

**WIR, DIE  
GEBÄUDETECHNIKER**



**Die Profis auch für  
Solaranlagen.**



**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: 3500 Ex., Französisch: 900 Ex.

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

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

**Titelbild:** Sujet der Solarkampagne 2023



---

#### 4 Solarbereich boomt

suissetec Kampagne setzt Signale

---

#### 6 Nachhaltig leben

Simon Büttgenbach saniert sein Haus

---

#### 8 Neue Arbeitszeitmodelle

Geht das in der Gebäudetechnik?

---

#### 10 Bestanden!

Kadernachwuchs feiert in Olten

---

#### 11 Digitaler Helfer

Der Badkonfigurator berät online

---

#### 12 Jubilare

suissetec gratuliert

---

#### 14 Willkommen

21 neue Mitglieder

---

#### 15 Auftrag winkt!

Solares Upgrade für die  
Verbandszentrale

---

#### 16 Lehrmeister tagen

Neue Trends und Networking

---

#### 17 Von dem, was bleibt

Toptipps für Toplehrmeister #3

---

#### 18 Erwartungen übertroffen

HLK-Tagung mit über  
300 Teilnehmenden



---

#### 20 Gut aufgegleist

Neues Angebot für Nachfolgeplanung

---

#### 21 Abschied von Markus Niederer

Ein Nachruf

---

#### 22 Aufgeschnappt

# Mit der Kraft der Sonne



Liebe Gebäudetechnikerinnen  
Liebe Gebäudetechniker

Nach mehrheitlich trüb-nassem Wetter im Frühling stehen uns nun – zumindest im übertragenen Sinn! – sonnige Aussichten bevor.

Wärmepumpen, Photovoltaik & Co. erfreuen sich immer grösserer Beliebtheit. Zu Recht, denn diese Technologien machen Sinn: ökologisch, wirtschaftlich und um unsere Auslandabhängigkeit zu reduzieren. Zudem helfen sie, unsere Auftragsbücher auch in Zukunft zu füllen. Die riesige Nachfrage nach erneuerbaren Energien freut mich. Nicht zuletzt auch deshalb, weil suissetec seit bald 20 Jahren an deren politischer und gesellschaftlicher Akzeptanz arbeitet.

Doch Hand aufs Herz: Noch bringen zu wenig Leute Solaranlagen mit uns Gebäudetechnikern in Verbindung. Genau hier setzt die Solarkampagne 2023 an und zeigt auf, dass die Gebäudetechniker auch Profis für Solaranlagen sind (Seite 4). Ein solcher Profi ist Ambassador in unserem Markenbotschafter-Programm für die Gebäudetechnik – der Solar- und Nachhaltigkeitsexperte Simon Büttgenbach. Wie er sein Einfamilienhaus zukunftstauglich gemacht hat, erfahren Sie ab Seite 6.

Apropos Zukunftstauglichkeit: Auch an unserer Geschäftsstelle in Zürich wollen wir die Gebäude fit machen (Seite 15). Vielleicht Ihre Chance, sich bei der Dachsanierung unserer beiden denkmalgeschützten Häuser einzubringen?

Ich lade Sie ein: Gehen Sie mit der Kraft der Sonne in die Zukunft! Ich freue mich, unseren Verband gemeinsam mit Ihnen weiterzuentwickeln. Im Bereich Nachhaltigkeit, mit zahlreichen weiteren Produkten und Dienstleistungen sowie mit spannenden Fachtagungen und Events von suissetec. Auch hierzu finden Sie hoffentlich Inspiration mit der vorliegenden Lektüre.

Neben sonnigen Aussichten wünsche ich Ihnen nun auch wettertechnisch einen schönen Sommer!

Christoph Schär

PS: Ja, Sie halten gerade das suissetec Magazin # 2|2023 in den Händen. Auch wenn auf dem Titelbild ausnahmsweise und aus aktuellem Anlass unser Kampagnensujet prangt.





# Sonnige Aussichten für die Branche

**Die Auftragsbücher sind voll und sowohl Planer als auch Installateure auf Monate ausgebucht. Damit das langfristig so bleibt, gilt es, auch jüngere Geschäftsfelder wie den florierenden Solarbereich zu besetzen. Die Solarkampagne macht diesen Boom für alle sichtbar. Es gilt nun zu ernten, was suissetec ab 2008 mit ihrem Engagement für erneuerbare Energien und Energieeffizienz kontinuierlich gesät hat.**

von Christian Brogli

**Heute an das Morgen** denken, ist nie falsch. Wer sich erst Gedanken macht, wie sein Geschäftsmodell in einer Zukunft aussehen könnte, in der es vielleicht nicht mehr so rund läuft, wird es schwer haben – diese Gebäudetechniker verpassen es, rechtzeitig das Notwendige einzuleiten. Beispiele anderer Branchen lassen grüssen: So hat etwa ein Marktleader wie Kodak die Digitalisierung verschlafen und ist innert kürzester Zeit in der Versenkung verschwunden.

## Ökonische war gestern

Der Vergleich mit dem «Filmriss» bei Kodak mag extrem erscheinen. Und so weit ist es glücklicherweise noch lange nicht und wird es hoffentlich auch nie kommen. Dennoch: Was bei suissetec 2008 mit dem CO<sub>2</sub>-Spiegel begonnen hat und kontinuierlich aufgebaut worden ist (siehe [suissetec.ch/nachhaltigkeit](http://suissetec.ch/nachhaltigkeit)), steht nun auf dem Spiel. Plötzlich herrscht Goldgräberstimmung, und viele Akteure buhlen um lukrative Aufträge im Solarbereich.

Dies, weil Sonnenenergie die Nische verlassen hat und mittlerweile Mainstream ist. Nicht nur aus Klimaschutzgründen, sondern auch aus wirtschaftlichen sowie geopolitischen Überlegungen macht es Sinn, seinen Strom lokal auf dem eigenen Dach bzw. an der eigenen Fassade zu produzieren. Das ist umweltfreundlich, spart Geld und macht unabhängig(er) vom Ausland und den Energieversorgungsunternehmen.

## Positive und sympathische Positionierung

In unserer Branche findet man sinnstiftende und sichere Jobs. Wir kümmern uns um lebenswichtige Elemente wie Luft und Wasser und sorgen für Sicherheit, Komfort und Behaglichkeit. Die Tatsache, dass Häuser der Zukunft immer mehr zu Kraftwerken werden und Strom für Heizung, Haushalt und Mobilität vor Ort produzieren, unterstreicht zusätzlich die Bedeutung der Gebäudetechnik und ihrer zukunftsorientierten Berufe.

## Solarkampagne als Image-Boost

Nach der Klimakampagne von 2021 folgt nun mit der Solarkampagne der nächste Coup. Noch bringt die breite Öffentlichkeit das Thema Solaranlagen zu wenig mit uns Gebäudetechnikern in Verbindung. Das soll nun mit einer Imagekampagne geändert werden. Im Fokus stehen in einer ersten Phase Hauseigentümer und damit potenzielle Käufer von Solaranlagen. Im Herbst dieses Jahres folgt dann die Adaption für den Nachwuchs mit einer Rekrutierungskampagne (Aufruf zum Schnuppern). ◀

# Wieso, weshalb, warum?

Die Solarkampagne wurde gemeinsam von internen und externen Kommunikationsprofis entwickelt. Im Interview geben Christian Brogli, Leiter Marketing und Kommunikation, und Helena Montag, Projektleiterin Kommunikation, Einblicke in die Strategie hinter dem markanten Auftritt.

Interview: Marcel Baud



Helena Montag



Christian Brogli

## Was will suissetec mit der Solarkampagne erreichen?

**Helena Montag:** Es handelt sich um eine Imagekampagne: Wir wollen in den Köpfen verankern, dass die Gebäudetechniker auch Profis für Solaranlagen sind.

## Warum wird suissetec gerade jetzt in der Öffentlichkeit aktiv, und inwiefern hat das aktuelle Weltgeschehen damit zu tun?

