

suissetecmagazin

SwissSkills

Gebäudetechniker ragen heraus

Seite 8

Selektion von Lernenden

Erster Eindruck zählt nicht alles

Seite 13



« Sanitärinstallateur im Spital. »

Start der neuen Serie
«Gebäudetechnik live!»

› Seite 4

WIR, DIE
GEBÄUDETECHNIKER.

World Plumbing Council tagt in Zürich

Die Welt zu Gast

Der weltweite Sanitär Dachverband WPC war im September zu Gast. Die Geschäftsstelle des World Plumbing Council befindet sich bei suissetec in Zürich, und so war es an der Zeit, dass die Vorstandsmitglieder sich dieses Jahr an der Limmat trafen. Das Gremium wird präsiert von Sudhakaran Nair aus Indien. Die dringlichsten Themen auf dem Programm waren die Weiterführung der aktiven Zusammenarbeit mit der Weltgesundheitsorganisation der Uno (WHO) sowie das Potenzial von Ver- und Entsorgung in Schwellenländern. Bei den Besuchen im Bildungszentrum Lostorf gewannen die Gäste einen Eindruck von unserer Bildungsarbeit; Geberit gewährte Einblick in Jona.

☒ **INFO**

www.worldplumbing.org



Besuch im suissetec Bildungszentrum Lostorf: WPC-Präsident Sudhakaran Nair (Mitte), suissetec-Direktor Hans-Peter Kaufmann (links).



Herausgeber: Schweizerisch-Liechtensteinischer Gebäudetechnikverband (suissetec)

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

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

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

Art Direction: Beat Kühler

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

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

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

Titelbild: Patrick Lüthy. Sanitärinstallateur Erich Bauknecht, Gersbach AG, Rheinfelden, im Einsatz im Spital von Rheinfelden (GZF).



«swissôtel», Zürich Oerlikon: Hier wird am 21. November der neue suissetec-Zentralpräsident gewählt.

Herbst-Delegiertenversammlung 2014

Neuwahlen dominieren

Am 21. November haben die Delegierten drei Führungspositionen neu zu besetzen. Peter Schilliger tritt als Zentralpräsident zurück; Thierry Bianco und Giuseppe Rigozzi nehmen als Mitglieder des Zentralvorstands Abschied. Als Nachfolger von Peter Schilliger kandidiert Zentralvorstand Daniel Huser, Wettingen. Oliver Reinmann, Liebfeld BE, und Manuel Rigozzi, Giubiasco TI, stellen sich als neue Mitglieder des Zentralvorstands zur Wahl.

Einen zweiten Schwerpunkt bildet die Siegerehrung der Schweizermeisterschaften 2014 mit den drei Erstplatzierten pro Beruf. Einmal mehr prominent moderiert von Mister «10vor10», Stephan Klapproth.

☒ **INFO**

www.suissetec.ch/herbstdv-2014

«4-Länder-Treffen» in Südtirol

Nachwuchs fehlt auch bei den Nachbarn

Am «4-Länder-Treffen» der deutschsprachigen Gebäudetechnikverbände in Südtirol wurden im Rahmen eines Informationsaustauschs landes- und verbandsspezifische Themen erörtert. Im Zentrum standen dabei die Nachwuchsproblematik der Branchen und die Massnahmen, welche die einzelnen Verbände ergreifen, um Gegensteuer zu geben.



Spitzenvertreter der deutschsprachigen Gebäudetechnikverbände tagten in Südtirol. Mit dabei suissetec-Direktor Hans-Peter Kaufmann (ganz links) und Peter Schilliger (Vierter von rechts).

Handeln statt reden

Neue Weiterbildungskurse, Berufsmeisterschaften, energetische Vorzeigeprojekte. Keine Frage: suissetec ist aktiv! Diese Feststellung am Ende meiner Amtszeit als Zentralpräsident macht mich ausserordentlich stolz. Denn als suissetec vor 12 Jahren durch die Fusion der Verbände SSIV (Spengler/Sanitär) und Klima-Suisse (Heizung/Lüftung) entstand, waren die Erwartungen und Hoffnungen sehr gross. Im Zentrum der Arbeit standen zunächst jedoch die Zusammen-



Foto: Sabrina Bobst

führung der Strukturen und die Findung einer gemeinsamen Verbandskultur. Dann folgten konkrete Projekte wie die Revision der Bildungsverordnungen aller Berufe sowie die Vereinheitlichung und Modularisierung der Weiterbildung. Und schon bald startete man auch den ersten Versuch einer Imagekampagne für unsere Berufswelt.

In den letzten 10 Jahren hat sich suissetec stark entwickelt. In der Energiepolitik – speziell mit konkreten und praxisnahen Projekten – spielt unser Verband eine aktive Rolle. Mit Bildungs-

gängen wie «Energieberater Gebäude», «Projektleiter Solaranlage» oder nun im Bereich der energetischen Betriebsoptimierung «Energia» leisten wir einen wichtigen Beitrag für die künftige Energietauglichkeit der Schweiz. Diese Fähigkeit, dieses Engagement müssen wir vermehrt auch zur Imagestärkung nutzen. Denn wer macht es? ... Wir, die Gebäudetechniker!

Ende dieses Jahres werde ich also mein Amt als Zentralpräsident in neue Hände legen. Es war für mich zwar eine einsatzreiche, aber absolut bereichernde Zeit. Die Ernennung zum Ehrenpräsidenten hat mich enorm gefreut. Ich betrachte diesen Akt als Zeichen der Wertschätzung gegenüber meiner Arbeit. Für die gute Zusammenarbeit in den letzten 12 Jahren danke ich Ihnen allen ganz herzlich. An dieser Stelle erlaube ich mir, noch einen letzten Wunsch zu äussern: Wenn unsere Branche etwas verändern will, braucht sie Vorbilder. Leute, die anpacken, vorzeigen und handeln. Nur so kann die Glaubwürdigkeit innerhalb unserer Gesellschaft gesteigert werden. Also nicht reden, sondern machen. Oder in meiner Sprache: Seien Sie Unternehmer, nicht Unterlassener!

Ihr Peter Schilliger

Zentralpräsident suissetec

Lebenskomfort im Gebäude? Ohne Gebäudetechniker unmöglich. Ab sofort geht das «suissetec magazin» mit Reportagen nahe an die Komfortmacher und ihren Alltag heran. An besonderen Orten und in nicht alltäglichen Bauwerken – zum Beispiel im Spital.

> «Gebäudetechnik live!», Seite 4

Anlass der Superlative 8

Schweizermeisterschaften der Gebäudetechnik an den SwissSkills, Bern



Kreative Energien lenken 10

Annina Keller, Leiterin Kommunikation von suissetec, im Interview

Leserumfrage 14

Helfen Sie, das «suissetec magazin» zu verbessern. Teilnehmen und gewinnen!

Sichere Informatik im Betrieb 17

Darauf müssen Sie achten

Zaubereien mit Fernwärme 22

Der neue Polit-Ticker hinterfragt

Kevin Meier 24

Am liebsten «Floaten» in der Therme

Bildungsangebote 27



Fotos: Patrick Lüthy



Von unsichtbaren Komfortmachern

Erich Bauknecht ist im Spital und beschwert sich: «Der Bodenleger ist wieder einmal im Verzug!» Dieser kehrt gerade von der Znüni-Pause zurück, winkt ab und zieht mit theatralisch eingezogenem Kopf von dannen. Baustellen-Alltag. Dramatisch ist die Lage nicht. «Wir gehören halt einfach zu den Letzten in der Montagekette», meint Sanitärinstallateur Bauknecht, «und irgendwie klappt es ja immer.»

von Marcel Baud

Erich Bauknecht leitet die Sanitär-Ausbauarbeiten im Rheinfelder Spital. Bis Ende der Woche müssen die neuen Nasszellen in der Pflegeabteilung des Gesundheitszentrums Fricktal (GZF) fertig montiert sein. Mehrere Handwerker verschiedener Disziplinen sind im «Endspurt». Nach der Gesamtanierung sollten die Patienten schon bald komfortable und attraktive Zimmer beziehen können.

« Es macht Freude, wenn ich mit meiner Arbeit Menschen zu mehr Lebenskomfort ver helfe. »

Erich Bauknecht

Es riecht nach «neu»

Im Korridor steht der Elektriker auf der Leiter und sortiert ein Gewirr von Kabeln, die aus einem Deckenkanal hängen; der Maler schleppt Farbeimer von Zimmer zu Zimmer, und der Plattenleger telefoniert gerade wild gestikulierend mit seiner «Bude». In einer Ecke des Raums türmen sich Keramik-Waschtische, Armaturen und Haltegriffe, die darauf warten, von den Gersbach-Installateuren ausgepackt, positioniert und angeschraubt zu werden. Es riecht nach «neu». Auf der Baustelle kennt jeder jeden; eine Schicksalsgemeinschaft, die das Organisieren beherrscht. Nach bald 40 Jahren im Beruf bringt den Deutschen aus dem grenznahen Schwörstadt, Vater zweier erwachsener Kinder, nichts mehr so schnell aus der Ruhe. Dazu passt, dass er in der Freizeit am liebsten mit seinem restaurierten Traktor, einem Hürlimann-Oldtimer, durch die Südschwarzwälder Landschaft tuckert.

Er hält das Staubsaugerrohr an eine frisch geplättelte Wand. Sein Mitarbeiter bohrt ein Loch, um anschließend den Spiegelschrank zu montieren. Der Lärm ist ohrenbetäubend. «Diamantbohrer!», schreit Bauknecht. «Das sind diese Feinsteinzeugplatten, die momentan so in Mode sind. Da kommst du mit einem normalen Bohrer nicht rein, oder es verreisst dir alles.» Wir erfahren, dass der Bohrer über 100 Franken kostet und Lärm bei Sanierungen von Gebäuden, in denen Menschen wohnen und arbeiten, immer ein Problem ist. «Noch viel heikler ist es mit Lärm in einem Spital», ruft der 56-Jährige.



Inzwischen gehen wir mit Bauknecht durch den Gang, weg vom kreischenden Bohrer. Er zeigt auf ein Infoblatt, das von der Spitalleitung an die Wand geklebt wurde. Da steht genau, von wann bis wann lärmende Arbeiten erlaubt sind und zu welchen Uhrzeiten alles stört, was lauter ist als ein Akkuschauber. Zum Beispiel während der Arztvisiten, zwischen 9 und 10 Uhr morgens oder über Mittag zwischen 12 und 14 Uhr. Will man vor 8 Uhr morgens oder nach 17 Uhr abends mit Spitzarbeiten beginnen, hat man schnell Besuch von Pflegepersonen «oder der Chefärztin persönlich», so Bauknecht. Natürlich kann er verstehen, dass auf einer solchen Baustelle andere Regeln herrschen. Er macht das nicht zum ersten Mal. Schon die Schwesterklinik in Laufenburg, die zusammen

mit dem Rheinfelder Spital das GZF bildet, hat er vor zwei Jahren mitsaniert. «Unter solchen Umständen müssen wir uns gut organisieren und die lauten Arbeiten bündeln», sagt er. Aber auch Bedürfnisse, wie «eine Zigarette zu rauchen», brauche Planung, denn in den Innenräumen herrscht striktes Rauchverbot, und der Weg mit dem Lift hinunter ins Untergeschoss und dann durch einen langen Gang hinaus ins Freie ist weit. Bauknecht selbst ist zum Glück Nichtraucher.

