstand: Gibt es Parallelen?

Beides sind strategische Gremien mit vielfältigen Interessen und Meinungen. Als Gemeinderat habe ich gelernt, zielorientiert zu verhandeln und Lösungen in meinem Sinn zu erwirken. Oft auch mit der notwendigen Portion Diplomatie. Die Arbeitsprozesse sind vergleichbar: Ein Problem wird erkannt, ob es jetzt um den Mangel an Gebäudetechnik-Lernenden im Verband oder um ein schlechtes Bauprojekt in der Gemeinde geht. Es folgt die Debatte über mögliche Lösungen und deren Formulierung. Idealerweise natürlich Lösungen, die im Verband für die Mitglieder vorteilhaft und in der Gemeinde bei der Bevölkerung mehrheitsfähig sind.

## Sie gelten als ruhige und überlegte Persönlichkeit.

Das sind sicher zwei wesentliche Eigenschaften von mir. Sie dienen mir oft bei der Erreichung meiner Ziele und deren Nachhaltigkeit. Mein Umfeld weiss aber auch, dass ich Themen, die mir wichtig sind, konsequent und bestimmt vertrete.

## Daniel Huser vorgestellt

Daniel Huser aus Wettingen AG startete seine Karriere mit der Sanitärzeichnerlehre und bildete sich später zum Meister Sanitärplaner weiter. Zusätzlich absolvierte er die Ausbildung zum Spengler. Seit 1991 führt er mit der Huser Gebäudetechnik AG, Wettingen/Neuenhof, den Familienbetrieb in vierter Generation. Als Gemeinderat von Wettingen ist er seit 2002 für das Ressort Hochbau, Liegenschaften verantwortlich.

Für den Verband ist Daniel Huser seit 1988 aktiv, zunächst in der Aargauer Sektion als Obmann Lehrabschlussprüfungen Sanitärzeichner und Bildungskommissions-Mitglied, später als Bildungskommissionspräsident und Meisterprüfungsexperte der Sanitärplaner. Es folgte das Amt als Vorstandsmitglied der Aargauer Sektion, bevor er 2008 in den Zentralvorstand von suissetec gewählt wurde. Am 21. November 2014 beriefen ihn die Sektionsvertreter an der Herbst-Delegiertenversammlung in Zürich an die Verbandsspitze als neuen suissetec-Zentralpräsidenten.

Daniel Huser ist 55 Jahre alt, verheiratet und Vater dreier erwachsener Töchter. In der Freizeit spielt er Tennis, schwingt sich auf das Bike oder auf die Skipiste und klopft gerne einen Jass.

## Sonst wären Sie kaum seit 20 Jahren als Gebäudetechnikunternehmer erfolgreich.

Als Sohn eines Unternehmers wurden mir bereits früh wichtige Werte und Kenntnisse vermittelt. Es sind jetzt 24 Jahre, seit ich den Betrieb meines Vaters übernommen habe. Als Vorgesetzter von rund 20 Mitarbeitenden muss man tagtäglich Entscheidungen fällen und Verantwortung tragen.

## Welchen Stellenwert hat bei Ihnen die Bildung?

Das Thema liegt mir am Herzen. Schon vor meiner Tätigkeit im Zentralvorstand war ich bei suissetec Aargau Bildungskommissions-Präsident. Auch in meinem Unternehmen lege ich besonderen Wert auf eine qualifizierte Lehrlingsausbildung. Pro Lehrjahr bilden wir mindestens einen Lernenden aus. Ich bin überzeugt, dass wir auf diesem Weg auf eine gute Art in die Zukunft investieren.

**Der suissetec-Zentralvorstand ist nun rundum erneuert. Die neue Besetzung muss sich beweisen. Wie wichtig ist dabei der Präsident?**

Die Wahlen sind aus meiner Sicht optimal verlaufen. Mit der jetzigen Besetzung haben wir eine gute Crew mit Persönlichkeiten, die sich bereits im Zentralvorstand bewährt haben oder sich mit Sicherheit noch bewähren werden. Es sind ausnahmslos Menschen mit hoher Fachkompetenz, die sich hervorragend ergänzen. Meine Rolle sehe ich als die des Kapitäns, der das Schiff der verschiedenen Branchen auf Kurs hält und austariert, wenn die Gewichte, um bildlich zu bleiben, zu sehr auf die eine oder die andere Seite drängen. Am wichtigsten ist es, dass das suissetec-Schiff nicht stehenbleibt, sondern vorankommt. Dies sicherzustellen, ist meine Aufgabe. **Sie kommen aus der Spengler- und Sanitärwelt. Als Zentralpräsident kümmern Sie sich nun auch um die weiteren Branchen. Wie bewältigen Sie das?**

Als erfahrene Führungsperson weiss ich, dass ich in meiner Funktion fachlich nicht in die Tiefe Bescheid wissen kann und muss. Hier zähle ich auf das vorhandene Wissen und die Erfahrung des Zentralvorstands. Meine Rolle ist es, am Puls des Geschehens zu bleiben und zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort richtungweisend einzuwirken. So, dass wir gemeinsam Erfolge erzielen.

**Welche Aufgabe steht ganz oben?**

Die Energie. Hier möchte ich die Spezialisten der Fachbereiche motivieren, unser Energieleitbild noch vehementer in der Umsetzung

## «Der Bezug zur Praxis als Gebäudetechnik-Unternehmer ist für mich ein Muss.»

Daniel Huser, Zentralpräsident suissetec

zu fördern. Dabei werde ich die interdisziplinäre Zusammenarbeit zwischen den Fachbereichen vorantreiben. Gleichzeitig gilt es, mit Organisationen und Interessensvereinigungen, die in Energiefragen auch führend sind, eng zu kooperieren. Ziel ist, dass suissetec der Ansprechpartner in Energiefragen ist.

**Die Branchen agieren unter dem Dachbegriff «Gebäudetechnik». Hat sich dieses Selbstverständnis durchgesetzt?**

Obwohl wir bereits sehr gut aufgestellt sind, gibt es noch Potenzial. Deshalb will ich die Arbeit mit den Sektionen intensivieren. Sie sind die Multiplikatoren unseres Verbands, wenn es um die Identität, das Image und die Weiterbildung geht. Es bringt uns nicht weiter, wenn die Geschäftsstelle tolle Konzepte, Strategien und Hilfestellungen entwickelt, diese aber von den Sektionen nicht getragen und an die Mitglieder weitertransportiert werden.

**Wie beurteilen Sie die Lage betreffend Grundbildung?**

Sie sprechen damit ein weiteres Kernthema an. Die Position unserer Berufe mit Bildungs- und Weiterbildungsangeboten muss in der Gesellschaft tiefer verankert werden. Konkrete Massnahmen sind zum Beispiel bei der Baustellensituation nötig. Hier sind wir gefor-

dert, auch mit Architekten und Bauführern vermehrt nach Verbesserungen zu suchen.

**Sie sind persönlich mit Ihrer Firma dem Spenglerberuf verbunden.**

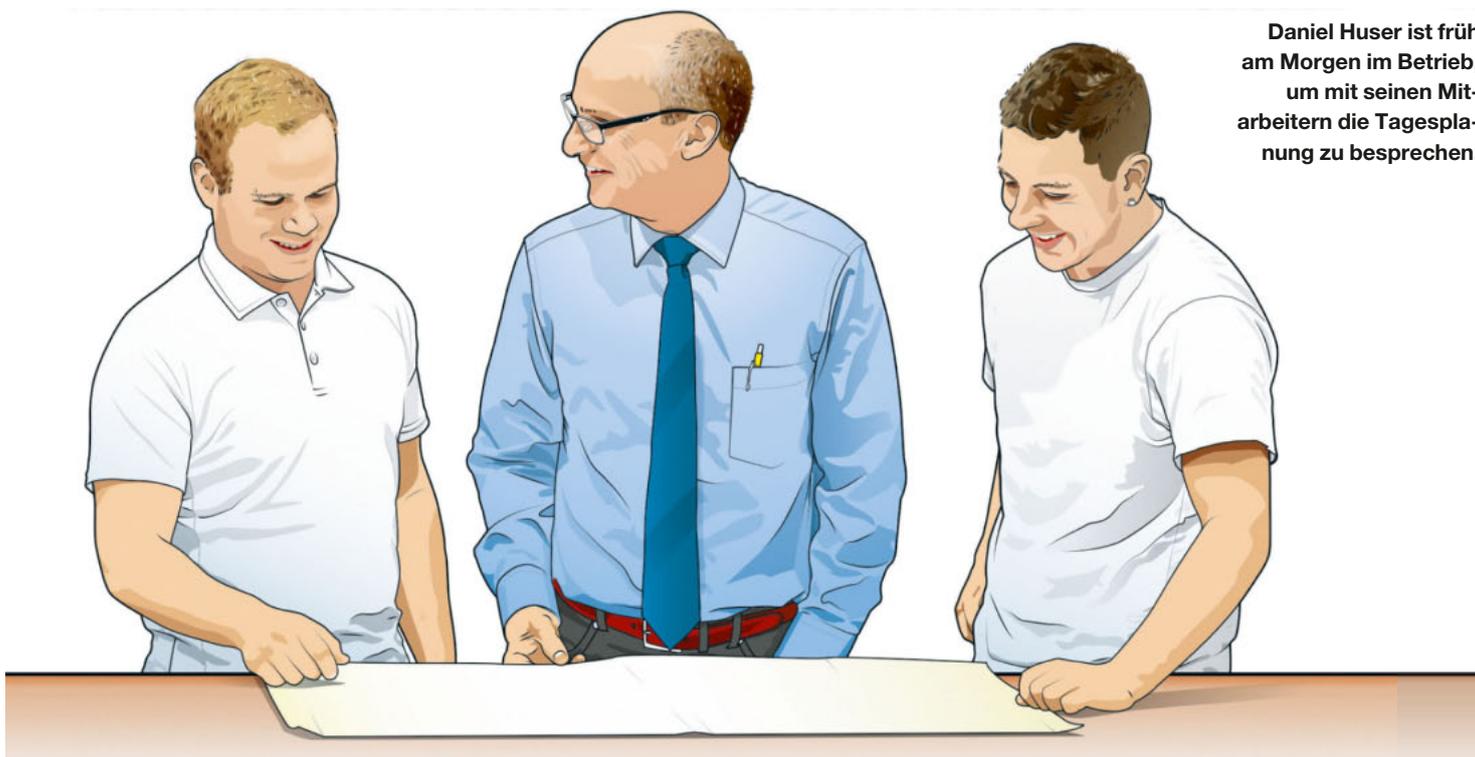
Ja, dem ist so. Und eines meiner Ziele ist deshalb, den Spenglerberuf bei suissetec deutlich zu stärken. Ich bin überzeugt, dass uns das gelingt. Haben wir doch alle Vorzüge des führenden Gebäudetechnikverbands.

**Sichtwort: «Genossenschaft Gebäudehülle Schweiz»?**

Es ist eine Tatsache, dass die Dachdecker in Kontakt zu suissetec stehen. Die wachsende Bedeutung unseres Verbands, unser breites Bildungsangebot, unsere umfassenden Dienstleistungen für die Mitglieder; all das bleibt natürlich nicht unbemerkt. Die Stimmen des Bedauerns darüber, dass Dachdecker und Spengler getrennt agieren, mehren sich. Wir haben signalisiert, dass wir Lösungen miteinander anstreben.

