

> Seite 16

WIR, DIE GEBÄUDETECHNIKER. Spenglertag 2019

Letzte Chance für Tickets

In Kürze fällt der Startschuss zum 15. suissetec Spenglertag. Unter dem Motto «Vorsprung durch «Fach»-Wissen» treffen sich die Spenglerfachleute am 5. und 6. März 2019 im Kursaal Bern. Im Fokus steht die mit Spannung erwartete Fachrichtlinie Spenglerarbeiten. Tickets sind nach wie vor erhältlich unter suissetec.ch/spenglertag. Dort finden sich auch alle Detailinformationen sowie die Anleitung zur Spenglertag-App. Auf bald in Bern!





Neuer Leiter berufliche Grundbildung

Stephan Rütti neu im suissetec Team

Seit Anfang Dezember 2018 ist Stephan Rütti als Leiter der beruflichen Grundbildung bei suissetec tätig. Der 48-Jährige ist gelernter Maschinenzeichner, absolvierte später eine Ausbildung zum Realund Oberschullehrer sowie unter anderem ein Nachdiplomstudium MAS im Bereich Ausbildungsmanagement. Die vergangenen acht Jahre arbeitete Rütti als Schulleiter im zürcherischen Volketswil. Der ausgewiesene Bildungsexperte folgt auf Dietmar Eglseder, der den Verband nach langjährigem Einsatz verlassen hat. suissetec heisst Stephan Rütti herzlich willkommen.

23. Oktober 2019

Sanitärtag

Auch die Sanitärfachleute treffen sich dieses Jahr wieder – um sich weiterzubilden und einen Tag unter Gleichgesinnten zu verbringen. Der bereits 9. suissetec Sanitärtag findet am 23. Oktober 2019 im Kursaal Bern statt.



Schwerpunktthema der Tagung wird die Trinkwasserhygiene sein. Daneben werden Hersteller und Lieferanten die Möglichkeit haben, sich und ihre Produkte zu präsentieren. Merken Sie sich das Datum bereits jetzt vor – die offizielle Einladung folgt im Sommer 2019.



Herausgeber: Schweizerisch-Liechtensteinischer

Gebäudetechnikverband (suissetec)

Redaktion: Christian Brogli (broc), Martina Bieler (biem), 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

Art Direction: Nik Strickler

Druck: Printgraphic AG, Bern, 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 Vervielfättigung von Text- und Bilddokumenten (auch auszugsweise) nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Herausgebers.

Titelbild: Frederic Meyer. Neue Lernmedien der Grundbildungen vor dem Start.



Mit Leidenschaft und Elan

Liebe Leserinnen und Leser

Jahreswechseln messe ich keine spezielle Bedeutung bei. Dennoch ist 2019 für mich persönlich besonders, denn ich starte meine zweite Amtsperiode. Zusammen mit den wiedergewählten Mitgliedern des Zentralvorstands und zusammen mit der Geschäftsstelle werden wir suissetec als Verband weiter vorantreiben.



Kontinuität im Vorstand trifft dieses Jahr auf zahlreiche Veränderungen, die immer Herausforderung und Chance zugleich darstellen. Veränderungen insbesondere in der Bildung -Stichworte sind die verlängerte Lehrdauer, die Reorganisation der überbetrieblichen Kurse sowie die Zukunft des Bildungszentrums Lostorf generell -, aber auch auf der Geschäftsstelle mit dem bevorstehenden Direktorenwechsel. Zudem haben in den letzten Wochen und Monaten einige Mitarbeitende neu bei suissetec gestartet beziehungsweise werden dies demnächst tun. Diese bringen neue Ideen und frischen Wind ein, so dass zusammen mit der erfahrenen Crew ein guter Mix von Bewährtem und Neuem entstehen wird.

Nur wenn wir uns laufend hinterfragen und weiterentwickeln, können wir unsere ausgezeichnete Stellung in der Branche bewahren und zusammen mit den Sektionen unseren Mitgliedern die gewünschten Dienstleistungen in gewohnt hoher Qualität bereitstellen. Was wir bereits gut machen und wo noch Verbesserungspotenzial besteht, wird momentan gerade bei einer Mitgliederumfrage erhoben (siehe Seite 4). Danke für Ihre geschätzte Teilnahme und Ihre Rückmeldungen.

Unserer Branche bieten sich vielversprechende Zukunftsperspektiven, nicht zuletzt dank der Energiestrategie 2050. Wollen wir diese Chance packen, müssen wir auch für deren Umsetzung kämpfen. Dies werden wir tun und uns dezidiert dagegen wehren, dort wo die Politik die Gesamtinteressen für eine nachhaltige Zukunft aus den Augen zu verlieren droht (Stichworte CO₂-Gesetz sowie Eigenmietwert/Unterhaltsabzug, vgl. Seite 12). Und weiterhin auch dort, wo der faire Wettbewerb behindert wird (Stichwort staatsnahe Betriebe). Ich freue mich darauf, mich gemeinsam mit Ihnen für eine florierende Zukunft der Schweizer Gebäudetechnik und Gebäudehülle zu engagieren. Mit Beharrlichkeit, Leidenschaft und Elan.

Daniel Huser

Zentralpräsident

Natürlich nimmt die neue Systematik dem Lernenden das Lernen nicht ab. Mit der neuen Herangehensweise erwirbt der Lernende seine Kompetenzen jetzt aber nachvollziehbar mit einer Handlung.

> Seite 16

Fit für die Zukunft

Mit Ihren Antworten auf die Mitgliederumfrage gestalten Sie unseren Verband aktiv mit.

Danke für Ihre Treue!

Diese Firmen feiern ihr Mitgliedsjubiläum.

Ein halbes Jahr im Amt

8

Christian Brogli, neuer Leiter Kommunikation, stärkt Beratungsservice.

Signorina Pina greift durch

12

Abschaffung des Eigenmietwerts fördert Schwarzarbeit.

Zuerst einmal Pause

14

Zum Znüni bei der Leonhardt Spenglerei AG



Angebote

19

suissetecmagazin 1 2019



2019 fühlt suissetec in verschiedenen Verbandsbereichen den Puls – gleich zu Jahresbeginn mit der Leserumfrage zum «suissetec magazin» und aktuell mit der Mitgliederumfrage bei den rund 3500 Mitgliedern. Ihre Meinung ist wichtig und hilft, den Verband und seine Dienstleistungen weiterzuentwickeln.

Von Christian Brogli

«Schon wieder eine Umfrage!» Das mag Ihr erster Gedanke gewesen sein, als Ihr Betrieb Ende Januar vom beauftragten Marktforschungsinstitut Demoscope einen Teilnahme-Link zugestellt bekommen hat, verbunden mit der Bitte zum Mitmachen bei der suissetec Mitgliederumfrage. Eine verständliche Reaktion, wird doch mittlerweile fast täglich und überall befragt und erhoben.

Die letzte Mitgliederumfrage liegt schon eine gefühlte Ewigkeit zurück. 2006 fand sie statt, also vor über zehn Jahren. Deshalb ist es eigentlich höchste Zeit, Sie als unser Mitglied wieder einmal zu Wort kommen und unsere Leistung bewerten zu lassen.