Surrile Begegnungen

Einer der Personenaufzüge ist für die Handwerker reserviert. Sämtlicher Baustellenverkehr inklusive Logistik führt durch das UG, damit Patienten, Besucher, Ärzte und Pflegepersonal



↑ **In einem modernen Spital zählt nicht nur die Funktion, sondern auch die Optik der Komponenten. Erich Bauknecht und Andreas Tubacki bei der Endmontage.**

← **Nur zu bestimmten Zeiten darf gebohrt werden. Rücksicht nehmen auf das sensible Arbeitsumfeld ist ein Muss.**

von den Bauarbeiten möglichst unberührt bleiben. Am besten unsichtbar sollten sie sein, die Gebäudetechniker, die dafür sorgen, dass nach dem Umbau die Nassräume mehr an ein Hotel- als an ein Spitalzimmer erinnern. Bohrhämmer, Rohrzanzen, Werkzeugkisten, Arbeitsschuhe und staubige Gesichter schaffen einen radikalen Kontrast zur sterilen, hochglanzpolierten und immer etwas feierlichen, reinen Klinikatmosphäre. Das eine ist ohne das andere nicht zu haben.

Skurriale Begegnungen gebe es trotzdem, erklärt Bauknecht: Da traf er eines Tages plötzlich auf einen verdutzten Besucher im Korridor, der über das Treppenhaus versehentlich in den «Sanierungstrakt» gelangt war. Er wolle seine Mutter besuchen, die in der Pflegeabteilung im Zimmer 202 wohne, und jetzt sei dort eine riesige Baustelle!

Patienten «evakuiert»

Umbau und Erneuerung des Spitals dauern noch bis etwa 2017. Eine grosse Herausforderung, wie auch Katharina Hirt, die Verantwortliche seitens Bauherrschaft, bestätigt. Alle Viererzimmer im Pflegeheim werden in Einer- und Zweierzimmer umgestaltet. Während vorher pro Abteilung nur gerade zwei Badezimmer zur Verfügung standen, sind nach der Modernisierung alle Zimmer mit eigenen Nasszellen versehen.

Während der Bauarbeiten im laufenden Betrieb braucht es manchmal auch Feuerwehrrübungen. Erich Bauknecht schildert, wie der erste Stock vor kurzem geräumt werden musste. «Evakuiert», wie es laut Katharina Hirt im Klinikjargon heisst. Nötig geworden war dies, weil die Handwerker für die neuen Duschen im darüberliegenden Stock Abzweigungen in die Ablaufleitungen einbauen mussten. Maurer, Deckenbauer, Maler und Sanitärinstallateure hatten zunächst versucht, im laufenden Spitalbetrieb zu arbeiten. «Frau Hirt hat die Übung jedoch sofort abgebrochen», so Bauknecht. «Zu viel Lärm, zu viel Dreck und Staub. Zu gross die Belastung für Patienten und Personal.» Deshalb die «Evakuierung».

Steigenden Wünschen und Bedürfnissen Rechnung tragen

«Die Umbau- und Renovationsarbeiten im Spital Rheinfelden wurden im März dieses Jahres aufgenommen. Ende September geht bereits die zweite Bauetappe zu Ende. Mit einem Projektvolumen von rund 30 Mio. Franken stellt diese Erneuerung eine bedeutende Investition in die erfolgreiche Zukunft unseres Hauses dar und ist unerlässlich, um den steigenden Wünschen und Bedürfnissen unserer Patienten und Mitarbeitenden Rechnung zu tragen. Dies wird langfristig zu einer Modernisierung unseres Hauses führen und sowohl unseren Patienten als auch unseren Mitarbeitenden mehr Komfort bieten.»



Katharina Hirt, GZF Rheinfelden, Leiterin Pflege & Ökonomie, Stv. CEO und Verantwortliche Bauprojekte

Durch Pathologie, Aufbahrung und Spitalkapelle

Beat Dignoes, Geschäftsleitungsmitglied und Leiter der Sanitärabteilung, ist seitens Gersbach verantwortlich für das Projekt. Gerade zerbricht er sich den Kopf, wie er auf jeder Spitaltage eine Osmosewasser-Zuleitung für Schnellgeschirrspüler einziehen kann. «Dass wir das installieren müssen, habe ich erst heute Morgen erfahren. Aber man ist ja flexibel», sagt er und beugt sich über die Pläne. Tatsächlich gibt es im Untergeschoss eine bestehende Osmoseanlage. Es stellt sich heraus, dass der beste Weg für die Zuleitung ausgerechnet durch Pathologie, Aufbahrungsraum und Spitalkapelle führt. Ein Mitarbeiter des GZF will deshalb vor dem Augenschein von Dignoes wissen, ob er «sehr zart besaitet sei». Dignoes nimmt es professionell, konzentriert sich mehr auf die knifflige Montagesituation als auf Raumausstattungen, die Professor Boernes «Tatort»-Arbeitsplatz ähneln. Dignoes beschäftigt vielmehr, dass an bestimmten Stellen nachts gearbeitet werden muss, um die Klinikabläufe nicht zu stören. «Aber dann darf man wieder nicht bohren, wenn es irgendwo eine Rohrschelle braucht...», seufzt er. Gerade für solche Spezialfälle ist er froh um Erich Bauknecht und sein eingespieltes Sanitärteam. Gemeinsam werden sie auch dieses Problem lösen.

«Eine schöne Geschichte»

Erich Bauknecht kennt das GZF nicht nur als Gebäudetechniker, sondern auch als Patient. Vor zwei Jahren musste er sich hier am Bein operieren lassen und lag während einer Woche auf der Station. «Zum Glück in einem schon renovierten Zimmer», fügt er verschmitzt hinzu. Und möglicherweise sogar in einem, das er eigenhändig mit neuem Waschtisch, Dusche und WC ausgestattet hat. «Natürlich habe ich bei jeder Gelegenheit betont, wie modern und schön hier alles ist.» Ein Blick in ein fixfertiges Badezimmer, auf die einladende Dusche mit ausklappbarer Sitzmöglichkeit und robusten Haltegriffen demonstriert, was er meint. Erich Bauknecht ist kein Typ, der um seine Arbeit viel Aufhebens macht. Und doch wird deutlich, dass für ihn der Beruf mehr ist als ein Job: «Es macht Freude, wenn ich Menschen mit meiner Arbeit zu mehr Lebenskomfort ver helfe. Im Spital ist ja keiner gern. Aber wenn es für die Patienten dank unseren Installationen etwas angenehmer wird, dann ist das doch eine schöne Geschichte.» ←

Gross, grösser, SwissSkills

Es war ein ehrgeiziges Projekt, das die Veranstalter der SwissSkills auf die Beine stellten: 1000 Wettkämpferinnen und Wettkämpfer aus 70 Berufen sollten an ein und demselben Ort ihre Meisterschaften austragen. Funktioniert so etwas? Stösst dieser Grossanlass überhaupt auf Interesse? Ja, tut er, wie ein Augenschein in Bern beweist. Mittendrin: Die Gebäudetechniker, die einen ausgezeichneten Eindruck hinterlassen.

von Martina Bieler

Im grossen Zelt – exklusiv genutzt von den Gebäudetechnikern – herrschte über alle Tage buntes Treiben.



Bereits im Vorfeld wurden im Zusammenhang mit den SwissSkills nur Superlative verwendet. Von etwas «noch nie Dagewesenem», einem «Grossanlass mit spitzensportlicher Note» und einem «gigantischen Event» war die Rede. Gemessen am Publikumsaufmarsch sollten die Veranstalter recht behalten. 155 000 Besucher strömten insgesamt an die ersten Schweizer Berufsmeisterschaften auf dem Berner Expo-Gelände. Und auch andere Fakten lassen die Grössenverhältnisse erahnen: Die Wettkampffläche umfasste insgesamt rund 80 000 Quadratmeter – allein der Auf- und Abbau der Infrastruktur nahm 240 Tage in Anspruch.

Ideale Wettkampfbedingungen

Würde es den Gebäudetechnikern gelingen, bei einem Anlass dieser Grösse auf sich aufmerksam zu machen? Die Antwort lautet klar Ja. In einem eigenen Zelt, unweit vom Haupteingang,



Foto: Philipp Zimmerli

präsentierten sich die Spengler, Sanitär- und Heizungsinstallateure, Lüftungsanlagenbauer und Gebäudetechnikplaner von ihrer besten Seite. Ein grosser hellblauer Kubus zog in der Mitte des Raums die Blicke auf sich. Rundherum installierten die einzelnen Berufsgruppen ihre Arbeitsplätze. Dank den grosszügigen Platzverhältnissen fanden die Kandidaten für ihre Wettkämpfe ideale Bedingungen vor. Dies beurteilten auch die Experten vor Ort positiv: «Dank den grossen Flächen kam an den Arbeitsplätzen merklich weniger Hektik auf als andere Jahre», sagt Sanitärexperte Roger Nyffeler.

Chance auf ein Ticket nach Brasilien

Mit grossem Eifer und einer Extraportion Motivation machten sich die jungen Talente an die Arbeit, im Wissen, dass sich ihre Anstrengungen lohnen würden: Den Gewinnern winkten

nicht nur Medaillen, sondern auch der grosse Auftritt an der Schlussfeier, wo sie vor grosser Kulisse geehrt wurden. Ein besonderes Highlight könnte den Besten zudem noch bevorstehen: Im November messen sie sich mit den Medaillengewinnern des letzten Jahres. Dabei wird bestimmt, wer die Schweiz an den Berufsweltmeisterschaften 2015 im brasilianischen São Paulo vertreten und international um Ruhm und Ehre kämpfen wird.

Plattform für die duale Bildung

Die SwissSkills standen unter dem Patronat von Bundesrat Johann Schneider-Ammann. Der Wirtschaftsminister war es auch, der das Jahr 2014 zum offiziellen Jahr der Berufsbildung erklärte. Ein guter Aufhänger, fanden auch die Experten: «Ich finde es richtig, dass man im Jahr der dualen Bildung einen solchen Anlass durchführt», sagte etwa Roger Neukom, Chef-

↑ **Grosszügige Arbeitsflächen: Die Wettkämpfer fanden auf dem Expo-Gelände in Bern ideale Bedingungen vor.**

experte der Gebäudetechnikplaner. Die Plattform sei grösser, und man könne noch mehr Leute erreichen. Fritz Egli, Experte Heizung, war bereits zum zehnten Mal an den Berufsmeisterschaften dabei. Im Vergleich zu anderen Jahren befürchtete er eine «Reizüberflutung», wie er sagt, «aufgrund der anderen Wettkämpfe, die parallel stattfinden». Vor Ort fand Egli dann doch lobende Worte, freut sich aber auch darauf, die Meisterschaften im nächsten Jahr in Freiburg wieder in anderem Rahmen durchzuführen. ◀

Die sanfte Powerfrau

Ende April hat Annina Keller bei suissetec das Zepter im Departement Kommunikation übernommen. Die 39-jährige Schaffhauserin hat sich innert Kürze sehr gut eingelebt und bereits erste Akzente gesetzt, unter anderem mit dem TV-Spot oder dem neuen «Plus»-Newsletter. Wie sie Gebäudetechniker in die Branchen holen will, was für sie gute Kommunikation ausmacht und wie viel Volleyball mit ihrer Aufgabe beim Verband zu tun hat, verriet sie uns im Gespräch.