**Christian Brogli:** Solaranlagen machen nicht nur hinsichtlich Klimaschutz Sinn, sondern sind auch wirtschaftlich und machen unabhängig(er). Es gibt also nicht bloss ein Argument, sondern drei gute Gründe, sein Haus mit einer PV-Anlage «upzugraden» und zukunftstauglich zu machen. Seit Beginn der russischen Invasion ist das diesbezügliche Bewusstsein auch in der Schweiz rasant und in breiten Bevölkerungskreisen gewachsen. suissetec engagiert sich jedoch bereits seit vielen Jahren für die Energiewende und mehr Klimaschutz, mittlerweile sind schon über 1000 Mitglieder von uns auch im Solarbereich tätig.

## Andere Protagonisten setzen sich beim Thema Solar schon länger stark in Szene. Hat der Verband dieses Feld etwas vernachlässigt?

**CB:** Vielleicht war suissetec 2008 zu früh? Oder vielleicht haben wir uns zu schlecht verkauft? Jedenfalls drücken wir nun auch kommunikativ aufs Tempo für mehr Strom und Wärme aus der Sonne.

## Auf wen zielt die Kampagne primär?

**HM:** Auf potenzielle Käufer von Solaranlagen, also primär auf Eigentümer von bestehenden Häusern. Als Nebenzielgruppe auf die institutionellen Bauherren. Last, but not least sen-

den wir auch ein Signal nach innen, indem wir das Engagement unserer Mitglieder kommunikativ ins Scheinwerferlicht rücken.

## Es werden Fernsehspots und Inserate eingesetzt. Gibt es weitere begleitende Elemente?

**CB:** Der 13-sekündige Clip erscheint im TV sowie auf Social-Media-Kanälen (Facebook und Instagram). Dazu schalten wir Werbung auf YouTube und erstellen zusammen mit Ringier einen Artikel über die grössten Solar-energie-Vorurteile. Der Fokus liegt also neben TV im Online-Bereich. Printinserate stehen zwar nicht im Fokus, werden aber punktuell ebenfalls platziert.

## Was hat das Mitglied konkret von der Kampagne?

**HM:** Wir positionieren die Gebäudetechnik positiv und zukunftsorientiert, sprich wir tun etwas fürs Image. Das hilft all unseren Mitglieder und der Branche insgesamt. Und der knappe Drittel, der im Bereich PV und/oder Solarthermie tätig ist, kann von einer erhöhten Nachfrage beziehungsweise einem Plus an Aufträgen profitieren. Denn aktuell denken beim Thema Solaranlagen noch zu wenige Leute intuitiv an die Gebäudetechniker. Das wollen wir ändern.

## Solar-Interessierte sind oft erschlagen vom Angebot an Fachstellen, Kompetenzzentren und Anbietern, auf die sie bei der Evaluation stossen. Und sie alle beanspruchen in der Regel die Deutungshoheit für sich. Auch suissetec ist ein solcher Erstkontakt. Warum ist er der richtige?

**HM:** Die Gebäudetechniker kümmern sich um die Lebens Elemente Luft und Wasser und sorgen für Sicherheit sowie für Komfort und Behaglichkeit. Wir sind also die Profis, wenn es um das Haus der Zukunft geht, und Schnittstellen sind für uns Alltag, ob bei der Planung oder der Installation. Wir, die Gebäudetechniker, haben also Erfahrung und sind prädestiniert als «Dreh- und Angelpunkt» – eben auch für Solaranlagen!

## Wann wird für suissetec die Kampagne ein Erfolg sein?

**CB:** Wenn unsere Mitglieder Freude haben und unsere Mitbewerber sich ärgern ... (schmunzelt). Spass beiseite. Es geht ums Bewusstsein, und die Kampagne ist auf Image und nicht Performance optimiert. Wir haben uns für die Mediastategie von Profis beraten lassen und werden die Kampagne wo immer möglich auch quantitativ auswerten. Der Wettbewerb, bei welchem man eine Solaranlage im Wert von 25 000 Franken gewinnen kann, wird ebenfalls ein guter Gradmesser sein. Der Call-to-Action lautet: auf die Landingpage gehen, am Wettbewerb teilnehmen bzw. eine Solaranlage bestellen. <

## INFO

Zur Landingpage und zum TV-Spot:  
[wir-die-gebäudetechniker.ch](http://wir-die-gebäudetechniker.ch)





# Solarenthusiast mit Hirn und Händen

**Simon Büttgenbach zählt seit Kurzem ebenfalls zu den suissetec Markenbotschaftern. Der Senior Consultant für Solarenergie bei Amstein + Walthert lebt in seinem Eigenheim vor, was er auch beruflich vertritt: die Nutzung erneuerbarer Energien. Die notwendigen Systeme hat er für sein Einfamilienhaus nicht nur geplant, sondern ist für deren Installation gleich selbst in die Arbeits-hosen gestiegen.**

von Marcel Baud

**Das frei stehende Wohnhaus** der Familie Büttgenbach, Baujahr 1974, liegt an einem beliebten Spazierweg in Dörflingen SH, am Fuss des lokalen Hausbergs, dem Buck. Von dort lässt sich der Sonnenuntergang bewundern, wie der Rheinländer verrät, der seit zehn Jahren in der Schweiz lebt. Ebenso bewundernswert ist die neue Photovoltaikanlage, mit dem die Büttgenbachs ihr Heim mit Strom versorgen.

## **Das schreit förmlich nach PV**

Als Büttgenbach das Gebäude mit der grossen Dachfläche zum ersten Mal sah, war ihm sofort klar: «Das schreit förmlich nach PV.» Mit Blick auf die Energiewende war es ihm und seiner Frau ein Anliegen, nicht neu zu bauen, sondern ein Bestandsobjekt zu sanieren. Dabei vertritt der Profi für nachhaltige Gebäudeenergie die Philosophie von Hansjürg Leibundgut (Prof. em. für Gebäudetechnik an der ETH, Zürich), nach der eine emissionsfreie Energieerzeugung einer vollumfänglichen Optimierung der Gebäudehüllendämmung vorzuziehen ist (sog. LowEx Building Design). Mit der neuen Indach-PV-Anlage und der hocheffizienten Erdsonden-Wärmepumpe, die den Ölkessel ersetzt hat,

erzeugt das Haus heute mehr Energie, als es verbraucht (Netto-Plusenergiehaus). Allein die etwa 150 Quadratmeter grosse PV-Anlage liefert bis maximal 28 Kilowatt-Peak Strom.

## **Mit dem «Hut des Bauherrn»**

Der Kaufvertrag wurde bereits 2021 unterschrieben. Das Jahr bis zur Übernahme 2022 nutzte Büttgenbach, um die Sanierung durchzuplanen, die Baueingaben zu machen, Offerten einzuholen und Aufträge zu erteilen. «Ich habe meinen Beruf zum Hobby gemacht», blickt der Gebäudetechnik-Markenbotschafter lachend zurück.

Speziell sei die Erfahrung gewesen, für einmal den Hut des Bauherrn aufzusetzen. Während er tagtäglich diese zielsicher berät, sei die Wahl der eigenen Lösung für sich selbst um einiges

schwieriger gewesen – gerade mit der Erfahrung und dem Wissen um die zahlreichen Varianten. «Investiert man eine sechsstellige Summe in die baulichen Massnahmen eines Eigenheims, überlegt man sich schon zwei- oder dreimal, wofür genau», so der 40-Jährige. Und trotz nüchternem Einsatz aller Tools für Auslegung, Wirtschaftlichkeitsrechnung und Kostenvergleich aus seinem Planeralltag spielten letztlich auch weiche Faktoren eine Rolle – gerade bei der Wahl der Wärmepumpe. «Man will ja nicht gleich mit einer Luft-Wasser-Wärmepumpe und entsprechenden Geräuschemissionen Konfliktpotenzial in der Nachbarschaft schaffen.»