Viele Rückmeldungen sind bereits eingetroffen – herzlichen Dank! Ihre Einschätzungen, Anregungen und Verbesserungsvorschläge helfen, den Verband erfolgreich auf Kurs zu halten und wo nötig auch Angebote und Dienstleistungen weiterzuentwickeln. Damit suissetec fit für die Zukunft ist.

Die Ergebnisse und Erkenntnisse der Mitgliederumfrage werden im April dem Zentralvor-

stand vorgestellt und dann an der Frühjahrs-Delegiertenversammlung vom 21. Juni 2019 in Zug offiziell präsentiert.

⊞ INFO

Sie vermissen den Teilnahme-Link oder haben noch eine Frage? Kontaktieren Sie bitte Werner Reimann von Demoscope, E-Mail: werner.reimann@demoscope.ch.

Last minute

Der Countdown läuft zwar, aber bis Sonntag, 3. März 2019, haben Sie noch Gelegenheit zur Teilnahme. Nutzen Sie diese Chance für Lob oder Kritik, denn je mehr Betriebe an der Mitgliederumfrage mitmachen, umso aussagekräftiger wird das Gesamtbild.

Lohn für den Bildungshunger

Bildung ist ein unentziehbarer und daher umso wertvollerer Besitz. Aktuell gilt dies vor allem für die erfolgreichen Absolventinnen und Absolventen der Berufsprüfungen Energieberater Gebäude und Projektleiter Solarmontage. Sie alle trafen sich am 18. Januar 2019 in Olten, um ihren Lohn abzuholen: den eidgenössischen Fachausweis.

Von Markus Lisebach

In festlichem Rahmen überreichten Beat Hanselmann, Präsident der QSK Energieberater Gebäude, und Urs Spuhler, Präsident der QSK Projektleiter Solarmontage, die Fachausweise. Diese Dokumente sind für die Inhaber von grosser Bedeutung. Es erlaubt ihnen unter anderem, auf ihrer Visitenkarte einen eidgenössischen Titel aufzuführen. Die Freude darüber war förmlich spürbar.

Als Laudator trat Markus Lisebach auf. Der Sekretär der QSK Energieberater Gebäude wies darauf hin, dass Bildungshunger und Wissensdurst keine Dickmacher seien. Es lohne sich, weiterhin am Ball zu bleiben und den Wissenshorizont zu erweitern: «Denn jeder, der weiterlernt, bleibt jung.»



So sehen glückliche Absolventen aus: Die frisch gekürten Fachausweisträger strahlen um die Wette.



Urs Spuhler, Präsident der QSK Projektleiter Solarmontage, überreicht den Fachausweis an seinen Besten: Andreas Schöpfer.



Sophía Rudín – díe Fachausweisempfängerin sorgte zugleich für die musikalische Begleitung.



Beat Hanselmann, Präsident der QSK Energieberater Gebäude mit der erfolgreichsten Energieberaterin: Fabienne Wampfler.

⊞ INFO

Bildergalerie unter: suissetec.ch/absolventen

suissetecmagazin 1 | 2019 5

suissetec gratuliert den treuen Mitgliedern



Ernst Lips AG, Zürich ZH Wickart AG, Zug ZG

75 DANKE

Bless AG, Erstfeld UR
Eichholzer Haustechnik Obfelden AG,
Obfelden ZH
Gregor Nani GmbH, St. Moritz GR
Sanitär & Spenglerei Walter Weber AG,
Ostermundigen BE

Werner Major, Biel/Bienne BE Wiederkehr AG, Glattbrugg ZH Ziehli Gebäudetechnik AG, Ittigen BE

Stähli Othmar Heizung-Sanitär AG, Flums SG

Vinzenz Peter AG, Inwil LU

Sanit & Bilat Fils SA, Courroux JU

Otto Stoffel AG, Visp VS
Patrice & Sandrine Cordonier SA

Lens VS

Scheiwiller Bedachung-Spenglerei-Sanitär AG

Niederbüren SG

A. Ruoff AG, Grindelwald BE
Abgottspon Haustechnik AG, Stalden VS
Albert Mayer Scuol AG, Scuol GR
Beat Senn Bauspenglerei, Pfäffikon ZH

25 SUPER

Gerhard Ammann AG, Villmergen AG Graf-toiture SA, Montpreveyres VD

Gebr. Zimmermann AG, Visperterminen

S

Franz Schaller AG, Roggwil BE

Fisch AG, Wattwil SG

Fässler Wasser AG, Engelburg SG

Fasler AG, Suhr AG

Donada SA, Vezia TI

Diener Bedachungen und Spenglerei AG

Cattaneo Sanitaire SA, Genève GE

Josef Zehnder AG, Gamsen VS

Medaglia + Moro SA, Biasca Tl

Grisoni SA, Vevey VD

Aeschlimann Engineering AG, Olten SO
Baudet-Lienhard SA, Nyon VD
Baumgartner Haustechnik GmbH,
Oberburg BE
Baur-Haustechnik AG, Birmensdorf ZH
Bauspenglerei S. Wittwer, Birmensdorf ZH
Brüngger Peter, Herisau AR
Brunner Engineering AG, Olten SO
Buchwalder Sàrl, Vicques JU
Christen Markus, Allschwil BL

Eddy Kaufmann AG Buchs, Buchs AG
Ernst Trachsel Spenglerei, Frutigen BE

Fässler Bedachungen – Bauspenglerei AG, Unteriberg SZ

Föhn Spenglerei AG, Einsiedeln SZ Fratelli Branca SA, Mendrisio Stazione TI Gadient Haustechnik GmbH, Trimmis GR Gebrüder Zuber AG, Brig-Glis, VS Gurtner Haustechnik GmbH,

Guntalingen, ZH

HP Thommen Sanitäre Anlagen, Planungen, Liestal BL

Issler AG Heizungs- und Sanitärtechnik,

Pratteln BL Jean Meyer, Moudon VD

Jürg Kühni AG, Langnau im E. BE
Küffer Haustechnik, Epsach BE
Leo Kistler, Heizung-Sanitär, Rohrleitunge

Leo Kistler, Heizung-Sanitär, Rohrleitungen, Reichenburg SZ

Marco Felix AG, Planungsbüro für Haustechnik, Chur GR

Näf Installationen AG, Engishofen TG Oberhänsli AG Heizungen, Bütschwil SG **P. Müller,** eidg. dipl. Spenglermeister, Döttingen AG