Interview: Marcel Baud

Annina Keller, Sie engagieren sich in der Freizeit für die «kleine bühne Schaffhausen». Bei suissetec haben Sie Ende April als Leiterin Kommunikation die Bühne der Gebäudetechnik betreten. Eine ganz andere Bühne, eine ganz andere Rolle, oder?

Anders ja und nein. Tatsächlich gibt es viele Gemeinsamkeiten. Auf beiden Bühnen zählen Qualität und Kontinuität. Ebenfalls braucht es auf beiden Schauplätzen Kreativität, um im Auftritt zu bestehen. Ich bin bei der «kleinen bühne» auch im Vorstand; obwohl die Organisation natürlich viel kleiner ist, gibt es Gemeinsamkeiten zur Arbeit bei suissetec.

Wie ist Ihr erster Eindruck der Gebäudetechnik-Bühne?

Sie ist aus ganz unterschiedlichem Holz gezimmert. Auch die Redensart «die Bretter, die die Welt bedeuten» lässt sich auf die Gebäudetechnik übertragen, denn sie hat sehr viel mit unserer alltäglichen Welt zu tun. Das wird schnell übersehen, wenn man nicht genau hinschaut. Die Gebäudetechnik greift vielerorts in unseren Alltag ein; so hat jeder Mensch einen Bezug dazu.

Eine weitere Leidenschaft von Ihnen ist das Volleyball. Lässt sich dieser Sport ebenfalls mit den Aufgaben als Kommunikationsleiterin vergleichen?

Mein Jobprofil bei suissetec vereint Funktionen, wie es sie tatsächlich auch in einem Volleyballteam gibt: den Coach, die Taktikerin und Beraterin, aber auch die Verteidigerin und wenn es nötig ist, die Angreiferin. Ich agiere als Zuspielderin, die Themen lanciert, und Teammanagerin, die ihre Mitarbeiterinnen führt.

Was hat Sie an der Tätigkeit bei suissetec gereizt?

Die Vielseitigkeit und dass die Gebäudetechnikbranche sehr grossen Anteil an unserer Lebensqualität hat. Schon bei «Grünstadt Zürich» habe ich mich mit Lebensqualität auseinandergesetzt. Dort vor allem im Aussenraum. Jetzt bei suissetec steht die Lebensqualität im Innenraum im Zentrum. Dabei lerne ich täglich dazu. Besonders gefällt mir, dass in diesen Branchen nach vorne geschaut wird, Innovationen stark gefragt sind. Mein grünes, naturverbundenes Herz freut sich über energieeffiziente Gebäudelösungen und die Anstrengungen zur Reduktion des CO₂-Ausstosses.

Ihr Umfeld anerkennt, Sie hätten sich sehr schnell eingearbeitet. Sind sie eine Workaholic?

Die Workaholic würde ich deutlich verneinen. Ich bevorzuge viel mehr die Ausgewogenheit. Ich bin jemand, der den Ausgleich braucht, und gönne mir sehr bewusst Pausen. Indem

ich in meiner Freizeit komplett anderen Aktivitäten nachgehe, tanke ich Energie, um am nächsten Tag im Büro wieder Vollgas zu geben. Darüber hinaus hilft natürlich auch eine gewisse Auffassungsgabe.

Sind Sie ein organisierter Mensch?

Bei der Arbeit bevorzuge ich Struktur, plane und überdenke die Geschäfte gerne im voraus. Ab einem bestimmten Organisationsgrad lassen sich Feuerwehrlösungen vermeiden. Dennoch kann es passieren, dass aus einer kleinen Flamme ein Grossbrand wird – in der Kommunikationswelt lässt sich das nicht verhindern. Die Struktur im Arbeitsprozess hilft mir, den Fokus auch in der Hektik nicht aus den Augen zu verlieren. Schliesslich geht es immer darum, die Strategie und Ziele von suissetec umzusetzen. Dabei sehe ich mich vorab als Dienstleisterin für die Mitglieder und den Verband.

Als Kommunikationsleiterin haben Sie viel Kontakt mit Grafikern, Werbeagenturen – auch Künstlern. Wie ist das?

Als ich noch für das Museum zu Allerheiligen arbeitete, hatte ich ebenfalls oft mit Künstlern zu tun – ich bin also schon einiges

gewohnt. Wiederum ist am wichtigsten, dass man weiss, was man will und wen es braucht, um die Ziele zu erreichen. Deshalb sehe ich gerade bei externen Partnern den Schlüssel bei meiner Vermittlerrolle. Meine Aufgabe ist es, die kreativen Energien so zu lenken, dass sie die Visionen von suissetec erfüllen.

Was ist für Sie gute Kommunikation?

Vor allem muss sie wissen, was sie will. Sie hat eine klare Form und braucht lieber «weniger» als «mehr». Gute Kommunikation trifft nicht nur den richtigen Ton, sondern spielt auch in einer Lautstärke, die den Anforderungen und Umständen angepasst ist.

... und schlechte...?

... ist ein bisschen vergleichbar mit menschlichen Charaktereigenschaften, die ich nicht mag: schrille, effekteisende und geschmacklose Menschen mag ich genau so wenig wie so gestaltete Kommunikation.

Was halten Sie von Werbung in Grenzbereichen wie zum Beispiel der neuen Anti-Aids-Kampagne?

Grenzbereiche sind spannend. Im Fall der Aids-Prävention hat sich die Art von Auftritt bewährt. Solche Themen brauchen lautere Töne. In unserer Imagekampagne wäre das in dem Mass jedoch unpassend. Hier müs-

sen wir keine Grenzbereiche ausloten. Überraschungen sind aber durchaus Zutaten, die ich gerne einsetze.

Was fällt Ihnen zum Begriff «Transparenz» ein?

Transparenz ist wichtig. Gerade im Team spielt sie eine grosse Rolle, denn mehrere Köpfe bringen weit mehr zustande als nur einer. Ich schätze die enge Zusammenarbeit, das gemeinsame Ideen-Spinnen. Meine Mitarbeiterinnen sollen ihre Kreativität einbringen. Nach aussen ist Transparenz ebenfalls wichtig, obschon hier natürlich mit Bedacht informiert wird. Unehrllichkeit lehne ich aber in jedem Fall ab. Vielleicht sagt man nicht immer alles, aber es zahlt sich nie aus, die Medien zu täuschen.

Die geburtenschwachen Jahrgänge stehen vor der Berufswahl. Das heisst den Kampf um gute Lernende zusätzlich an. Wie holen Sie die Jungen in die Gebäudetechnik?

Es gibt kein Patentrezept. Würde ich es kennen, wäre ich ein Übermensch. Ich versuche aber herauszufinden, welche Wünsche bei jungen Berufsanwärtern und ihren Eltern bestehen. Wichtig ist, was im Umfeld der Jugendlichen angesagt ist. Letztlich beeinflussen sich die Jugendlichen unterein-

ander am stärksten. Dabei müssen wir herauschälen, welche Elemente aus der Gebäudetechnik diese Wünsche befriedigen. Und genau diese müssen wir in den Werbekampagnen transportieren. Jugendliche sollen sagen: «Das ist cool. Das ist genau das, was ich machen will.» So hoffen wir, Leute zu begeistern, die nicht einfach eine Lehre um der Lehre willen machen, sondern dem Gebäudetechnikberuf auch nach der Lehre treu bleiben.

Seien wir ehrlich, die Matura mit anschließendem Studium geniesst noch immer höheres Sozialprestige als die Berufslehre. Wird sich daran je etwas ändern?

Ich hoffe es. Und es liegt zu einem grossen Teil in unseren eigenen Händen. Wir sind es, die Sozialprestige einer Sache zollen oder eben nicht. Und eigentlich sollte letztlich immer der Mensch im Zentrum stehen, egal welchen Background er hat. Ob Bundesrat, Weinbauer oder Spengler, sollte wirklich nebensächlich sein. Es ist mir natürlich klar, dass das in der Gesellschaft nicht so ist. Ich wünsche möglichst vielen Jugendlichen, dass sie die Freiheit erhalten, selbst über ihre Zukunft zu bestimmen. Dass sie selbst wählen dürfen, in welchem Beruf sie ihr Glück finden wollen. Wenn Eltern ihre Kinder in





«Meine Aufgabe ist es, die kreativen Energien so zu lenken, dass sie die Visionen von suissetec erfüllen.»

Annina Keller

einen Rahmen pressen, der eigentlich mit ihren eigenen Wünschen besetzt ist, endet das selten gut.

Ab wann muss man für Gebäudetechnik-berufe Werbung machen?

So früh wie möglich. Am besten schon im Kindergarten. Wenn ein Sanitärinstallateur im Kindergarten erklärt, dass er das Wasser in die Badewanne bringt, will die Hälfte der Kindergärtner für mindestens die nächsten zwei Jahre nichts anderes mehr werden als Sanitärinstallateur.

Wie viele E-Mails erhalten Sie durchschnittlich pro Tag?

Von 25 an aufwärts. Zum Glück wenig Spam. Und wie viele Anrufe?

15 bis 20. Saisonal unterschiedlich.

Was halten Sie von CC-Mails?

Manchmal wünschte ich mir eine radikalere Haltung. Es soll ja Leute geben, die rigoros CC-Mails ungelesen löschen. Ich schätze es aber schon, wenn ich über aktuelle Projekte auf dem Laufenden bin. Das spart oft Zeit.

Müssen Sie als Kaderfrau mehr leisten als ein Mann in gleicher Position?

Frauen müssen vor allem mehr leisten, um überhaupt in eine Kaderposition zu kommen, weil ihnen weniger zugetraut wird. Führungsfrauen exponieren sich in der Gesellschaft zudem mehr als Männer. Verschiedene Studien belegen, dass die «Karrierefrau» mit weniger positiven Attributen besetzt ist als ihr männliches Pendant (das übrigens

kaum jemand als «Karrieremann» bezeichnen würde). Ich persönlich habe das Glück, dass ich von zu Hause mitbekommen habe, dass auch mir beruflich alle Möglichkeiten offenstehen und ich das machen soll, was mir Freude bereitet. Ob ich dafür heute mehr leisten muss als Männer in meinem Beruf, ist für mich schwierig zu beurteilen – auf meinem Weg bis hierhin gab es aber schon Hürden, bei denen ich denke, dass sie einem Mann nicht im gleichen Mass in den Weg gestellt worden wären.

Welche Qualitäten schätzen Sie an Menschen am meisten?

Offenheit, Ehrlichkeit und Humor.