Wegen der höheren Effizienz und der «lärmfreien» Technologie machte schliesslich eine 11-Kilowatt-Sole-Wärmepumpe, mit einer 230-Meter-Erdsonde das Rennen.



Bei der Wahl zwischen Aufdach- und Indach-PV-System gaben der ästhetische Mehrwert und die inländische Produktion der Module in Thun den Ausschlag, trotz der bei der Erdsonden-Wärmepumpe deutlich höheren Investition. Ausserdem waren beim fast 50 Jahre alten Dach die Asbestsanierung und die Komplett-erneuerung ohnehin fällig.

### Solaranlage statt Luxusküche

Werte, die das Ehepaar gemeinsam teilt, haben den Entscheidungsprozess um einiges vereinfacht. Und diese liegen nicht bei den gängigen, kostenintensiven Optimierungsgrossen wie Wohnfläche und Luxusausstattungen. «Wir versuchen, mit unseren drei Kindern möglichst suffizient zu leben. Der Nachhaltigkeitsgedanke hatte bei der Haus-sanierung Vorrang», so Büttgenbach. Auf ein feudales Bad kann die Familie gut verzichten, und auch die alte Küche tut noch einige Jahre ihren Dienst. «Wir waren uns einig, stattdessen unser Budget lieber zum Beispiel für ein effizientes und schönes Solardach einzusetzen.» Für die junge Familie bedeutet Luxus, dass sie mit ihrer Wärmepumpe nicht nur heizen, sondern im Sommer dank kühlem Erdreich auch die Temperaturen im Haus auf erträgliche Temperaturen bringen kann. Oder



Simon Büttgenbach installierte das PV-Solardach seines Einfamilienhauses gemeinsam mit Arbeitskollegen.



Fotos: zVg

Das Einfamilienhaus der Büttgenbachs, links vor der Sanierung, rechts mit der neuen Indach-Solaranlage.

für Büttgenbach persönlich, dass er heute im selbst errichteten Garagenanbau über eine eigene Holzbauwerkstatt verfügt, in der er seine Leidenschaft für Handwerkliches ausleben kann.

### Vor der leeren Wand

«Eine Anlage selbst zu bauen, braucht Überwindung», blickt Büttgenbach auf die Umsetzung des Energiesystems zurück. Obwohl er im hydraulischen Schema sattelfest ist, sei es etwas anderes, wenn man dann im Keller vor der leeren Wand stehe und mit der Installation und Verrohrung der Wärmepumpe starte. Da es schon die zweite solche «Heimanlage» war, die er realisierte, musste er nicht ganz so oft wie bei der ersten zum Grosshändler, um sich passende Rohrfittings zu besorgen.

Weiter hat Büttgenbach ein dreiphasiges, insel-fähiges Wechselrichter- und Batteriesystem mit einer Kapazität von 33 Kilowattstunden ins System integriert. Damit versorgt er die Wärmepumpe, lädt das Elektroauto und beheizt die Sauna. Auch mit dem Betrieb von sämtlichen Verbrauchern erzeugt die PV-Anlage übers Jahr immer noch doppelt so viel Strom, wie benötigt wird. Diese hat er übrigens mit Arbeitskollegen von Amstein+Walthert im Rahmen eines Teamevents installiert.

### Viel Praktikerblut

Das gesamte Budget stand unter der Prämisse, dass Büttgenbach sehr viel Eigenleistung ins Projekt stecken würde. Nur so war es etwa möglich, die edle, vollflächige Indach-Anlage zu einem akzeptablen Preis zu realisieren. Obwohl er unter anderem über einen Masterabschluss in nachhaltiger Energietechnik verfügt, steckt in ihm sehr viel Praktikerblut. Schon vor und während des Studiums arbeitete er im Familienunternehmen handwerklich mit, später in der eigenen, kleinen Firma, die er bis heute nebenbei betreibt. In diesen Erfahrungen sieht er nur Vorteile, gerade in der Beratungs- und Planungstätigkeit. Er kennt die Mentalität auf dem Bau und wie man mit den Leuten umgeht. «Die Handwerker spüren sehr schnell, ob ein Planer ein reiner Theoretiker ist oder nicht.»

## «Wer kauft heute, geschweige denn in zehn Jahren noch eine teure Liegenschaft mit einer Ölheizung?»

Simon Büttgenbach

### Energetische Ertüchtigung steigert Gebäudewert

Wirtschaftlichkeitsrechnungen beim nachhaltigen Sanieren anzustellen, hält Büttgenbach in der aktuellen Zeit für obsolet. Er erklärt: «Wir leben in stetem Wandel, in dem alle wesentlichen Einflussfaktoren für solche Berechnungen hoch volatil sind und gar keine seriösen Aussagen zulassen.» Auch die Frage nach der Amortisation findet er überflüssig. Sanierungen seien primär eine Investition in den Wert einer Liegenschaft. Leider bleibe ein Wertgewinn wie die energetische Ertüchtigung eines Gebäudes bei solchen Berechnungen generell auf der Strecke. «Wer kauft heute, geschweige denn in zehn Jahren noch eine Liegenschaft mit einer Ölheizung zu einem hohen Preis?», gibt Simon Büttgenbach abschliessend zu bedenken. <

### INFO

Zum Videoclip mit Solarprofi Simon Büttgenbach:



[suissetec.ch/botschafter](https://suissetec.ch/botschafter)





Oliver Lacher ist Inhaber und Geschäftsführer der Bichler + Partner AG. Das Elektrotechnikunternehmen hat seinen Hauptsitz in Wattwil SG und besteht seit über 125 Jahren.

## «Der Mix macht's»

In den letzten Jahren hat sich auch bei der Bichler+Partner AG der Fachkräftemangel zugespitzt. Deshalb entschied sich das Elektrounternehmen im Frühjahr 2022, die Arbeitszeitmodelle attraktiver zu gestalten und zusätzlich eine 4-Tage-Woche anzubieten. Inhaber und Geschäftsführer Oliver Lacher zieht eine erste, durchwegs positive Bilanz. Das Modell ist auch für andere Baubranchen interessant.

**Herr Lacher, im April 2022 haben Sie Ihre Mitarbeitenden an einem Meeting darüber informiert, dass Ihre Firma die 4-Tage-Woche einführt, als Ergänzung zur klassischen 5-Tage-Woche und zu den bestehenden Teilzeitpensen (20–80 %). Wie fielen die Reaktionen aus?**

**Oliver Lacher:** Die Leute waren begeistert und haben geklatscht. Wir haben mit einer positiven Reaktion gerechnet, diese Euphorie aber hat uns dann doch überrascht.

**Wie viele Mitarbeitende haben sich schliesslich für das 4-Tage-Woche-Modell entschieden?**

Weniger, als wir gedacht haben: Es waren nur deren fünf von insgesamt 75 (inkl. 19 Lernender, Anm. der Red). Eine Erklärung dafür ist, dass sich bereits viele Mitarbeitende für ein Teilzeitmodell entschieden haben und mit diesem

glücklich sind. Hinzu kommt, dass wir in einer eher ländlichen Region angesiedelt sind. Zahlreiche Mitarbeitende sind in Sportvereinen aktiv; die Trainings beginnen meist um 18.30 Uhr. Im 4-Tage-Woche-Modell wird zehn Stunden am Tag gearbeitet. Abends wird's dann eng. Wie viele Mitarbeitende nun im 4-Tage-Modell arbeiten, ist für uns aber gar nicht entscheidend ...

**... sondern?**

Wichtig ist, dass wir den Mitarbeitenden diese Option bieten. Die Lebensumstände ändern sich, und unsere Leute schätzen es sehr, dass sie bei Bedarf ein neues, passendes Arbeitszeitmodell wählen können. Wir erhoffen uns so, dass die Mitarbeitenden länger bei uns bleiben. Denn in den letzten Jahren haben wir die Erfahrung gemacht, dass gerade die jungen Elektroinstallateure und Montage-

Elektriker schwierig zu halten sind. Viele wechseln die Branche oder starten ein Studium. Auch hatten wir Mühe, freie Stellen zu besetzen. Mit den flexiblen Arbeitsmodellen können wir uns nun als moderner, innovativer Arbeitgeber positionieren. Gerade die Generation Z erwartet von einem Arbeitgeber flexible Arbeitszeitmodelle. In der aktuell schwierigen Fachkräftesituation müssen wir auf diese Bedürfnisse eingehen.