Paul Eisenring AG, Heizung-Sanitär, Jonschwil SG

Paul Gisler AG, Cham ZG

Perret Sanitaire SA, Lausanne VD

Peter Gantner, Bülach ZH

Planungsgemeinschaft, Uster ZH

Probst + Wieland AG, Burgdorf BE

Resitec AG, Schüpbach, BE

Richard Gruber AG, Zermatt VS

Rolf Mäder, Schaffhausen SH

Ruedy Polenz AG, Beckenried NW

Russo Haustechnikplanung GmbH,

Winterthur ZH

Saglini SA, Biasca Tl

Sanitär Peter Müller AG, Allschwil BL

Schäppi & Meier AG, Bassersdorf ZH

Spesan AG, Ormalingen BL

Staudacher + Söhne Bauspenglerei AG, Zürich ZH

Stefan Widmer, Ingenieurbüro, Suhr AG

Steinmann Haustechnik AG, Baar ZG
T. Eigenmann, Andwil SG

Urs Aerne, Kleinandelfingen ZH

Urs Nägeli, Tägerwilen TG

W. Stutz AG, Luzern LU

Weber+Müller AG, Spreitenbach AG

Wenger Riscaldamenti e Sanitari SA, Caslano Tl

Werner Troxler AG, Schlierbach LU

Wild Sanitär Spenglerei AG, Speicher AR **Zenobini AG,** Stetten AG

suissetecmagazin 1 | 2019



Seit 1. September 2018 führt Christian Brogli das **Departement Kommuni**kation bei suissetec und ist Mitglied der Geschäftsleitung. Mit dem Wechsel in die Gebäudetechnik kehrt der 45-Jährige in die technisch orientierte Welt zurück, nachdem er zuletzt den Fachbereich Kommunikation und Marketing des Zürcher Stadtspitals Triemli geführt hat. Vor seiner Zeit im Gesundheitswesen war Christian Brogli über neun Jahre in verschiedenen leitenden Positionen bei Axpo tätig. Wenn es sich um Kommunikation dreht, nimmt er gerne die Rolle des Sparringspartners ein, der auf der Suche nach der besten Lösung gerne kritische Fragen stellt und zum Nachdenken anregt.

Interview: Marcel Baud

Christian Brogli, wenn Sie eine Schlagzeile über Ihre ersten Arbeitsmonate setzen müssten, wie würde sie lauten?

Vielleicht etwas in Richtung: «Just do it!» Denn ich durfte gleich voll loslegen. Das Vertrauen in mich war und ist gross. Mir gefällt, dass bei suissetec die einschlägigen Kenntnisse und Stärken der Mitarbeitenden respektiert werden, frei nach dem Motto: «Auf diesem Gebiet bist du der Spezialist, da rede ich dir nicht rein.»

Was hat Sie an der Position beim nationalen Verband gereizt?

Zum einen interessiert mich das vielseitige Feld der Gebäudetechnik persönlich. Nicht zuletzt, weil wir auch Hauseigentümer sind. Mich begleiten Nachhaltigkeit und Energieeffizienz seit langem, beruflich wie privat. Also Themen, bei denen der Verband Teil der Lösung ist. Zum anderen entsprechen mir das Selbstverständnis und die zukunftsorientierte Haltung bei suissetec voll und ganz. Es macht Freude, bei dieser Thematik und mit einem ausgewogenen Mix von strategischkonzeptioneller und operativer Tätigkeit mitzuwirken.

Sie kommen aus einem Spitalbetrieb. Wie gelingt Ihnen der Wechsel in die Gebäudetechnikbranche?

Sehr gut. Ich möchte vorausschicken, dass mir die Gebiete Energie, Umwelt und Technik aus meiner Zeit in der Energiebranche noch bestens vertraut sind. Vor dem Triemlispital war ich lange bei Axpo tätig. Verglichen mit dem letzten Arbeitgeber erlebe ich suissetec als dynamische Organisation. Auf der Geschäftsstelle schätze ich die grössere Gestaltungsfreiheit und die raschen Entscheidungswege. Das Korsett und die Abläufe in einem Betrieb der Stadtverwaltung waren bisweilen doch etwas einengend.

Wie unterscheiden sich diese Welten bezüglich ihres Fachbereichs?

In der Kommunikation geht es ja primär um eine Übersetzungsleistung von der Fachperson zum Zielpublikum. Bei suissetec «übersetze» ich nicht mehr vom Arzt zum Patienten, sondern beispielsweise vom Handwerker zum Endkunden. Die Systematik und Instrumente, Botschaften zu transportieren, sind aber die gleichen. Ein Kommunikationsspezialist muss sich laufend fragen: Was erwarten die Adressaten, welche Inhalte wollen wir vermitteln und, schliesslich, welche Kanäle und Tools eignen sich, um sie zu transportieren? Die Zielgruppen beim Verband erlauben sicher eine frechere, direktere Ansprache als im sensibleren Spitalumfeld. Denn es ist schon ein Riesenunterschied, ob ich über Brustkrebspatientinnen schreibe oder eine Einladung für eine gebäudetechnische Fachtagung verfasse.

Wie geht man vor, um die korrekte «Flughöhe» zu finden?

Indem man das Kommunikationsziel vor Augen behält und die Zielgruppe in den Fokus rückt. Idealerweise versetzt man sich in die Lage der Menschen, die man erreichen will, und fragt sich, was das Gegenüber erwartet und wie oder wann ein bestimmtes Angebot, eine bestimmte Dienstleistung gefragt ist.

Wie gestalten Sie Ihre Rolle als Leiter Kommunikation, wo legen Sie Schwernunkte?

Wichtig sind mir Dialog und Interaktion sowie genaues Hinhören. Wir von der Kommunikation nehmen Bedürfnisse auf und bedienen sie mit passenden Dienstleistungen. In diesem Sinn ist es primär unsere Aufgabe, Vorgesetzte, Arbeitskollegen sowie Vertreter von MitgliedsIch sehe die Aufgabe darin, ein Bedürfnis von aussen zu analysieren und zu hinterfragen, mit welcher Strategie und auf welchen Kanälen wir die Zielgruppe mit unserer Botschaft versorgen.

betrieben und Sektionen in Marketing- und Kommunikationsfragen zu beraten. Dabei will ich vermehrt darauf setzen, zusammen mit meinem Team nicht einfach ein Produkt abzuliefern, sondern einen Beratungsservice zu bieten.

Was heisst das konkret?

Interessenten sollen bei uns in Zukunft mehr die Dienstleistung als bloss ein bestimmtes Produkt bestellen. Also nicht einfach eine aktualisierte Neuauflage des Flyers XY, den man schon seit Jahren so einsetzt. Ich sehe die Aufgabe vielmehr darin, ein Bedürfnis «von aussen» zu analysieren und zu hinterfragen, mit welcher Strategie und welchen Mitteln man idealerweise die Zielgruppe mit einer Botschaft versorgen kann oder soll. Vielleicht stellt sich am Ende heraus, dass anstelle des Flyers ein Beitrag in einem Newsletter oder auf den sozialen Medien viel erfolgversprechender ist. Hier die richtige Lösung zu finden, ist unser Auftrag. Oftmals kennen die internen Kunden gar nicht alle Möglichkeiten. Das müssen sie aber auch nicht, denn dazu sind wir vom Kommunikationsteam ja da.

Das Verbandsmarketing wurde über die letzten Jahre stark ausgebaut. Fruchten die Bemühungen?

Grundsätzlich ja. Vieles wurde in der Vergangenheit neu lanciert und professionalisiert. Die Herausforderungen bleiben jedoch. Sie wären aber ohne unsere Bemühungen noch viel grösser. Jammern nützt nichts, vielmehr sollten wir den Fokus auf das Positive lenken. Aus diesem Grund heisst mein Motto: «Das Glas ist halb voll!» Wir müssen aufpassen,

suissetecmagazin 1/2019 9

nicht immer nur Probleme zu wälzen und uns gebetsmühlenartig etwa über mangelnden Nachwuchs zu beklagen.

Ist es anspruchsvoll, Jugendliche als Zielgruppe zu erreichen?

