

WIR BRINGEN GEBÄUDE ZUM LEBEN.

BIST DU DABEI?



TRINKWASSER

PRIMA KLIMA

WÄRMEPUMPE

SOLARENERGIE

BLITZSCHUTZ

WELLNESSOASE

WIR, DIE
GEBÄUDETECHNIKER.

**FREIE LEHRSTELLEN AUF
TOPLEHRSTELLEN.CH**

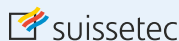
Neuer Leiter Technik und Betriebswirtschaft

Simon Geisshüsler neu im suissetec Team



Per 1. Juli 2019 hat Simon Geiss-
hüsler die Leitung des Bereichs
Technik und Betriebswirtschaft bei
suissetec übernommen. Der
39-Jährige verfügt über einen
Master of Science in Maschinenbau
mit den Schwerpunkten Solarther-
mie, Gebäudetechnik und Photo-
voltaik. Des Weiteren hat Simon
Geisshüsler einen MBA in General
Management absolviert. Er hat nicht

nur fundierte Kenntnisse in der Betriebswirtschaft und in Gebieten
der Gebäudetechnik, sondern hat auch IT- und Prozessoptimierungs-
projekte zum Erfolg geführt. suissetec heisst Simon Geisshüsler
herzlich willkommen!



Herausgeber: Schweizerisch-Liechtensteinischer
Gebäudetechnikverband (suissetec)

Redaktion: Christian Brogli (broc), Helena Montag (monh), Marcel Baud (baud)

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

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

kommunikation@suissetec.ch, suissetec.ch

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

Druck: Printgraphic AG, Bern, printgraphic.ch

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

Schreibweise: Der Lesbarkeit zuliebe wird auf männlich-weibliche Doppelformen
verzichtet; die weibliche Form ist jeweils mitgemeint.

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

Titelbild/Frontseite: Neues Sujet der Nachwuchskampagne

Hefrückseite: Neues Sujet der Imagekampagne



Save the date



suissetec Lounge an der Swissbau

Vom 14. bis 18. Januar 2020 findet erneut die Fachmesse Swissbau
für alle Brancheninteressierte in Basel statt. suissetec wird dabei wieder
mit einer exklusiven Lounge vor Ort sein, zu welcher traditionell nur
Mitarbeitende von Mitgliederbetrieben Zugang erhalten. Merken Sie
sich das Datum bereits heute vor. Die offizielle Einladung folgt
gegen Ende Jahr.

Korrigendum suissetec magazin 3/2019

Lehrabbrüche und ver- ursachte Kosten

Im Beitrag «Mitgliederzufriedenheit: gut – Ausbildungskultur:
ungenügend» ist der Redaktion ein Fehler unterlaufen. Die Aussage,
dass es jährlich durchschnittlich 2000 Lehrabbrüche gibt, welche
52 Mio. Franken Kosten verursachen, ist nicht korrekt. 2000 ist die
Gesamtzahl der Lernenden, die jährlich eine Lehre in der Gebäude-
technik starten. Die Abbruchquote beträgt rund 25 Prozent, was
durchschnittlich 500 Lehrabbrüchen entspricht. Auch der finanzielle
Schaden beträgt somit «nur» rund 13 Mio. Franken pro Jahr –
immer noch viel zu viel!

Der Ball liegt (auch) bei Ihnen ...

Liebe Gebäudetechnikerinnen und Gebäudetechniker

Waren Sie irritiert? Ich kann Sie beruhigen, Sie halten wie gewohnt das «suissetec magazin» in Ihren Händen, Ausgabe 4/2019. Aber ausnahmsweise finden Sie auf beiden Umschlagsseiten plakativ und unübersehbar Werbeanzeigen: Es handelt sich um die neuen Sujets unserer Kampagne «Wir bringen Gebäude zum Leben.», mit der wir die breite Öffentlichkeit bzw. die Jugendlichen, welche auf Lehrstellensuche sind, ansprechen und für unsere Berufe begeistern wollen. Mehr zur Kampagne 2019 und unserem brandneuen Image-Spot finden Sie ab Seite 4.



Nur wenn alle Sektionen und möglichst viele unserer Mitglieder die Angebote und Werbemittel aktiv in ihre Kommunikations- und Marketingaktivitäten einbinden, profitiert die Branche als Ganzes und können Synergieeffekte entstehen. Sprechblase, Berufsfilme, Image-Spot usw. lassen sich ohne grossen Aufwand verwenden – machen Sie Gebrauch davon und zeigen Sie Ihrer Kundschaft, dass Sie zur «Wir, die Gebäudetechniker.»-Familie gehören! In der Werkstatt, auf den Autos, auf der Website, im Newsletter oder in der Hauszeitung. Und folgen

Sie uns doch bitte nicht nur auf Facebook, sondern teilen Sie auch unsere Inhalte. Indem Sie sich mit Überzeugung als Vertreter unserer Branchen zu erkennen geben und mit Stolz und Freude engagieren, helfen Sie mit, die Bekanntheit und das Image der Gebäudetechnik-Profis nachhaltig zu verbessern. Wenn dann die Versprechen auch vor Ort gehalten werden, stärkt das die Glaubwürdigkeit und fördert das Vertrauen.

Deshalb ist das Verhalten und Auftreten gegenüber Kunden und (potenziellen) Lernenden entscheidend, denn es bleibt in den Köpfen haften, positiv gleichermassen wie negativ: Eine Marke ist nur so gut wie das letzte reale Erlebnis vor Ort!

Der Ball liegt also (auch) bei Ihnen ... Danke, dass Sie ihn aufnehmen!

Christian Brogli

Leiter Kommunikation

Was bewegt Hersteller/Lieferanten und was ausführende Betriebe? Stephan Muntwyler und Christoph Kaufmann mit Ein- und Ausblicken.

> Seite 16

Neue Kampagne	4
suissetec bringt Gebäude zum Leben	
Werkleitungen im Griff	7
Neue Kalkulationsgrundlagen zum NPK 412	
Kompromisslos bei Asbest	8
Die Verantwortung des Gebäudetechnikers	
Erfolg an den WorldSkills	10
Patrick Grepper holt in Kazan Bronze	



Neuer Bildungsgang	12
Der Wärmetechnikplaner vor der Feuertaufe	
Kleiner, aber feiner	14
Zum Znüni bei der Wickart AG	
Angebote	19



**Film ab für die neue
Kampagne**



Die Bekanntheit und das Image der Gebäudetechnik-Profis verbessern, offene Lehrstellen besetzen und mehr Jugendliche für unsere Lehrberufe begeistern: Das sind die Erwartungen und Ziele für die aktuelle Image- und Rekrutierungskampagne von suissetec. Eine spannende, aber auch anspruchsvolle (Langfrist-) Aufgabe für den Verband und das Departement Kommunikation.

von Christian Brogli

Wir, die Gebäudetechniker, sind gefordert! suissetec hat in der Vergangenheit einiges erfolgreich aufgegleist und viel Herzblut und Geld in neue Wege für eine wirkungsvolle Werbung und Kommunikation investiert. Nachhaltiger Erfolg lässt sich jedoch nicht «auf Knopfdruck» herbeizaubern – die Herausforderungen, namentlich für eine bessere Wahrnehmung in der Gesellschaft, bleiben bestehen.