**Wie funktioniert Ihre 4-Tage-Woche?**

Es ist ein Vollzeit-Arbeitsmodell. An vier Tagen pro Woche wird jeweils zehn Stunden lang gearbeitet, ein Wochentag steht zur freien Verfügung, etwa für Hobbys, für die Familie oder die Weiterbildung. Diesen freien Tag können die Mitarbeitenden im Prinzip selbst festlegen. Sollten sich dereinst viele Angestellte für dieses Modell entscheiden, haben jene Mitarbei-



tenden Priorität bei der Wahl des freien Tages, die diesen Tag für Familie oder Weiterbildung einsetzen. Gerade für Leute, die eine Weiterbildung machen wollen, ist das Modell sehr interessant. Sie können so auch tagsüber Kurse besuchen und müssen dafür keine Lohn-einbussen in Kauf nehmen.

### **Kann jeder und jede das 4-Tage-Woche-Modell wählen?**

Grundsätzlich ja. Voraussetzung ist einzig, dass die Mitarbeitenden ihre Funktion gewährleisten können. Das war bis dato aber noch nie ein Problem.

### **Wie fällt die Bilanz nach diesem ersten Jahr aus?**

Die fünf involvierten Mitarbeitenden sind sehr zufrieden. Und auch die Teams kommen gut damit zurecht. Natürlich ist der organisatorische Aufwand zu Beginn relativ gross. Man muss viel miteinander reden – und in den ersten zwei, drei Monaten haben wir einige organisatorische Anpassungen vorgenommen. Mittlerweile hat sich das Ganze gut eingespielt.

### **Und aus Sicht des Firmeninhabers? Zehn Stunden Arbeit am Tag während vier Wochentagen – leidet darunter nicht die Produktivität?**

Nein, es zeigte sich, dass die Leute sehr effizient arbeiten. Zufriedene Mitarbeitende sind auch motivierter und leistungsfähiger. Ausserdem verkürzt sich durch die 4-Tage-Woche die unproduktive Zeit: Es fallen weniger Fahrten

zur Baustelle an, weniger Mittags- und Znünpausen (4 statt 5 pro Woche) usw. Ausserdem werden keine Überstunden angesammelt. Auch für die Kundinnen und Kunden ergeben sich Vorteile: Wir sind dank den neuen Arbeitszeitmodellen flexibler erreichbar und jeweils von Montag bis Freitag auch nach offiziellem Feierabend im Einsatz.

### **Manche Firmenchefs befürchten, dass die Mitarbeitenden während des freien Tags «schwarz» arbeiten oder sich als Selbstständigerwerbende betätigen. Zu Recht?**

Diese Gefahr sehen wir nicht, denn wir stehen jeweils vor dem Wechsel eines Arbeitszeitmodells im Dialog mit den Mitarbeitenden. Zudem haben wir ein internes Personalreglement, in welchem dieses Thema behandelt wird.

### **Ist in Ihrer Firma auch Jobsharing ein Thema?**

Wir sind offen dafür. In der Buchhaltungsabteilung sind wir gerade dabei, eine 100-Prozent-Stelle mit zwei Angestellten zu besetzen. Die beiden werden sich untereinander absprechen, wer wann im Einsatz ist. Das jeweilige Pensum kann auch wöchentlich ändern, unser Modell ist sehr flexibel ausgelegt. Grundsätzlich versuchen wir, möglichst allen Bedürfnissen gerecht zu werden. Deshalb bieten wir verschiedene Arbeitszeitmodelle an. Eine verpflichtende 4-Tage-Woche für alle würde kaum funktionieren und von vielen unserer Mitarbeitenden nicht goutiert. Der Mix macht's. <



## **Rückgefragt: Michael Birkner, Leiter Recht**

### **Teilzeit ist in aller Munde – ob als Allerheilmittel oder Reizwort. Was läuft diesbezüglich bei suissetec?**

**Michael Birkner:** Eine Flexibilisierung der Arbeitszeit ist ein Anliegen von Arbeitgebenden wie auch Arbeitnehmenden. Wir sind aktuell in Kontakt mit dem Verein Pro Teilzeit und prüfen mögliche Vorteile für die Gebäudetechnikbranche. Wenn alle offener werden, trägt das zur Attraktivitätssteigerung bei – nicht nur, aber gerade auch für Frauen.

### **Kann eine 4-Tage-Woche auf dem Bau funktionieren?**

Eine pauschale Antwort ist kaum möglich. Eine Schwierigkeit kann in der merklich höheren körperlichen Beanspruchung der Arbeitnehmenden liegen. Gleichzeitig ergibt sich aber auch eine längere Erholungsphase. Es stellt sich für den einzelnen Betrieb die Frage, was nun stärker ins Gewicht fällt.

### **Was gilt es aus rechtlicher Sicht speziell zu beachten bei der Einführung neuer Arbeitszeitmodelle?**

Unser GAV bietet bereits aktuell eine ausreichende Flexibilität, um beispielsweise eine 4-Tage-Woche einführen zu können. Selbstverständlich stehen mein Team und ich unseren Mitgliedern auch diesbezüglich gern mit Rat zur Verfügung.

#### **INFO**

Kontakt:  
Rechtsdienst, +41 43 244 73 00



# Zu Höherem befähigt

219 junge Berufsprofis nahmen Anfang Februar 2023 in Olten ihren verdienten eidgenössischen Fachausweis entgegen. Die frischgebackenen Absolventen liessen sich von rund 400 Gästen und dem Prüfungsleiter Markus Pfander, der durch den Anlass führte, gebührend feiern.

von Markus Pfander

**Unter den diesjährigen Absolventen** der Berufsprüfungen 2022 befanden sich auch zwei Frauen sowie 45 Vertreter aus der Romandie. Speziell ausgezeichnet wurden die Besten jedes Berufs (siehe Box) – dies alles vor den stolzen Augen der zahlreich erschienenen Angehörigen.

Wie Bruno Juen, Präsident der QS-Kommission, in seiner Ansprache festhielt, markiert der Fachausweis den krönenden Abschluss einer anforderungsreichen Weiterbildung. Berufsbegeleitend, mit Verzicht auf Freizeit verbunden, ist

der gesetzlich geschützte Titel als Chefmonteur, Polier oder Projektleiter der verdiente Lohn für die Anstrengungen. Für den äusserst gefragten Kadernachwuchs der Gebäudetechnikbranche stehen nun viele Türen offen. <

#### INFO

Liste aller erfolgreichen Absolventen:  
[suissetec.ch/absolventen](https://suissetec.ch/absolventen)



## Die besten Absolventen

### Chefmonteur Heizung:

Raffael Mattmann, Ballwil LU  
Philippe Wyss, Grosshöchstetten BE

### Chefmonteur Sanitär:

David Martin, Vuarrens VD  
Nicolas Vallotton, Sierre VS

### Projektleiter Gebäudetechnik:

Sanel Hajrovic, Wildegg AG

### Spenglerpolier:

Janick Matzelt, Nussbaumen AG

Einer von 219 glücklichen Absolventen im Kurzinterview mit Markus Pfander.