Im Jugendmarketing bin ich froh, auf Agenturen bzw. Fachleute zurückgreifen zu dürfen, die noch in den Zwanzigern sind. Sie kennen die Trends, die sich notabene sehr schnell wandeln, noch besser als ich, besonders bei den digitalen Medien und den sozialen Netzwerken. Was ich vor Jahren in einer Weiterbildung gelernt habe, ist heute unter Umständen schon Schnee von gestern. Damals gab es bereits Facebook, aber noch niemand hat von Instagram, geschweige denn Snapchat gesprochen. Da muss man am Ball bleiben, denn Kanäle und Trends kommen und gehen zum Teil sehr schnell.

Neue Führungskräfte krempeln gerne alles um. Sie auch?

Nein, das ist nicht nötig. Denn vieles ist bereits sehr gut aufgegleist. Ich muss das Rad somit nicht neu erfinden, werde aber vielleicht etwas andere Schwerpunkte setzen oder da und dort etwas nachjustieren. Zum Beispiel überprüfe ich aktuell die Social-Media-Strategie, was möglicherweise einen Relaunch auf dem einen oder anderen Kanal zur Folge hat. Wir müssen zudem auf allen Plattformen unbedingt regelmässiger posten und sollten auch den Video-Anteil erhöhen. Da sehe ich einen gewissen Aufholbedarf.

Welche Massnahmen und Aktionen stehen 2019 noch am Horizont?

Aktuell fühlen wir in verschiedenen Verbandsbereichen den Puls. Einerseits bei den Leserinnen und Lesern des «suissetec magazins», andererseits bei den Mitgliedern mit der Mitgliederumfrage. Auch hinterfragen wir unseren Markenauftritt mit der Rolle von suissetec und der Sprechblase «Wir, die Gebäudetechniker.». Sie soll gestärkt werden. Weiter verschaffen wir uns einen Überblick über den historisch gewachsenen Fundus an Produkten, die zu unserem Auftritt gehören. Sie gilt es zu sortieren, allenfalls zu bereinigen und im Erscheinungsbild zu vereinheitlichen. 2019 steht also im Zeichen der Überprüfung und Überarbeitung der gesamten MarKom*-Strategie.

* Marketingkommunikation

Wie bedeutend ist der digitale Umbruch für die Gebäudetechnikbranche?

Ob digitales oder gedrucktes Medium: Wir müssen die Kanäle bespielen, auf denen sich unsere Zielgruppen aufhalten. Dabei geht es nicht um ein Entweder-oder, sondern um ein Sowohl-als-auch von klassischen und

von neuen Medien. Printmedien sind für mich keineswegs tot und es gibt gute Gründe, weshalb zum Beispiel dieses Magazin in Papierform vorliegt. Gleichwohl ist unbestritten: Web und Social Media werden zunehmend wichtiger; auch für unsere Mitglieder. Präsenz und Auffindbarkeit in Suchmaschinen und sozialen Netzwerken sind bereits heute ungleich bedeutender wie der Eintrag im Telefonbuch oder den Gelben Seiten.

Und doch haben Printmedien nach wie vor ihre Berechtigung?

Ich bin überzeugt, dass längere Artikel nach wie vor lieber gedruckt als auf dem Computerbildschirm, geschweige denn Smartphone, gelesen werden. Das «suissetec magazin» kann man mit nach Hause nehmen. Dort liegt es vielleicht auf dem Wohnzimmertisch und wird auch von Familienmitgliedern zur Hand genommen. Man diskutiert über einzelne Beiträge. Das ist gut und gewollt, denn so entstehen Multiplikatoreffekte.

Was halten Sie von Nutzerbewertungen im Internet?

Ich kann mir durchaus vorstellen, dass dereinst auch kleinere Gebäudetechnikunternehmen von ihren Kunden online bewertet werden. Ähnlich wie das bei Hotels, Restaurants oder anderen Dienstleistungen schon gang und gäbe ist. Das sollte als Chance begriffen werden, denn Empfehlungsmarketing ist sehr mächtig. Sei es, dass mein Nachbar mit dem Sanitärinstallateur hochzufrieden war und ich deshalb «blind» die gleiche Firma engagiere - oder ob ich nach einem Unternehmen mit dem höchsten Rating google und mich dann für dieses entscheide. Entsprechende Portale gibt es ja bereits. Und Arbeitgeberbewertungen ebenfalls, auch wenn diese eher grössere Firmen und weniger KMU betreffen.

Was macht für Sie gute Kommunikation aus, und welche Art missfällt Ihnen?

Ich schätze offene, ehrliche Kommunikation, am liebsten im Dialog. Dabei ist Vertrauen die «Währung» in der Kommunikation, nach innen wie nach aussen. Gemeinsam im Austausch findet man oft die besseren Lösungen, und so macht die Arbeit erst noch mehr Spass. Konsens ist erstrebenswert, aber gerade als Vorgesetzter muss man teilweise auch wenig populäre Entscheidungen treffen. Im Umkehrschluss zum Dialog mag ich keine Einwegkommunikation, also Direktiven, die im ungünstigen Fall noch belehrend und besserwisserisch daherkommen.

Was ist für Sie gute Werbung?

Mir gefällt Werbung, die einen Überraschungseffekt mitbringt. Sie darf ein Schmunzeln



erzeugen und keinesfalls langweilen. Sie kann etwas provokativ, schrill und bunt sein, aber muss ein gewisses Niveau halten.

Wie der Videobeitrag* von suissetec über den bizarren holländischen Stararchitekten?

Ja, der kam wirklich sehr gut an, gerade in der Zielgruppe der Jugendlichen, die wir mit solchen Aktionen ansprechen wollen. Der Spot «Chef der Baustelle» wurde über eine halbe Million Mal angeschaut!

*https://izzymag.ch/article/chef-der-baustelle

Aber Werbeerfolge sind schwer messbar.

Tatsächlich ist das nicht immer ganz einfach. Zum Beispiel die Präsenz auf Snapchat: Man kann davon ausgehen, dass der Kontakt über die Community die Bekanntheit von suissetec und das Image der Berufe steigert. Aber wie viele der 3300 Follower deswegen dann tatsächlich eine Lehre in der Gebäudetechnik starten, ist extrem schwierig zu quantifizieren.

Was schätzen Sie an Mitarbeitenden und Menschen generell?

Nebst Qualitäten wie Zuverlässigkeit, Selbständigkeit und Teamfähigkeit mag ich



motivierte Leute, die auch gewisse Ambitionen mitbringen und etwas erreichen wollen. Also solche, die sich engagieren, und auf ein Ziel hinarbeiten. Eine Portion Gelassenheit schadet aber auch nicht. Nicht nur bei der Arbeit, sondern auch privat umgebe ich mich lieber mit positiv gestimmten Menschen, als mit solchen, die das Glas immer halb leer sehen. Da ticke ich wohl wie die meisten von uns.

... und was schätzen Sie gar nicht?

Ich mag es nicht, wenn sich Personen zu sehr in den Vordergrund drängen, beispielsweise die ganzen Lorbeeren für einen Erfolg für sich einheimsen, obschon im Hintergrund ein ganzes Team dafür gearbeitet hat.

Wann haben Sie privat letztmals einen Gebäudetechniker gebraucht, und waren Sie mit der Leistung zufrieden?

Vor Wintereinbruch bei einer Dachkontrolle durch einen Spengler. Es ist eine Firma aus meiner Wohnregion. Das Resultat war sehr erfreulich: Die Gebäudehülle ist dicht und die Broglis haben zum Glück keinen Dachschaden (lacht).