Die Nase im Wind

Wie werden unsere Branchen wahrgenommen? Welches sind die Kriterien bei der Berufswahl und wer entscheidet? Auf welchen Kanälen sind die Jugendlichen präsent? Solche und ähnliche Fragen beschäftigen uns vom Verband fast tagtäglich. Nicht dass wir gleich bei jedem Trend mitmachen, aber wir wollen und müssen am Ball bleiben.

Wir wählen und planen unsere Marketingaktivitäten nach dem, was «draussen» geschieht. Und das erfahren wir von Mitgliedsbetrieben, Geschäftspartnern, aber auch von Kollegen aus

dem privaten und beruflichen Umfeld. Gemeinsam mit versierten Agenturen spüren wir Trends auf, die wir bei unseren Massnahmen berücksichtigen. Immer mit dem Ziel, die Gebäudetechnik weiter voranzubringen.

Gesundheit und Komfort

Ins Zentrum stellen wir einen neuen TV-Spot und legen die Imagekampagne frisch auf. Im Gegensatz zum bisherigen Fernsehspot werden weniger Zahlen, dafür mehr Emotionen «transportiert». Denn Zahlen sind heikel: Der Zuschauer kann sie sich kaum merken. Sie sorgen schlimmstenfalls nur für Verwirrung. Selbstbewusst und stolz zeigen wir auf, was die Gebäudetechniker tagtäglich für die Gesellschaft leisten und wofür sie verantwortlich sind: für die zentralen Elemente des Lebens (Luft und Wasser) sowie für Komfort und Behaglichkeit. Es geht also nicht um eine Selbstdarstellung im Stil von «wir über uns», weshalb auch nicht die einzelnen Fachbereiche als solches porträtiert werden – Absicht ist vielmehr, dem interessier-

Facts & Figures

Der Fokus der Kampagne liegt 2019 auf Online und Social Media, sie läuft von Mitte September bis Ende Jahr. Der Image-Spot kommt ab 2020 im Fernsehen zum Einsatz.

Übersicht über die Kanäle und Umsetzungsmassnahmen:

- Online-Portale inkl. YouTube (z. B. Online-Zeitungen, Online-TV, Online-Radiosender)
- Online-Gaming-Portale (Gameloft, Twitch)
- Social Media (Facebook, Instagram, Snapchat)
- Kooperation mit Influencern (@zekisworld, @chiconono)
- Kooperation mit Social-Magazinen (@izzymagazine, @kapawofficial)
- Anzeigen auf Google
- Inserate im Printbereich

ten Laienpublikum aufzuzeigen, dass wir, die Gebäudetechniker, für ein gesundes und angenehmes Leben sorgen.

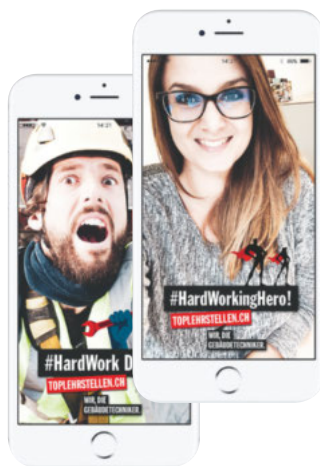
In der Kampagne wird der Berufsstand zukunftssträchtig positioniert. Sie vermittelt, dass Technik in Gebäuden immer wichtiger wird. Weiterhin transportiert sie den Hinweis auf offene Lehrstellen. Hauptzielgruppe des TV-Spots sowie der Imagekampagne sind die Beeinflusser (Eltern, Lehrer, Berufsberater usw.) und die breite Öffentlichkeit.

«Reduce to the max!»

Eine Pendlerzeitung «konsumiert» man in 20 Minuten, den neuen TV-Spot in 20 Sekunden! Die Herausforderung besteht in der Reduktion auf das Wesentlichste. Nur wenige Sekunden entscheiden darüber, ob der Spot beim Betrachter Interesse weckt und ein positives Bild vermittelt.

Der Ansatz «Erwecken» der Werbeagentur hat intern sofort überzeugt und wurde gemeinsam weiterentwickelt: Ohne Gebäudetechnik sind Gebäude tote Hüllen, vergleichbar mit einer Höhle, die bloss etwas Schutz und ein Dach über dem Kopf bietet. Erst die Gebäudetechniker erwecken Häuser mit Luft, Wasser und Wärme zum Leben. Und schon stand der neue Slogan: «Wir bringen Gebäude zum Leben.»

Die Berufe aller suissetec Branchen sowie die ländliche wie auch die urbane Schweiz müssen mitberücksichtigt werden. Ebenso wollen wir aufzeigen, dass die Gebäudetechniker – Frauen und Männer! – auch bei Grossprojekten wie zum Beispiel Hallenbädern oder Hochhäusern zum Einsatz kommen. In kurzer Zeit soll also die Vielfältigkeit der Gebäudetechnik gezeigt



Der neue Snapchat-Filter in Aktion.

werden. Das Filmmaterial von drei Drehtagen ist auf 20 Sekunden komprimiert, die mit treibender Musik sowie einem leise hörbaren Herzschlagrhythmus unterlegt sind. Wenig Sprechtext, eine einprägsame Botschaft und Emotionen pur – eben «reduce to the max!»

Werbemittel für Jung und Alt

Auch die Sujets für Online- und Offline-Anzeigen basieren auf dem neuen Image-Spot. Ein eindrückliches, stimmungsvolles Foto voller Sprechblasen – mit Begriffen, die aufzeigen, wofür die Gebäudetechniker alles sorgen.

Das Sujet gibt es in zwei Varianten: eines für die breite Öffentlichkeit (Imagekampagne, vgl. Rückseite dieses Magazins) sowie eines, um die Jugendlichen direkt anzusprechen (Nachwuchskampagne, vgl. Cover). Bei der Nachwuchskampagne wurde bewusst mit einem Augenzwinkern eine plakative, einfachere Sprache gewählt, mit welcher sich die Jungen identifizieren.

Neues wagen mit Influencern

suissetec ist auf Snapchat, dem Social-Media-Kanal Nummer eins für Jugendliche und junge Erwachsene zwischen 14 und 20 Jahren, sehr gut etabliert. Dort werden wir weiterhin präsent sein. Nachholbedarf besteht bei Facebook und Instagram, weshalb auf diesen beiden Plattformen im Herbst ein Relaunch erfolgt. Wir werden regelmässiger posten und spannenderen Content aufbereiten – mal seriös, aber auch mal humorvoll. Folgen Sie uns schon?

«Wer nichts wagt, gewinnt nichts», besagt ein Sprichwort. Deshalb gehört Experimentieren auch zu unserem Repertoire. Geglückt ist dies letztes Jahr mit izzy und dem humorvollen Video «Chef der Baustelle», das rund eine halbe Million Mal angeschaut wurde. Auch dieses Jahr arbeiten wir mit Social-Magazinen zusammen: einerseits wiederum mit izzy, andererseits erstmals und speziell für die Romandie mit Kapaw. Zudem starten wir eine Kooperation mit den beiden Influencern Zeki (Deutschschweiz) und Noam Yaron alias Chiconono (Westschweiz). Ihre Auftritte werden vor allem auf Instagram zu sehen sein: also dort, wo unsere jüngere Zielgruppe zu finden ist. <



Regieanweisung für die Band im neuen Image-Spot.