Foto: Beat Scherteneib



# Zeitsparende Erstberatung dank Badkonfigurator

**Sie kennen das: Herr Brunner ruft an, er und seine Frau interessieren sich für ein neues Bad. Schnell folgt die Frage, mit welchen Kosten man rechnen muss. Das sei spontan nicht zu beantworten, erklären sie. Sie brauchen mehr Informationen und schlagen vor, für eine Besichtigung vorbeizukommen.**

von Marcel Baud

**Im Einfamilienhaus von** Brunners stellt sich heraus, dass falsche Vorstellungen existieren, was den baulichen und finanziellen Aufwand für die Nasszellenerneuerung im Gebäude (Baujahr 1987) angeht. Als sie eine mögliche Asbestsanierung und Barrierefreiheit erwähnen, zuckt das Ehepaar erst recht zusammen. Sie verabschieden sich freundlich und ärgern sich, inklusive Anreise eineinhalb Stunden pro bono gearbeitet zu haben.

## Online-Türöffner mit Mehrwert

So oder ähnlich dürften sich nicht selten Erstkontakte im Sanitäralltag abspielen. Zeit ist rar, jeder Unternehmer will sie produktiv nutzen. Deshalb hat suissetec mit dem Badkonfigurator einen digitalen Verkaufshelfer entwickelt, der Erstkontakte im Internet empfängt, genauer via Webseite des teilnehmenden Gebäudetechnikunternehmers. Weitere Anwendungen wie der Heizungskonfigurator, der auch solare Optionen beim Heizungsersatz bietet, sind bereits in Vorbereitung. Einer der ersten, die den Badkonfigurator auf seiner Homepage eingerichtet hat, ist Daniel Zeindler, Inhaber des

Mitgliedsbetriebs Zeindler Haustechnik, Winterthur. Ihm dient das neue Instrument als Online-Türöffner. Es vermittelt den Interessenten ab dem ersten Kontakt Fachkompetenz und Vertrauen und fördert damit auch ein gutes Branchenimage. Einer der wichtigsten Pluspunkte ist für Zeindler die Zeitersparnis, nicht nur für ihn selbst, sondern auch für die Interessenten. Diese erhalten dank dem Badkonfigurator umgehend eine aussagekräftige Rückmeldung, während sie auf «analoge» Art bei der hohen Auslastung in der Branche oft Wochen auf diese warten müssen.

## Digital Grundwissen vermitteln

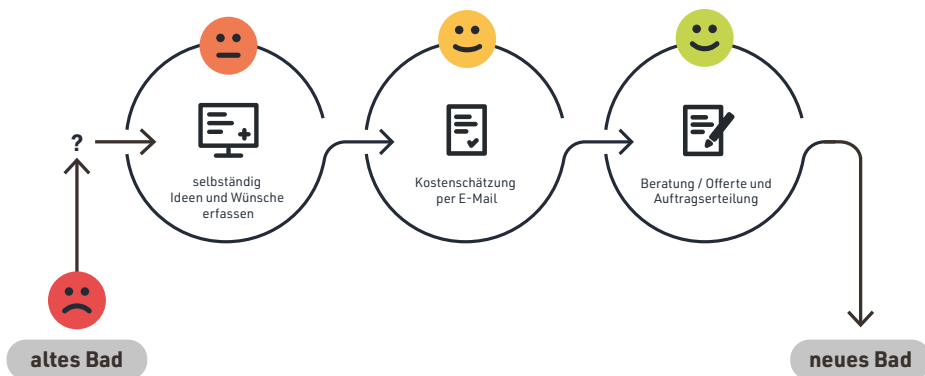
Das interaktive Tool führt die Interessenten durch Fragen, die am Anfang jedes Badprojekts stehen: Welcher Stil, welche Ausstattung und welcher Ausbaustandard sind gefragt? Ist es ein Neu- oder Umbau? Wie alt ist die Installation? Es lassen sich sogar Pläne und Fotos in die Anwendung hochladen. Alles erfolgt intuitiv und liefert sanitäres Grundwissen mit. Vor dem Absenden werden noch die Kontaktdaten ergänzt,

und kurz darauf finden die Interessenten in ihrer Inbox eine sauber formatierte PDF-Übersicht mit Kostenschätzung – inklusive Logo und Absender des Unternehmers. Das PDF wird vom System automatisch generiert, ohne dass ein Mitarbeiter einen Finger rührt.

Die Integration der Anwendung in die eigene Firmenwebseite ist einfach: ein Button mit einem Link, der auf die externen suissetec Server führt – fertig. Zeindler handhabt das Tool öfter so, dass er auf eine Anfrage die Daten selbst in den Badkonfigurator eingibt. So kann er vor der Rückmeldung allfällige Spezialitäten wie einen Whirlpool oder Besonderheiten in seiner Kalkulation berücksichtigen. Lars Kunath, Leiter digitale Projekte bei suissetec, findet auch dieses Vorgehen opportunistisch. Auch wenn der Normalfall die Datenerfassung durch den Webseitenbesucher mit automatischer Kostenschätzung bleibe.

## Konsistenter, strukturierter Prozess

In jedem Fall erhalten Interessenten, die durch den Badkonfigurator zu potenziellen Kunden, marketingdeutsch Leads, werden, eine strukturierte Übersicht mit vielen Basisinformationen und einer Kostenschätzung zur Idee eines neuen Bads. Konkretisiert sich das Projekt, wird der Prozess selbstverständlich persönlich weitergeführt – mit der Detailplanung durch den Unternehmer und der Beratung des Kunden, zum Beispiel beim Ausstellungsbesuch. Das ursprüngliche, vom Badkonfigurator erzeugte Dokument bildet dabei den roten Faden durch alle Bauphasen und wird laufend aktualisiert – vom Angebot mit Handwerkerofferten über den Auftrag bis zur Schlussabrechnung. Daniel Zeindler schätzt besonders, dass im Hintergrund die Daten per gewohnter Elementkalkulation und NPKs in den eigenen Kalkulations- und Planungsanwendungen nahtlos weiterbearbeitet werden können. ◀



Prozess «digital» – mit dem Badkonfigurator.

## INFO

Kosten: Einrichtung einmalig 750 CHF zuzüglich Web App «Elementkalkulation Sanitär» 140 CHF/Jahr (exkl. MWST).



[suissetec.ch/badkonfigurator](https://suissetec.ch/badkonfigurator)

# suissetec dankt ihren treuen Mitgliedern

100  
JAHRE

**Morgenegg AG**, Köniz BE  
**Daniel Rüfenacht Haustechnik GmbH**,  
Urnenbach BE  
**M. Suter AG**, Buchs AG

75  
JAHRE

**Klaus AG**, Liestal BL  
**Hans Roth AG**, Klingnau AG  
**E. Vaclair SA**, Biel/Bienne BE  
**F. Wiederkehr AG**, Basel BS  
**Hans Emanuel Müller**, Meiringen BE  
**Ziegler-Weber AG**, Tägerwilen TG





**Elsässer AG**, Herzogenbuchsee BE  
**Müller-Rieder AG**, Seewen SO  
**Alfred Michel AG**, Interlaken BE  
**WB Bürgin AG**, Grüningen ZH  
**Gauch Haustechnik AG**, Arlesheim BL  
**Alois Koller AG**, Bremgarten AG  
**Thoma Dach Spengler Fassade Solar AG**, Amden SG  
**Preisig AG**, Zürich ZH  
**D. Baumberger AG**, Koppigen BE  
**Gebrüder Nater Betriebs AG**, Hauptwil TG  
**Jürg Witzig**, Berg TG  
**P. Auderset + Söhne AG**, Gurmels FR  
**Sanitär Wernli AG**, Oetwil am See ZH  
**Joseph Clivaz & Fils SA**, Crans-Montana VS  
**EDDY BUCHARD SA**, Saillon VS  
**Felix & Co AG**, Gebenstorf AG  
**Guyer Wärme und Wasser AG**, Zürich ZH  
**Daniel Zulauf**, Brugg AG  
**Pianezzi**, Aeugst am Albis ZH  
**Eigenmann AG Sanitär und Heizung**, Wittenbach SG  
**Banz AG**, Ebikon LU  
**Hannes Iten AG**, Unterägeri ZG  
**W + H Messerli AG**, Bern BE  
**Sanitär Meier**, Dällikon ZH  
**Buchmüller GmbH**, Bischofszell TG  
**R. Schmidlin AG**, Aarberg BE  
**von Tobel AG Sanitär Heizung**, Baden-Dättwil AG  
**Würmli Haustechnik AG**, Wettingen AG  
**Thierry Schopfer Sàrl**, Rougemont VD  
**Besmer AG**, Wald ZH  
**Dorf-Gebäudetechnik AG**, Sennwald SG  
**Geiger AG Spenglerei**, Wädenswil ZH  
**MARCHESI TETTO E ACQUA SAGL**, Poschiavo GR  
**Lehner SA**, Sierre VS  
**Bardill Haustechnik AG**, Grüşch GR  
**Klima AG**, Basel BS  
**Oskar Fässler AG**, Teufen AR  
**Steimen Heizung Klima AG**, Wollerau SZ  
**Casa-technica.ch**, Näfels GL  
**Dick AG**, Biberist SO  
**Sanitäre Anlagen Othmar Amrein**, Oberkirch LU  
**Sylvain Clot & Claude Mottier SA**, Les Moulins VD  
**Gebr. Lüchinger AG**, Widnau SG  
**Schmid & Schuhmacher AG**, Siglistorf AG  
**Paul Herzog AG**, Winterthur ZH  
**Spöhrle**, Günsberg SO  
**schmid haustechnik ag-oberegg**, Oberegg AI