**Wo möchten Sie suissetec in zehn Jahren sehen?**

suissetec wird von der Öffentlichkeit als selbstbewusster Branchen- und Arbeitgeberverband wahrgenommen. Jedes kompetente Gebäudetechnik-Unternehmen ist suissetec-Mitglied. Wir sind Ansprechpartner bei Energiefragen im Gebäude und bei der Gebäudetechnik, auch politisch. Dabei drängt sich, rein sachlich gesehen, natürlich auf, dass ein solches visionäres Gesamtpaket auch die Gebäudehülle mit Dach und Fassade sowie den Bereich Kälte beinhaltet. ◀



**Daniel Huser ist früh am Morgen im Betrieb, um mit seinen Mitarbeitern die Tagesplanung zu besprechen.**



Fotos: Peter Schönenberger

# Daniel Huser ist neuer suissetec-Zentralpräsident

Die Delegiertenversammlung des Schweizerisch-Liechtensteinischen Gebäudetechnikverbandes suissetec hat am 21. November 2014 in Zürich Daniel Huser mit einem Glanzresultat zum neuen Zentralpräsidenten gewählt. Der Unternehmer und Politiker aus Wettingen folgt auf Nationalrat Peter Schilliger und hat Anfang Jahr sein Amt angetreten.

von Annina Keller und Marcel Baud

**Daniel Huser** führt seit 1991 in vierter Generation die Huser Gebäudetechnik AG. Als langjähriges Mitglied des Zentralvorstands von suissetec ist er mit der Verbandsarbeit vertraut und gut vernetzt. Durch seine Erfahrung als Mitglied der Exekutive der Gemeinde Wettingen kennt sich Daniel Huser auch auf dem politischen Parkett bestens aus. Der abgetretene Zentralpräsident Nationalrat Peter Schilliger gratulierte seinem Nachfolger herzlich und betonte, wie froh er sei, die Verbandsführung in fähige und zuverlässige Hände übergeben zu können.



## Zentralvorstand neu besetzt

Die suissetec-Delegiertenversammlung war geprägt von Ersatzwahlen: Das bis anhin von Daniel Huser betreute Ressort Bildung wird im Zentralvorstand neu mit Oliver Reinmann, dem Kandidaten der Sektion suissetec Kanton Bern, besetzt. Der aufgrund der Amtszeitbeschränkung ausgeschiedene Fachbereichspräsident Giuseppe Rigozzi (Fachbereich Klima LKK) wird durch Manuel Rigozzi, Sektion suissetec Ticino e Moesano, ersetzt. Ebenfalls wegen der Amtszeit-Guillotine trat Thierry Bianco, suisse-

tec-Vizepräsident, als Zentralvorstand zurück. Die Besetzung von weiteren verbandsinternen Organen und die diversen statutarischen Geschäfte gingen reibungslos über die Bühne. Das genehmigte Budget 2015 sieht bei einem Gesamtertrag von rund CHF 30 Mio. einen geplanten Verlust von CHF 31800 vor.

### Lohnverhandlungen gescheitert

Bei den Lohnverhandlungen im Rahmen des GAV der Gebäudetechnikbranche konnte zwischen den Sozialpartnern keine Einigung erzielt werden; ein Angebot der Arbeitgeberseite, die Löhne 2015 um 1% zu erhöhen, führte zu keinem Ergebnis, da man sich über den Auszahlungsmodus (generell oder individuell) nicht einigen konnte. Die Bedingungen inklusive Mindestlöhnen bleiben demnach gleich wie im Jahr 2014. (Hinweis: Der Gesamtarbeitsvertrag gilt nicht in den Kantonen Genf, Waadt und Wallis. Hier sind die vertragsrechtlichen Beziehungen zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern kantonal geregelt.)

### Kein Interesse an Weiterbildung?

Alois Gartmann fragte die Delegierten, ob sie ihr Auto zu einem Garagisten in den Service bringen würden, der vor 20 Jahren letztmals eine Weiterbildung absolviert habe. Damit spannte der Leiter Höhere Bildung von suissetec den Bogen zur neulancierten Weiterbildungsreihe «Energia», die suissetec Ende 2014 lanciert hatte. Diese «Feierabend-»Kurse für Gebäudetechniker umfassen voneinander unabhängige Kurzseminare von zwei- bis vierstündiger Dauer. Es werden Basisinformationen vermittelt zu Fragen rund um die energetische Optimierung von Gebäuden – notabene einem der zentralen Themen von suissetec. Leider ist das Interesse an «Energia» bis anhin sehr bescheiden. Gartmann appellierte an Delegierte und Sektionen, ihre Mitglieder und deren Mitarbeitende für die Weiterbildung zu motivieren. Damit, laut Gartmann: «...die Bauherrschaft zukünftig nicht mehr besser Bescheid weiss über energetische Optimierungsmöglichkeiten und die Energiestrategie 2050 als der Gebäudetechniker vor Ort.»



↑ 120 Delegierte vertraten 189 Delegiertenstimmen.

↓ Der neue ZV-Präsident Daniel Huser (Mitte) und Direktor Hans-Peter Kaufmann (rechts) verabschiedeten NR Peter Schilliger (links).



↑ Die Delegiertenversammlung bietet immer auch Platz für Austausch und Netzwerk.

### Ehrenvolle Verabschiedungen

Noch zu SSIV-Zeiten wurde Thierry Bianco, Conthey VS, 2011 in den Zentralvorstand gewählt, in dem er die französische Schweiz engagiert vertrat. Der zweisprachige Romand hatte einst in Zürich studiert und dabei die Deutschschweizer Mentalität aus nächster Nähe kennengelernt. Dies machte ihn zum idealen Bindeglied zwischen den Landesteilen. Thierry Bianco war bekannt für seine sympathische und freundliche Art und galt als geschätzter Gesprächspartner sowohl in der frankophonen wie auch der Deutschschweiz.

Seit 1996 amtierte Giuseppe Rigozzi, Giubiasco TI, als Vorstand für suissetec bzw. Clima suisse. Er galt als Archetyp eines Vertreters der Tessiner Landesregion; immer fröhlich und immer da, wenn es ihn brauchte und zur Sache ging. Giuseppe Rigozzi war Präsident des Fachbereiches Clima LKK, in dem er wichtige Akzente setzte und dafür sorgte, dass der Bereich die angemessene Beachtung fand. Beide Zentralvorstandsmitglieder traten per Ende Jahr infolge der Amtszeitbeschränkung aus der suissetec-Führung zurück.

Auf eigenen Wunsch stellte Reinhard Küng, ehemals Zentralvorstandsmitglied und langjähriger Präsident der Sektion Thurgau, per Ende Jahr sein Amt als Präsident der Qualitätssicherungskommission zur Verfügung. Als Küngs Nachfolger wählten die Delegierten Max Siegenthaler, Nidau BE, der bisher das Amt als QSK-Vizepräsident innehatte.

Zum Dank und in Würdigung ihrer grossen Verdienste für den Verband wurde Thierry Bianco, Giuseppe Rigozzi und Reinhard Küng unter grossem Beifall die suissetec-Ehrenmitgliedschaft verliehen. Eine Ehre, die dem scheidenden Zentralpräsidenten Peter Schilliger bereits anlässlich der Frühjahr-Delegiertenversammlung 2014 in Luzern zuteil wurde. Dennoch verabschiedeten die 120 anwesenden Delegierten Peter Schilliger mit langanhaltendem und stehendem Applaus. ◀

## 125-Jahr-Jubiläum – Europapark-Event als finaler Höhepunkt

**Der exklusive Grossanlass für Mitglieder, ihre Mitarbeitenden und Familien im Europa-Park Rust findet nicht wie ursprünglich angekündigt im März 2016 statt, sondern als krönender Abschluss der Jubiläumsfeierlichkeiten am Samstag, 12. November 2016. (Hintergründe siehe Editorial von Direktor Hans-Peter Kaufmann auf Seite 3 dieser Ausgabe.)**

# Die Kunst der Konzentration

**Ehre, wem Ehre gebührt: Stephan Klapproth hielt an der suissetec-Herbst-Delegiertenversammlung die Laudatio auf den erfolgreichen Teilnehmer internationaler Berufsmeisterschaften. 2014 war dies Spengler Mike Ledermann. In Lille, Frankreich, musste sich der EM-Bronzemedailien-Gewinner das Podest noch mit zwei Konkurrenten teilen, an der DV in Zürich gehörte ihm die Bühne ganz alleine.**

von Martina Bieler

«Wie schafft man ein Kunstwerk?» Mit diesen Worten eröffnete Moderator Stephan Klapproth seine Laudatio. «Indem man sich auf das Wesentliche konzentriert», soll der Künstler Michelangelo einst auf diese Frage geantwortet haben. Meisterlich geschafft hat dies Mike Ledermann an den Euroskills in Lille. Dank einer hochkonzentrierten Leistung schaffte es der Berner – als jüngster aller Teilnehmer – auf den 3. Platz. Auf Klapproths Frage, ob er am Wett-

## Das sind sie, die Medaillengewinner 2014:

### Heizungsinstallateure

Luis Carlos Alves Melo (Gold), Kevin Hediger (Silber), Jonathan Rocha de Almeida (Bronze)

### Sanitärinstallateure

Michael Bösch (Gold), Roman Bütikofer (Silber), Mario Eggerschwiler (Bronze)

### Spengler

Luc Chapuisat (Gold), Baptiste Rohrbach (Silber), Shoeib Mirzai (Bronze)

### Lüftungsanlagebauer

Daniel Baumann (Gold), Silas Gruber (Silber), Fabian Lehmann (Bronze)

### Gebäudetechnikplaner Heizung

Maurus Caduff (Gold), Cedric Schluemp (Silber), Samir Ahmeti (Bronze)

### Gebäudetechnikplaner Sanitär

Christian Wegmann (Gold), Haris Sabanovic (Silber), Nicolas Marty (Bronze)

### Gebäudetechnikplaner Lüftung

Kevin Bucheli (Gold), Gerd Huber (Silber), Martial Rappo (Bronze)



**Konzentriert und fokussiert: Mike Ledermann während seines Wettkampfs in Lille.**

kampf nervös gewesen sei, reagierte Mike denn auch gewohnt routiniert: Er habe sich in erster Linie an die Vorgaben gehalten und die vielen Besucher um ihn herum kaum wahrgenommen. «Ich habe einfach gearbeitet, wie ich es auch im Training gemacht habe», sagte Mike. Zudem habe er immer an sich geglaubt und von Anfang an ein gutes Gefühl gehabt.

Der Weg nach Lille war ein weiter: Bereits im Januar 2014 hatten Mike und sein Trainer Roger Gabler, internationaler Spenglerexperte, mit dem

Training begonnen. Ab April kamen nochmals rund 70 volle Arbeitstage für den Trainingsaufwand hinzu. Es sei «gigantisch» gewesen, betonte Roger Gabler in Zürich, wie ein junger Mann sich so in seine Aufgabe vertiefen könne. Man müsse den Hut vor ihm ziehen. Gabler hofft, dass durch das Engagement von Mike wieder andere Junge mitziehen, «jetzt, wo sie sehen, dass sie etwas erreichen können – nicht nur auf Schweizer Boden, sondern international».