INFO

Zeigen Sie Interesse an der Welt der Jungen und wagen Sie erste Gehversuche auch auf Social-Media-Plattformen, die Ihnen vielleicht noch wenig vertraut sind. Neues entdecken ist nicht nur spannend, sondern oftmals auch Türöffner zu einer anderen Generation.

Der neue Image-Spot:

suissetec.ch/spot

Alles rund um die Nachwuchsrekrutierung:

toplerstellen.ch



Folgen Sie uns auf Facebook:
@suissetecyoungprofessionals



Folgen Sie uns auf Instagram:
@wirdiegebaeudetechniker



Folgen Sie uns auf Snapchat:
@suissetec



Abonnieren Sie uns auf YouTube:
@suissetectv



Werkleitungen wie diese Kunststoff-Erdgas-Versorgungsleitungen, sind die Lebensadern für Mensch und Gebäude.

Die Standards für Werkleitungen: überarbeitete Kalkulationsgrundlagen zum neuen NPK 412

Sie sind verborgen, doch allgegenwärtig und für die Infrastruktur lebenswichtig: Werkleitungen liefern Elektrizität und verbinden uns mit der Welt (Radio/TV, Telefon, Internet). Sie liefern Gas und bringen Trinkwasser ins Haus.

von Marcel Baud

Mit Versorgungsleitungen für Wasser und Gas befasst sich bei suissetec im Fachbereich Sanitär/Wasser/Gas die technische Kommission Werkleitungen. Ihr neuester Wurf, die «Kalkulationsgrundlagen zum NPK 412 Erdverlegte Leitungen und Armaturen für Wasser und Gas» ersetzen ab 2020 die «Kalkulationsgrundlagen zum NPK 411 Werkleitungen für Wasser und Gas».

«Geht es um Werkleitungen, spricht man heute eher von Versorgern», erklärt Markus Rasper, Fachbereichsleiter Sanitär/Wasser/Gas bei suissetec. Dies versinnbildlicht exakt die Funktion der meist ausserhalb der Gebäude im Erdreich verlegten Werkleitungen: Denn sie versorgen uns mit den Grundbedürfnissen für das tägliche Leben. Geplant werden sie meist

vom Gemeindeingenieur oder Spezialisten der örtlichen Wasserversorgung. Brunnenmeister, Rohrnetzmonteure und Sanitärinstallateure sind die Fachleute, die Häuser ins Wasser- und Gasnetz integrieren. Werkleitungen tangieren sowohl öffentlichen Grund, als auch private Grundstücke.

Komplett überarbeitet und aktualisiert

Der Hauseigentümer «spürt» die Werkleitungen vor allem dann, wenn Störungen auftreten. Sei es, dass das Lebensmittel Nummer eins, Trinkwasser, nicht fliesst (z.B. wegen eines Rohrbruchs) oder an der Gasleitung ein Schaden verursacht wurde (z.B. wegen eines gefährlichen Lecks). Derartige Vorkommnisse seien gar nicht so unüblich, räumt Markus Rasper ein: «Gerade bei nachträglichen Gartenarbeiten werden oftmals bestehende, erdverlegte Leitungen beschädigt, weil vorab keine Pläne geprüft oder in ihnen die Werkleitungen nicht eingezeichnet worden sind.»

Planer und Installateure nutzen die Normpositionen-Kataloge (NPKs) als zentrale Arbeitsgrundlagen. Sie sind die Datenbasis der schweizerischen Bauwirtschaft und garantieren standardisierte und rechtssichere Leistungsbeschreibungen.

Für die Ausschreibungen von Werkleitungen ist zukünftig der «NPK 412 Erdverlegte Leitungen und Armaturen für Wasser und Gas» massge-

bend, der durch den CRB in Zusammenarbeit mit suissetec erstellt wurde. Die Kalkulationsgrundlagen von suissetec basieren auf diesem neuen Normpositionen-Katalog. Diese Grundlagen, gedruckt oder als E-Book, lösen die «Kalkulationsgrundlagen zum NPK 411 Werkleitungen für Wasser und Gas» ab.

Die wichtigsten Anpassungen der «Kalkulationsgrundlagen zum NPK 412» sind laut Markus Rasper die klar definierten Schnittstellen, die durchgängige Systematik sowie präzisere Ausschreibungsinformationen.

Ab 2020 ist zudem die Neuauflage des dazugehörigen Leitfadens geplant. Er wird zurzeit überarbeitet und unter anderem mit neuen Ausmassbeispielen ergänzt, um die Theorie praxisnah zu veranschaulichen. Der überarbeitete Leitfaden zu den Kalkulationsgrundlagen wird zudem aktuelle Trends und Entwicklungen berücksichtigen, zum Beispiel mit Blick auf die gestiegenen Anforderungen an Trinkwasserleitungen. <

INFO

Die «Kalkulationsgrundlagen zum NPK 412», gedruckt oder als E-Book, erscheinen im Februar 2020.

Sie können ab Dezember 2019 über suissetec.ch/shop bestellt werden.

Der Preis entscheidet keinesfalls bei Asbest!

Ein eigenes Haus, endlich! Auf einmal rückt Regula und Felix Baumgartners Wunschtraum in greifbare Nähe. Regulas allein-stehende Tante ist kürzlich gestorben und hat ihrer Nichte ihr Eigenheim vermacht. Es stammt aus dem Jahr 1982 und ist sanierungsbedürftig. Am drin-gendsten sind die Nasszellen, und auch die Heizung ist nicht mehr zu gebrauchen. Doch wie sollten sie es anpacken? «Fragen wir mal den Heinz», schlägt Felix vor, «der ist doch Sanitär.»

von Marcel Baud

Wissen bringt Sicherheit

Kursangebot zum richtigen Umgang mit Asbest

Dass Asbest in älteren Gebäuden vorkommt, ist nicht die Ausnahme, sondern die Regel. Für gewisse Arbeiten wie asbesthaltige Plattenkleber, Bodenbeläge und Rohr-isolationen braucht es tatsächlich eine Suva-anerkannte Spezialfirma. Andere Arbeiten wie das Ersetzen von asbesthaltigen Rohrflanschen oder die punktuelle Bearbeitungen von Platten mit asbesthaltigem Kleber darf der Handwerker selber ausführen. Voraussetzung ist aber, dass er weiss, wie, und die nötige Ausrüstung besitzt.

suissetec bietet neu einen Kurs zum Thema Asbest an, der diese Kennt-nisse vermittelt: In der eintägigen Schulung «Sicherer Umgang mit Asbest» lernen die Teilnehmenden die asbestverdächtigen Materialien kennen und wissen danach, wann welche Massnahmen nötig sind. Dazu gehören auch das korrekte Tragen der Persönlichen Schutzausrüstung und die Entnahme von Proben.