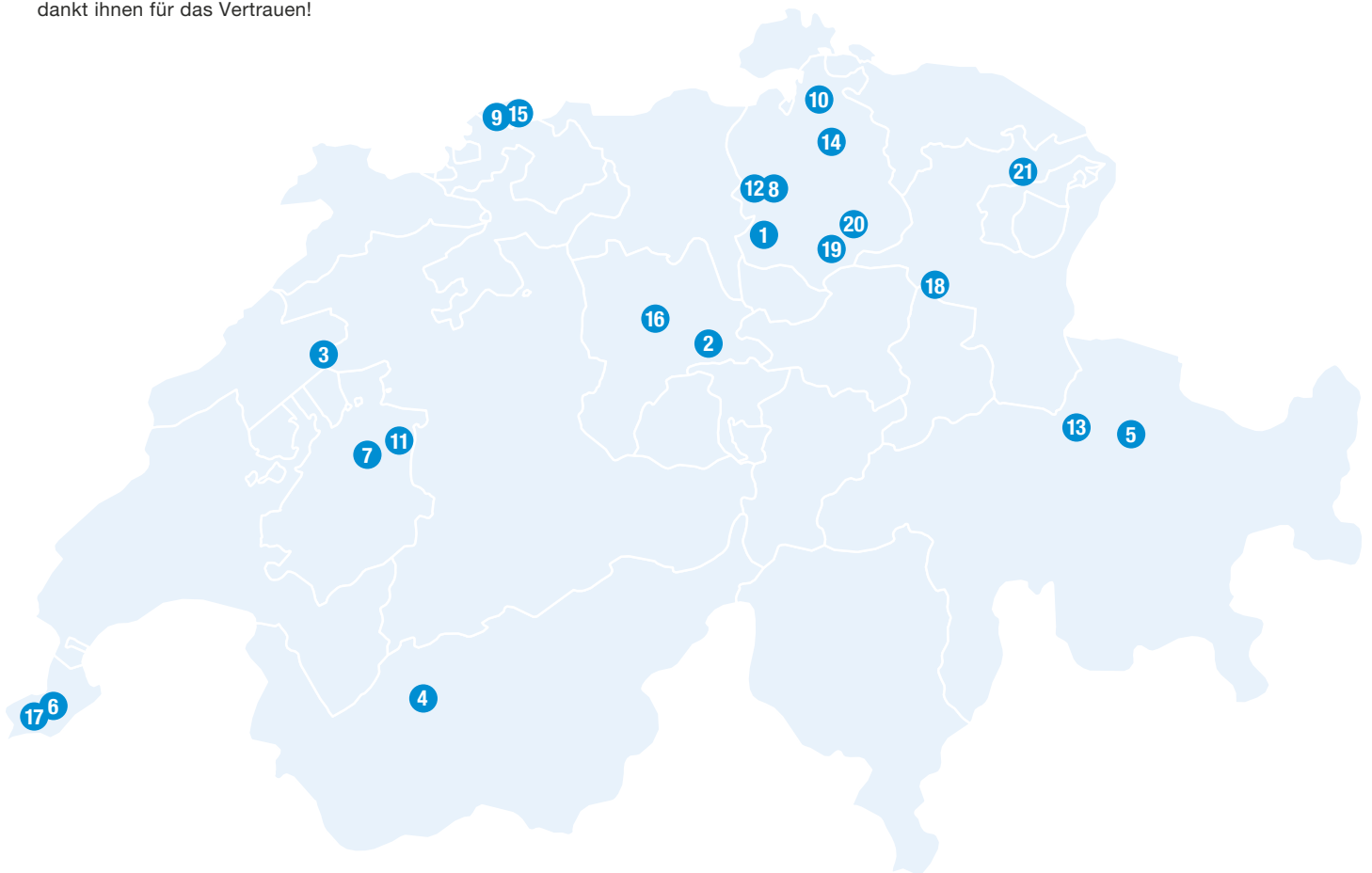


**Bits Technik AG**, Malters LU  
**BAUMA GmbH Oberengstringen**, Oberengstringen ZH  
**neukom engineering ag**, Adliswil ZH  
**Alain Ruschetta Sàrl**, Le Sentier VD  
**Ferblanterie Ferco Sàrl**, Cornaux NE  
**K+M Haustechnik AG**, Silvaplana GR  
**Planungsbüro Markus Debrunner**, Bottighofen TG  
**Roth-Dach GmbH**, Gunzgen SO  
**R. Häsler AG**, Möhlin AG  
**Roth Solartechnik**, Neu St. Johann SG  
**Borio S.A.**, Lausanne VD  
**Guggisberg Dachtechnik AG**, Wabern BE  
**Aebischer AG**, Plaffeien FR  
**Lecoultre Chauffage Sanitaire SA**, Lucens VD  
**Minerba S.A.**, La Chaux-de-Fonds NE  
**P.A. Chenevard SA**, Bière VD  
**G+S Applicazioni SA**, Giubiasco TI  
**Roland Forney & fils SA**, Lausanne VD  
**Gilbert Favre**, La Tour-de-Peilz VD  
**Michel Boillat**, Echandens VD  
**Iseli AG Lenzburg**, Lenzburg AG  
**Pierre-Alain Dubey SA**, Gletterens FR  
**W. Stecher AG**, Stäfa ZH  
**Clima-Nova AG**, Cham ZG  
**Niehus GmbH**, Basel BS  
**Bocherens Toiture Sàrl**, Bussigny VD  
**Fasel-Piller AG**, Plaffeien FR  
**Locher A. SA**, Locarno TI  
**Rellstab Haustechnik AG**, Seuzach ZH  
**Schmidt Frères SA**, Prilly VD  
**Michel Gavin et Fils Sàrl**, Grandvaux VD  
**Giovanna SA**, Clarens VD  
**Gippa Jean-Jacques SA**, Aigle VD  
**Bruno Hügli AG, Spenglerei**, Breitenbach SO  
**V. Luraschi SA**, Vira (Gambarogno) TI  
**Rüeger Spenglerei AG**, Sempach LU

# Willkommen! Bienvenue! Benvenuto! Beinvegni!

## suissetec begrüsst ...

... 21 neue Mitgliedsfirmen  
seit Mitte Februar 2023 und  
dankt ihnen für das Vertrauen!