Wofür haben Sie überhaupt kein Verständnis?

Fanatismus jeglicher Couleur.

... und bei Menschen?

Schwierig finde ich Menschen, die nur auf den eigenen Vorteil bedacht sind.

Sind Sie geduldig?

Es gibt immer wieder Dinge, die Zeit brauchen, die gären müssen. Deshalb habe ich mit Menschen und Projekten viel Geduld.

Mit technischen Geräten und Gebrauchsanweisungen jedoch weniger.

Wo tanken Sie Energie?

Im Theater tauche ich in ganz andere Welten ab, entfliehe dem Alltag. Auch beim Sport oder draussen in der Natur, am liebsten am Wasser, kann ich mich sehr gut erholen.

Ihr liebstes Theaterstück?

Vielleicht die Bühne des Lebens? Es gibt kein bestimmtes Stück. Ich liebe ganz einfach Geschichten auf Brettern und zwischen Buchdeckeln. Und ich liebe es generell, wie man Geschichten auf die Bühne bringt und wie unendlich viele Möglichkeiten es hierzu gibt.

Wann haben Sie letztmals privat einen Gebäudetechniker gebraucht?

Heute Morgen! Während wir hier sprechen, ist bei mir zu Hause ein Gebäudetechniker am Abklären, welche Möglichkeiten sich beim Ersatz der Heizung bieten. <



Pascale Jaggi gefällt die KV-Lehre bei suissetec. Vor allem das «familiäre und angenehme Arbeitsklima».

suissetec bietet zwei KV-Lehrstellen am Zürcher Geschäftssitz

«Ich mag die Selbständigkeit»

Pascale Jaggi absolviert das zweite Lehrjahr der kaufmännischen Grundbildung. Während ihrer Ausbildung durchläuft sie insgesamt sechs Abteilungen und lernt die verschiedenen Tätigkeiten des Berufes kennen, von Mitgliederdienst bis Direktion. Ihr gefällt das «familiäre und angenehme Arbeitsklima». Alle seien sehr hilfsbereit, obwohl auch auf Selbständigkeit grosser Wert gelegt würde, so die 17-Jährige. Ein Arbeitgeberverband und die Gebäudetechnik empfindet sie als Umfeld, wo sie «vielseitige und spannende Erfahrungen machen kann». Ausserdem sei der Arbeitsort zentral gelegen (8 Minuten zu Fuss vom HB Zürich) – und die Schulbücher werden zudem vom Lehrbetrieb bezahlt. <

INFO

Auf August 2015 bietet suissetec zwei KV-Lehrstellen, E- oder M-Profil (mit Berufsmatur): Dienstleistungen und Administration. Bewerber mit Bezug zu Mitgliedsbetrieben sind sehr willkommen.

KONTAKT

Rita Kälin

Personalassistentin suissetec

Telefon 043 244 73 55

rita.kaelin@suissetec.ch

Wahl ohne Qual

Kaum sind die Lernenden ins erste Lehrjahr gestartet, gilt es für die Ausbildungsbetriebe bereits wieder, Kandidaten für das Folgejahr zu finden. Allein das ist eine Aufgabe, die für die Bau- und Ausbaubranchen schon schwierig genug ist. Wer dabei in der komfortablen Lage ist, sogar auswählen zu können, den erwartet die nächste Herausforderung: den richtigen Lernenden zu selektionieren.

von Marcel Baud

Berufsbildner Hans Müller hat für einmal die Qual der Wahl. Für die Heizungsinstallateur-Lehrstelle, die er auf toplehrstellen.ch ausgeschrieben hat, haben sich tatsächlich gleich drei junge Männer gemeldet, die anhand ihrer Unterlagen in Frage kommen. Einzig Serkan fällt bei den Schulnoten durch die Maschen. Sein Motivationsschreiben und die Referenzen sind aber tadellos, und so fasst ihn Müller ebenfalls ins Auge. Müller hat selten Gelegenheit, zwischen verschiedenen Bewerbern entscheiden zu dürfen. In den letzten Jahren war er schon froh, wenn sich auf die Ausschreibung nur ein einziger valabler Kandidat gemeldet hatte.

Auswahlverfahren strukturieren

Um sich ein möglichst objektives und umfassendes Bild der Jugendlichen zu machen, will Müller den Selektionsprozess gut strukturieren und somit den Wahlprozess so stark wie möglich versachlichen. Beim Vorstellungsgespräch achtet er zunächst auf den ersten Eindruck: Wie gibt sich der Jugendliche? Interessiert er sich wirklich für den Ausbildungsplatz? Was weiss er schon über den Beruf des Heizungsinstallateurs? Der Berufsbildner gewichtet die Antworten auf diese Fragen höher als den ersten optischen und verbalen Eindruck. Thomas zum Beispiel trägt einen markanten Ohr-Plug, Kevin eine schlecht sitzende Jeans, und Serkan hat mit der deutschen Sprache offensichtlich Mühe. Als Nächstes müssen die Jugendlichen den «Eignungstest für angehende Lernende in der Gebäudetechnik»* absolvieren und zur Schnupperlehre antreten.

*erhältlich bei suissetec (siehe Link am Ende des Artikels)



Schnupperlehre als Gradmesser

Die Schnupperlehre ist für den Lehrbetrieb ideal, um den Kandidaten kennenzulernen und für den Jugendlichen die Chance, herauszufinden, ob der Beruf von den Voraussetzungen und Neigungen her in Frage kommt. Die Schnuppertage sollten dabei ein möglichst authentisches Bild des Arbeitsalltags wiedergeben.

Hans Müller bereitet jeweils ein Schnupperlehrprogramm vor, das dem Jugendlichen als roter Faden dient. Soweit es der Betriebsablauf zulässt, sollten alle Arbeitsprozesse und -orte enthalten sein. Wichtig ist, dass Thomas, Kevin und Serkan während der gesamten Schnupperlehre betreut und nie sich selbst überlassen sind. Betreuer können der Berufsbildner, kann aber auch ein Mitarbeitender oder ein Lernender sein. Besonders die Möglichkeit, sich mit einem Auszubildenden über

**Nicht überbewerten:
Der erste Eindruck
kann täuschen.**

die Lehre auszutauschen, ist für die jungen Menschen hilfreich. Müller lässt seine drei Schützlinge zudem ein Tagebuch und einen abschliessenden Bericht über ihre Schnupperstage schreiben. Die Aufzeichnungen helfen den Jugendlichen und dem Berufsbildner. Die Jugendlichen können Schnupperlehren vergleichen, und der Auszubildende erfährt, wie die Anwärter über den potenziellen Ausbildungsweg denken.

Sozialkompetenzen hoch gewichtet

Thomas zieht nach der Schnupperlehre sein Interesse zurück, da er sich mit seiner eher schwachen körperlichen Konstitution den Arbeiten nicht gewachsen fühlt. Kevin und Serkan bleiben im Rennen. Ihnen hat die Schnupperlehre sehr gefallen, und jetzt wollen sie die Heizungsinstallateur-Lehrstelle erst recht. Nun gilt es für Hans Müller abzuwägen. Bei seiner Beurteilung zählen seine eigenen Eindrücke, ebenso wichtig ist aber das Feedback der Mitarbeitenden, welche die Jugendlichen kennengelernt haben. Müller lässt sich die Antworten auf vorbereiteten Bewerbungsbogen geben. Bei den Resultaten beurteilt Müller nicht nur das handwerkliche Geschick, sondern auch

«Neben dem Handwerklichen zählen auch Sozial- und Selbstkompetenz.»

Fragen im Bereich Sozial- und Selbstkompetenz: Hilft der Jugendliche auch einmal unaufgefordert? Stellt er Fragen zu Arbeitsinhalten? Grüsst er Mitarbeitende und verabschiedet er sich, wenn er geht? Die Erhebung erfasst er in einer gewichteten Entscheidungsmatrix.

And the winner is...

Zu guter Letzt muss der Berufsbildner seine Wahl treffen. Durch seine strukturierte Vorgehensweise hat er genügend Grundlagen gesammelt. Doch Kevin und Serkan liegen beide gleich auf. Auch die Feedbacks der Mitarbei-

tenden aus der Schnupperlehre erlauben kein eindeutiges Urteil. Während Serkan handwerklich sehr geschickt ist, hat Kevin eine bessere Schulvorbildung. Zudem kann Kevin auf die Unterstützung der Familie zählen, während Serkan allein bei seiner Mutter lebt, die kaum Deutsch spricht.

Schliesslich gelingt es Hans Müller, seinen Chef zu überzeugen, beiden Jugendlichen eine Chance zu geben. Kevin beginnt die Lehre als Heizungsinstallateur EFZ, und Serkan kann sein handwerkliches Talent zunächst in der Attestausbildung zum Haustechnikpraktiker Heizung EBA unter Beweis stellen. Holt er seine schulischen Defizite auf, steht auch für ihn nach der EBA-Ausbildung mit einer verkürzten Zusatzlehre der EFZ-Abschluss offen. ◀

INFO

www.suissetec.ch/shop_nachwuchswerbung
www.berufsbildung.ch
www.zukunftstattherkunft.ch

Antwortkarte
ausfüllen und
einsenden oder online
teilnehmen unter:
<http://goo.gl/tJJZ1B>

Leserumfrage: Teilnehmen und gewinnen!

Wie gefällt Ihnen das «suissetec magazin»?

Das «suissetec magazin» erscheint seit drei Jahren. Uns interessiert, was Sie davon halten. Abgesehen davon, wie Ihnen das Heft gefällt, möchte ich auch gerne wissen, wer Sie sind, wie Sie die Themenwahl beurteilen und wo Sie das Heft lesen. Mit Ihrer Beteiligung an der Umfrage helfen Sie uns herauszufinden, wie das «suissetec magazin» ankommt und wie wir es verbessern können.

Es freut mich, wenn Sie sich einige Minuten Zeit nehmen, die **beiliegende Antwortkarte ausfüllen** und in Ihren Postausgang oder den nächsten Briefkasten legen. Falls schon jemand die Karte aus dem Heft genommen hat, können Sie die Befragung auch online unter <http://goo.gl/tJJZ1B> ausfüllen. (Einsende-/Teilnahmeschluss: 31. Dezember 2014)

Mitmachen lohnt sich! Als Hauptgewinn statten wir Ihre Firma oder die Firma Ihres Arbeitgebers mit Flyern und Inseratvorlagen aus (suissetec.ch/print). Als weitere Preise winken Hemden, Badetücher und Memorysticks – natürlich im «Wir, die Gebäudetechniker.»-Kleid.

Herzlichen Dank für Ihre Teilnahme!

Annina Keller
Leiterin Kommunikation
Mitglied der Geschäftsleitung

Mitmachen
lohnt sich!