INFO

Termine und Kursanmeldung:
suissetec.ch/kurse
(Kategorie Arbeitssicherheit)

Weitere Informationsquellen
zu Asbest:
suva.ch/asbest

Heinz Meier ist ein alter Bekannter von Felix' Vater mit eigenem kleinem Sanitär- und Heizungsgeschäft. «Ich mach das schon», versichert er sofort. Die Baumgartners wollen auf einen Baumeister oder einen Architekten verzichten, ihr Budget ist beschränkt. Heinz ist zwar nicht mehr der Jüngste und Innovativste, dafür hofft man auf einen «Familienrabatt».

Heinz kommt zur Objektbegehung, nimmt kurz die Masse und bespricht mit den Bauherren die Wünsche: Bad und Gäste-WC sollen komplett erneuert werden. Also gilt es, zuerst die Nasszellen zurückzubauen sowie Wandbeläge und Kunststoffböden zu entfernen. Zudem braucht es einen neuen Heizkessel.

Das Herausspitzen und Entsorgen des alten Materials finden die Baumgartners nicht so interessant. Da verlassen sie sich auf Heinz, der schon wissen wird, wie man das macht. Sie konzentrierten sich lieber auf die Wahl von neuen Armaturen, Spiegeln, Handtuchhaltern und Plattenbelägen, an denen sie sich in ihren vier Wänden bald erfreuen wollen.

Schon wenige Tage später halten sie die Offerte in den Händen. Der Preis «stimmt». Auch die Demontagen und das Herausspitzen der alten Oberflächen sind pauschal zu fairen Konditionen aufgeführt, wie sie finden. Die Entsorgung erwähnt Heinz nicht einmal.

Böse Überraschung zum richtigen Zeitpunkt

Am Abend vor der Auftragserteilung erzählt Felix einem Kollegen vom Vorhaben: «Aber ihr holt schon eine Konkurrenzofferte ein?», fragt dieser vorneweg. Felix beschwichtigt ihn, er glaube nicht, jemand Günstigeren als Heinz zu finden. Dennoch beschliesst das Paar, einen weiteren Unternehmer für ein Angebot einzuladen. Im Internet stossen sie auf die *suissetec* Website und dort auf eine den Referenzen nach kompetente Firma.

Die Baumgartners treffen sich also mit Reto Müller, Gebäudetechnikplaner beim eingeladenen Konkurrenzbetrieb.

«Wann sagten Sie, wurde das Haus gebaut?», will dieser schon bald wissen und betrachtet stirnrunzelnd die hellgrünen Plattenbeläge und den Kunststoffboden in Badezimmer und Gäste-WC. «Warum? Ist das wichtig?», fragt Felix zurück und beobachtet irritiert, wie Müller in Meiers Angebot blättert, als suchte er eine bestimmte Position.

«Nun ja», erklärt er, «es wurde in einer Zeit gebaut, als man in Hausinstallationen noch asbesthaltige Stoffe einsetzte. In Klebern von Platten, in Kunststoffbodenbelägen oder in Heizkesselisolationen und anderen Komponen-

«Es gilt, eine Vertrauensbasis zu schaffen, bei der die Kostendiskussion zugunsten der Sicherheit in den Hintergrund rückt.»

ten im Haus besteht leider das Risiko, dass der gesundheitsschädigende Stoff enthalten ist.»

«Und was heisst das nun für uns?» fragt Regula. Sie klingt besorgt. Müller entgegnet ohne zu zögern: «Für dieses Gebäude empfehle ich auf jeden Fall, zuerst eine Expertise der fraglichen Positionen machen zu lassen.» – «Und wenn man dann etwas findet?», fragt Felix. Er ist sichtlich genervt. «Dann müssen wir sicherstellen, dass die Handwerker und später auch Sie selbst als Bewohner vor den schädlichen Asbestfasern geschützt sind. Eine fachgerechte Asbestsanierung mit Entsorgung ist also unumgänglich. Für diese Arbeiten gibt es spezialisierte Firmen. Ich koordiniere das gerne für Sie», führt der Planer ruhig, aber bestimmt die nötigen Massnahmen aus.

Betretenes Schweigen. Die Baumgartners sind geschockt. Alles lief so gut – und jetzt die böse Überraschung.

Argumente statt Rabatte

«Das wird sicher wahnsinnig teuer. Spezialfirma... Ist das wirklich nötig? Das kann doch nicht so dramatisch sein?», bricht es aus Felix heraus.

Reto Müller weiss um den heiklen Moment, den er im Kundengespräch jetzt durchlebt. Einerseits ist es seine unabdingbare Pflicht, die Bauherren korrekt zu beraten, andererseits will er natürlich den Auftrag nicht gefährden. Er glaubt an seine Fachkompetenz und die richtigen Argumente. Er muss eine Vertrauensbasis schaffen, bei der die Kostendiskussion zugunsten der Sicherheit in den Hintergrund rückt.

Nachdem sich der erste Frust gelegt hat, stellt sich schnell heraus, dass die Baumgartners verantwortungsvolle Leute sind. Allein schon

Reto Müllers Erläuterungen über das Gefahrenpotenzial von unsachgemäss behandeltem Asbest in Altbauten und der Pflicht als Arbeitgeber, die Mitarbeitenden zu schützen, überzeugen sie.

Sie veranlassen eine Expertise durch einen anerkannten Bauschadstoff-Berater, noch bevor der erste Arbeiter das Haus betritt. Auch die Bank hat Verständnis für die Situation und gibt für die nötige Erhöhung des Kredits grünes Licht.

Baumgartners haben Glück: Der Kleber der Wand- und Bodenplatten im Bad ist asbestfrei. Hingegen sind einige wenige Flanschdichtungen der Heizung asbesthaltig. Die Arbeiten sind wenig gefährlich. Ausserdem wissen Reto Müllers Mitarbeitende, wie sie mit dieser Gefahr umgehen müssen. Sie verfügen über die nötige Schutzausrüstung und können diese Tätigkeit selber ausführen.

Dank der frühzeitigen Abklärung haben die Bauherren von Anfang an Planungssicherheit. Unter der kompetenten Leitung von Reto Müller – er hat schliesslich den Zuschlag für den Auftrag trotz Mehrkosten erhalten – lassen sich der vorschriftsgemässe Rückbau und die Entsorgung geordnet in die Umsetzung einplanen. Ein abrupter Baustopp wird vermieden. Am allerwichtigsten aber: Der Gesundheitsschutz der Menschen bleibt über die gesamte Bauphase gewährleistet. <

Anmerkung

Die Geschichte mit Personen und Namen ist frei erfunden. Sie könnte sich aber so oder ähnlich tatsächlich abspielen. Der Text entstand mit fachlicher Unterstützung von Simon Schneebeli, Leiter des Bildungszentrums Bauschadstoffe, Lenzburg AG. Das Bildungszentrum ist Partner der neuen Asbestkurse von *suissetec*.

«Die Bronzemedaille zu gewinnen, ist ein grossartiges Gefühl!»



Patrick Grepper,
Gewinner der Bronze-
medaille



Konzentriert an der Arbeit: Nicola Batliner in Kazan.