Sie sind Vater zweier Söhne. In einigen Jahren stehen diese vor der Berufswahl. Was werden Sie Ihnen raten?

Kürzlich waren Fensterbauer bei uns im Haus. Die haben ganze Arbeit geleistet, und das hat unsere Söhne anscheinend sehr beeindruckt. Logisch, dass sie danach auch Fensterbauer werden wollten. Die zwei sind ja noch jung, aber später nehmen wir als Eltern sicher etwas Einfluss und lassen unsere Lebens- und Berufserfahrung in ihre Überlegungen zum Beruf einfliessen. Hauptsächlich ist aber das Interesse meiner Kinder entscheidend; das zu machen, was sie fasziniert. Leidenschaft ist ein guter Begleiter, ob beim Beruf oder im Sport. Auch ich habe nicht einfach das gemacht, was «gut klingt», sondern bin meinen Interessen und Überzeugungen gefolgt. <

Christian Brogli...

... leitet auf der suissetec Geschäftsstelle in Zürich als Kommunikationsspezialist das Departement Kommunikation mit derzeit zwei Mitarbeitenden. Nach Abschluss seines Studiums in Geografie und Umweltwissenschaften an der Universität Zürich arbeitete er zunächst im Bereich Nachhaltigkeit in der Tourismusbranche. 2006 wechselte er zu Axpo Corporate Communications, wo er während neun Jahren in leitenden Funktionen tätig war. Berufsbegleitend erwarb er 2013 an der ZHAW den Master in Communication Management and Leadership. Privat engagiert sich der Vater zweier Söhne (6 und 8) seit einigen Jahren ehrenamtlich in seiner Wohngemeinde Adliswil ZH. Erholung und Distanz zum Arbeitsalltag findet Christian Brogli bei der Gartenarbeit oder beim Joggen an der nahe gelegenen Sihl. Ausserdem erfreut er sich immer wieder seines Malawisee-Beckens, einem von Buntbarschen bewohnten 700-Liter-Aquarium.

suissetecmagazin 1 | 2019



Warum Signorina Pina ihren Sanitär eingeschlossen hat

«Mit Rechnung 250 Euro, ohne Rechnung 200 Euro», soll der Sanitär nach getaner Arbeit zu Frau Pina Conrotto aus Chieri (IT) sinngemäss gesagt haben. Die rüstige Rentnerin hat sofort durchschaut, dass der Handwerker sein Honorar unter Umgehung von Steuern einsacken wollte.

von Urs Hofstetter

«Signorina Pina», wie sie sich nennen lässt, hat sich nicht auf den illegalen Deal eingelassen. Im Gegenteil: Ihrem gesunden Gerechtigkeitssinn folgend, hat sie den Sanitär kurzerhand im Badezimmer eingeschlossen und die Wohnung anschliessend verlassen. Hätte sich Signorina Pina auf den Deal eingelassen, hätte sie nicht nur mitgeholfen, Steuern zu hinterziehen. Sie hätte damit auch eine Form der Schwarzarbeit unterstützt.

Schwarzarbeit eindämmen

In der Schweiz liegt die Schwarzarbeit gemäss Schätzungen mit rund 6,5 % des Bruttoinlandprodukts (BIP) auf einem deutlich tieferen Niveau als in Italien, wo von rund 20 % des BIP ausgegangen werden muss. Mit ein Grund dafür stellt die Möglichkeit des steuerlichen Unterhaltsabzugs der Hauseigentümer in der Schweiz dar. Damit die Haus- und die Stockwerkeigentümer solche Steuerabzüge nämlich geltend machen können, benötigen sie schriftliche Belege. Das hat zur Folge, dass die Unternehmer diese Belege verbuchen und die Erträge gesetzeskonform versteuern müssen (Mehrwertsteuer, Gewinnsteuer).

Kollateralschäden durch Abschaffung des Eigenmietwerts

Aktuell setzen jedoch zwei politische Vorstösse das bewährte Instrument des Unterhaltsabzugs aufs Spiel: Die parlamentarische Initiative 17.400 und die Standesinitiative 18.302. Beide zielen sie zwar auf die Abschaffung des Eigenmietwerts. Sie riskieren jedoch, dass der Unterhaltsabzug im Fahrwasser dieser Vorstösse aufgegeben wird. Dies hätte – abgesehen von der Zunahme der Schwarzarbeit – diverse weitere negative Folgen:

- Unterhaltsarbeiten verteuern sich für die Haus- bzw. Stockwerkeigentümer (aufgrund des Wegfalls des Steuerabzugs)
- Sanierungsflut vor der Abschaffung des Unterhaltsabzugs, danach jedoch Gefahr einer Durststrecke für das Ausbaugewerbe
- mittel-/langfristig Vernachlässigung des Gebäudeunterhalts
- weniger Arbeit für das Ausbaugewerbe und Gefährdung von Arbeitsplätzen
- ungünstiges Signal in Bezug auf die Umsetzung von energetischen Massnahmen
- die (steuer-)ehrlichen Unternehmungen werden zu Verlierern, die unehrlichen zu Profiteuren

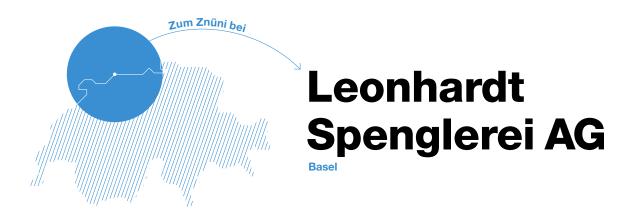
Das Parlament ist gefordert Im Hinblick auf die Beratung in der Wirtschaftskommission WAK hat suissetec daher frühzeitig und intensiv zugunsten der Aufrechterhaltung des Unterhaltsabzugs lobbyiert und auch Kompromisslösungen vorgeschlagen. Die ständerätliche WAK (WAK-S) befasste sich das letzte Mal am 14. Januar 2019 mit dem Thema. Leider hat die WAK-S die Brisanz des Themas dabei nicht erkannt oder nicht erkennen wollen. Sie hat dem Begehren nach einem Systemwechsel nämlich vorbehaltslos zugestimmt und sieht dabei keine Abzugsmöglichkeit für Unterhaltskosten mehr vor. Noch ist in dieser Sache das letzte Wort nicht gesprochen, aber der klare Startschuss stellt mit Blick auf den drohenden Wegfall des Unterhaltsabzugs kein gutes Signal dar. suissetec wird nichtsdestotrotz für die Aufrechterhaltung des Unterhaltsabzugs weiterkämpfen.





suissetec
kämpft für die
Beibehaltung
des Unterhaltsabzugs.)

Und Signorina Pina? Wie es ihr heute geht, ist uns leider nicht bekannt. Die italienische Justiz hat sich – so konnte man den Medien entnehmen – zum Bedauern von Signorina Pina leider mehr auf den Vorwurf der Freiheitsberaubung konzentriert, als sich um die Problematik der Schwarzarbeit zu kümmern.