Name	Ort	Kt	Name	Ort	Kt
1 B. P. E. Eibl	Aeugstertal	ZH	12 Real Technics GmbH	Dietikon	ZH
2 ELANOVA AG	Luzern	LU	13 RMB Engineering AG Chur	Chur	GR
3 Fonseca Da Costa – Chauffage	Cornaux	NE	14 RMB Engineering AG Winterthur	Winterthur	ZH
4 GroupT SA	Bramois	VS	15 Schneider & Sutter AG	Basel	BS
5 Hartmann Heizung Sanitär GmbH	Jenaz	GR	16 Softwater Schweiz GmbH	Ruswil	LU
6 Leiggenger Energies SA	Genève	GE	17 STIF Sàrl	Les Acacias	GE
7 Locatelli Ferblanterie Couverture Sàrl	Ependes	VD	18 STS Systemtechnik Schänis GmbH	Schänis	SG
8 MGP Gebäudetechnik AG	Dietikon	ZH	19 Venzin Bauspenglerei GmbH	Männedorf	ZH
9 Morath AG	Basel	BS	20 Wetter Gebäudetechnik AG	Wetzikon	ZH
10 nemo – we care 4 energy ag	Kleinandelfingen	ZH	21 Züst Ingenieurbüro Haustechnik AG	St. Gallen	SG
11 Raric AG	Düdingen	FR			



# PV-Glanz für die Geschäftsstelle



Die zwei Gebäude der suissetec Geschäftsstelle in Zürich brauchen ein Upgrade mit Solar-dächern.

**Wir, die Gebäudetechniker, sind Teil der Lösung für eine grosse, gesellschaftliche Herausforderung: die Transformation des Gebäudeparks hin zu Netto-Null. Sie ist in vollem Gang, und als Gebäudetechnik- beziehungsweise Gebäudehüllen-Spezialisten sind die suissetec Mitgliedsfirmen die Macher der Energiewende. Nun sollen mittels Photovoltaik auch die suissetec eigenen Gebäude fit getrimmt werden für die Zukunft.**

von Florian Schnyder

**Seit vielen Jahren** zeigt suissetec die Möglichkeiten und den Weg der Energiewende auf – dies auch immer mit eigenen Innovationen. Nun folgt ein weiterer Schritt, um mit gutem Beispiel voranzugehen: Nebst dem Neubau- und Sanierungsprojekt suissetec Campus erhalten nun auch die beiden Gebäude der Geschäftsstelle in Zürich ein Upgrade. Für die neuen Dächer kommt für unseren Verband nur eine aktivierte Gebäudehülle in Frage. Eine hoch spannende Aufgabe, da es sich um zwei denkmalgeschützte Häuser mitten in der Stadt Zürich handelt. Eine Herausforderung, die mit den neusten Technologien und Produkten anzugehen ist und Vorbild- sowie Leuchtturmcharakter haben wird.

Den Sanierungsauftrag will suissetec an eine ihrer Mitgliedsfirmen übertragen und ihr die einmalige Chance geben, sich an diesem Projekt zu beteiligen. Ziel ist, den Hauptsitz des Verbandes wieder in neuem Glanz – und vor allem energetisch und ästhetisch vorbildlich – erstrahlen zu lassen. Dafür freuen wir uns auf kreative, nachhaltige und fortschrittliche Umsetzungs-ideen.

Nutzen Sie die Gelegenheit, um sich als fortschrittliches und innovatives Unternehmen in Sachen energetischer Transformation von Bestandesbauten zu präsentieren: Zeigen Sie uns, warum genau Sie das richtige Unternehmen für diesen Auftrag sind und was Sie aus unseren Dächern meistern können. Gerne stellen wir Ihnen bei Interesse weitere Informationen zur Verfügung – wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme. <

## INFO

Kontakt: Florian Schnyder,  
+41 43 244 73 32,  
florian.schnyder@suissetec.ch



Foto: Sandra Schwarz

# Gut gebrüllt, Gebäudetechniker!

**Am 10. Mai trafen sich rund 130 Berufsbildner in Bern zum diesjährigen Lehrmeistertag. Die Teilnehmenden kamen in den Genuss von zwei Referaten inklusive einer Podiumsdiskussion sowie diversen Workshops. Auch dem Networking unter den Lehrmeistern wurde ausgiebig gefrönt.**

von Markus Lisebach

**Der Ausbildungsberater** des Kantons Bern, Bruno Alabor, bot den Teilnehmenden des Lehrmeistertags eine spannende Aussensicht auf die Grundbildung in der Gebäudetechnik. Daraus konnten drei zentrale Erkenntnisse gezogen werden:

1. Die heutige Jugend ist politisch aktiv, zeigt Engagement in vielen Bereichen und will die Welt verändern – wie die Jugend früher.
2. Eine Kommunikation auf Augenhöhe ist zentral.
3. Leben die Erwachsenen den Berufsstolz vor, so ist dies motivierend für die Lernenden.

Im Referat von Jean-Pierre Perdrizat, nationaler Leiter des Zentrums für Berufsentwicklung EHB, stand seine Vision der Berufsbildung im Zentrum. Das Schweizer Berufsbildungssystem sei ein unverzichtbares Instrument, um die Weiterentwicklung unserer Gesellschaft und der Wirtschaft sicherzustellen. Als grosse Herausforderung sieht Perdrizat die Tatsache, dass künftig ein noch höheres Mass an Mobilität und Agilität eintritt – was die Ausbildung von jungen Erwachsenen stark beeinflussen wird.

Praktisch wurde es in den drei Workshops, in welchen die anwesenden Berufsbildner unter anderem Tipps und Tricks für eine erfolgreiche Rekrutierung von Lernenden erarbeiteten. Unterstützung erhielten sie dabei von Daniel Baumann, welcher bei der Hälg Group die Leitung der Berufsbildung innehat. Kommunikationsfachfrau Sandra Bossi gab den Teilnehmenden praxisnahe Tipps für einen gelungenen

«**Künftig wird ein noch höheres Mass an Mobilität und Agilität eintreten – was die Ausbildung von jungen Erwachsenen stark beeinflussen wird.**»

Jean-Pierre Perdrizat

Dialog mit den Lernenden mit auf den Weg. Im dritten Workshop stellte Patric Mollet, ÜK-Instruktor bei suissetec Bern, das Instrument Erfa-Lehrmeister vor. Dieses bietet den Lehrmeistern eine Plattform, um sich untereinander zu vernetzen – ganz nach dem Motto: Erfa-Lehrmeister: ein Gewinn für jeden Auszubildenden!»

Mit einem gut gefüllten Rucksack voll mit neuen Inputs und praxisnahen Tipps ging der Lehrmeistertag zu Ende – die nächste Ausgabe folgt 2025! ◀

#### INFO

Anmelden für Erfa-Lehrmeister:  
[suissetec.ch/erfa-lehrmeister](https://suissetec.ch/erfa-lehrmeister)



# Vom packenden Start zum Grande Finale

**Der Film beginnt fesselnd und klingt grandios aus, vielleicht mit einem romantischen Happy End oder der unerwarteten Auflösung des Verbrechens. Was hat das mit der Grundbildung zu tun?**



**Sowohl Blockbuster** als auch Lehre haben eine Dramaturgie. Besonders Anfang und Ende bleiben haften – bei der Lehre idealerweise mit dem EFZ bzw. EBA als Happy End. Beim Film tragen Drehbuchautoren, Regisseure und Schauspieler die Verantwortung. Als Bildungsverantwortlicher führst du Regie. Die Schauspieler (Lernenden) vertrauen deinen Anweisungen und Korrekturen. Sie brauchen Motivation, wenn es auf dem Set (Baustelle) nicht läuft, und freuen sich über Lob, wenn eine Szene (Installation) gelingt.

Der Lehrbeginn entscheidet, wie motiviert und einsatzfreudig sich der Jugendliche auf die Bühne der Berufslehre begibt. Informiere ihn und seine Eltern vorab über die Eckpunkte der Ausbildung und lade sie in der Vorwoche des Arbeitsstarts gemeinsam zum Infonachmittag ein. Überreiche dem Lernenden dabei die persönliche Arbeits- und Schutzausrüstung. So vermittelst du: Wir sind bereit für dich, und auch deine Arbeitssicherheit wird bei uns grossgeschrieben!