Vom 22. bis 27. August 2019 fanden in Kazan, Russland, die WorldSkills statt. Für suissetec waren in der Kategorie «Heating and Plumbing» dieses Jahr gleich zwei Kandidaten am Start: Patrick Grepper für die Schweiz und Nicola Batliner für Liechtenstein. Beide Kandidaten erreichten Top-Resultate in ihrer Kategorie, Patrick Grepper holte sich mit seiner Leistung sogar die Bronzemedaille und stand somit auf dem Treppchen.

von Helena Montag

Die WorldSkills 2019 sind vorbei. Ende August fanden sich in Kazan rund 1400 Teilnehmende aus 56 Berufsgattungen ein, um zu beweisen, dass sie die Besten in ihrer Kategorie sind. 63 Länder kämpften an vier Wettkampftagen um einen Medallengewinn. Mit dabei waren auch der Schweizer Patrick Grepper und der Liechtensteiner Nicola Batliner mit ihren jeweiligen Experten Markus Niederer und Manuel Steiner. Patrick Grepper aus Seedorf, Uri, belegte an den Schweizermeisterschaften 2017 in Zug den zweiten Platz bei den Heizungsinstallateuren. Im Qualifikationsverfahren mit seinen Kollegen – alles Medallengewinner der Schweizermeisterschaften in den Berufen Sanitär- und Heizungsinstallateur von 2017 und 2018 – bewies er seine Allrounderqualitäten und konnte sich so das Ticket nach Kazan sichern. Nicola Batliner qualifizierte sich für das WorldSkills-Team aus

Liechtenstein, so dass für suissetec schliesslich zwei Kandidaten in Kazan am Start waren.

Harte Arbeit im Voraus zahlte sich aus

In den Monaten vor den Weltmeisterschaften stand ein anspruchsvolles Trainingsprogramm auf dem Tagesplan der beiden jungen Berufsmenschen. Zusammen mit ihren Experten bereiteten sich Nicola Batliner und Patrick Grepper unter anderem im suissetec Bildungszentrum in Lostorf gewissenhaft auf den bevorstehenden Wettkampf vor. Ihr Können konnten die beiden in Kazan eindrucksvoll zur Geltung bringen.

Beide Kandidaten lagen mit ihrer Schlusspunktzahl nahe beieinander. Nicola Batliner holte sich 721 Punkte und erreichte damit den sechsten Platz. Dafür erhielt er das «Medallion of Excellence». Zudem erzielte er innerhalb der Delega-

tion aus Liechtenstein die höchste Punktzahl und wurde dafür mit der «Best of Nation»-Medaille gewürdigt. Patrick Greppers Arbeit wurde von den Experten mit 724 Punkten bewertet. Dafür erhielt der Innerschweizer die Bronzemedaille und stand somit auf dem Treppchen in der Kategorie «Plumbing and Heating». suissetec gratuliert Patrick Grepper und Nicola Batliner zu ihrer ausgezeichneten Leistung!

Im internationalen Medaillenvergleich landete die Schweiz mit fünf Goldmedaillen, fünf Silbermedaillen, sechs Bronzemedailles und 13 «Medallions of Excellence» auf dem vierten Platz. Für die Schweiz traten insgesamt 39 Kandidaten an. Liechtenstein erzielte drei «Medallions of Excellence» mit insgesamt sechs Teilnehmenden und erreichte so den 26. Platz.



Bronze-Team: Patrick Grepper mit seinem Experten Markus Niederer.

Hoher Besuch in Kazan

Wie bedeutsam die WorldSkills sind, zeigt sich auch durch den Besuch von Bundesrat Guy Parmelin in Kazan. Der Bundesrat traf das Schweizer Team bereits im Vorfeld zu den Meisterschaften: «Ich freue mich, diese hoch talentierten, leidenschaftlichen und motivierten jungen Berufsleute in Kazan im Einsatz zu sehen», sagte er gegenüber SwissSkills. Der Vorsteher des Eidgenössischen Departements für Wirtschaft, Bildung und Forschung (WBF) konnte sich am ersten Wettkampftag vor Ort vom Können und dem Willen der Teilnehmenden überzeugen.

Es geht weiter

Nach den Berufsmeisterschaften ist vor den Berufsmeisterschaften: Vom 23. bis 27. Oktober 2019 finden die Schweizermeisterschaften der Gebäudetechnik im Rahmen der Schaffhauser Herbstmesse statt. Die Gewinner/-innen der Meisterschaft können sich für die EuroSkills 2020 in Graz (16.–20. September 2020) bzw. die WorldSkills 2021 in Schanghai (22.–27. September 2021) qualifizieren. <



Neue Ausbildung: Wärmetechnikplaner/-in mit eidg. Diplom

suissetec ist es wichtig, für seine Mitglieder und die Branche aktuelle und bedarfsgerechte Ausbildungen anzubieten. Neben der regelmässigen Aktualisierung von bestehenden Berufen werden, falls gefordert, auch neue Berufe erarbeitet.

von Chantal Volz

Einer neuen Ausbildung geht immer die Bedarfsabklärung voraus. Beim Wärmetechnikplaner kam der Anstoss zur Erarbeitung aus der Romandie. 2016 führte suissetec deshalb eine schweizweite Bedarfsanalyse durch. Aufgrund des positiven Ergebnisses beschloss der Zentralvorstand auf Antrag der Bildungscommission die Entwicklung des Wärmetechnikplaners (ursprünglicher Projektname: Heizungsplaner).

Erarbeitungsprozess gemäss Vorgaben des Bundes

2017 startete das Projekt mit einer Tätigkeits- und Zukunftsanalyse. In mehreren zweisprachig durchgeführten Analyseworkshops wurden die beruflichen Tätigkeiten eines Wärmetechnikplaners gesammelt, gruppiert und Zukunftstrends untersucht.

Auf diesen Grundlagen hat suissetec mit einer Arbeitsgruppe in verschiedenen Sitzungen die Prüfungsordnung, die Wegleitung, das Qualifikationsprofil und die Modulbeschreibungen entworfen.

Der Wärmetechnikplaner verfügt gemäss Qualifikationsprofil über folgende Handlungskompetenzen:

- Beraten und Konzipieren von wärmetechnischen Anlagen
- Erstellen von Berechnungen für wärmetechnische Anlagen
- Erstellen und Überprüfen von Planungsunterlagen
- Ermitteln und Steuern von Projektkosten
- Leiten und Überwachen von Projekten
- Führen von Projektteams und Lernenden

Alle Dokumente mussten in diesem Prozess mehrmals überarbeitet und abgeglichen werden – ein aufwendiger Prozess. Aus diesem Grund war eine durchgängige zweisprachige Realisierung aus Kosten-, Ressourcen- sowie Qualitätsgründen kaum möglich.

Das Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation (SBFI) gibt den Erarbeitungsprozess von neuen Berufen vor und leistet

dabei finanzielle Unterstützung. Als Organisation der Arbeitswelt muss sich suissetec nach den Vorgaben des SBFI richten. Während der Erarbeitungsphase sichtet das SBFI die Entwürfe und gibt Rückmeldungen. Diese können weitere Anpassungen zur Folge haben, sichern aber später eine reibungslose Vernehmlassung und Genehmigung.