Gute Leistungen sollen belohnt werden. Das hat sich suissetec seit Jahren auf die Fahne geschrieben. Der Verband investiert daher in Mike Ledermanns nächsten Ausbildungsschritt zum Spenglerpolier. An der Delegiertenversammlung überreichten ihm suissetec-Zentralpräsident Peter Schilliger, sein Nachfolger Daniel Huser und Direktor Hans-Peter Kaufmann dazu symbolisch einen Scheck. Geehrt wurden in Zürich Oerlikon auch nochmals alle Medaillengewinner der Schweizer Meisterschaften. Ihre Medaillen hatten sie bereits in Bern an den SwissSkills erhalten, in Zürich kamen nun noch diverse Sponsoren- und Geldpreise hinzu. <

Foto: Peter Schönenberger



# Berufsstolz auf kommende Generationen übertragen

«Der Kopf ist rund, damit das Denken die Richtung ändern kann.» Oliver Reinmann zitiert gern den französischen Künstler Francis Picabia, denn für gute Lösungen brauche es häufig die Abkehr von gewohnten Denkmustern, auch als neues Mitglied des **suissetec-Zentralvorstands** und **Vorsteher des Ressorts Bildung**.

von Marcel Baud

«**Wenn der Architekt sagt**, wir können euch bei euren Nachwuchsproblemen nicht helfen, muss er mir erklären, wer in 10 oder 20 Jahren seine perfekt designten Häuser bauen soll.» Normalerweise verstehe dann der Architekt, dass auch er gefordert sei, den Arbeitsplatz Baustelle für den Berufsnachwuchs attraktiver zu machen. Für Oliver Reinmann ist in Sachen Nachwuchsförderung die Baustelle eine *der* Baustellen. Denn was dort passierte, diskutierte der Lernende zu Hause am Küchentisch. Und das wiederum prägte das Image der Branche. **suissetec Bern** hat mit anderen Bauverbänden einen Kodex entwickelt. Reinmann hofft, dass das Modell in der ganzen Schweiz Schule mache.

Am Nachwuchs liegt dem 42-jährigen Berner eben besonders viel. Hier will er sich als Verantwortlicher für das Ressort Bildung im Verband intensiv engagieren. «Ich will der Allgemeinheit etwas zurückgeben», sagt Reinmann, der mit dem neuen Jahr hochmotiviert sein Amt

«**Die Lernenden von heute sind die Geschäftsführer von morgen.**»

Oliver Reinmann,  
suissetec-Zentralvorstand  
und Vorsteher  
Ressort Bildung



als Nachfolger von Daniel Huser angetreten hat. Er ist vom Schweizer System angetan, in dem politische Ämter, das Mitwirken im Verein oder die nebenamtliche Verbandsarbeit stark verankert sind. «Das macht unser Land aus», sagt der Altpfadfinder, «und lässt in der modernen Zeit leider immer mehr nach.»

## Praktische Bildung kommt zu kurz

Oliver Reinmann ist beim Berner Gebäudetechnikunternehmen Ramseyer + Dilger AG als Geschäftsführer für den Bereich Sanitär verantwortlich. Während seiner Karriere bildete er viele Planer und Installateure aus und war als QV-Prüfungsexperte tätig. Wenn er sagt: «Die Lernenden von heute sind die Geschäftsführer von morgen», weiss er, wovon er spricht.

Auf die schleichende Akademisierung der Berufe angesprochen, verweist Reinmann auf ein Interview mit Nicolas Hayek von 2009: «Darin lobt Hayek die Innovationskraft, die unser Land auszeichnet. Gleichzeitig betont er aber, wie sehr es auch die Leute braucht, die diese Innovationen verwirklichen.» Das entspricht genau Reinmanns Haltung. Er kritisiert, dass die praktische Bildung im Vergleich zur akademischen zu kurz komme und zu wenig gefördert werde, auch vom Bund. «Wir laufen Gefahr, dass wir immer mehr zum Verwaltungsstaat mutieren. Man muss sich nur ansehen, wie Produktionsstandorte laufend ins Ausland verlagert werden», so Reinmann, der sich intensiv mit Sachpolitik befasst und gerne über den gebäudetechnischen Tellerrand hinausblickt.

## Keine Nachteile wegen fehlenden Titel

Die Tendenz von englischen Bezeichnungen für Bildungsabschlüsse kommentiert Oliver Reinmann differenziert: «Es kann nicht sein, dass Berufsleute aus dem Ausland nur wegen ihres imposanten ‚Master-‘, ‚Diploma-‘ oder ‚Bachelor-‘ Titels gegenüber unseren ‚Meistern‘

→ Seite 12

# Qualität mit Weiterbildung sichern

Mit «Facta non verba» bringt Manuel Rigozzi seine Arbeitsphilosophie auf den Punkt. «Tatsachen statt Worte» will er auch als neuer suissetec-Zentralvorstand und Fachbereichspräsident Clima Lüftung/Kälte/Klima und Nachfolger seines Vaters Giuseppe bei suissetec bieten. Die stetige Weiterbildung der Gebäudetechniker ist für ihn eines der Kernthemen.

von Marcel Baud

**Rieb man sich vor nicht allzu langer Zeit noch vor Holzöfen die Hände**, erwarten moderne Menschen im gesamten Gebäude Wohlfühltemperaturen, reine Luft und perfekte Wasserqualität. «Eine vermeintliche Selbstverständlichkeit», findet Manuel Rigozzi, HLKS-Ingenieur und Geschäftsführer im Planungsbüro Rigozzi Engineering SA, Giubiasco TI. Gerade deshalb liegt ihm sehr an der permanenten Weiterbildung der Gebäudetechnik-Akteure. Für ihn eine Pflicht, will die Branche den stetig wachsenden Ansprüchen und den immer komplexeren Systemen am Markt gerecht werden.

## Analytisch, pragmatisch, emphatisch

In der Verbandstätigkeit sieht er sich als Vertreter des «Ticino e Moesano». Für ihn ist es eine Herzensangelegenheit, die kulturelle Minderheit der italienischsprachigen Schweiz zu repräsentieren und ein Stück weit als Vermittler zwischen den Landesregionen zu fungieren. Dabei nutzt er seine ausgezeichneten Sprachkenntnisse. Manuel Rigozzi beherrscht nebst der italienischen Muttersprache auch Deutsch und Französisch nahezu perfekt. Auf die Besonderheiten des Tessins angesprochen, erwähnt er die typischen Probleme eines Grenzkantons. Umso mehr schätzt er die Arbeit der Tessiner Sektion unter der Führung von Flavio Bassetti, der mit seinem Team ein waches Auge auf den lokalen Markt und ihre Teilnehmer richtet. Werden die Spielregeln hinsichtlich Qualifikation, Einhaltung der Normen, Anstellungsbedingungen usw. nicht eingehalten, reagiert man in der Südschweiz unzimperlich.

Manuel Rigozzi ist ein Pragmatiker. Bei der Arbeit mit seinem Fachbereich will er vor allem die Wirksamkeit und Effizienz fördern – für ihn zentral, wenn Branchenprofis nebst Tagesjob in Verbandsorganen erfolgreich sein wollen. «Am Schluss jeder Diskussion müssen Fakten stehen», bringt er es auf den Punkt.



## «Facta – non verba.»

Manuel Rigozzi,  
Fachbereichspräsident Clima  
Lüftung/Kälte/Klima

Seine analytische und ergebnisorientierte Denkweise eignete er sich beim Studium zum diplomierten Maschineningenieur an der ETH, Zürich, und als Oberstleutnant im Generalstab bei der Armee an (Kommandant Artillerie Abteilung 49). Bei allem Pragmatismus punktet Manuel Rigozzi aber ebenso im zwischenmenschlichen Bereich. Mit Tessiner Herzlichkeit bringt er den Menschen, mit denen er zusammenarbeitet, viel Empathie entgegen und ist ein guter Zuhörer.

## Wissen für die ganze Schweiz

Im Zentralvorstandsamte sieht er die Chance, sein Branchenwissen auf nationaler Ebene einzubringen. «Für mich ist es eine Ehre, in die Fussstapfen meines Vaters zu treten», sagt er. Obwohl er sich durchaus bewusst sei, dass man ihm genauer auf die Finger schaue als vielleicht einem anderen: «Ich werde mehr zeigen müssen, als mein Vater, um zu bestätigen, dass meine Wahl wegen meiner Qualifikation für das Amt und nichts anderem er-

→ Seite 12



**Gerade bei der praktischen Bildung will Oliver Reinmann noch einige Scheite nachlegen.**

im Stellenmarkt bessergestellt sind.» Umso mehr, als dass unsere Meister in der Praxis oft ungleich besser qualifiziert seien. Dies müsse man im Auge behalten. Ein weiteres Problemfeld ortet er bei den Eltern: Häufig komme für ihre Zöglinge nur eine akademische Laufbahn infrage. «Ein gesellschaftlicher Trugschluss», wie er findet. «Mit den heutigen Bildungsvarianten und der Durchlässigkeit auf allen Stufen ist der Weg frei, auch für diejenigen, die mit einer klassischen Berufslehre gestartet sind.» Man müsse Eltern begreiflich machen, dass längst nicht nur Matura und Uni-Studium «das Beste» für ihr Kind darstellten.

### **Berufsstolz leben**

Fraglos braucht es gemäss Oliver Reinmann einerseits für die Berufe grosse Kampagnen mit attraktiven Werbespots, andererseits sieht er das Problem auch tief im gesellschaftlichen (Un-)Verständnis der Gebäudetechnik verwurzelt, die als allzeit funktionierend vorausgesetzt wird. Erst, wenn die Heizung streikt und die Gattin friert, rücke das Metier ins Bewusstsein. Dann aber natürlich negativ. Komme hinzu, dass die Gebäudetechniker ihren Beruf eher selten loben. Kein Wunder also, dass man sich als Lernender im Ausgang nur ungern als Gebäudetechniker oute. Gerade hier seien Führungspersonen und Ausbilder stark gefordert, betont Reinmann. Sie müssten den Berufsstolz leben und auf die kommenden Generationen übertragen. Ich selbst sage jedem Schnupperlehrling: «Sei dir bewusst, wenn du diesen Beruf ergreifst, hast du mit dem Lebens-Mittel Nummer eins zu tun.» Für Oliver Reinmanns Tochter (8) ist jedenfalls absolut klar: Sie will Sanitärinstallateurin werden. ◀

---

## **Über Oliver Reinmann**

**Oliver Reinmann ist 42 Jahre alt und lebt mit Frau und Tochter in Bern Liebefeld. Die Delegierten wählten ihn an der Herbst-Delegiertenversammlung 2014 in den Zentralvorstand. Damit wird er auch Vorsteher des Ressorts Bildung bei suissetec.**

**Die Grundbildung absolvierte Oliver Reinmann als Sanitärinstallateur und -zeichner. Darauf schloss er an den Lehrwerkstätten Bern den eidgenössisch diplomierten Haustechnikplaner Sanitär ab. Betriebswirtschaftliches Know-how holte sich Reinmann mit verschiedenen Bildungsgängen an der SIU und mit dem Abschluss zum Betriebswirtschaftler des Gewerbes mit eidgenössischem Diplom.**

**Oliver Reinmann ist seit 25 Jahren bei Ramseyer + Dilger AG, Bern, tätig. Heute in der Funktion als Geschäftsführer HLKS (Sanitär) und Mitglied des Verwaltungsrats. Er ist im Vorstand von suissetec Bern (Fachbereichsleiter Gebäudetechnikplaner) und Präsident der Berufsbildungskommission. Die Freizeit geniesst er mit der Familie, bei der Arbeit in Haus und Garten, beim Skifahren oder einer Ausfahrt mit dem Motorrad.**

folgte.» Zudem wolle er seinen eigenen Stil in den Fachbereich Klima Lüftung/Kälte/Klima einbringen. Als Fachbereichspräsident sei er immer offen, verschiedene Meinungen und Lösungsansätze anzuhören. Gleichzeitig sieht er es als Hauptaufgabe, bei den Projekten den roten Faden nicht aus den Augen zu verlieren. «Ein grosser Vorteil ist», so Rigozzi, «dass ich schon seit einem Jahr Mitglied des Fachbereichsvorstands bin und die Organisation bestens kenne, die ich nun leite.»