Brandabschottungen müssen durchbruchssicher sein



Fotos: Suva

Brandabschottungen werden zur tödlichen Falle, wenn sie nicht permanent gegen Absturz gesichert sind. Leider passieren immer wieder gravierende Unfälle, bei denen sich die Betroffenen schwerste oder gar tödliche Verletzungen zuziehen, weil Brandabschottungen nicht durchbruchssicher erstellt worden waren.

von Roland Büchi (Suva)

Jährlich verunfallen schweizweit rund 10 000 Personen bei Absturzunfällen. Im Schnitt stirbt fast jede zweite Woche ein Mensch bei einem Absturzunfall. Rund 370 Personen erleiden bleibende Schäden und sind für den Rest ihres Lebens auf eine Invalidenrente angewiesen. Grund für die hohe Zahl von Absturzunfällen sind

fehlende oder mangelhafte Absturzsicherungen. Immer wieder klärt die Suva Unfälle ab, bei denen Personen auf eine ungesicherte Brandabschottung getreten und viele Meter in die Tiefe gestürzt sind. In den meisten Fällen haben solche Unfälle wegen der Absturzhöhe schwerwiegende Folgen.

Brandabschottungen permanent gegen Absturz sichern

Bevor Brandabschottungen eingebaut werden, müssen die betreffenden Stellen mit einem permanenten horizontalen Kollektivschutz, beispielsweise mit einem Gitterrost, gesichert werden. Nur so wird ausgeschlossen, dass jemand eine nicht durchbruchssichere Brandabschottung betritt und abstürzt.

Es genügt nicht, zum Sichern von Brandabschottungen einen Seitenschutz anzubringen. Einerseits muss der Seitenschutz für den Einbau von Brandabschottungen wieder entfernt werden, andererseits stellt die Suva immer wieder fest, dass Seitenschutzbauteile im Bereich von Brandabschottungen einfach entfernt oder überstiegen werden.

Fehleinschätzung mit fatalen Folgen

Eine besondere Problematik besteht darin, dass der Mensch bei flächigen Abdeckungen wie Brandabschottungen fälschlicherweise davon ausgeht, dass diese tragfähig sind. Diese Fehleinschätzung hat fatale Folgen: Sie kostet Menschenleben.

Der horizontale, flächige Kollektivschutz muss auch während der Nutzungsphase eines Gebäudes in der Steigzone belassen werden. Denn Steigzonen werden später bei Unterhalts- oder Umbauarbeiten wieder begangen.

Auf bestehende Bauten achten

Brandabschottungen müssen nicht nur bei Neubauten, sondern auch bei bestehenden Bauten durchbruchssicher sein. Das heisst, bevor bei bestehenden Bauten eine Steigzone für Unterhalts- oder Umbauarbeiten begangen wird, muss abgeklärt werden, ob in der Steigzone Brandabschottungen vorhanden sind. Wenn ja, müssen diese in einem ersten Arbeitsschritt mit einem horizontalen flächigen Kollektivschutz, zum Beispiel mit einem Gitterrost, gesichert werden. Dieser Kollektivschutz ist nach Abschluss der Arbeiten permanent in der Steigzone zu belassen.



Todesfälle: Durchbruch durch eine Brandabschottung

«**Arbeiten sofort stoppen, wenn die Absturzsicherung fehlt.**»

Koordination der Arbeiten ist Pflicht der Bauleitung

Gemäss SIA-Norm 118 «Allgemeine Bedingungen für Bauarbeiten» gehört die rechtzeitige Koordination der Arbeiten der verschiedenen am Werk beteiligten Unternehmer mitunter zur Aufgabe der Bauleitung (Ziffer 34). Bei der Koordination der Arbeiten in der Steigzone ist die Bauleitung besonders gefordert. Denn im Bereich eines Steigschachts gibt es etliche Schnittstellen, die nur von der Bauleitung koordiniert werden können. Der Bauunternehmer

erstellt den Steigschacht. Lüftungsinstallateur, Elektriker, Sanitär und weitere Handwerker montieren die Steigleitungen. Aufgrund der Brandschutzvorschriften müssen in Steigschächten Bauteile mit Brandabschottungen von einer weiteren Firma brandschutztechnisch voneinander getrennt werden. Die Arbeitnehmenden müssen bei jeder Arbeit in der Steigzone gesichert sein. Da viele Arbeiten von verschiedenen Unternehmungen auf engstem Raum ausgeführt werden, ist auch für die Absturzsicherungsmassnahmen eine genaue Planung erforderlich.

Auch Brandabschottungs- und weitere Firmen stehen in der Pflicht

Bevor Brandabschottungsfirmen Brandabschottungen in Bereichen mit Absturzgefahr einbauen, müssen sie abklären, ob diese Bereiche mit einem horizontalen flächigen Kollektivschutz gesichert sind. Ist das nicht der Fall, dürfen die Arbeiten nicht aufgenommen werden. Arbeitgeber und Arbeitnehmende müssen «Stopp!» sagen. Die Bauleitung ist zu informieren, dass zuerst ein Gitterrost oder eine vergleichbare Absturzsicherung eingebaut werden muss.

Steigleitungen dürfen nur eingebaut werden, wenn die arbeitenden Personen gegen Absturz gesichert sind. Bis zur Fertigstellung der Steigleitungen ist es technisch häufig schwierig oder unmöglich, einen wirkungsvollen Kollektivschutz anzubringen. Das heisst, dass beim Einbau von Steigleitungen in grossen Steigzonen mit Anseilschutz (persönlicher Schutzausrüstung gegen Absturz) gearbeitet werden muss.

Um Absturzunfälle im Bereich von Steigzonen zu vermeiden, müssen alle ihre Verantwortung wahrnehmen. Helfen Sie mit, indem Sie als Bauleiter die Arbeiten in der Steigzone so koordinieren, dass jeder, der dort arbeitet, einen sicheren Arbeitsplatz vorfindet; indem Sie als Arbeitgeber und Arbeitnehmender «Stopp!» sagen und die Arbeiten unterbrechen, wenn die notwendige Absturzsicherung in der Steigzone fehlt. ◀



INFO

Zum Thema «Durchbruchssichere Brandabschottungen» hat die Suva ein Informationsblatt erarbeitet. Es enthält alle wichtigen Informationen und die relevanten rechtlichen Grundlagen.
www.suva.ch/waswo/33052.d

Flächiger horizontaler Kollektivschutz (Gitterrost)



Foto: Jürgen Fächler/Fotolia.com

Informatik – alles gesichert?

Cyberkriminelle lieben Kleinunternehmen. Sie gehen davon aus, dass KMU die IT-Sicherheit oft vernachlässigen und leichter anzugreifen sind. Damit haben sie häufig recht. Der Schaden, der solche Angriffe verursacht, kann schnell in die Tausende gehen.

von Marcel Baud

Mit der Informatik ist es wie mit der Heizung bei Frost: Solange sie funktioniert, ist alles bestens. Fällt sie aber aus, wird es schnell ungemütlich. Hackerattacken, Viren oder Trojaner sowie Diebstahl von Passwörtern und Firmendaten können für einen Kleinbetrieb zu grossem Schaden, schlimmstenfalls zum «Aus» führen. Beispiel gefällig? Seit einiger Zeit kur-

siert eine neuartige Schadsoftware im Netz, sogenannte «Ransomware». Nach einem erfolgreichen Angriff verschlüsselt sie sämtliche Daten auf den Systemen des Opfers. Der digitale Schlüssel zur Wiederherstellung der Daten wird von den Erpressern nur gegen ein Lösegeld geliefert. Jegliche Gegenmassnahmen enden unweigerlich im kompletten Datenver-

lust. Das heisst: keine Kunden-, Buchhaltungs- und Projektdaten mehr, keine Agenden und Einsatzpläne, keine Lagerbestände und Kalkulationsprogramme. Das unbedachte Öffnen eines Mail-Anhangs oder der Besuch einer präparierten Website kann genügen, um solche Malware ins System einzulassen – es sei denn, Betriebssysteme, Malware-Schutz, Fire-

wall, Zugriffsschutz auf Daten usw. sind auf dem neusten Stand. Obwohl ein hundertprozentiger Schutz nie gewährleistet ist, hat man mit diesen Massnahmen das Mögliche und Sinnvolle vorgekehrt und beschränkt die Risiken auf ein Minimum.

An die IT-Sicherheit gehören nur Profis

Verantwortliche Unternehmer wissen, wie lebenswichtig eine funktionierende und sichere IT für die Firma ist. Es muss aber nicht deren Aufgabe sein, selbst an Firewall-Konfigurationen und Betriebssystem-Updates Hand anzulegen. Die PC, Server und WLAN-Router von einem Mitarbeitenden pflegen zu lassen, der in der Freizeit zwar ein Computerefreak, aber längst kein Sicherheitsspezialist ist, empfiehlt sich ebenfalls nicht. Besser ist, Geld in einen professionellen IT-Partner zu investieren und ein den eigenen Bedürfnissen angepasstes IT-Sicherheitsdispositiv zu realisieren. Dabei gehören zur Informatiksicherheit nicht nur die Firmen-PC, sondern auch die mobilen Laptops, Smartphones sowie Netzwerkkomponenten wie Router und WLAN Access Points. Sie alle sind Sicherheitsrisiken. Veraltete Betriebssysteme, falsche Netzwerkkonfigurationen und fehlende Sicherheitsupdates sind für Cyber-Gangster eine Einladung auf dem Silbertablett. Sicherheitsprofis wissen um diese Lücken, beheben sie und instruieren auch die Mitarbeitenden entsprechend.

Foto: Stefan Balk/Fotolia.com

Cloud-Computing: Pros und Kontras

Mehr und mehr gehen Software- und IT-Serviceprovider dazu über, Produkte und Speicherplatz über die sogenannte Cloud (Wolke) anzubieten. Anstelle lokaler Installationen greifen die Anwender via Internetverbindung auf die benötigten Programme zu (z.B. Microsoft Office 365, Adobe Creative Cloud), auch Daten werden bei diesen Lösungen beim entfernten Vertragspartner abgelegt.

Eine weitere Einsatzmöglichkeit für die Cloud liegt in der externen Datensicherung. Daten-Backups können auf entfernten Servern erstellt werden und sind auch im allerschlimmsten Fall, zum Beispiel nach einem Brand des Betriebsgebäudes, gerettet. Mit Cloud-Computing fallen keine Kosten für Wartungs- und Aktualisierungsarbeiten an. Die Programme sind stets auf dem neusten Stand, wobei sich die Grundinvestition für Programmpakete erübrigt. Die Software wird nicht mehr gekauft, sondern ein Service gemietet. Auf Programme und Daten wird ortsunabhängig zugegriffen, während ihre Sicherheit bei seriösen Anbietern im Regelfall gewährleistet ist.

Server nur in der Schweiz

Auf der Kontra-Cloud-Seite steht, dass man Vertrauen zum Anbieter haben muss. Der Servicevertrag mit dem Cloud-Anbieter sollte deshalb vor Abschluss von einem Spezialisten geprüft werden. Informationen über Umgang und Betrieb, Verfahren im Fall eines Konkurses des Providers, Modalitäten im Falle einer Vertragsbeendigung oder der Prozess der Datenlöschung, Gerichtsstandort usw. müssen zwingend bekannt sein. Wer seine sensiblen Betriebsdaten auslagert und Wert auf Diskretion legt, sollte sich ausschliesslich für einen Serverstandort in der Schweiz entscheiden, zum Beispiel in einer Private-Cloud (alle Daten auf dem Server des IT-Dienstleisters). Dort sollten die Daten zudem verschlüsselt gesichert sein. Bekannte Anbieter wie Dropbox, iCloud, Google Drive usw. gehören grundsätzlich in den Bereich «Privatanwendung». Ebenfalls wichtig: Bei sämtlichen Cloud-Lösungen ist eine stabile Breitband-Internetverbindung nötig.