Für Diskussionen mit dem SBFI sorgte die Frage, auf welchem Ausbildungsniveau der Wärmetechnikplaner anzusiedeln sei: Berufsprüfung BP oder Höhere Fachprüfung HFP? Für die Festsetzung des Wärmetechnikplaners auf der Stufe HFP, wie es den anspruchsvollen Aufgaben des Berufs entspricht, musste sich suissetec einsetzen und überzeugende Argumente liefern.

Die Grundlagendokumente der neuen höheren Berufsbildung sind mittlerweile fertiggestellt. Nur die Ausgestaltung der Abschlussprüfung muss noch detaillierter erarbeitet werden. In den nächsten Monaten folgen die Verabschiedung durch den suissetec Zentralvorstand und die weiteren Prozessschritte des SBFI zur Genehmigung einer Prüfungsordnung.

Ausbildungsstart in Lostorf und Colombier

Der erste Ausbildungsgang Wärmetechnikplaner/-in startet im April 2020 in Lostorf und im Herbst 2020 in Colombier. Er dauert – mit den gleichen sechs Modulen – rund zwei Jahre in der Deutschschweiz und drei Jahre in der Westschweiz.

Die Erarbeitung der Lernmedien und die Suche nach Lernmoderatoren sind im Gange. In Kürze wird das Bildungszentrum Lostorf seinen Ausbildungsgang ausschreiben. Es haben sich bereits interessierte Personen gemeldet, die vom Projekt gehört haben und sich freuen, dass es wieder eine Weiterbildung im Bereich Heizungsplanung gibt. <

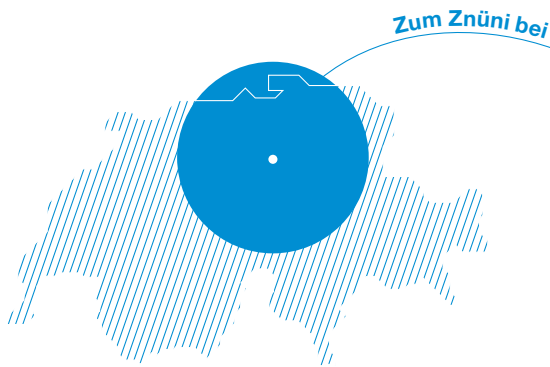
 **INFO**
suissetec.ch/waermetechnikplaner

« Für die Festsetzung des Wärmetechnikplaners auf der Stufe HFP musste sich suissetec einsetzen und überzeugende Argumente liefern. »

Entscheidendes Pilotprojekt

Der Wärmetechnikplaner ist für suissetec ein wichtiges Pilotprojekt:

- Es ist die erste handlungskompetenzorientierte Ausbildung in der Höheren Berufsbildung (HBB).
- In der Ausgestaltung der Modulprüfungen und der Abschlussprüfung werden neue Wege beschritten, handlungskompetenzorientierte und praxisnahe Prüfungsformen eingesetzt.
- Neben Präsenzunterricht beinhaltet der Ausbildungsgang auch Phasen von begleitetem Selbststudium. Der Lernprozess soll aktiver und nachhaltiger gestaltet werden.
- Die Erfahrungen in diesem Pilotprojekt werden ausgewertet und sollen bei der anstehenden Revision der HBB in den nächsten Jahren genutzt werden können.



Wickart AG
Zug

Gesunde Firma im alten Kantonsspital

Den Spitalcharakter haben die Büroräumlichkeiten der Firma Wickart AG in Zug behalten. Anstatt um kranke Menschen dreht sich hier heute aber alles um Sanitär und Heizung.

von Patrick Stoll

«Am Postplatz in Zug wurde es zu eng. So nutzte ich meine Kontakte, um einen Teil des alten Kantonsspitals zu mieten und dort unsere Zelte aufzuschlagen», erklärt Markus Scheidegger, Geschäftsführer und Inhaber der Wickart AG. Gegründet wurde die Traditionsfirma bereits 1907 in Zug. Per 1. Januar 1919 trat sie dem Verband bei und feiert dieses Jahr die 100-Jahr-Mitgliedschaft bei suissetec. Nach der Umwandlung von der Einzelfirma in eine AG weitete die Firma ihre Geschäftstätigkeit aus, bis sie 2007 rund 30 Mitarbeitende zählte. «Ich war damals Geschäftsführer», schildert Scheidegger. «Besitzer war eine Investorengruppe. Nach zwei Jahren entschied ich mich zu einem Management-Buy-out und habe die Firma der Investorengruppe abgekauft.» Mittlerweile beschäftigt die Firma gut 20 Mitarbeitende. «Wir sind kleiner geworden, setzen aber konsequent auf Qualität. Die Mitarbeitenden ziehen am selben Strick.»

Konstanz versus Gewinnmaximierung

Markus Scheidegger erinnert sich, dass es früher oft nur ums Umsatzbolzen ging: «Nun sind wir weniger, dafür motivierte und kommunikative Mitarbeitende. Wir setzen auf langjährige Kundenbeziehungen.» Da die Personaldecke sehr dünn ist und die Qualität auch nicht steigt, hat man sich entschieden, mehr auf Umbau und Service zu setzen. Kopfzerbrechen bereitet dem Zentralschweizer Unternehmen allerdings die Besetzung der Lehrstellen: «Dieses Jahr haben wir keine neuen Lernenden. Da muss der Verband unbedingt stärker den Daumen drauf haben», findet Scheidegger. Es liegt ihm allerdings fern, die Aufgabe auf andere zu schieben, er ist einer, der mitmacht: «Ich finde, man sollte nicht auf andere zeigen, sondern sich selber engagieren, das ist wichtig.» Dem CVP-Politiker und Gemeinderat in Risch-Rotkreuz geht es darum, den Eltern das Ausbildungssystem in der Schweiz noch besser zu erklären: «Schüler müssen schon ab der 5. Klasse in Berufsschulen unser duales Bildungssystem verstehen.»

Die Arbeit des Sanitärs ist zentral

Einer, der bei Wickart die Lehre als Sanitär angetreten hat und nächstes Jahr abschliessen wird, ist Patrik Henggeler. Zu seiner Berufswahl sagt er: «Der Beruf des Sanitärinstallateurs ist sehr wichtig, alle wollen ein funktionierendes Bad und sauberes Trinkwasser. Ich hatte schon vor Lehrantritt ein gutes Berufsbild, und das hat sich bestätigt.» Auch wenn das letzte Lehrjahr noch jung ist, spürt er schon jetzt das nahende



Oben: Seit dem 1. Januar 2007 führt Markus Scheidegger die Geschicke der Firma nach einem Management-Buy-out.

Unten: Im ersten üK erlernte Patrik Henggeler die Grundarbeitstechniken wie Gewinde-schneiden, Verhanfen, Biegen und Pressen.



Die Firma Wickart AG in Zug gibt es seit 111 Jahren, seit 100 Jahren ist sie Mitglied von suissetec. Die Büro-Crew rund um den Chef Markus Scheidegger stellt sich im Pausenraum zum Porträt.