### **Tolle Ideen auch umsetzen**

«Gerade Aufgaben auf Milizbasis müssen mit Einsatzbereitschaft, Motivation und Freude an der Sache angegangen werden», betont das neue Mitglied des Zentralvorstands. Und was oft vergessen gehe: «Die guten Ideen und Vorhaben müssen dann auch umgesetzt werden.» Ein sorgfältiges Controlling der Projekte ist darum für Rigozzi eine Selbstverständlichkeit.

Aktuelle Betätigungsfelder im LKK-Bereich ortet er unter anderem bei der Qualitätssicherung. Nur mit Topqualität in der Dienstleistung lasse sich dereinst der «Low Cost»-Markt überwinden, unter dem die Branche nach wie vor leide. Manuel Rigozzi sprüht vor Leidenschaft, wenn er über sein Metier spricht: «Wir arbeiten mit Luft und Wasser, den Vitalstoffen des Menschen. Es ist an uns sicherzustellen, dass LKK-Anlagen, also die lebenswichtigen Organe des Gebäudes, seriös geplant, installiert und korrekt betrieben werden. Wir müssen der Gesellschaft verständlich machen, dass eine vernünftige Investition in die Gebäudetechnik Mehrwert für alle Menschen bringt», sagt der Tessiner. ◀



**Manuel Rigozzi will sein Branchenwissen aus der Praxis als Fachbereichspräsident Klima Lüftung/Kälte/Klima einbringen.**

---

## **Über Manuel Rigozzi**

**Der 38-jährige, verheiratete Familienvater (eine Tochter) lebt und arbeitet in Giubiasco TI. Er wurde an der Herbst-Delegiertenversammlung 2014 als Fachbereichspräsident Klima Lüftung/Kälte/Klima von den Sektionsvertretern in den Zentralvorstand gewählt. Manuel Rigozzi folgt auf seinen Vater Giuseppe, der infolge Amtszeitbeschränkung Ende Jahr zurückgetreten ist.**

**Nach der Matura absolvierte Manuel Rigozzi das Studium zum diplomierten Maschineningenieur an der ETH Zürich. Es folgten Master- und Diplomstudiengänge in Business Administration (Executive MBA) sowie Energiemanagement. Er ist Geschäftsführer und Mitinhaber von Rigozzi Engineering SA, Giubiasco, und unter anderem auch GEAK-Experte. Für suissetec beurteilt Manuel Rigozzi höhere Fachprüfungen im HLK-Bereich.**

**Der Oberstleutnant im Generalstab verbringt seine Freizeit am liebsten mit seiner Familie und interessiert sich für Motoren, Musik und Geschichte. Sportlichen Ausgleich findet er beim Skifahren in den Tessiner Alpen.**

In dieser Rubrik stellen Mitarbeitende von suissetec beliebte Ausflugsziele vor.

# Zu Fuss durch den Bally Park



## Monika Sommerhalder

**Alter:** 49 Jahre

**Beruf:** Kaufmännische Angestellte, Mitarbeiterin Empfang im suissetec Bildungszentrum Lostorf (50%), Familienfrau

**Hobbys:** Familie, Joggen, Joga, Wandern, Reisen, Lesen

« Vor 15 Jahren bin ich mit meiner Familie eher zufällig nach Lostorf gezogen. Schnell habe ich mich hier eingelebt. Seit über sechs Jahren ist Lostorf auch mein Arbeitsort – und als Ausgangsort für meine Joggingrunden in den Hügeln des Jurasüdfusses oder entlang der Aare zwischen Olten und Aarau einfach perfekt. So tanke ich Energie für meine Arbeitstage im Büro und zu Hause. Oft führen mich meine Runden entlang der Aare durch den wunderschönen Bally Park in Schönenwerd. Dieser wurde von der Familie Bally bereits Ende des 19. Jahrhunderts angelegt. Die verschiedenen Attraktionen wie Pavillon, Kapelle, Teiche, Pfahlbauten und viele alte und grosse Bäume laden zum Verweilen und Geniessen ein. Verbunden mit einer Wanderung von Olten nach Aarau und einem Picknick oder sogar einem Bad in der Aare ist dies ein idealer Ausflugsort für Gross und Klein. »

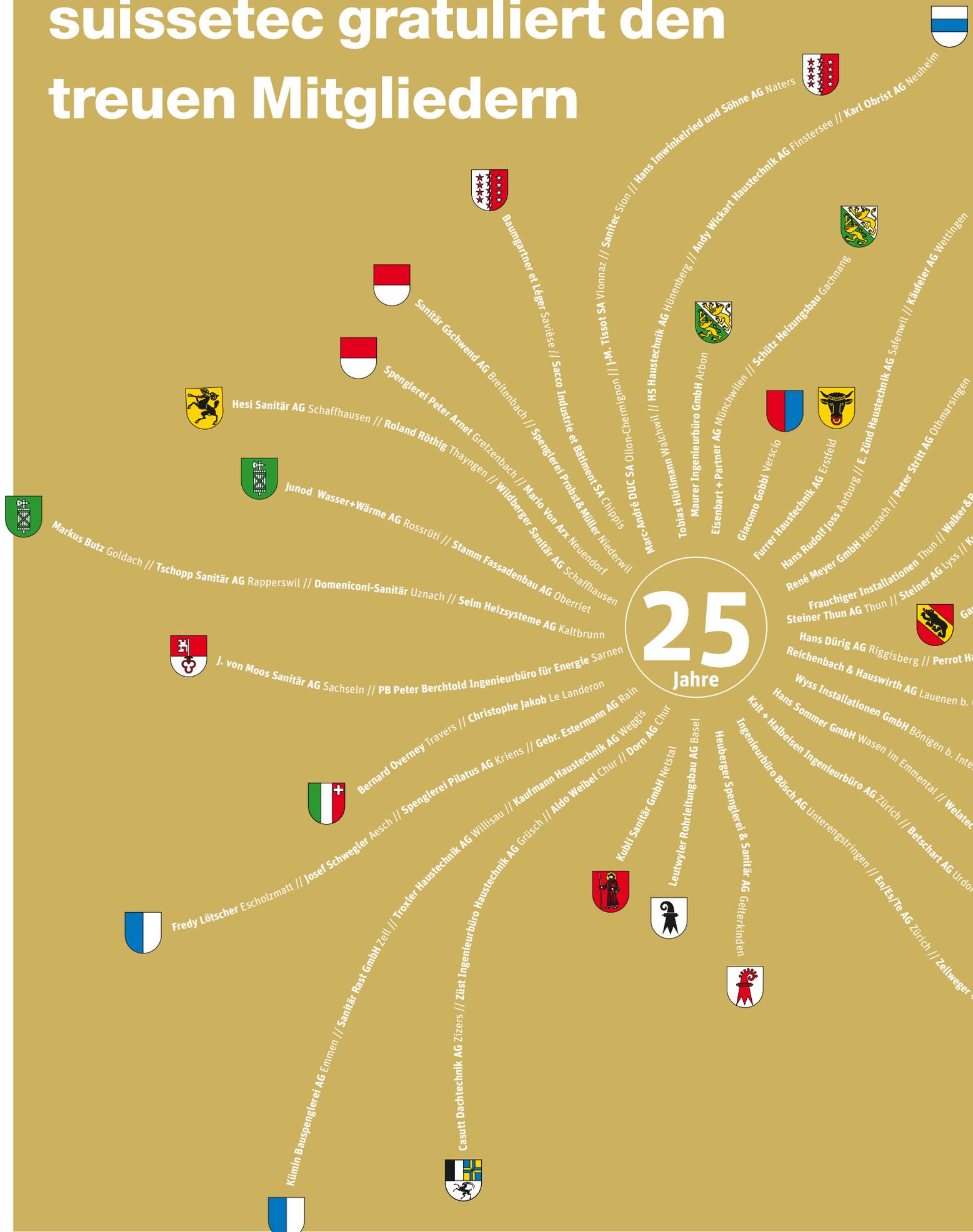
### WEITERE INFORMATIONEN

Ab Bahnhof Schönenwerd in zirka 15 Minuten Fussweg erreichbar.

[www.schoenenwerd.ch](http://www.schoenenwerd.ch)

[www.oltentourismus.ch](http://www.oltentourismus.ch) (Suchbegriff: Bally Park)

# suissetec gratuliert den treuen Mitgliedern







# Am Berg

**Otto Schweizers Auto schlingert und beginnt sich wie in Zeitlupe zu drehen. Trotz Allradantrieb, Differenzialsperre und Winterpneus hat er keine Chance. Die abschüssige Bergstrasse entpuppt sich als Eispiste, nur mit einer dünnen Schneeschicht getarnt. Ein leiser Fluch entfährt dem Heizungsplaner, der in einem Monat in den Ruhestand will.**

von Marcel Baud

**Quer im Schnee oberhalb Station Davos-Jschalp. Ein Wintereinbruch – und das Tagesprogramm ist Makulatur.**

**Eine halbe Stunde zuvor** führt er uns durch die Talstation der neuen Jakobshorn-Bahn, die kurz vor der Vollendung steht. Schweizers Arbeitgeber, die Firma Kunz AG, Davos, hat die Heizungs- und Lüftungsanlagen installiert. Das Heizwasser wird von einer Sole-Wärmepumpe und einem Ölbrenner erzeugt. Der beheizte Publikumsbereich und die Wartehalle sind mit Bodenheizungen ausgestattet. Damit sich die Skitouristen nicht schon auf dem Weg zur Gondel den Hals brechen, wird auch die Freizone vor dem Eingangsbereich mit Bodenwärme von Schnee und Eis befreit.

#### «Nothing else matters»

Im Untergeschoss der Talstation hantieren Arbeiter der verschiedenen Gewerke an den letzten Installationen. Es wird gebohrt, gehämmert und geschraubt, was das Zeug hält. Endspurt-Atmosphäre. Aus stattlichen Lautsprechern donnert Speedmetal, tonal nicht weit entfernt von den Geräuschen der Gerätschaften, mit denen die Herren hier zugange sind. Von wegen Bergromantik und Ländlermusik. In der Heizzentrale treffen wir auf den bauleitenden Heizungsinstallateur Marco Schwende-

ner aus Klosters. Seine Arbeiten sind praktisch abgeschlossen. Gemeinsam mit Jörg Lüderiz, seinem deutschen Berufskollegen – Schweizer Fachleute sind hier oben erst recht Mangelware –, hat er die Komponenten der Wärmeerzeugung und -verteilung installiert. «Das ist unser Dreamteam», erklärt Otto Schweizer, «die beiden darf ich niemals auseinandernehmen. Sie harmonieren perfekt.» Er beugt sich mit Schwendener kurz über die Pläne und bespricht ein paar Details.

Die Heizung beliefert über Fernleitungen auch das Schaltergebäude der Talstation. Dank Planern und Installateuren wie Schweizer und Schwendener verkaufen hier die Mitarbeiterinnen der Bergbahn die Skipässe auch bei minus 15 Grad im Warmen.