Wie eine Versicherung betrachten

Jedes KMU verfügt über Personal-, Haftpflicht- und andere Versicherungen. Sicherheitsvorkehrungen, für die man regelmässig bezahlt, aber hofft, sie möglichst nie in Anspruch nehmen zu müssen. Ähnlich verhält es sich mit einer Investition in die Informatiksicherheit. Unternehmer, die bereit sind, diesen Aspekt der Geschäftsinfrastruktur nicht als lästigen Nebenschauplatz zu betrachten, werden sich kaum je mit dem Schock und den Folgen eines totalen Datenverlustes auseinandersetzen müssen. ◀

INFO

Folgender Link bietet weitere detaillierte Informationen über IT-Sicherheit im Klein- bis mittleren Unternehmen:
www.kmu.admin.ch → Praktisches Wissen
→ KMU betreiben → IT und Infrastruktur

**Ratloses Staunen vermeiden:
Die Sicherheit der Betriebsinformatik gehört in die Hände von Profis und nicht von Amateuren.**



Pflegerkittel statt Aktenkoffer

Fast zehn Jahre ist es her, aber die Erinnerung an den jungen, hirnerkrankten Mann, der wieder lernen musste, sich die Hände selbst zu waschen, ist bei Peter Furter noch heute hellwach. Im normalen Leben ist Furter bei Geberit auf der Führungsebene tätig, analysiert Kennzahlen und leitet ein Team von Finanzexperten. Damals, im «SeitenWechsel», half er eine Woche Menschen mit Behinderung unter anderem beim Rasieren.

von Marcel Baud

Der Leiter Finanz- & Rechnungswesen Werke Schweiz bei der Geberit Verwaltungs AG nahm 2005 am Weiterbildungsprogramm der Schweizerischen Gemeinnützigen Gesellschaft (SGG) teil. Seit 20 Jahren bietet die SGG Führungskräften aus der Wirtschaft die Chance, für eine Woche in einer sozialen Institution zu arbeiten. «Führungskräfte schärfen ihre kulturellen und sozialen Stärken und erweitern ihre persönliche Führungskompetenz», so der Infolyer von «SeitenWechsel».

Peter Furter wählte für seine Erfahrungswoche das Wohnhaus Bärenmoos in Oberrieden ZH. Dort half er Menschen, die zum Beispiel hirnerkrankt oder an multipler Sklerose erkrankt waren, bei alltäglichen Verrichtungen. Die Thematik betraf ihn persönlich sehr, denn: «Ein nahes Familienmitglied war damals in fortgeschrittenem Stadium an MS erkrankt.» Und so wollte Peter Furter der Frage nachgehen, wie solche Menschen ihr Leben meistern – oder,

was gehirnerkrankte Menschen in der Reha erwartet: «Ich traf auf Männer, die das Rasieren neu lernen mussten.» Er selbst lernte, wie wenig selbstverständlich solch feinmotorische Tätigkeiten sind. Furter ging mit den Bewohnern des Bärenmoos spazieren, schob sie im Rollstuhl zum Coiffeur- oder Arztbesuch, kaufte mit ihnen ein oder leistete ihnen ganz einfach Gesellschaft. «Es brauchte Sozialkompetenz und gesunden Menschenverstand», so der Finanzmanager, aber auch «Offenheit und Bereitschaft zu kommunizieren». Im Umgang mit den behinderten Menschen musste Peter Furter immer wieder herausfinden, wie viel Hilfestellung nötig, wie viel gewünscht wurde. Zuerst habe dabei immer der Respekt vor dem Gegenüber gestanden.

Wieder genauer hinsehen

Im Bärenmoos erfuhr Peter Furter eindrücklich, wie verschieden Menschen in ihrer Ausprägung

sind. Das lasse sich auch ohne weiteres auf die Geschäftswelt übertragen, ist er überzeugt. Dort seien zwar die Mitarbeitenden in der Regel nicht in gleicher Weise körperlich oder psychisch gehandicapt, aber als Persönlichkeiten ebenfalls sehr unterschiedlich, beispielsweise in Sachen Belastbarkeit und Stressresistenz. Die «SeitenWechsel»-Erfahrung motivierte Furter, beim einen oder anderen seiner Mitarbeitenden etwas genauer hinzusehen. «Ich war wieder sensibilisierter für die zwischenmenschlichen Elemente der Zusammenarbeit und meiner Führungsrolle. «SeitenWechsel» hat mich inspiriert, besser darauf zu achten, was ich Mitarbeitenden zumuten kann und was nicht.»

Unbezahlbare Erfahrung

«SeitenWechsel» fordert von den teilnehmenden Führungskräften viel und ist nichts für in sich gekehrte Menschen mit Berührungsängsten. Die Teilnehmenden müssen sich in einem völlig neuen, unbekanntem Umfeld zurechtfinden. Ihn habe das Projekt nach der firmeninternen Ausschreibung sofort sehr interessiert, blickt Peter Furter zurück. Das sieht er als entscheidende Voraussetzung: «Man sollte vor allem «mitmachen wollen» und nicht «müssen.» Furter weiss von Programtteilnehmenden, die vom Arbeitgeber «geschickt» wurden. Diese hätten sich recht hilflos und überfordert gezeigt. Einer habe zum ersten Arbeitstag der Erfahrungswoche sogar tatsächlich den Aktenkoffer mit-



Foto: SeitenWechsel



Suva: Gutes Geschäftsjahr 2013

Mehrheitlich stabile Prämien bei den Gebäudetechnikern



«Eine unbezahlbare Erfahrung für die Arbeit und fürs Leben.»

Peter Furter

genommen. «Wer aber bereit sei, sich für eine Woche auf etwas völlig anderes einzulassen», betont er, «macht eine unbezahlbare Erfahrung für die Arbeit und fürs Leben.»

«SeitenWechsel» ist seit 20 Jahren etabliert

Diesen Herbst feiert das Projekt «SeitenWechsel» sein 20-jähriges Bestehen. «SeitenWechsel» bietet Führungspersonen aus der Wirtschaft ein einwöchiges «Volontariat» in einer von über 200 sozialen Institutionen. Darunter Alters- und Pflegeheime, Arbeitsintegrationsprogramme, psychiatrische Kliniken, Therapiestationen für Alkoholranke, Gefangenenbetreuungen, Gasenküchen oder Frauenhäuser. Über 2900 Kadermitarbeitende von bedeutenden Schweizer Unternehmen und Organisationen haben seit 1994 für eine Woche die «Seite gewechselt». Darunter Arbeitgeber wie Alstom, Migros, CS, UBS, die Schweizer Post oder Geberit. Die «SeitenWechsler» erwartet eine Kick-off-Veranstaltung, in der sie sich auf ihren Einsatz vorbereiten. Sie wählen eine Institution und klären die Erwartungen. In der Erfahrungswoche heisst es dann «Handeln statt Zuschauen». Vom ersten Tag an arbeiten die Programmteilnehmer als Teammitglied in der jeweiligen Institution und erleben immer wieder die Grenzen ihrer eigenen Handlungsfähigkeit. Zum Schluss erfolgt eine Auswertung, mit deren Hilfe die «Seitenwechsler» ihre Erfahrungen in den Führungsalltag integrieren können. <

INFO

«SeitenWechsel»

Telefon 044 241 77 44

info@seitenwechsel.ch

www.seitenwechsel.ch

Bei den Gebäudetechnikern in der Klasse 45G bleiben für drei Viertel aller Betriebe die Prämien in der Berufsunfallversicherung stabil. Im vierten Viertel halten sich Prämien erhöhungen und -senkungen etwa die Waage. In der Nichtberufsunfallversicherung bleiben in 96 Prozent der Betriebe die Prämien unverändert.

Die Suva blickt auf ein gutes Geschäftsjahr 2013 mit einem Gesamtergebnis von 11,5 Mio. Franken zurück. Obwohl erstmals seit zehn Jahren die Zahl der neuen Invalidenrenten wieder zugenommen hat, bleiben die Unfallkosten insgesamt stabil.

In der Klasse der Gebäudetechniker (45G) konnten die Prämien der Berufsunfallversicherung (BUV) über eine lange Phase hinweg deutlich reduziert werden. Seit 1999 sank der durchschnittliche Prämienatz von 2,23% auf 1,45% im letzten Jahr. Mit 177 Unfällen auf 1000 Beschäftigte verringerte sich die Anzahl Unfälle in dieser Zeit um 25%. Um fast 40% gestiegen sind dagegen die Kosten pro Unfall.

Prämienentwicklung

Infolge des erhöhten Risikos besteht der Druck auf die Prämien der Berufsunfallversicherung allerdings weiter. Dennoch bleiben die Prämienätze mehrheitlich stabil. Die Ausnahme bildet der Unterklassenteil D0 «Tankrevisionsbetriebe». Die Unfallkosten in diesem Kollektiv sind in den letzten Jahren stark gestiegen. Um

mit den Prämien weiterhin nahe am Risiko zu bleiben, muss deswegen der Prämienatz in der Berufsunfallversicherung um eine Stufe angehoben werden.

Trotz dieser Erhöhung im Unterklassenteil D0 sind über die gesamte Klasse der Gebäudetechniker (45G) etwa gleich viele Betriebe von Prämien erhöhungen betroffen wie von Senkungen. Für 12% steigen die Prämien auf das nächste Jahr, 13% profitieren von tieferen Prämien. 75% aller Betriebe in der Berufsunfallversicherung verbleiben auf dem Vorjahresniveau.