Qualifikationsverfahren. «Ich habe Respekt», sagt der 19-Jährige, «glaube aber, dass es klappt. Im schulischen Bereich bin ich einigermaßen sicher, in der Praxis will ich noch an der Massgenauigkeit arbeiten.

Dranbleiben

Dreh- und Angelpunkt im Betrieb ist Stéphanie Bischof. Sie stiess 2017 zu Wickart und ist nebst dem Personalwesen zuständig für Buchhaltung und Administration. Im Herbst wird sie den eidgenössischen HR-Fachausweis in Angriff nehmen. «Da werde ich mein Pensum reduzieren», erklärt sie. «Wir sind eine Firma die grossen Wert darauf legt, dass sich unsere Mitarbeitenden regelmässig bei internen bzw. externen Schulungen weiterbilden.»

Stéphanie Bischof bestätigt, dass der mangelnde Nachwuchs ein Thema ist. Lehrstellen bleiben unbesetzt, und gute Lehrabgänger bleiben leider auch nur wenige auf dem Markt.

«Ich finde, man sollte nicht auf andere zeigen, sondern sich selber engagieren, das ist wichtig.»

Markus Scheidegger

Urlaubskarten und Geburtsanzeigen

Ein Auftrag, der relativ viel Manpower bindet und die Initiative aller Involvierten fordert, ist jeweils die Zuger Messe, wie Egzon Shabanaj erklärt. «In der letzten Woche vor der Messe sind wir jeweils mit drei bis vier Personen vor Ort. Dies ist eine logistische Herausforderung, auch für unser Büro», erklärt er. Der 32-Jährige absolvierte bereits die Lehre bei der Wickart AG und ist heute zuständig für Service und Umbau. Er ist der dienstälteste Mitarbeitende. Mit ein Grund für seine Treue ist auch das gute Klima: «Wenn ich in unser Büro komme, fühle ich mich wohl. Seit dem Buy-out ist die Atmosphäre viel familiärer geworden, was mir sehr entgegenkommt.» Von diesem guten Betriebsklima zeugen auch die vielen Urlaubskarten- und Geburtsanzeigen, die in der Cafeteria hängen. ◀

Gemeinsam für die Branchen

Über 120 suissetec Mitgliedsunternehmen produzieren und liefern. Sie sind in der internen Vereinigung Hersteller/Lieferanten mit einer zentralen Kommission organisiert. Deren Vertreter engagieren sich auch in den suissetec Fachbereichsvorständen.

Interview: Marcel Baud und Christian Brogli

Bei Spengler/Gebäudehülle ist dies Stephan Muntwyler, Geschäftsleiter der Gabs AG. Wir treffen ihn und wollen mehr über die interne Vereinigung Hersteller/Lieferanten und ihre Aktivitäten erfahren – und zwar im Austausch mit Christoph Kaufmann, Vertreter eines ausführenden Gebäudetechnikbetriebs. Der Mitinhaber der Kaufmann Spenglerei + Sanitär AG, Egg ZH, stimmt mit Stephan Muntwyler nicht nur im Kampf gegen übertriebene Bürokratie in vielem überein.

Stephan Muntwyler, seit wann und warum gehört Gabs suissetec an?

Wir sind seit 2003 Mitglied, und zwar aus Überzeugung. Wissenspool und Netzwerk sind hier umfassend. Gründe genug, mitzumachen. Dabei spreche ich für alle Hersteller/Lieferanten. Die Förderung der Branchen, von Innovationen und des Wachstums sowie der Dialog sind uns wichtig.

Christoph Kaufmann, die gleiche Frage an Sie?

Wir sind seit 1987 dabei. Nachdem ich mit meinem Bruder in den väterlichen Betrieb eingestiegen war, wollten wir in der Branche mitziehen, vor allem auch für die Nachwuchsausbildung. Auch wir sind ein überzeugtes Mitglied.

Was ist Sinn und Zweck der internen Vereinigung Hersteller/Lieferanten?

Stephan Muntwyler: Nicht nur Grümpeltur-niere und Preisverleihungen zu sponsern, sondern als vollwertige Mitglieder mitzuwirken und wahrgenommen zu werden! Wenn wir als Branche etwas erreichen wollen, braucht es alle Gattungen von Mitgliedern. Letztlich sitzen wir im selben Boot, haben gemeinsam mehr Gewicht. Zum Beispiel bei nationalen oder europäischen Normierungsfragen. Auch bei übergeordneten politischen Interessen, die uns tangieren, ist die enge Zusammenarbeit unabdingbar. Auch hier sollten wir eine übereinstimmende Meinung vertreten.

Wo treffen sich im Verband Ihre Interessen und Bedürfnisse?

S.M.: Zunächst finde ich, dass man Hersteller/Lieferanten und Installateure nicht so stark auseinanderdividieren sollte. Wir alle handeln immer zum Wohl der Branchen. Etwa bei politischen Geschäften wie dem Kampf gegen wettbewerbsbehindernde Vorlagen. Oder beim Voranbringen der Energiestrategie 2050 und der Frage, wie wir die daraus entstehenden Chancen nutzen.

Christoph Kaufmann: Wenn es um Themen wie die angesprochenen Normierungen geht, sind wir froh um Kräfte im Rücken, die international vernetzt sind und Einfluss nehmen. Aber auch, wenn uns von staatlichen Organisationen und Behörden laufend neue bürokratische Hürden auferlegt werden, die unnötig grossen Aufwand verursachen.



**Stephan Muntwyler (l.)
und Christoph Kaufmann,
überzeugte suissetec
Mitglieder in verschiedenen
Rollen.**



Christoph Kaufmann wünscht sich von den Herstellern/Lieferanten ...

... dass man sich weiterhin als Partner versteht, die am gleichen Strick ziehen. Dabei freut es ihn zu hören, dass es auch die Hersteller/Lieferanten stört, wenn die staatsnahen Betriebe den Wettbewerb verzerren und man geschlossen für gleich lange Spiesse antritt.

Wie können Hersteller/Lieferanten hier unterstützen?

S.M.: Die Information über derartige Hürden gelangt entweder über die Sektionen oder über den Fachbereichsvorstand in unsere Kommission. Dann bieten wir Hilfestellungen wie Checklisten oder kreieren zu einem Thema eine spezielle Schulung. Erkannte Missstände bearbeiten wir natürlich auch auf politischer Ebene.

Wie helfen Sie ausführenden Firmen sonst noch?

S.M.: Zum Beispiel, indem wir den Markt auch jenseits der Schweizer Grenzen im Blick behalten. Aktuell sind die Metallpreise extrem volatil. Darüber informieren wir via suissetec die Betriebe und schützen so die Marktteilnehmer auf beiden Seiten vor unliebsamen Überraschungen. Zudem geniessen umsetzende Mitglieder eine umfassende Gewährleistung von bis zu fünf Jahren bei vielen Partnern, die der internen Vereinigung Hersteller/Lieferanten angehören.

Bei suissetec sind alle Branchenplayer unter einem Dach vereint. Worin liegen dabei die Vorteile für den Endkunden?