Die Baustelle im Tal stellt an die Gebäudetechniker organisatorisch keine speziellen Herausforderungen, sieht man einmal vom engen Terminplan ab, den es einzuhalten gilt. Inert acht Monaten muss der gesamte Neubau der Jakobshorn-Bergbahn, Sektion 1, fertiggestellt sein. Am 6. Dezember startet der Betrieb. 23 Mio. Franken wird dann der neue Zubringer von Davos Platz bis Jschalp gekostet haben



Fotos: Nicola Pitaro

**Fast bereit: Die neue Bergstation Jschalp mit noch gut verpackter neuer Gondel für 100 Personen.**

und mit einer Fördermenge von 1250 Personen pro Stunde die doppelte Transportkapazität der Vorgängerbahn aufweisen.

Schwendener ist zurück bei seinen Armaturen und macht eine Wärmemessung. Sein zufriedener Gesichtsausdruck verrät, dass alles einwandfrei funktioniert – wie choreografiert klingt aus den Lautsprechern Metallica: «Nothing else matters.»

### Drei Männer im Schnee

Ein paar 100 Meter oberhalb der Bergstation Jschalp steigen drei Männer, noch mit leicht zitternden Knien, aus dem querstehenden Auto, das knapp vor dem finalen Abdriften in den Tiefschnee zum Stehen gekommen ist. Gemeinsam mit Fotograf Nicola Pitaro versuche ich, den Wagen wieder auf die Strasse zu schieben, während hinter dem Steuer Otto Schweizer die Räder zum Durchdrehen bringt. Schnell müssen wir erkennen, dass unsere Bemühungen zwecklos sind. Ohne Schneeketten ist nichts zu machen. Im Gegensatz zum Tal herrschen auf dem Berg andere Bedingungen, wenn es um das Bauen geht. Bedingungen wie zum Beispiel ein plötzlicher Wintereinbruch, der

«**An so abgelegenen Orten braucht es noch viel mehr Planung.**»

Otto Schweizer

einen Tagesplan komplett über den Haufen wirft.

Otto Schweizer wollte uns nebst der Tal- auch die Bergstation zeigen, in denen die Kunz AG die Gebäudetechnik installiert hat. Die Anlagen sind fertiggestellt und betriebsbereit. Das Besondere ist, dass die benötigte Wärme komplett aus der Betriebsabwärme des Maschinenraums der Bergbahn und den Kühlgeräten bezogen werden kann. Die überschüssige Wärme beheizt unter anderem die Einstellhalle der Pistenfahrzeuge und den Kommandoraum. Und da Wärme im Übermass vorhanden ist, wird auch hier der Vorplatz für die Touristen mittels Bodenheizung schnee- und eisfrei gehalten.

### Während der Saison ruht der Bau

Inzwischen habe ich zu Fuss die Station erreicht. Ein Bergbahnmitarbeiter verspricht, Hilfe zu organisieren. Zurück bei Schweizer und unserem manövrierunfähigen Fahrzeug nutzen wir die Zeit, bis das Abschleppteam eintrifft, um über Gebäudetechnikprojekte in diesen Lagen zu sprechen.

«An so abgelegenen Orten braucht es noch viel mehr Planung», betont der Ostschweizer. «Eine



Fahrt ins Tal und wieder hinauf dauert eine volle Stunde, auch ohne Schnee. Das kommt teuer, wenn der Installateur etwas Wichtiges im Betrieb liegen gelassen hat.»

Alle Fahrzeuge brauchen eine Sonderbewilligung der Gemeinde, um überhaupt auf die Jschalp zu fahren, denn normalerweise ist das verboten. Und der schnellste Weg bleibt verwehrt, weil er über die Privatstrasse einer Klinik führt. Für das Gros des Baumaterials und sonstige Arbeitsmittel ist eigens eine Materialseilbahn gebaut worden, welche die Lasten über die ersten paar 100 Höhenmeter in die Nähe der Bergstation transportiert hat. Jeweils sechs Tonnen pro Fahrt. Auch die Fernwärmleitungen sind auf diesem Weg zur Baustelle gelangt. Dank der provisorischen Pendelbahn konnten Helikopterflüge und Transportfahrten auf ein Minimum beschränkt werden. Kostenrechnung und Umwelt profitierten.

Otto Schweizer stammt aus der Ostschweiz. Unter der Woche wohnt er hier oben, am Wochenende kehrt er nach Hause, nach Rorschach, zurück. In Davos wollte er nochmals etwas bewegen, bevor er mit 70 (!) mit einiger Verspätung in Pension geht. «Mir macht der Job halt einfach Freude», erklärt er ohne grosses Aufheben um seine ausgedehnte Berufskarriere und relativiert seinen Rücktritt sogleich: Auch in Zukunft werde er noch das eine oder

andere Projekt betreuen. Schweizer ist ein alter Fuchs, der sich auch in den Bündner Bergen schnell zurecht fand. Ebenso mit dem Umstand, dass man in Davos nicht einfach das ganze Jahr bauen kann, wie es einem beliebt. Während der Touristensaison vom 15. Dezember bis Osterdienstag sind in der Ferienhochburg alle Arbeiten per Gesetz untersagt, die mit Lärm, Staub oder Gerüchen die Feriengäste stören könnten.

#### Im Sommer auf dem Bau, im Winter in der Skischule

«Aber auch darauf haben wir uns längst eingestellt», räumt Schweizer ein. «Im Winter arbeiten viele unserer Leute bei den Bergbahnen, auf den Skipisten oder als Skilehrer.» Sie hätten Zeitverträge und seien in den auftragsarmen



**Heizungsplaner Otto Schweizer (links), Heizungsinstallateur Marco Schwendener, Kunz AG, Davos.**

#### Letzte Kontrollen. Stimmt die Konzentration des Frostschutzmittels?

Monaten für den Einsatz im Tourismus freigestellt. «Courant normal» für diejenigen, die in Davos und Umgebung leben und arbeiten, hier verwurzelt sind und ihre sozialen Netze haben. Gebäudetechniker aus dem Tal nach Davos zu locken, sei so gut wie unmöglich, erklärt Schweizer und nennt die Gründe: «Vor allem ausserhalb der Saison ist hier das Angebot an Unterhaltung und allem anderen, was man im Leben braucht, sehr mager. Die Wohn- und Lebenshaltungskosten sind dagegen erheblich.»

Inzwischen ist Hilfe eingetroffen. Zwei kräftige Burschen der Bergbahn sind mit einem ebenso kräftigen Offroadler (mit Schneeketten!) und Abschleppseil zu uns vorgestossen. Die Männer schmunzeln, als sie unsere Lage sehen. Der Vorwurf: «Man hat ja gewusst, dass es viel Schnee gibt...», lässt sich leicht in ihren Augen ablesen. Nichtsdestotrotz steht der SUV von Otto Schweizer eine halbe Stunde später wieder in einer sicheren Fahrspur. Dafür etwas annehmen wollen die zwei keinesfalls. So ist es auch am Berg. Man stelle sich das im Zürcher Stadtzentrum vor. <

# Energiebildung für die Armee

Mitarbeitende der Logistikbasis der Armee (LBA) holen sich in den **suissetec-Bildungszentren Lostorf und Colombier Wissen zu Energieeffizienz im Gebäude. Andreas Flück, Fachverantwortlicher HLK, zeigt sich mit den eintägigen Heizungs- und Sanitärkursen hochzufrieden. Auch in der LBA werde die Energiewende angepackt.**

von Marcel Baud

**Der stellvertretende Chef Haustechnik** und Fachverantwortliche HLK der LBA will, dass die Mitarbeitenden zentrale Grundlagen von heizungs- und sanitärtechnischen Systemen kennen- und beherrschen lernen – Wissen zugunsten der Anlagen, die sie in den verschiedenen militärischen Einrichtungen betreuen. Früher hatte die LBA solche Bildungsgänge noch selbst organisiert. Doch früher waren die Anlagen auch weniger komplex als heute und nach militärischem System stets nach gleichem Prinzip konzipiert. Heute baut die Armee nicht mehr selbst, sondern vergibt die Projekte an die Privatwirtschaft. Ausserdem muss die Armee für ihre Bauten die gesetzlichen Vorschriften und energetischen Vorgaben genauso beachten wie ein privater Gebäudebesitzer. «Unsere Mitarbeitenden brauchen die Fähigkeit zu erkennen, wann eine Wartung der Anlage

nötig ist oder wie das richtige Vorgehen bei einer Störung aussieht», erklärt Flück. Die Kurse sind zukunftsgerichtet, denn die LBA



Fotos: Patrick Lüthy

**Anschaulich: Um Aufbau und Effekt von Voreinstellungen zu verstehen, blasen VBS-Mitarbeitende kräftig durch Heizventile.**

«**Wenn ich zurück im Betrieb bin, werde ich gleich einmal die Heizkurven überprüfen.»**



Andreas Kummer, Stv. Schiessplatzchef, Armeelogistikcenter Thun.

«**suissetec ist für uns der ideale Partner, um unseren Mitarbeitenden das Basiswissen in der Gebäudetechnik und geeignete Massnahmen für mehr Energieeffizienz im Gebäude zu vermitteln.»**



Andreas Flück, Stv. Chef Haustechnik und Fachverantwortlicher HLK der Logistikbasis der Armee, Technisches Gebäudemanagement.

bildet auch Lernende aus, von denen der eine oder andere ebenfalls an den Bildungsgängen von suissetec teilnahm. Andreas Flück geht davon aus, dass durch Personalfluktuaton und Pensionierungen jährlich mindestens ein Kurs in jeder Sprache durchgeführt werden muss. «suissetec ist für uns der ideale Partner, denn unsere Leute können in Colombier und in Lostorf in Deutsch, Französisch und Italiensich den Bildungsgang absolvieren», lobt er die Zusammenarbeit. Zudem würden die Bildungszentren über genau die Infrastruktur mit Labors und Demonstrationsumgebungen verfügen, die man für die Wissensvermittlung mit einem hohen Praxisbezug brauche und über die man bei der LBA nicht verfüge. Nebst dem Heizungs- und Sanitärkurs sei für dieses Jahr ein zusätzlicher Basiskurs zum Thema Lüftung geplant. <

«**Die Dozenten haben uns genau dort abgeholt, wo wir mit unserem Wissen stehen. Auch die abgegebenen Kursunterlagen sind Gold wert.»**

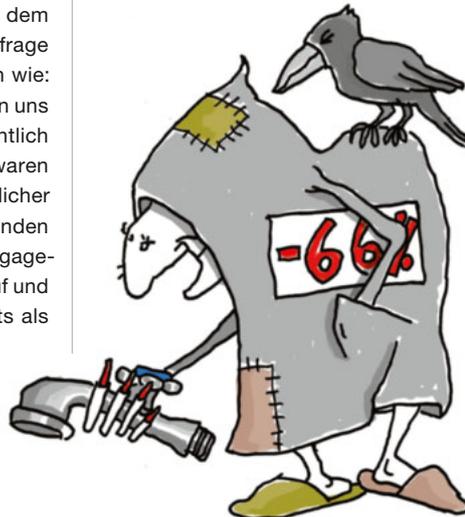


Roland Kunz, Hauswart Armeelogistikcenter Othmarsingen.