Tiefere Zuschläge

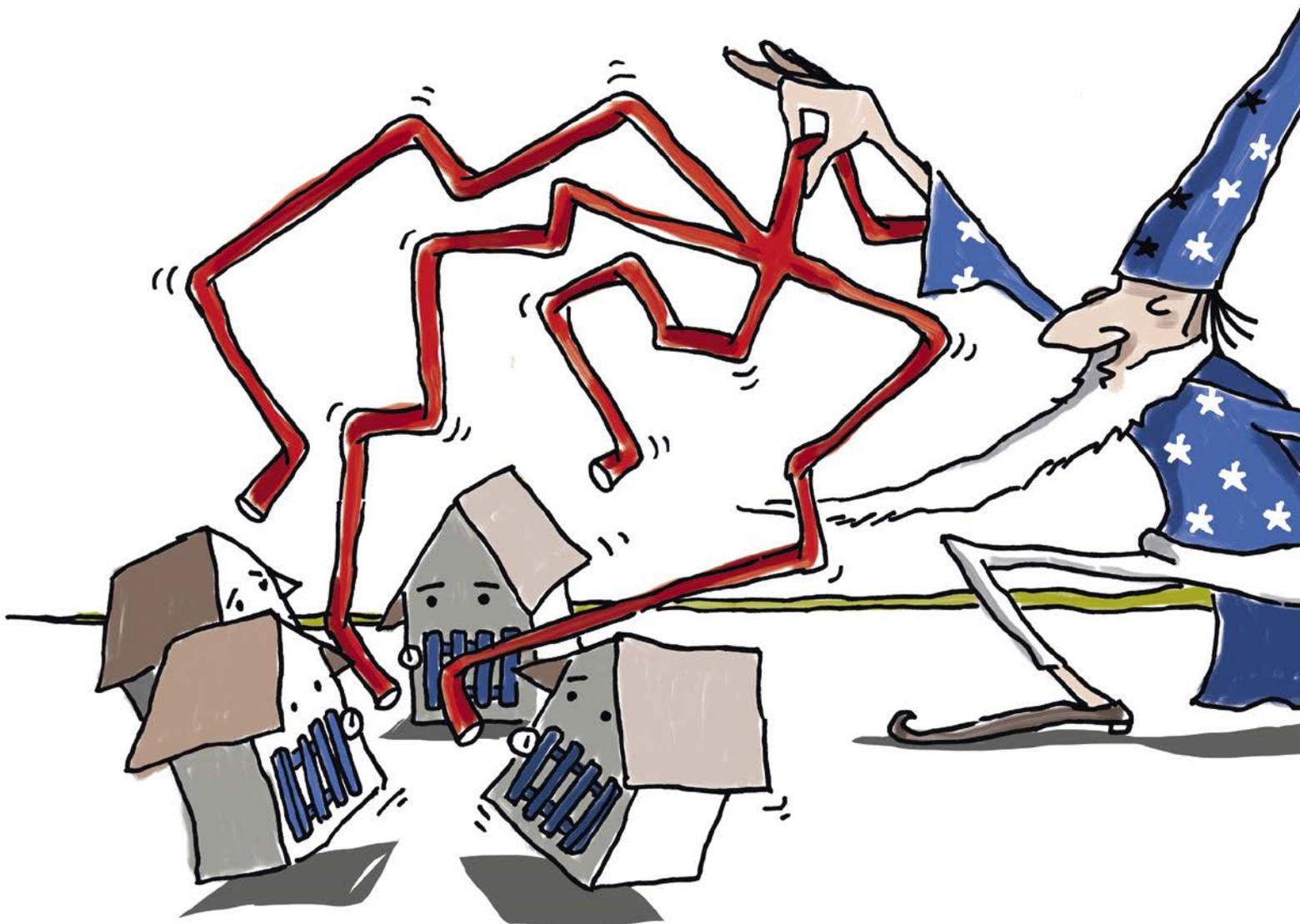
In der Nichtberufsunfallversicherung (NBUV) sanken die Prämien in den letzten Jahren ebenfalls. Für das nächste Jahr bleiben die Prämien für die meisten Betriebe nun stabil: 96% aller Betriebe erfahren keine Veränderung. Für 3% werden tiefere, für 1% der Betriebe höhere Prämien gelten.

Die Suva hat auch die Höhe der Prämienzuschläge geprüft und festgestellt, dass die Aufwendungen für die Finanzierung der Verwaltungskosten für die NBUV leicht von 14,5% auf 14,0% reduziert werden können. Sämtliche anderen Zuschläge bleiben unverändert. <

Der Fernwärmetrick

Sicher haben Sie auch schon gestaunt, wenn Magier aus vermeintlich leeren Hüten Hasen zaubern, Ihnen unbemerkt die Uhr abnehmen oder die eigene Assistentin zersägen. Eines haben diese Zauberkünstler mit der Politik gemeinsam: Sie beherrschen die Ablenkung ihres Publikums vom Wesentlichen perfekt. Das alleine ist noch nicht verwerflich, ebenso wenig die verschiedenen Partikulärinteressen. Führt diese Methode aber zu wesentlichen Vorteilen oder gar zur Monopolstellung von Marktteilnehmern, polarisiert das.

von Christoph Schaer



Eine aktuelle Bühne für solche Zauberkünste ist die Energiewende. Während unterschiedliche Akteure über die Medienbühne eine ablenkende, oft verwirrende und meistens von Partikulärinteressen geprägte Nachhaltigkeits-Show zeigen, zaubert die Politik im Hintergrund wettbewerbsverzerrende Rahmenbedingungen herbei. Aktuelles Beispiel: Fernwärme.

Auf den ersten Blick klingen die Versprechungen an die Verbraucher verlockend: Ein Anschluss ans Fernwärmenetz ist «effizient, platzsparend, ständig verfügbar und kostengünstig», denn regelmässige Investitionen und Wartungskosten entfallen. Städte und Gemeinden werben im Verbund mit ihren Stadtwerken und regionalen Versorgern in erster Linie mit

dem Sparargument für den Anschluss an ihre Fernwärmenetze. Unterschlagen wird dabei allerdings oft eine Vollkostenrechnung, die alle Aufwände umfasst: vom Anschluss der Liegenschaft ans Netzwerk über die Wärmeerzeugung bis hin zu den Transportkosten. Als Gehilfe der eigenen Werke erweitern die Städte und Gemeinden in diesem Kontext zunehmend ihre Gesetze. Dies gipfelt in sogenannten Anschlusszwängen. Dabei lenken die erwähnten Werbeslogans in erster Linie davon ab, dass die Bürger über den Anschlusszwang an die Fernwärme in eine jahrzehntelange Abhängigkeit gelangen. Damit verliert die Bauherrschaft jegliche Freiheit bei der Wahl des Heizsystems. Das wirkt sich negativ auf die Sanierung des Gebäudebestands aus, denn wer keine Wahl hat, wartet erst einmal ab. Im Hinblick auf die Ziele der Energiestrategie 2050 ist das keine gute Nachricht.

Doch damit nicht genug. Die Rechnung bezahlen die Endverbraucher gleich doppelt: Einerseits wird der Bau der Verteilnetze und Fernwärmezentralen mit Steuergeldern subventioniert, und andererseits müssen die vorgegebenen Wärmepreise akzeptiert werden. Ein Blick nach Deutschland zeigt: Die Preise für Fernwärme steigen nach der üblichen Preisbindefrist von drei Jahren in den meisten Fällen stark an.

Diese Entwicklung schadet den technologieoffenen, innovativen KMU. Städte und Gemeinden treten bewusst in direkte Konkurrenz mit dem lokalen Gewerbe. Das polarisiert, denn die in den regionalen Märkten etablierten Gewerbebetriebe aller Wertschöpfungsstufen bieten individuell auf das Objekt zugeschnittene Lösungen an. Das ist auch richtig so, denn es gibt nicht *die* eine Lösung. Und wenn Fernwärme im Einzelfall tatsächlich die beste Lösung ist, muss sie sich im Wettbewerb und auf Basis einer freien Entscheidung des Kunden etablieren. Im Markt ist die Wirtschaftlichkeit energetischer Lösungen vom Wärmebedarf abhängig. Als Folge der fortlaufenden Sanierung des Gebäudebestands und des geringen Wärmebedarfs von Neubauten werden Wärmenetze nach und nach unattraktiver und unrentabler. Diese Zusammenhänge müssen bei politischen Entscheidungen zu Anschlusszwängen transparent dargelegt werden. Auch wenn der politische Wille zum Anschlusszwang momentan vorhanden ist, heisst das nicht, dass dies langfristig auch so bleibt. Mehrheiten wechseln in der Schweiz; zwar meist nicht alle vier Jahre, aber doch ab und zu. Eine erfolgreiche Energiewende braucht verlässliche Rahmenbedingungen, die auf den Gesetzmässigkeiten eines freien Markts und fairen Wettbewerbs basieren. Werte, die in der betroffenen Region Arbeitsplätze schaffen und den Wirtschaftsstandort Schweiz generell stärken. Die Fernwärme muss sich in diesem Umfeld bewähren, andernfalls profitiert ein einziger Anbieter auf Kosten vieler lokaler Gewerbebetriebe und Endverbraucher. <

«Ach, wie gut,
dass niemand weiss...»



+ INFO

**Auch unser Partnerverband
in Deutschland beschäftigt das Thema:**
www.vshk.de

In dieser Rubrik stellen Mitarbeitende von suissetec beliebte Ausflugsziele vor.

Kopf befreien in der Therme

Kevin Meier

Alter: 32 Jahre

Beruf: Verantwortlicher Administration im Bereich Technik und Betriebswirtschaft bei suissetec Zürich

Hobbys: Reisen, Fussball, Skifahren, Filme

«Einen Ausgleich zu seiner Arbeit braucht jeder. Ich persönlich schätze es, wenn ich dabei im Thermalbad Zurzach meine Seele und Muskeln entspannen kann. Das mache ich unter anderem im Intensiv-Solebad, wo ich durch den hohen Salzgehalt des Wassers wie in der Schwerelosigkeit floaten kann. Das lädt die Batterien wieder so richtig auf und macht den Kopf frei für weitere Projekte. Da ich auch gerne Fussball spiele und Fitness betreibe, kann es schon einmal vorkommen, dass ich meine Muskulatur mehr spüre, als es mir lieb ist. Dazu gönne ich mir dann eine wohltuende Massage und kann mich so wieder regenerieren.»

WEITERE INFORMATIONEN

Thermalbad Zurzach AG, Dr. Martin-Erb-Strasse 11, 5330 Bad Zurzach. Öffnungszeiten: 365 Tage im Jahr
Telefon: 056 265 28 28, www.thermbalbad.ch

AGI ergänzt die Einkaufs- genossenschaft EGT

Seit kurzem ist die AGI AG für Isolierungen Vertragspartner der Einkaufs-
genossenschaft für die Gebäudetechnik (EGT). Damit gelang es, einen weiteren
Dienstleister auf der Lieferantenseite zu gewinnen.

Die Einkaufsgenossenschaft hat zum Ziel, ihren Mitgliedern finanzielle Vorteile beim Waren- und Dienstleistungseinkauf im Gebäudetechnik-Sektor zu bieten, und zwar möglichst umfassend aus der gesamten Palette. Mit der AGI ist bei der Einkaufsgenossenschaft jetzt zum ersten Mal ein ausführendes Isolationsunternehmen vertreten, das den Genossenschaftsmitgliedern seine Leistungen offeriert.

Die Einkaufsgenossenschaft wird im Mandat von suissetec geführt. Gemäss Urs Hofstetter, Leiter der Geschäftsstelle, zeichnet sich die AGI als renommiertes Unternehmen auf dem Gebiet Isolationen, Dämmungen und Brandschutz aus und verfügt über ein flächendeckendes Filialnetz.