Auf die bessere, nicht die schnellere Lösung zielen

6.55 Uhr: Im Gewerbehof an der Allschwilerstrasse 35, nahe dem Basler Schützenmattpark, ist es noch stockfinster. Doch aus einem Gebäude dringt Licht. Dort finden sich immer morgens die Spengler und die Sanitärinstallateure der Leonhardt Spenglerei AG ein. Ihre Arbeit beginnt nämlich mit einer Pause. Diese Tradition gehört zum Mitgliedsbetrieb wie der «Morgestraich» zur Fasnacht.

von Marcel Baud

Tobias Sprecher, Firmenbesitzer und Geschäftsführer der Leonhardt Spenglerei AG, kennt es nicht anders. Bereits als er 1996 hier die kombinierte Spengler-/Sanitärlehre antrat, setzte man sich bei Arbeitsbeginn zuerst einmal hin und biss in einen Gipfel. Der damalige Patron, Hans Peter Leonhardt, fand es sinnlos, wenn seine Leute kurz nach Ankunft auf der Baustelle schon wieder Hammer und Rohrzange hinlegen und eine «Znünibeiz» suchen mussten

Mehr Zeit mit Kollegen als mit Frau und Kind

Langsam trudeln die Gebäudetechniker des Traditionsbetriebs ein. Eher noch einsilbig gesellen sie sich an den langen Tisch, trinken Kaffee oder blättern in einer Zeitung. Das Fussballspiel vom Vorabend wird analysiert, aber ebenso werden die Aufträge des Tages besprochen. Stimmung kommt auf, als einige unserem Wunsch nachkommen und für die Fotos die Dartanlage und den Töggelikasten in Betrieb nehmen. «Obwohl das in der Regel eher abends stattfindet», erläutert Tobias Sprecher. Die gute Atmosphäre ist ihm wichtig: «Meine Leute sind täglich zehn Stunden zusammen und verbringen an Werktagen mehr Zeit miteinander als mit Frau und Kind.» Da müsse es zwischenmenschlich «geigen». Jetzt im Dezember leerten sich die Batterien, das Nervenkostüm werde brüchiger, und es sei höchste Zeit für zwei Wochen Weihnachtsferien.

Genügend Zeit für tadellose Arbeiten

«Ich versuche, meine Mitarbeitenden nicht dauernd unter Stress zu setzen. Sie dürfen sich die Zeit nehmen, die sie für eine tadellose Arbeit benötigen. Wenn es eine schnelle und eine bessere Lösung gibt, dann zielen wir auf die bessere.» Diese Haltung ist Tobias Sprecher bei der Führung am wichtigsten. Der Firmenchef setzt auf Berufsleute, die selbständig ans Werk gehen und in der Werkstatt oder auf dem Bau Verantwortung übernehmen. Sprecher gibt nur den Rahmen vor und will nicht jede Schraube einzeln erklären müssen. Das entlastet ihn sehr.

Tobias Sprecher blickt auf 2008 zurück, als er, gerade 28 Jahre alt, die Firma übernehmen sollte: «Als mich der Chef am 6. Dezember zum ersten Mal mitnahm, um die Grittibänze zu verteilen, wusste ich, was es geschlagen hatte», erzählt er. Kurz vor Weihnachten packte Hans Peter Leonhardt schliesslich seine Sachen, übergab Sprecher die Schlüssel und verabschiedete sich mit einem simplen «Tschüss!» Natürlich hatte ihn sein Mentor auf diesen Moment vorbereitet. Dennoch war Tobias Sprecher von da an der neue Firmeninhaber und grösstenteils auf sich allein gestellt. Als ob das nicht genug wäre, standen dem Jungunternehmer auch noch die Prüfungen für das Sanitärmeister-

diplom bevor. Den Spenglermeister hatte er zuvor erfolgreich abgeschlossen.

«Das war eine harte Zeit. Oft endeten die Arbeitstage um zwei Uhr nachts», erinnert sich Sprecher. Dass er damals «ins kalte Wasser geworfen wurde», wertet er aber als «das Beste, was mir passieren konnte.» Der Aufwand hat sich gelohnt. Die Leonhardt Spenglerei AG ist in der Region bekannt für hochwertige Installationen, Zuverlässigkeit und einen zeitnahen Kundenservice. Mit der Webanwendung «Bestell-dein-Blech.ch» führt Sprecher zudem einen zusätzlichen Vertriebskanal.

«Das Gröbste habe ich nach zehn Jahren geschafft», freut er sich. Darum gönnt sich der Familienvater heute den Luxus, einen halben Tag pro Woche seine Frau zu entlasten und die drei Kinder zu betreuen. «Das ist manchmal fast anstrengender als die Arbeit in der Firma», lacht er.



Ich versuche, meine Mitarbeitenden nicht dauernd unter Stress zu setzen.»

Tobias Sprecher

Filimon Woldeselassie träumt von der Spenglerlehre

Das Arbeitsrayon der 17 Mitarbeitenden, unter ihnen drei Lernende, beschränkt sich am Dreiländereck auf einen eingeschränkten Winkel. Denn Aufträge aus Deutschland oder Frankreich erhält die Leonhardt Spenglerei AG nie. «Es ist ein Vorteil, dass wir mit der Firma schon mitten in der Stadt sind», sagt Sprecher. Nach Basel hinein- und wieder aus der Stadt herauszukommen, sei staubedingt für Auswärtige oft eine Knacknuss.



Filimon Woldeselassies
Ziel: eine Lehre bei
der Leonhardt Spenglerei AG.

Grenzgänger beschäftigt Sprecher fast keine. Er findet: «Wenn der Kunde eine Schweizer Firma beauftragt und einen Schweizer Preis bezahlt, dann hat er auch Anrecht auf Schweizer Qualität und Arbeit von Berufsleuten, die in der Schweiz wohnen.»

Tobias Sprecher ist Vizepräsident des Vereins diplomierter Spenglermeister VDSS. Er engagiert sich für den Berufsnachwuchs als Ausbildner im eigenen Betrieb und ist Experte beim Qualifikationsverfahren. Dort erlebt er Licht und Schatten. Letzteres, wenn sich zum Beispiel ein Kandidat beklagt, er habe keine Zeit zum Lernen gehabt. Auf dessen Hand prangt aber noch der Eintrittsstempel des Clubbesuchs vom Vorabend.

Freude bereiten Sprecher junge Erwachsene wie Filimon Woldeselassie, ein anerkannter Flüchtling, der vor drei Jahren in die Schweiz kam. Der 20-jährige Eritreer absolviert bei Leonhardt die einjährige Integrationsvorlehre. Sprecher gibt Woldeselassie gerne eine Chance. Er sei höflich, motiviert und handwerklich geschickt. Der Berufsbildner hat schnell erkannt, dass sein Schützling schon in seiner Heimat mit Metallen gearbeitet haben musste. «Ich brauchte ihm nicht zu zeigen, wie man einen Hammer in die Hand nimmt.» Einem Stadtjugendlichen müsse man, überspitzt gesagt, zuerst erklären, was ein Hammer überhaupt sei.

Filimon Woldeselassie jedenfalls träumt davon, nach der Integrationsvorlehre die «reguläre» EFZ-Grundbildung zum Spengler absolvieren zu dürfen und anschliessend mit dem Handwerk seinen Lebensunterhalt zu verdienen. Er wird überaus willkommen sein.

⊞ INFO

leonhardt.ch

suissetecmagazin 1/2019 15



Ob gedruckt oder digital: Mujdesir Asimi plant die neuen Lernmedien mit Weitblick.