**Vor ein paar Wochen** habe ich mich entschieden, meine Fotoausrüstung mit einem Blitzgerät zu ergänzen. Unverbindlicher Verkaufspreis CHF 818 gemäss Preisliste des Herstellers. Billigstes Angebot im Onlinehandel: CHF 439. Ein Streifzug durch die Welt der Foto-Fachgeschäfte bot mir die gesamte Palette an Preisen zwischen diesen beiden Extremen. «Mit welchen Argumenten empfehlen Sie mir, zu dem von Ihnen offerierten Preis zu kaufen?», frage ich das Verkaufspersonal. Die Antworten wie: «Das ist halt unser Preis», «Wir vergleichen uns nicht mit anderen» oder «Weil er wesentlich unter dem UVP des Herstellers liegt», waren wenig überzeugend. Umso nachdenklicher stimmt, wie Unternehmen kaufwillige Kunden weiterziehen lassen, ohne Verkaufengagement, ohne Leidenschaft am eigenen Beruf und ohne die Leistungen eines Fachgeschäfts als Mehrwert zu verkaufen.

Eines ist klar: Wer nur noch über den Preis verkaufen kann, hat seine besten Tage hinter sich. Aber genau dieses Szenario lässt sich erstaunlicherweise täglich in fast allen Branchen beobachten. «Sale»-Plakate mit Preisnachlässen im zweistelligen Bereich, bevor das Wintergeschäft überhaupt eingesetzt hat? Winterreifen oder -kleider zum halben Preis, bevor eine Flocke Schnee gefallen ist? Preisunterschiede von bis zu 50 Prozent auf identischen Produkten ohne Leistungsunterschied? Diese preisgetriebene Verkaufspolitik hat die Kunden in die Prostitution getrieben: Sie treiben es heute mit allen Geschäftspartnern, die dasselbe Produkt billiger anbieten.



Wollen wir uns mit dieser Situation einfach tatenlos abfinden? Wollen wir ewig weiterjammern über schlechte Margen, Lohndumping und ausländische Konkurrenz? Liegt es nicht in unseren Händen, dem Kunden das Besondere zu bieten? Sollten wir nicht dazu übergehen, individuelle und hochwertige Lösungen anzubieten, anstelle austauschbarer Produkte? Sollten wir uns nicht öfter überlegen, mit welchen Begehrlichkeiten wir satte Verbraucher wieder hungrig machen? Ich glaube schon, denn im heutigen wirtschaftlichen Umfeld haben vor allem diejenigen eine Chance, die das Besondere bieten. Und gerade handwerkliche Leistungen von gut ausgebildeten Berufsleuten sind prädestiniert, um sich von der Masse abzuheben!

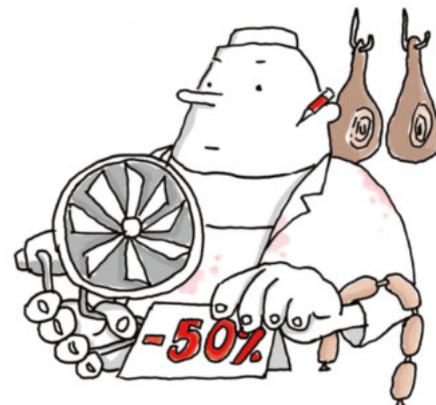
Illustrationen: Wolfgang Hämmerle

# Blitzgedanken

von Christoph Schaer



Letztlich ist aber alles umsonst, solange niemand unsere Leistungen kennt! Meine Erfahrungen beim Blitzkauf zeigen das deutlich: Eine nicht kommunizierte Leistung ist eine nicht erbrachte Leistung. Wieso also mehr bezahlen, ohne auch mehr zu erhalten? Es muss uns gelingen, wieder vermehrt Leistungen statt Preise ins Zentrum zu rücken, denn die meisten Leute haben kein Gefühl mehr für deren Wert. Das ist nicht weiter verwunderlich, in Zeiten, wo ein Sonderangebot das nächste jagt, wo Discounter sich die Entsorgung ihrer Waren vom Kunden bezahlen und auch gleich noch erledigen lassen, wo Billiganbieter aus allen Himmelsrichtungen zu uns strömen, das schnelle Geld suchen und genauso schnell auf Nimmerwiedersehen verschwinden. Kunden sind in der Flut von Information und Angeboten oft verwirrt. Und genau das ist unsere Chance, denn verwirrte Menschen brauchen zur Entwirrung in erster Linie menschlichen Kontakt und einfache Lösungen für ihre Probleme. Es führt also kein Weg daran vorbei, sich den Kopf darüber zu zerbrechen, mit welchem Mehrwert wir uns von unseren Mitbewerbern unterscheiden können. Das ist harte Arbeit. Und oft muss man viele Frösche küssen, um auf einen Prinzen zu stossen. Aber es lohnt sich, denn individuelle Angebote lassen sich nicht so einfach vergleichen wie das Preisschild eines Blitzgerätes.



Und Sie? Wie verschaffen Sie sich einen Logenplatz im Kopf Ihrer Kunden? Und was tun Sie, um diesen dauerhaft zu besetzen?

Apropos: Ich habe ein Blitzgerät in einem engagierten Fachgeschäft gekauft. Über den Preis haben wir nicht gesprochen, denn die Leistung hat mich überzeugt: Standardprodukt, vorteilhafte Garantieleistungen, erstklassige Beratung, Testmöglichkeit vor dem Kauf, Inbetriebnahme vor Ort und Instruktionen an meiner eigenen Kamera, gratis Sensor- und Objektivreinigung, und und und... <



«Energieberater Gebäude» und «Projektleiter Solarmontage» mit Marco Walker (Leiter Höhere Berufsbildung Polybau, ganz rechts) und Serge Frech (Leiter Bildung suissetec, Zweiter von rechts).

Gemeinsame Feier mit Energieberatern

# Erste Projektleiter Solarmontage erhalten Fachausweis

## Premiere am suissetec-Bildungszentrum

**Lostorf:** Erste erfolgreiche Absolventen des «Projektleiters Solarmontage» durften letzten Dezember ihre eidgenössischen Fachausweise entgegennehmen. Eben solchen erhielt eine weitere Generation Energieberater. Marco Walker, Leiter Höhere Berufsbildung am Bildungszentrum Polybau, Uzwil, übergab die Fachausweise an die Absolventen, die persönlich zur Feier gekommen waren. Polybau bietet den «Projektleiter Solarmontage» gemeinsam mit suissetec an. Walker unterstrich die Bedeutung der Energiebildung, gerade bezüglich Umsetzung der Energiestrategie 2050 mit schrittweisem Atomausstieg und langfristiger Sicherung der Energieversorgung.

Foto: Marcel Baur

Zuvor hatte Serge Frech, Leiter Bildung suissetec, den Energieberatern ihren Fachausweis überreicht. Frech strich die Rolle der Energieberater und Projektleiter Solarmontage hinsichtlich Gebäudeoptimierung heraus: «Mit Ihren Kenntnissen überzeugen Sie den Bauherrn, dass er spart, wenn er auf Sie hört. Notabene haben Sie durch die Weiterbildung Ihren Marktwert beträchtlich erhöht.»

Marco Walker und Serge Frech sind sich einig: Energieberater und Projektleiter Solarmontage sind entscheidende Player, um das «Haus der Zukunft» zu verwirklichen. Das Haus, das mehr Energie produziert, als es selber braucht. (baud) <

## Ausschreibung Berufsprüfung «Energieberater/-in Gebäude»

mit eidg. Fachausweis

### Prüfungsdatum:

**21.–24. September 2015**  
(mündliche Prüfung)

### Abgabe der Disposition:

**Freitag, 12. Juni 2015**

### Abgabe Vernetzungsarbeit:

**Freitag, 14. August 2015**

Die Prüfungsgebühr für die Abschlussprüfung (inkl. Ausstellung Fachausweis) beträgt CHF 600.

Die Anmeldeunterlagen (Anmeldeformular, Merkblatt, Checkliste und Prüfungsordnung) finden Sie unter [www.suissetec.ch/pruefung\\_energieberater](http://www.suissetec.ch/pruefung_energieberater)

### Bitte beachten Sie den Anmeldeschluss:

**Freitag, 12. Juni 2015**

## Erfolgreiche Absolventen der Berufsprüfung 2014

«Projektleiter/-in Solarmontage» mit eidgenössischem Fachausweis

**Abbühl Christian** Grafstal ZH; **Brigger Mark** Staldenried VS; **Czesla Sven** Zürich; **Heim Manuel** Eschlikon TG; **Rüttner Hannes** Vilters SG; **Sridharan Madhu** Bremgarten b. Bern BE; **Suter Daniel** Schwyz

## Erfolgreiche Absolventen der Berufsprüfung 2014

«Energieberater/-in Gebäude» mit eidgenössischem Fachausweis

**Binkert Klaus** Leibstadt AG; **Carballido Albano** Lyss BE; **Cifuentes Roberto** Unterlunkhofen AG; **Gisler Emanuel** Alpnach Dorf OW; **Graf Markus** Hilterfingen BE; **Hartmann Stefan** Lichtensteig SG; **Herren Martin** Schüpfen BE; **Herren Serge** Liebefeld BE; **Langenstein Markus** Engelberg OW; **Lokmani Lutfi** Neuheim ZG; **Renevey David** Nidau BE; **Schelbli Roland** Laupen ZH; **Trepp Martin** Fehraltorf ZH; **Weiss Simon** Hedingen ZH; **Würmli Reto** Wettingen AG

# Von teuer bis tödlich

**Zwar ist Asbest seit 1990 verboten, doch vier von fünf Gebäuden in der Schweiz wurden zuvor gebaut. Bei Sanierungen und Renovationsarbeiten können die Fasern freigesetzt werden, was für Arbeitgeber und Arbeitnehmer gravierende Folgen haben kann.\***

von Stefan Kühnis

**In einem 80er-Jahre-Wohnblock** steht eine Strangsanierung des Heizungssystems inklusive Ersetzen sämtlicher Rohrleitungen an. Die Zeit drängt. Ein Heizungsinstallateur macht sich eilig an den Ausbau der alten Leitungen. Nach wenigen Minuten stockt ihm der Atem, denn er erkennt: Die Leitungen, an denen er gerade arbeitet, sind mit einer asbesthaltigen Mörtelbeschichtung gedämmt.

## Gefahr bei der Bearbeitung

Asbest galt einst als perfekter Baustoff, hitzebeständig und mit hoher Isolationsfähigkeit. Die Erkenntnis, dass bereits wenige eingeatmete Asbestfasern tödliche Lungen- und Brustfellerkrankungen verursachen können, führte zum Verbot im Jahr 1990. Besonders gefährlich sind schwachgebundene Fasern oder solche, die bearbeitet und freigesetzt werden. Genau dies tat der Heizungsinstallateur. Nun überlegt er sich, ob er weiterarbeiten oder den Fund verheimlichen soll. Gleichzeitig weiss er, dass er ohne geeignete Schutzausrüstung seine Gesundheit aufs Spiel setzt. In einem Gebäude, in dem erstes asbesthaltiges Material gefunden wurde, ist die Wahrscheinlichkeit für weiteren Asbest hoch. Deshalb warnt er sofort seine Kollegen.