Geschäftspartnerschaften intensivieren

Die AGI ist marktführend in Sachen Technische Dämmung und Brandschutz und beschäftigt mehr als 300 Mitarbeitende in sechs Filialen in der ganzen Schweiz. Die Geschäftsleiter, die Brüder Sebastian und Christoph von Stauffenberg,

freuen sich sehr über die Zusammenarbeit mit der Einkaufsgenossenschaft, die eigentlich über das Tochterunternehmen AGITEC entstanden sei. AGITEC ist Generalimporteur des Hochleistungs-Wärmedämmstoffs Aerogel für die Schweiz und das Fürstentum Liechtenstein. Im Verlauf der Verhandlungen kristallisierte sich heraus, dass für die Einkaufsgenossenschaft insbesondere das Angebot des Mutterunternehmens AGI als Dienstleister für die Installation und Beratung von Dämmungen in den Bereichen Heizung, Lüftung, Klima und Sanitär von Interesse war.

«Die Chance, über die Einkaufsgenossenschaft Partnerschaften zu ausführenden Unternehmen zu intensivieren, ist für uns sehr reizvoll», betont Sebastian von Stauffenberg. Zudem freut er sich auch auf neue Geschäftsbeziehungen mit ausführenden Unternehmen. <

Finanzielle Vorteile beim Einkauf

Win-win für Lieferant und Kunde

Die in der Einkaufsgenossenschaft zusammengeschlossenen Firmen profitieren von einem variablen Zahlungsziel (30 Tage 2% Skonto, 60 Tage ohne Skonto). Zudem werden Rückvergütungen gewährt, Dividenden (in den letzten Jahren 7%) und Boni (bei Umsatzziel-erreichung) ausbezahlt. Mitglieder der Einkaufsgenossenschaft haben freie Lieferantwahl und wickeln die Geschäfte und Preisverhandlungen wie gewohnt direkt mit dem Lieferanten ab. Die Einkaufsgenossenschaft fungiert sozusagen als «Zahlungsdrehscheibe» (siehe Grafik auf Seite 26) zwischen Mitglied und Lieferant. Der stellt seine Rechnungen direkt an die Einkaufsgenossenschaft und erhält sein Geld bereits innert acht Tagen. Rasche Bezahlung und die Übernahme des Delkreder-Risikos sind denn auch zwei wichtige Vorteile für Lieferanten, mit der Einkaufsgenossenschaft zusammenzuarbeiten. Gegenüber dem ausführenden Unternehmen erstellt die Einkaufsgenossenschaft wöchentliche Sammelrechnungen aller getätigten Bestellungen. Die Originalrechnungen der Lieferanten liegen der Sammelrechnung stets bei – so behalten die Mitglieder jederzeit die Kontrolle.

→ Seite 26

Die AGI-Führung:
Sebastian (l.)
und Christoph von
Stauffenberg (r.),
Geschäftsführer
Gesamtunternehmung,
mit Vater
Wolf von Stauffenberg,
VR-Präsident.



Foto: Patrick Lüthy



- 1 Die Bestellung des Mitglieds beim angeschlossenen Hersteller/Lieferanten erfolgt wie gewohnt. Die Preisvereinbarung bleibt alleinige Angelegenheit zwischen Mitglied und Hersteller/Lieferant.
- 2 Der Hersteller/Lieferant liefert das bestellte Produkt.
- 3 Gestützt auf einen Zessionsvertrag stellt der Hersteller/Lieferant der Einkaufsgenossenschaft dafür Rechnung.
- 4 Die Einkaufsgenossenschaft bezahlt die Rechnung des Hersteller/Lieferanten innert acht Tagen mit einem Abzug für Skonto, Rückvergütung und Delkredere.
- 5 Die Einkaufsgenossenschaft sammelt die Rechnungen der Hersteller/Lieferanten und stellt sie den Mitgliedern einmal pro Woche in Form einer Sammelrechnung zu.
- 6 Die Mitglieder haben 30 bzw. 60 Tage Zeit, um die Sammelrechnung zu bezahlen.

INFO/KONTAKT

Einkaufsgenossenschaft
für die Gebäudetechnik
Silvia Wick
Telefon 043 244 73 93

Spatenstich für NEST, das Haus der Zukunft

Ende August ist auf dem Empa-Gelände in Dübendorf der Spatenstich für das modulare Forschungs- und Innovationshaus NEST erfolgt. suissetec beteiligt sich zum 125-Jahr-Verbandsjubiläum mit einem Fitness- und Wellness-Modul.

Im Sommer 2015 soll das Grundgerüst des Gebäudes, der «Backbone», fertiggestellt, Ende 2015 sollen die ersten Forschungsmodule installiert sein. NEST ist ein gemeinsames Projekt von Wirtschaft, Forschung und der öffentlichen Hand, das von der Empa und der Eawag geführt wird.

Wohnen und arbeiten in der Zukunft

NEST besteht aus einem Kerngebäude, dem «Backbone», mit drei offenen Plattformen, auf denen mehrere unabhängige Forschungs- und Innovationsmodule installiert werden können. In den «Units» werden zukünftige Wohnungen, Büro- und Konferenzräume unter alltagsnahen Bedingungen erforscht, erprobt und weiterentwickelt. Mit Innovationen verbundene Risiken und Umwege im NEST sind erlaubt und erwünscht. NEST erforscht auch Energieflüsse und Versorgungstechnik der Häuser von morgen: Die Units werden vom Backbone aus mit Wasser, Wärme, Elektrizität und Internetanschluss versorgt.

Die Aufgabe: Energiebilanz annähernd null

Das Modul «Solares Fitness & Wellness» wird zusammen mit suissetec entwickelt und befindet sich in der Vorbereitungsphase. Laut Christoph Schaefer, beim Verband verantwortlich für dieses Jubiläumsprojekt, führt der Fitness- und Wellness-Bereich über zwei Geschosse. Das untere wird mit teilweise noch zu entwickelnden, energieproduzierenden Fitness-Geräten ausgestattet, das obere mit einem Wellness-Bereich und Micro-Units für ein bis zwei Personen zur Nutzung mit Privatsphäre. «Wir hoffen, für zukünftige Bäder Wege zu einem höheren Vorfertigungsgrad aufzuzeigen. Die grösste Herausforderung wird jedoch das Erreichen der angestrebten Energiebilanz annähernd null sein», sagt Christoph Schaefer. Eine Knacknuss, der sich die Gebäudetechnik-Spezialisten aber gerne annehmen werden. <

Gebäudetechniker am NEST-Spatenstich (v. l.): Hans-Peter Kaufmann (suissetec), Alfred Freitag (Belimo), Hanspeter Tinner (Geberit), Christoph Schaefer (suissetec)





Bildungsangebote

suissetec
Bildungszentrum Lostorf
 T 062 285 70 70, F 062 298 27 50
lostorf@suissetec.ch
www.suissetec.ch

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

 Bitte reisen Sie mit öffentlichen Verkehrsmitteln an.

suissetec-Bildungsgänge

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

Vorkurs: jährlich im Herbst/Winter
suissetec.ch/B04

Lehrgänge: jährlich ab Winter/Frühjahr

Sanitär: suissetec.ch/B05

Heizung: suissetec.ch/B08

Spengler: suissetec.ch/B10

Meister/-in eidg. Diplom

Bildungsgänge: jährlich ab Herbst

Sanitär: suissetec.ch/B06

Heizung: suissetec.ch/B09

Spengler: suissetec.ch/B11

Sanitärplaner/-in eidg. Diplom

suissetec.ch/B07

Projektleiter/-in Gebäudetechnik

eidg. Fachausweis

suissetec.ch/B01

Energieberater/-in Gebäude

eidg. Fachausweis

suissetec.ch/B02

Projektleiter Solarmontage

eidg. Fachausweis

suissetec.ch/B03

suissetec-Kurse

Energia – Machen Sie sich und Ihre Mitarbeitenden zu Optimierungs-Spezialisten mit Zertifikat suissetec
suissetec.ch/K01

Persona – Entwickeln Sie Ihre persönlichen Kompetenzen mit Zertifikat suissetec

suissetec.ch/K02

Nachfolgeregelung

suissetec.ch/K03

Anschlussbewilligung für sachlich begrenzte Elektroinstallationen (Art. NIV 15)

suissetec.ch/K05

Wiederholungskurse für sachlich begrenzte Elektroinstallationen (Art. NIV 15)

suissetec.ch/K06

Persönliche Schutzausrüstung gegen Absturz, PSAgA

suissetec.ch/K07

Servicemonteurkurse Sanitär 1

suissetec.ch/K09

Servicemonteurkurse Sanitär 2

suissetec.ch/K10

Rapporte und Ausmasse Sanitär

suissetec.ch/K11

Servicemonteurkurs Heizung

suissetec.ch/K12

Flüssiggaskurse

suissetec.ch/K14

Weitere Angebote

www.suissetec.ch/bildung

Solkurse

Diverse Kurse, Kursorte und Kursdaten

Details unter www.swissolar.ch

oder www.solarevent.ch

Telefon 044 250 88 33

Weitere Bildungsangebote

STFW Winterthur

Schweizerische Technische

Fachschule Winterthur

Schlosstalstrasse 139

8408 Winterthur

T 052 260 28 00, F 052 260 28 03

info@stfw.ch, www.stfw.ch

Neue Kurzseminare «Energia»

2050-Kompetenz statt 08/15-Beratung

suissetec gibt Gas, die Ziele der Energiestrategie 2050 zu erreichen. Das geht aber nur mit dem Wissen, wie Gebäude energetisch auf Energieeffizienz getrimmt werden. Wissen, das man sich jetzt mit der neuen Seminarreihe «Energia» bei suissetec holt. «Energia» wird zurzeit von suissetec aufgebaut. Es sind unabhängige, zwei- bis vierstündige Kurzseminare. Sie zeigen auf, wie Verbesserungen am Objekt umgesetzt oder Basisinformationen und fachliche Grundlagen erweitert werden. Konkret lernen Seminarteilnehmende «Optimierungspotenziale und Massnahmen» kennen, aber auch die Grenzen, wann eine umfassende Energieberatung nötig ist. Es wird vermittelt, was Kunden selbst leisten können und wann der Gebäudetechniker gefragt ist.

Energiekompetenz hilft nicht nur Energieziele zu erreichen, sondern auch auf geschäftliche Zukunftsszenarien vorbereitet zu sein. Denn: Noch sonnt sich das Ausbaugewerbe in vollen Auftragsbüchern. Spätestens wenn sich erste Konjunkturschatten zeigen, werden «2050-Fachleute» die «0815-Berater» wirtschaftlich hinter sich lassen. (baud)

INFO

www.suissetec.ch/K01



Foto: Pascal Landert

**«WER MACHT, DASS
AUCH DIE HÜLLE ÜBERZEUGT?»**



**WIR, DIE
GEBÄUDETECHNIKER.**

Sanitär / Klima / Lüftung / Heizung / Spengler

Den letzten Schliff bei der Vollendung eines architektonischen Meisterwerks übernehmen in der Regel die Gebäudetechniker – wie zum Beispiel im Stellwerk der SBB in Basel. Denn sie sorgen bei jedem Bau dafür, dass drinnen wie draussen alles im Lot ist und funktioniert. Was man nicht nur sieht, sondern auch immer spürt. Und nicht nur das. Was wir, die Gebäudetechniker, sonst noch draufhaben und für Sie und Ihr Eigenheim tun können, erfahren Sie auf

wir-die-gebäudetechniker.ch