C.K.: Durch die Nähe zu den Herstellern/Lieferanten bleiben wir in Sachen Technik, Produktentwicklungen oder Installationsverfahren jederzeit à jour. So können wir den Kunden nach neuestem Wissensstand beraten und aktuelle Lösungen anbieten.

S.M.: Wählt der Endabnehmer ein suissetec Mitglied als Installateur, das zudem seine Produkte bei einem Mitglied der Vereinigung Hersteller/Lieferanten bezieht, so hat er Gewähr für Qualitätskomponenten und bestes Know-how.

Und doch entscheidet letztlich meist der Preis.

S.M.: Ein Sprichwort besagt: Der Preis ist, was du bezahlst, und der Wert ist, was du erhältst. Eine unserer grössten Herausforderungen ist, dass der Kunde nicht nur das Auge auf die vermeintlich günstigste Offerte hält.

C.K.: Dem stimme ich zu. Oft erkennt der Kunde als Laie die mangelhafte Qualität auf den ersten Blick gar nicht. Die Arbeit ist fürs Erste erledigt, und der Handwerker war ja der billigste.

Die Konkurrenz durch staatsnahe Betriebe ist ein Thema der Stunde. Sind Sie davon auch betroffen?

C.K.: Gerade wenn der gleiche Unternehmer plant und installiert, erfährt man oft nichts von den Vorgängen. Es stört uns aber sehr, wenn wir als Kunde des kantonalen Energiedienstleisters zusammen mit dessen Rechnung Werbung für die Projektierung und Installation von Solaranlagen erhalten. Für uns ist das ganz klar ein Missbrauch der Kundendaten.

S.M.: Auch wir betrachten viele staatsnahe Betriebe als übermächtige, nicht immer faire Konkurrenten. Es geht nicht an, wenn sie sich in den Wettbewerb einmischen, indem sie ihre Kundendaten aus dem Monopolbereich verwenden und von Skaleneffekten profitieren. Wie will da ein Kleingewerbler mithalten? Wir erwarten, dass die Politik für klare und faire Rahmenbedingungen mit gleich langen Spiessen sorgt.

Stephan Muntwyler wünscht sich von den ausführenden Betrieben ...

... dass Mitglieder aus Überzeugung bei Mitgliedern einkaufen. Und dass alle Gebäudetechniker mindestens einmal pro Tag positiv über die Branchen und ihre Arbeit sprechen. Man trage derart viel zur Lebensqualität bei – darauf dürfe man zu Recht stolz sein.

Aber staatsnahe Betriebe bestellen sicher auch bei Ihnen?

S.M.: Ja, natürlich haben wir Akteure aus diesem Segment, die bei uns beziehen. Wir verkaufen allen, die gewerblich an uns gelangen, auch dem Dachdecker und dem Holzbauer. Gleichwohl stören uns diese Marktverzerrungen sehr.

Im Sanierungsbereich werden noch immer häufig konventionelle Technologien statt nachhaltige eingesetzt.

Wie fördern Sie erneuerbare Energien und ressourcenschonendes Bauen?

S.M.: Nach meiner Wahrnehmung besteht grosser Aufklärungsbedarf in der Bevölke-

rung. Viele Menschen können mit Begriffen wie MuKen überhaupt nichts anfangen. Da liegt der Ball bei uns Fachleuten. Wir müssen uns in Sachen Beratung noch viel mehr anstrengen.

C.K.: Ich bin auch Energieberater und regelmässig mit solchen Fragen konfrontiert. Der grösste Teil der Kunden wäre bereit für den Wechsel. Man muss sie nur abholen. Es braucht kompetente Informationen und Unterstützung bei der Wahl des Systems. Und hierzu braucht es Verkäufer, die in energetisch nachhaltigem Bauen und Sanieren sattelfest sind. Der Schlüssel liegt in der Weiterbildung.

Wie wichtig ist der persönliche Kontakt zwischen Hersteller/Lieferant und dem Installateur in Zeiten der Digitalisierung?

C.K.: Der Austausch zwischen Menschen ist trotz technologischem Fortschritt unverzichtbar. Daten, Dokumentationen, Kataloge holt man online. Aber im Dialog, von Angesicht zu Angesicht oder am Telefon spricht man längst nicht nur über Konditionen, sondern auch über das Marktgeschehen, Chancen und Trends.

S.M.: Die ausgefeiltesten digitalen Konzepte ersetzen nie das direkte Gespräch mit Emotionen und Leidenschaft, etwa für ein denkmalgeschütztes Objekt. Deshalb setzen auch wir weiterhin auf den Aussen- und Innendienst aus Fleisch und Blut. <

INFO

**Interne Vereinigung
Hersteller/Lieferanten**

Kontakt: Urs Hofstetter,
Leiter Politik und Mandate
Tel. 043 244 73 90



Angebote

Weitere
Angebote
unter suissetec.ch

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

Wärmetechnikplaner/-in mit eidg. Diplom
Neuer Bildungsgang ab Frühling 2020
suissetec.ch/waermetechnikplaner

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 5)

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
Fachrichtlinie Spenglerarbeiten (Artikel-Nr. 13020)
Richtlinie Dachentwässerung (Artikel-Nr. 13027)
Web-App Dachentwässerung (Artikel-Nr. APP134002)

Merkblätter
/ Anschlüsse im Unterdach
/ Fassadenanschlüsse mit Sockelschutzblechen
/ Dachdurchdringungen im Flachdach

Heizung
Merkblätter
/ Befüllung von Anlagewasser mit Frostschutzmitteln
/ Hydraulischer Abgleich in neuen Heizungsanlagen
/ Wärme- und Trittschalldämmungen unter Estrichen (Unterlagsböden) mit Fussbodenheizung

Lüftung | Klima | Kälte
Merkblätter
/ Konformität von Lüftungsanlagen
/ Akustik im Bereich Raumluft-technische Anlagen

Sanitär | Wasser | Gas
Verantwortung für die Trinkwasserqualität im Gebäude (Artikel-Nr. OD14075)
Neuerungen zum Thema Trinkwasserhygiene (Artikel-Nr. OD14076)
Reinigung und Pflege in Küche und Bad (Artikel-Nr. OD14073)

Merkblätter
/ Übergabe von Flüssiggas- / LPG-Installationen
/ Druckprüfung, Erstbefüllung und Spülung von Trinkwasserinstallationen nach SVGW W3/E3
/ Erdung durch Wasser-Hausanschlussleitungen

Für alle Branchen
Lohnerhebung 2018 (Artikel-Nr. OD10020)
Merkblätter
/ Gebäudelabels und Standards von Bedeutung im Schweizer Markt
/ Glossar für Werkverträge

WIR BRINGEN GEBÄUDE ZUM LEBEN.

WIR BRINGEN
TRINKWASSER...

ENTSORGEN
ABWASSER...

SORGEN
FÜR WÄRME...

VIEL
FRISCHE LUFT...

ERZEUGEN
ENERGIE...

LEITEN
BLITZE AB...

...UND EIN
ANGENEHMES KLIMA.

WIR, DIE
GEBÄUDETECHNIKER.

TOPLEHRSTELLEN.CH