## Baustopp und Ermittlungspflicht

Sie einigen sich, den Fund dem Arbeitgeber zu melden. Dieser trifft wenig später auf der Baustelle ein und sieht nicht glücklich aus. Denn seit 2009 gibt es eine gesetzliche Ermittlungspflicht, die den Arbeitgeber zwingt, bei Asbestverdacht die Gefahren präventiv zu ermitteln und beurteilen zu lassen. Dieser Verdacht besteht für jedes Gebäude, das vor 1990 gebaut wurde. So geht der Installateur den verantwortungsvollen Weg, indem er Bauherrschaft und Behörden informiert.

## Evakuierung und Sanierung

Diese rufen einen sofortigen Baustopp aus, was mit erheblichen Kosten und Aufwand für die Bauherrschaft und den Installateur verbun-

den ist. Der Asbestfund ist keine Bagatelle; schnell trifft die Bau- und Feuerpolizei ein und evakuiert alle Bewohner. In den Stunden und Tagen danach inspizieren Fachexperten den Wohnblock. Eine Fachbauleitung nimmt Messungen und Analysen vor und sucht systematisch nach weiterem asbesthaltigem Material. Die Einstufung der Materialien erfolgt nach dem Ampelsystem – Grün, Orange und Rot. So wird bestimmt, an welchen Orten und für welche Arbeiten es Suva-anerkannte Asbestsanierer braucht und wo instruierte Handwerker arbeiten können. Mit dem Asbestsanierer werden die notwendigen Sanierungsarbeiten geplant. Dann erst beginnen Rückbau und fachgerechte Entsorgung des gefundenen Materials.

## Vorsorge und Nachsorge

Der Heizungsinstallateur sucht im Internet zum Thema Asbest und stösst auf ein Online-Tool der Suva: das «Asbest-Inventar». Es ersetzt zwar keine Material- und Luftanalysen und befreit nicht von der Ermittlungspflicht, doch durch Erkennungsbilder können verdächtige Materialien ermittelt und die Risiken präventiv beurteilt werden. Der Gebäudetechniker ist sicher: Das Tool hätte den Verdacht für besagtes Objekt schon im Vorfeld bestätigt und den

Baustopp verhindern können. Hätte man frühzeitig Abklärungen getroffen, auch mithilfe eines Spezialisten, wären dem Gebäudetechnikbetrieb die ungeplante Arbeitsunterbrechung, damit verbundene Umstände und Kosten erspart geblieben. Zudem hätte sich der Mitarbeiter nicht einem vermeidbaren Gesundheitsrisiko ausgesetzt. Später ruft ihn sein Arbeitgeber an: Er muss ihm mitteilen, dass er bei der Suva für arbeitsmedizinische Vorsorgeuntersuchungen angemeldet sei. Die Suva entscheide dann, ob sie eine arbeitsmedizinische Untersuchung verfüge. Denn durch regelmässige Untersuchungen kann eine Asbest-bedingte Krankheit schneller erkannt und besser behandelt werden. Nun macht sich der Heizungsinstallateur Sorgen, und diese werden ihn noch lange begleiten. Nach einer Asbestexposition kann es bis zum möglichen Ausbruch einer Krankheit rund 15 bis 45 Jahre dauern.

## INFO

**Dieses Tool kann Leben retten: Informieren Sie sich mit dem Suva-«Asbest-Inventar» über mögliche Asbestfundorte im Gebäude:**  
[www.suva.ch/tools-asbest-suva.htm](http://www.suva.ch/tools-asbest-suva.htm)



Foto: Suva

**Hier gilt: Arbeiten sofort stoppen, Baustelle räumen und Behörden alarmieren. Rohrleitungen mit asbesthaltigem Mörtel.**

\*Der vorliegende Artikel beschreibt einen fiktiven, aber dennoch typischen Fall eines Asbestfunds.

Mitgliederbeiträge online erheben

## Dateneingabe mit Web-App

2014 konnten suissetec-Mitglieder das Erhebungsformular für den Mitgliederbeitrag erstmals online ausfüllen. Möglich gemacht hat dies eine neue, kostenlose Web-Applikation, die auf [www.suissetec.ch](http://www.suissetec.ch) zur Verfügung steht. Der Start ist gelungen: Rund ein Zehntel aller Mitglieder hat von der elektronischen Datenerfassung Gebrauch gemacht. Ein erfreuliches Ergebnis, findet Beat Berchtold, Leiter Mitgliederdienst suissetec: «Es zeigt uns, dass der Wunsch nach einem papierlosen Datentransfer vorhanden ist.» Zudem hätten viele Mitglieder erkannt, dass sie dank der Erhebung per Web-App Zeit sparen. Die positive Erfahrung soll genutzt werden, um künftig noch mehr Mitglieder für den elektronischen Weg zu begeistern. «Unser Ziel ist es, die Anzahl der Online-Erfassungen im zweiten Jahr zu verdoppeln. Wir hoffen, die Mitglieder machen mit!», sagt Berchtold.



Die elektronische Dateneingabe für die Erhebung des Mitgliederbeitrags 2015 erfolgt in drei Schritten, analog dem vergangenen Jahr:

1. Einloggen auf [www.suissetec.ch/login](http://www.suissetec.ch/login)
2. Im Kundencenter auf «Meine Web-Apps» klicken und die Web-App öffnen.
3. Daten erfassen, nötige Beilagen scannen, speichern und senden.

Für die Nutzung der Web-App ist ein Login erforderlich. Falls Sie keines zur Verfügung oder Probleme bei der Anmeldung haben, helfen wir Ihnen gerne weiter unter Telefon 043 244 73 74. Von der Online-Erhebung ausgenommen sind die Sektionen suissetec Kanton Bern (GTV) und suissetec nordostschweiz. (biem) <

**DOWNLOAD**

[www.suissetec.ch/meine-webapps](http://www.suissetec.ch/meine-webapps)

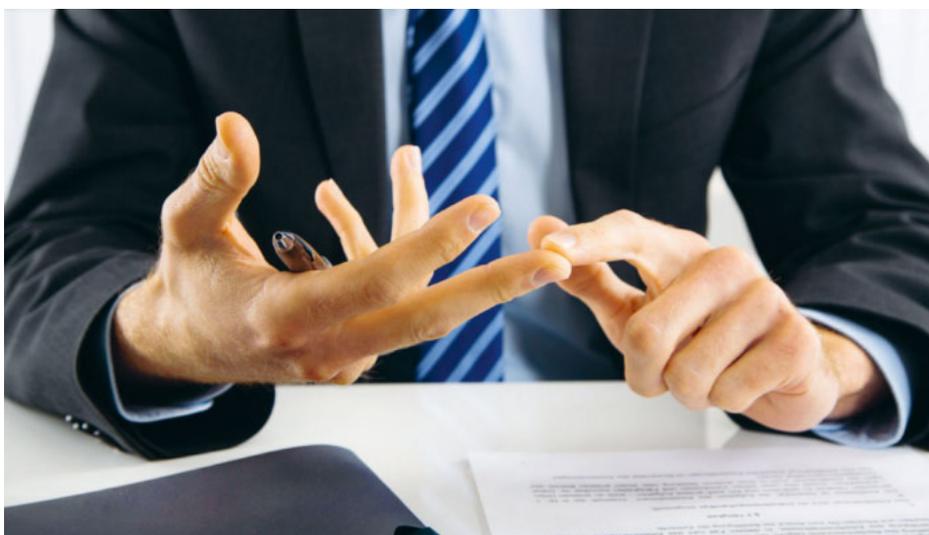


Foto: Jeanette Dietl/Fotolia.com

Neu für Mitglieder:

## Organhaftpflicht-Versicherungen (D&O)

**suissetec-Mitglieder profitieren** von interessanten Konditionen und Leistungen der Verbandslösung im Versicherungsbereich. Beispielsweise deckt die neue Organhaftpflichtversicherung (D&O) Risiken, denen insbesondere Führungskräfte in grösseren Unternehmen in ihrer Rolle besonders ausgesetzt sind. Mitglieder der strategischen und operativen Führungsebene oder der Verwaltungsrat können auf verschiedene Weise für Pflichtverletzungen haftbar gemacht werden. Sei dies durch eine falsche Darstellung der finanziellen Lage, einen verlustbringenden Erwerb von Gesellschaften oder eine mangelhafte Überwachung von Kadermitarbeitern usw. Potenzielle Kostenrisiken wie Anwaltskosten und Expertisen lassen sich seit 1. Januar 2015 mit einer

D&O-Versicherung der Arisco AG, Versicherungspartner von suissetec, decken. Die Verbandslösung eignet sich insbesondere für Exponenten grösserer Unternehmen ab 50 Mitarbeitenden. Sie versichert exklusiv für suissetec-Mitglieder kostengünstig und unkompliziert Organhaftpflicht-Risiken im Unternehmen.

### 600 suissetec-Mitglieder mit Betriebsrechtsschutz-Verbandslösung

Schon 600 suissetec-Mitglieder sparen mit der vorteilhaften Verbandslösung teure Prämienfranken. Nebst der Basisvariante (Versicherungssumme CHF 100 000) existiert die Variante PLUS. Damit sind Mitglieder mit der zweifachen Versicherungssumme von CHF 200 000 geschützt. <

## Varianten und Prämienbeispiele

### Organhaftpflichtversicherung (D&O)

**Umsatz: CHF 39 Mio. Versicherungssumme: CHF 1 Mio** = CHF 1155 Jahresprämie (inkl. Stempelabgabe).

### Prämienbeispiel Betriebsrechtsschutz-Versicherung «Basisvariante»

**Versicherungssumme:** CHF 100 000 inkl. Verkehrs- und Vertragsrechtsschutz, kein Selbstbehalt.  
**AHV-Lohnsumme:** CHF 500 000 x Prämiensatz 1,5‰ = CHF 750 Jahresprämie.

### Prämienbeispiel Betriebsrechtsschutz-Versicherung «Variante Plus»

**Versicherungssumme:** CHF 200 000 inkl. Verkehrs- und Vertragsrechtsschutz, kein Selbstbehalt.  
**AHV-Lohnsumme:** CHF 500 000 x Prämiensatz 2,0‰ = CHF 1000 Jahresprämie.

### INFORMATIONEN UND BERATUNG

**Arisco Versicherungen AG, Zürich, Walter Schuster**

Telefon 044 487 14 02, [walter.schuster@arisco.ch](mailto:walter.schuster@arisco.ch)

# Retraite für Bildung und Netzwerk

**Einmal im Jahr** ziehen sich Ehefrauen, Partnerinnen und Mitarbeiterinnen aus Gebäudetechnik-Unternehmen ins Hotel Solbad Sigriswil zurück. Losgelöst vom Geschäftsalltag eignen sie sich Wissen zu Themen an, die sie nicht nur im Betrieb beschäftigen.

Mitte November war es wieder so weit: Zehn bildungshungrige Damen meldeten sich für rund fünf Tage ans rechte Thunerseeufer ab, um Antworten auf Fragen zu Führung, Recht im Gebäudetechnik-Alltag oder Kreativitätstechniken für Werbung und Websites zu erhalten. Sie lernten, wie wichtig Farben als Gestaltungsmittel sind, und blickten hinter die Kulissen des Hotelbetriebs (inkl. Lingerie, Küche und selbstverständlich Heizzentrale). Das gute Wetter tat das Übrige, damit die Geschäftsfrauen auch zu den Outdoor-Übungen (Thema «Frau und Führung») begeistert antraten.