Vorfreude auf die neuen Lernmedien

Im August dieses Jahres starten die angehenden Lüftungsanlagenbauer als erste ihre Ausbildung nach der neuen Bildungsverordnung. Ab 2020 folgen Spengler, Sanitär- und Heizungsinstallateure. Nigelnagelneu werden auch die Lernmedien sein. Allen revidierten Grundbildungen gemein ist, dass sie in Zukunft konsequent auf der Wissensvermittlung nach Kompetenzen beruhen.

von Marcel Baud

Mit den Revisionen der handwerklichen Berufe schlägt suissetec auch ein neues Kapitel in Sachen Lehrmethodik auf, wie Mujdesir Asimi, Projektleiter Lehrmittel Gebäudetechnik, betont: «Das Lernmedienkonzept ist konsequent kompetenzorientiert, also auf die Handlung zugeschnitten.» Die Erfahrung habe gezeigt, dass der Aufbau von Fertigkeiten und Wissen so nachhaltiger klappt, als mit Auswendiglernen auf Vorrat. Einzig die Basis, zum Beispiel physikalische Grundlagen, die es für eine bestimmte Kompetenz braucht, gilt es zu verinnerlichen.

Mammutaufgabe

Mit der Entwicklung von neuen Lernmedien für gleich vier Berufe hat Mujdesir Asimi eine Mammutaufgabe zu bewältigen. Natürlich tut Das Lernmedienkonzept
ist konsequent
kompetenzorientiert, also auf
die Handlung zugeschnitten.

Kick-off-Workshops dabei: «Nebst der Terminfindung ist es wichtig, dass die Arbeiten sofort richtig aufgegleist werden, die Aufträge klar sind und die Dynamik in den Gruppen spielt», so Asimi. Die Entwicklung der Lernmedien an den Workshops leiten geschulte Bildungsexperten. Sie generieren die Fachinhalte in Interviews von Fachexperten, Berufsschullehrern und üK-Instruktoren. Nach etlichen weiteren Arbeitsschritten stehen am Schluss die Handlungsanleitungen zur Aneignung der jeweiligen Kompetenz. Sie bilden ein zentrales Element zum Kompetenzerwerb. Zugehörige Dokumente wie Lern- und Praxisaufträge basieren auf ihnen und notwendige theoretische Grundlagen (Ressourcen) sind dort ebenfalls aufgeführt.

Alle Lernorte ziehen am gleichen Strick

Das neue Lernmedienkonzept ist auf drei zentralen Grundgedanken aufgebaut: Kompetenzorientierung, Lernortkooperation und Digitalisierung.

Aufbauend auf bekannten Unterrichtsprinzipien wie zum Beispiel selbstgesteuertes Lernen

kommt neu die Orientierung an den Kompetenzen hinzu. Die Handlungsanleitung und die zugehörigen Aufträge leiten und unterstützen den Lernenden beim Erwerb von fachlichen und überfachlichen Kompetenzen.

Die Lernortkooperation ist ein weiterer zentraler Gedanke: Alle entwickelten Stoffe sind auf die einzelnen Lernorte – Berufsfachschule (BFS), üKs und Lehrbetrieb – abgestimmt. Dabei werden die Inhalte für jeden Lernort separat ausgearbeitet, jedoch nicht isoliert, sondern abgeglichen mit Vertretern der anderen Lernorte. Die Lernortkooperation wird so schon in der Entwicklung der Lernmedien gelebt. Die Workshops und die digitalisierte Projektumgebung schaffen einen idealen Rahmen dafür.

Die finalen Lernmedien können alle auch als digitale E-Books erworben werden. Ob gedruckt oder elektronisch, sie weisen eine einheitliche Gestaltung auf. Der Anwender erkennt aber auf den ersten Blick, zu welchem Beruf ein Lehrmittel gehört. Das Farbkonzept von suissetec – Lüftung: Violett, Sanitär: Blau, Heizung: Rot, Spengler: Gelb – wird auf die Bildungspublikationen übertragen.

er das nicht allein. Auf der suissetec Geschäftsstelle assistiert ihm Patricia Vitti mit einem 50-Prozent-Pensum. In den Arbeitsgruppen «draussen» sind es über alle Montageberufe gesehen 92 Fachexperten, die sich über Inhalte und Formulierungen von Handlungsanleitungen, Lern-, Praxis- und üK-Aufträgen den Kopf zerbrechen. Mitarbeitende der Redaktion, der Mediengestaltung und Übersetzung bringen die von den Workshops gelieferten Rohtexte schliesslich in ihre endgültige Form.

Die Projektteams sind in kleinere Arbeitsgruppen unterteilt, in denen jeweils bis zu zehn Fachleute agieren. Unter ihnen sind mindestens drei Praktiker, also Fachpersonen und Berufsbildner aus Lehrbetrieben, zwei Berufsfachschullehrer und zwei üK-Instruktoren. Die Gruppen teilen untereinander die im Bildungsplan definierten Handlungskompetenzbereiche auf. Sie bearbeiten anschliessend die ihnen zugeteilten Handlungskompetenzen.

Straff geführtes Projekt

Bei einem solch grossen Vorhaben ist eine gute Projektorganisation sehr wichtig. Um den Terminplan einzuhalten, sind bei den Kick-off-Meetings bereits vor den Workshops rund zehn Termine pro Arbeitsgruppe geplant (rund 80–90 Workshoptermine für alle Arbeitsgruppen über das gesamte Projekt). Aufgaben der Fachexperten sind genau umschrieben und die Abgabetermine der Arbeitspakete verbindlich geplant. Mujdesir Asimi ist vor allem bei den

Wissensvermittlung nach Kompetenzen

BFS



Berufsfachschule

Lernauftrag

 Grundlagen erarbeiten Wissen, verstehen üΚ



Überbetrieblicher Kurs

Fertigkeiten kompakt

 Kurzbeschreibung, z. B. schweissen oder Blech biegen

üK-Auftrag

■ Üben, üben, üben

Betrieb



Lehrbetrieb

Praxisauftrag

■ In Praxis umsetzen

Lernbericht

Praxis dokumentieren

Selbsteinschätzung

■ +/- Massnahmen

Fremdeinschätzung

Bildungsbericht

Der Lernende im Zentrum!





Handlungsanleitung

- Das zentrale Bildungsdokument
- Fachbücher
- Normen, z.B. W3, SIA

suissetecmagazin 1/2019 17

Zur Unterstützung der Anwender liegt ein Werkstattplakat vor. Darauf sind die Handlungskompetenzen bildlich in einem Gebäude dargestellt. Jedes Stockwerk repräsentiert dabei einen Handlungskompetenzbereich.

So einfach wie möglich

Im Mittelpunkt steht der Lernende. Schon Albert Einstein empfahl: «Man muss die Dinge so einfach wie möglich machen. Aber nicht einfacher.» Die neuen Lernmedien unterstützen den angehenden Gebäudetechniker sehr, sich in der Materie zurechtzufinden.

Jeder Lernort bringt seine Stärken mit ein.

Die Lernenden wählen zwischen gedruckten oder digitalen Lernmedien. Die E-Books können die Lernenden mittels einer eigens von suissetec entwickelten App* lesen, bearbeiten und ergänzen, mit Markierungen versehen und speichern. Die Lösung ist Cloud-basiert, so spielt es keine Rolle, ob der Lernende die Handlungsanleitung auf dem Smartphone oder dem Laptop liest. Er greift dabei immer auf seine persönlichen Daten und Notizen zu.