**Teamführung einmal anders: Outdoor-Programm am Frauenforum.**

Dass man auch in anderen Branchen heikle Situationen mit Mitarbeitenden und Kunden erlebt, erfuhren die Frauen von Herbert Wicki, seit 15 Jahren Geschäftsführer des Hotels Solbad. Die Damen sahen sich getröstet, dass es auch in einem Hotelbetrieb immer wieder Schwierigkeiten mit Mitarbeitenden oder anspruchsvollen Kunden gibt, die es zu meistern gilt.

## **Frauen im Spannungsfeld zwischen Job und Familie**

In kleinen bis mittleren Schweizer Gebäudetechnikunternehmen sind es oft die Frauen, die in der Administration von Kunden und Personal oder in der Buchhaltung den Karren ziehen. Verantwortung im Beruf und Pflichten in der Familie sind häufig eine Herausforderung. Das Frauenforum von suissetec bietet Berufs- und Geschäftsfrauen die Möglichkeit, sich einmal jährlich in entspannter Umgebung auszutauschen, Kontakte zu knüpfen und Neues zu lernen. Weit weg von Firma, Kindern (und Partner) lässt sich für einige Tage der Kopf lüften und sich selbst einmal die Nächste sein. Neue Teilnehmerinnen willkommen!

### **INFO**

**Beatrix Hählen**

Telefon 043 244 73 42

beatrix.haehlen@suissetec.ch



Mitglied 3400: Pfenninger und Partner GmbH, Zürich

## 3400 Firmen sind suissetec-Mitglied

**suissetec ist erfolgreich.** Mit dem Zürcher Planungsunternehmen Pfenninger und Partner GmbH gehören bereits 3400 Unternehmen dem führenden Gebäudetechnikverband an. suissetec-Direktor Hans-Peter Kaufmann ehrte Zenone Pfenninger persönlich und sieht die Bedeutung des Verbands für die Branche einmal mehr bestätigt.

«So muss es sein», freut sich Hans-Peter Kaufmann. «Ein junger, mutiger Gebäudetechniker macht sich selbständig, und was ist das Erste, was er tut? Er strebt die suissetec-Mitgliedschaft an.»

Zenone Pfenninger, Jahrgang 1988, erfüllte die Voraussetzungen problemlos. Er ist Sanitärinstallateur mit der Zusatzlehre zum Gebäudetechnikplaner Sanitär und diplomierter Wirtschaftsfachmann. Im März 2014 hat er sich ein Herz gefasst und seine eigene GmbH gegründet. Geschäftsdomizil des Planungsbüros ist die Frymannstrasse in Zürich. «Ich habe seit dem ersten Tag mehr als genug zu tun», erzählt der sympathische Jungunternehmer. Pfenninger kam über die Sektion Nordostschweiz zu suissetec. Sofort nach dem Eintrag im Handelsregister wollte er mit dem Verband einen starken Partner an seiner Seite: «Allein schon die kostenlose Rechtsberatung und die günstige Rechtsschutzversicherung waren für mich Gründe genug, Mitglied zu werden», so Pfenninger. Als Planer brauche er zudem täglich die Kalkulationsgrundlagen. Mit der Mitgliedschaft erhalte er die Arbeitsmittel zu Vorzugspreisen. Für ihn ein weiteres starkes Argument für die suissetec-Mitgliedschaft. <

Foto: Marcel Baud



Hans-Peter Kaufmann, Direktor suissetec, begrüsst mit Zenone Pfenninger (Pfenninger & Partner GmbH) das 3400. suissetec-Mitglied.

Leserumfrage

# Das «suissetec magazin» kommt an

**Wir haben gefragt – erfreulich viele Leserinnen und Leser haben geantwortet.** Herzlichen Dank für die Teilnahme. Die Resultate bestätigen, dass wir mit dem «suissetec magazin» auf dem richtigen Weg sind, denn die grosse Mehrheit der

Teilnehmenden gibt dem Heft gute Noten. Auch der Themenmix scheint zu stimmen: Beiträge über Technik und Menschen, Ratgeber und Tipps stossen auf Interesse, einzig Politisches scheint weniger gefragt zu sein.

Unter allen Teilnehmenden wurden attraktive Preise verlost. Die glücklichen Gewinner heissen: **Paul Abächerli, Zug ZG (Hauptpreis), Christian Deponds, Moudon VD, Domenico Di Marzo, Cormondrèche NE, Markus Knuchel, Wiedlisbach BE, Werner Stettler, Buetigen BE, Patrick Wickli, Neuhausen SH.** Herzlichen Glückwunsch!

### Die Zahlen (in Prozent aller Umfrage-Teilnehmenden)

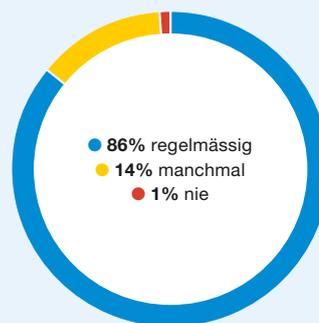
#### Insgesamt finde ich das «suissetec magazin»:



#### Mich interessieren Beiträge zu folgenden Themen:



#### Ich lese das «suissetec magazin»:



«Der technische Bereich kommt etwas zu kurz. Zudem könnte man eine Rubrik einführen, in der die Leser zu Wort kommen, das fände ich spannend.»

«Ich würde gerne mehr über andere suissetec-Mitglieder erfahren. Ansonsten: Daumen hoch.»

«Das Magazin bietet einen sehr guten Mix und für alle Mitarbeitenden interessante Inhalte. Leider wird es bei uns im Betrieb noch zu wenig beachtet.»



# Bildungsangebote

## suissetec

### Bildungszentrum Lostorf

T 062 285 70 70, F 062 298 27 50

lostorf@suissetec.ch

www.suissetec.ch



Über die angegebene Kurzadresse gelangen Sie direkt zu Informationen, Daten und Anmeldeformular für Ihre Weiterbildung



Bitte reisen Sie mit öffentlichen Verkehrsmitteln an.

## suissetec-Bildungsgänge

### Chefmonteur/-in, Polier/-in eidg. Fachausweis

Vorkurs: jährlich im Herbst/Winter

suissetec.ch/B04

Bildungsgänge: jährlich ab Winter/Frühjahr

Sanitär: suissetec.ch/B05

Heizung: suissetec.ch/B08

Spengler: suissetec.ch/B10

### Meister/-in eidg. Diplom

Bildungsgänge: jährlich ab Herbst

Sanitär: suissetec.ch/B06

Heizung: suissetec.ch/B09

Spengler: suissetec.ch/B11

### Sanitärplaner/-in eidg. Diplom

suissetec.ch/B07

### Projektleiter/-in Gebäudetechnik eidg. Fachausweis

suissetec.ch/B01

### Energieberater/-in Gebäude eidg. Fachausweis

suissetec.ch/B02

### Projektleiter Solarmontage eidg. Fachausweis

suissetec.ch/B03

## suissetec-Kurse

**Energia – machen Sie sich und Ihre Mitarbeitenden zu Optimierungsspezialisten**

mit Zertifikat suissetec

suissetec.ch/K01

**Persona – entwickeln Sie Ihre persönlichen Kompetenzen**

mit Zertifikat suissetec

suissetec.ch/K02

### Anschlussbewilligung für sachlich begrenzte Elektroinstallationen (Art. NIV 15)

suissetec.ch/K05

### Wiederholungskurse für sachlich begrenzte Elektroinstallationen (Art. NIV 15)

suissetec.ch/K06

### Persönliche Schutzausrüstung gegen Absturz, PSAgA

suissetec.ch/K07

### Kalkulation mit Sanitärelementen

suissetec.ch/K08

### Servicemonteurkurse Sanitär 1

suissetec.ch/K09

### Servicemonteurkurse Sanitär 2

suissetec.ch/K10

### Rapporte und Ausmasse Sanitär

suissetec.ch/K11

### Servicemonteurkurs Heizung

suissetec.ch/K12

## Weitere Angebote

www.suissetec.ch/bildung

## Solkurse

### Diverse Kurse, Kursorte und Kursdaten

Details unter [www.swissolar.ch](http://www.swissolar.ch)

oder [www.solarevent.ch](http://www.solarevent.ch)

Telefon 044 250 88 33

## Weitere Bildungsangebote

### STFW Winterthur

### Schweizerische Technische

### Fachschule Winterthur

### Schlosstalstrasse 139

### 8408 Winterthur

T 052 260 28 00, F 052 260 28 03

info@stfw.ch, [www.stfw.ch](http://www.stfw.ch)

## Bildungsgänge und Kurse

### Chefmonteur/-in eidg. Fachausweis

Lüftung: suissetec.ch/B12

### Service-Monteur Lüftung/Klima und weitere Angebote unter:

[www.stfw.ch](http://www.stfw.ch)

[www.suissetec.ch/Bildung](http://www.suissetec.ch/Bildung)

## Weiterbildung

# suissetec senkt Prüfungsgebühren

suissetec setzt alles daran, seinen Mitgliedern attraktive Konditionen in der Weiterbildung anbieten zu können. Dazu gehören die vorteilhaften Mitgliederpreise in den suissetec-Bildungszentren. Dazu gehört aber auch, die Subventionen der öffentlichen Hand zugunsten der Kursteilnehmer geltend zu machen.

Im Zug der Erhöhung der gesetzlich vorgesehenen Unterstützung der Berufsbildung hat der Bund die Subventionen für die Berufs- und höheren Fachprüfungen im letzten Jahr deutlich angehoben. Der Bundesbeitrag für die Durchführung der Abschlussprüfungen wurde von 25% auf neu 60% erhöht.

suissetec gibt die höheren Subventionen im Wesentlichen weiter. Einerseits hat die QS-Kommission beschlossen, die Prüfungsgebühren um bis zu 66% zu senken und so die Kandidaten – und dadurch oft auch deren Arbeitgeber – spürbar zu entlasten (siehe Tabelle). Andererseits ist die Entschädigung für die einen hohen Einsatz leistenden Prüfungsexperten angepasst worden.

Prüfungsgebühren Abschlussprüfungen bisher/neu für Kandidaten von suissetec-Mitgliedern:

	Neu	Bisher
Berufsprüfung	CHF 200	CHF 580
Höhere Fachprüfung Sanitär	CHF 500	CHF 900
Höhere Fachprüfung Heizung und Spengler	CHF 400	CHF 900

Auch im administrativen Bereich ist suissetec bestrebt, die Mitglieder zu entlasten und die Abläufe zu vereinfachen. So kümmern sich die suissetec-Bildungszentren um die Abrechnung der Kantonssubventionen sowie der PLK-Beiträge für die verschiedenen Bildungsgänge. Dieser Modus hat sich bewährt, er soll auch für künftige Subventionssysteme die Richtschnur bilden. <

HOCHSPANNUNG

«WER MACHT, DASS DIE BERGSONNE  
AUCH IN DER NACHT FÜR WÄRME SORGT?»



**WIR, DIE  
GEBÄUDETECHNIKER.**

**Sanitär / Klima / Lüftung / Heizung / Spengler**

Ziel erreicht auf 2900 Metern über Meer. Jetzt nur noch ausruhen, sich stärken und in der Monte-Rosa-Hütte wieder aufwärmen. Die Gebäudetechnik macht's möglich. Denn sie sorgt mit moderner Solartechnologie und raffinierten Installationen dafür, dass unsere Bauten Tag und Nacht nachhaltig funktionieren. Was wir, die Gebäudetechniker, sonst noch drauf haben und für Sie und Ihr Eigenheim tun können, erfahren Sie auf [wir-die-gebäudetechniker.ch](http://wir-die-gebäudetechniker.ch)