Grundlegende Unterlagen (beispielsweise über mathematische Formeln oder Normen) zählen im Lernmedienkonzept zu den Ressourcen. Wollen Lernende den Satz des Pythagoras nachlesen, geben sie den Suchbegriff in die App ein und finden im Nu die passende Ressource, z.B. im Mathematikfachbuch.

«... nicht einfacher» will heissen: Natürlich wird auch mit der neuen Systematik dem Lernenden das Lernen nicht abgenommen. Aber die Herangehensweise ist eine grundlegend andere wie früher. Der Kompetenzerwerb wird nachvollziehbar an einer Handlung umgesetzt: Von der Grundlagenvermittlung in der BFS über das praktische Üben im üK bis hin zur Anwendung bei der konkreten Aufgabe im Betrieb.

⊞ INFO

* suissetecEdu, verfügbar für Apple und Android

Fünf Fragen

an Mujdesir Asimi, Projektleiter Lehrmittel Gebäudetechnik bei suissetec

Werden die neuen Bildungsunterlagen pünktlich bereitstehen?

Wir arbeiten mit grossem Einsatz und vielen Ressourcen daran. Wir stellen für jeden Lernort rechtzeitig die auf seine Bedürfnisse massgeschneiderten Lernmedien im Shop bereit.

Wie verläuft die Einführung im Detail?

Vertreter des Zentralverbands instruieren zunächst die Sektionsverantwortlichen. Diese schulen wiederum die Ausbildner ihrer regionalen Betriebe. Die Details zum Vorgehen werden aktuell im Bildungsteam ausgearbeitet. Die Informationen zur Einführung folgen zeitnah.

Bei der Erarbeitung legen Sie höchsten Wert auf Präzision.

Tatsächlich müssen die Inhalte exakt auf die neuen Bildungspläne abgestützt sein. Auch deshalb gibt es einen Abnahmeprozess, in dem die Fachpersonen die Unterlagen prüfen und inhaltlich freigeben. Bevor das fertige Lehrmittel gedruckt oder als E-Book angeboten wird, erfolgt nach dem Layout noch ein Sprachkorrektorat und eine Qualitätsprüfung.

Wo sehen Sie den grössten Vorteil der interdisziplinären Zusammenarbeit?

In den Workshops sind stets Bildungsfachleute aller Lernorte versammelt. So ist sichergestellt, dass sie die Inhalte untereinander besprechen. Die Berührungspunkte zwischen Berufsfachschule, überbetrieblichen Kursen und dem Lehrbetrieb sind aufeinander abgestimmt. Jeder Lernort bringt seine Stärken in die Entwicklung ein. Gemeinsam kreieren wir so hervorragende Produkte.

Sie selbst redigieren auch viele der Rohtexte. Welches sind typische Fallstricke?

Teilweise sind es sprachliche Feinheiten, die zwar kaum jemand falsch versteht, aber die dennoch bereinigt gehören. Lautet der Text etwa: «Gibt es Situationen, bei denen Sie mit Strom in Berührung kommen?», ist das natürlich ungünstig. Kommt ein Gebäudetechniker mit Strom in Berührung, ist er schlimmstenfalls tot. «... in Berührung kommen könnten», ist deshalb besser. <



Mujdesir Asimi...

... ist im Limmattal aufgewachsen und lebt heute in Oetwil an der Limmat. Seit März 2015 ist er als Projektleiter Lehrmittel Gebäudetechnik Teil des suissetec Bildungsteams. Der Bildungsfachmann startete seine Berufslaufbahn mit einer Automechanikerlehre. Nach einigen Jahren Berufserfahrung wechselte er in die Industrie und bildete sich kontinuierlich weiter, etwa zum Prozessfachmann FA und dipl. Techniker HF Unternehmensprozesse. Es folgte ein Nachdiplomstudium Betriebswirtschaft, das SVEB-Zertifikat 1 (Erwachsenenbildung) sowie ein CAS Rhetorik und Moderation. Zurzeit belegt er einen Masterstudiengang an der FFHS zum Thema «Digital Learning». Der 40-Jährige ist verheiratet und hat zwei Kinder. Wenn es die Zeit zulässt und sich die Möglichkeit bietet, erkundet er am liebsten auf dem Motorrad ein paar Schweizer Alpenpässe.



Angebote

Bildung

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

STFW Winterthur stfw.ch

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

suissetec Bildungsgänge

suissetec.ch/weiterbildung

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

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

Projektleiter/-in Gebäudetechnik mit eidg. Fachausweis

Energieberater/-in Gebäude mit eidg. Fachausweis

Projektleiter/-in Solarmontage mit eidg. Fachausweis

Baustellenleiter/-in Sanitärtechnik/Heiztechnik/ Lufttechnik/Spenglertechnik mit suissetec Zertifikat

suissetec.ch/baustellenleiter

suissetec Kurse

suissetec.ch/kurse

Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz – Der Gefahr immer einen Schritt voraus

Persona – Entwickeln Sie Ihre persönlichen Kompetenzen mit suissetec Zertifikat

Anschlussbewilligung für sachlich begrenzte Elektroinstallationen (Art. NIV 15)

Wiederholungskurse für sachlich begrenzte Elektroinstallationen (Art. NIV 15) Persönliche Schutzausrüstung gegen Absturz, PSAgA

Metalldach 1

Metalldach 2

Kalkulation mit Sanitärelementen

Servicemonteurkurs Sanitär 1

Servicemonteurkurs Sanitär 2

Servicemonteurkurs Heizung

Flüssiggaskurs



Technik

Angebote aus den Fachbereichen

suissetec.ch/shop

Merkblätter

suissetec.ch/merkblaetter

Spengler | Gebäudehülle

Richtlinie Dachentwässerung (Artikel-Nr. 13027)

Web-App Dachentwässerung (Artikel-Nr. APP134002)

Merkblätter

/ Anschlüsse im Unterdach / Fassadenanschlüsse mit Sockelschutzblechen

Heizung

Merkblätter

/ Hydraulischer Abgleich in neuen Heizungsanlagen / Wärme- und Trittschalldämmungen

unter Estrichen (Unterlagsböden)
mit Fussbodenheizung
/ Beschaffenheit des Füll- und
Ergänzungswassers für

Heizungs- und Kühlanlagen

Lüftung | Klima | Kälte

Merkblätter

/ Konformität von Lüftungsanlagen / Akustik im Bereich Raumlufttechnische Anlagen

Sanitär | Wasser | Gas

Web-App Elementkalkulation Sanitär (Artikel-Nr. APP114001)

Web-App Projektvorgaben Werkleitungen Wasser/Gas (Artikel-Nr. APP114002) Planungsrichtlinien für Sanitär-

anlagen (Artikel-Nr. 14052)

Merkblätter

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

Für alle Branchen

Merkblätter

/ Vorbedingungen für Ausschreibungen / Gebäudelabels und Standards von Bedeutung im Schweizer Markt

suissetecmagazin 1/2019



DER GEFAHR IMMER EINEN SCHRITT VORAUS

SUISSETEC.CH/ARBEITSSICHERHEIT

WIR, DIE GEBÄUDETECHNIKER.