Nicht zu vergessen – die Drehbuchautoren: Alles, was du für eine erfolgreiche Ausbildung benötigst, stellt suissetec in strukturierter Form bereit: vom Bildungsplan über den Bildungsorder bis zu diversen Merkblättern (siehe +INFO).

Und denke daran, Abschluss und Abschied gebührend zu gestalten – nicht bloss mit einem Händedruck, sondern eben «grandios»! Freue dich mit dem Lernenden über das Erreichte, mach ihm ein Geschenk, das ihn an dich und dein Unternehmen erinnert. Gratuliere ihm mit einem Fotoinsert im Lokalblatt oder, noch

zeitgemässer, mit Beiträgen auf den sozialen Kanälen deines Unternehmens. Das zeigt deinen Lehrbetrieb im besten Licht und setzt für den frischgebackenen Gebäudetechniker einen unvergesslichen Schlusspunkt hinter seine Erstausbildung. (baud)

## Fünf Toptipps

**für die ersten Ausbildungstage:**

1. Begrüsse den Lernenden wertschätzend. Lass ihn spüren, dass man sich auf ihn gefreut hat.
2. Stelle ihm den Betrieb und seinen Arbeitsplatz vor und mache ihn mit den Verantwortlichen und möglichst allen Mitarbeitenden bekannt.
3. Führe ihn in die wichtigsten Arbeits- und Sicherheitsvorschriften, inklusive Anwendung der persönlichen Schutzausrüstung (PSA), ein.
4. Übergib ihm das Firmenleitbild, mach ihn mit der Betriebskultur vertraut und verschaff ihm einen Überblick über das Ausbildungsprogramm.
5. Ermögliche dem Lernenden so bald wie möglich ein erstes Erfolgserlebnis, am besten mit einem echten Auftrag.

## Ein Toplehrbeginn ...

- ✓ ... gehört rechtzeitig vorbereitet, mit Leitfaden, Ausbildungsprogramm sowie entsprechenden Vorabinformationen an den Lernenden, seine Eltern und die Mitarbeitenden
- ✓ ... motiviert den Lernenden und ist wegweisend für die Ausbildungszeit bis hin zur weiteren Berufskarriere
- ✓ ... vermittelt das Vertrauen, Fehler machen zu dürfen und aus ihnen lernen zu können
- ✓ ... beinhaltet ehrliche Feedbacks zu Arbeiten, Verhalten und dem Beachten des Handlungsspielraums
- ✓ ... ist geprägt von gegenseitiger Wertschätzung und Respekt

### INFO

Kontakt: [bildung@suissetec.ch](mailto:bildung@suissetec.ch)  
· Merkblätter «Lehrbeginn» und «Instruktion»



[suissetec.ch/toplehrmeister](https://suissetec.ch/toplehrmeister)





# Zelten mit den HLK-Profis

**Nach der erfolgreichen Premiere vor zwei Jahren fand Ende März 2023 die Fachtagung Heizung | Lüftung | Klima abermals unter der Kuppel von DAS ZELT statt. Das Ambiente war einzigartig, und auch inhaltlich wurde den über 300 Teilnehmenden viel geboten.**

von Christian Brogli

**Von suissetec Fachtagungen** ist man sich so einiges gewohnt. Professionell-charmante Moderation, Fachreferate von ausgewiesenen Experten, eine begleitende Ausstellung und ein attraktives Rahmenprogramm mit genügend Zeit für Networking unter Spezialisten – und das alles in einer würdigen Location. Einmal mehr konnten auch an der HLK-Fachtagung 2023 diese Erwartungen erfüllt, teilweise gar übertroffen werden.

## **Der Branchentreffpunkt**

suissetec Zentralpräsident Daniel Huser sowie die Gastgeber und Fachbereichspräsidenten Dennis Reichardt und Manuel Rigozzi waren dann auch sichtlich stolz auf die Resonanz: Mit gut 300 Teilnehmenden – 100 mehr als bei der letzten Austragung! – war der Event das Stelldichein der Branche. Dies auch zur Freude der Sponsoren und der beiden Fachbereichsleiter Robert Diana und Gregor Mangold. Aber nicht nur quantitativ, sondern auch punkto Inhalt überzeugte die Tagung. Ob Stand MuKE mit Ein- und Ausblicken zur Energiepolitik der Kantone, Neuerungen bei den SIA-Normen, Erfahrungen aus 25 Jahren kontrollierter Wohnraumlüftung oder neuste Erkenntnisse zur Energiebedarfslage – die Themen waren relevant und aktuell.



Fotos: Nadine Kägi

**Mehr Frauen für die Gebäudetechnik begeistern – Henriette Engbersen liess die Teilnehmenden «über den Tellerrand» blicken und denken.**

### Spannungsfeld Energie

Gerade erst konnte die Schweiz die drohende Winter-Energiemangellage abwenden. Ausruhen ist deshalb jedoch längst nicht angesagt, im Gegenteil: Die Herausforderungen bleiben, genauso aber auch die Chancen. Die Politik gibt die Rahmenbedingungen vor, so zum Beispiel in Sachen Energiewende und Klimaschutz. Und die Wirtschaft und insbesondere die suissetec Mitgliedsfirmen haben die Möglichkeit, bei der Umsetzung ihren Beitrag zu leisten. Sei es bei der energetischen Betriebsoptimierung oder der Nutzung von ausschliesslich erneuerbaren Energien fürs Heizen oder die Warmwasserbereitstellung. Dass bei der Umsetzung auch Hygiene- und Gesundheitsaspekte nicht vernachlässigt werden dürfen, macht die Arbeit der Fachspezialisten anspruchsvoll, aber auch spannend. Zu diesen Aspekten und weiteren Themen gab es kurzweilige Input-Referate sowie Lösungsansätze.

### Tatendrang und Zuversicht

Auf den Blick nach vorne hat auch Daniel Huser in seiner Grussbotschaft verwiesen und empfiehlt, sich auf das zu konzentrieren, was in den eigenen Händen liegt – trotz oder gerade wegen der unsicheren Weltlage: «Verän-

dern wir die Welt da, wo wir es können! In unserem Einflussbereich, sprich in unseren Branchen, in unseren Unternehmen und an unseren Arbeitsplätzen.» Wo der suissetec Zentralpräsident jedoch Handlungsbedarf ortet, ist bei der Deckung des immensen Fachkräftebedarfs. Er appellierte an die Teilnehmenden, nicht zu jammern, sondern beispielsweise hinsichtlich Arbeitsmodellen offener zu werden (siehe hierzu auch die Interviews auf Seite 8 f. Dies trage zur Attraktivitätssteigerung des Arbeitgebers bei und komme so der ganzen Branche zugute.

### Mehr Frauen, weniger «Jammeris»

Nebst hochkarätigen Referaten und Austausch mit Experten steht seit jeher auch das Networking unter Branchenprofis im Zentrum von Fachtagungen. Sowie bewusst auch das «Über-den-Tellerrand-Schauen». So geschehen mit den inspirierenden Inputs zu den Themen «Frauen in die Gebäudetechnik holen» der ehemaligen TV-Korrespondentin Henriette Engbersen (Gründerin Women-Up!) und dem Anti-Jammer-Vortrag von Autor und Coach Dani Nieth.

Beide Referate waren bereichernd und haben zum Nachdenken angeregt. Während letzterer auf breite Zustimmung stiess, waren die Mei-

nungen, wie man mehr Frauen für unsere Branche begeistern kann, kontroverser. Aber der Samen ist gesät, und es ist wohl unbestritten, dass mehr Frauen und damit ein ausgeglicheneres Geschlechterverhältnis der Branche nur guttun würden – generell und in Zeiten von immenssem Fachkräftebedarf ganz speziell.

Ach ja, dann waren da noch die zwei Narren der Compagnia Due. Auch sie haben mit ihrem Humor für beste Unterhaltung gesorgt und mit ihrer Komik so manchem Gast ein Lachen ins Gesicht gezaubert. ◀

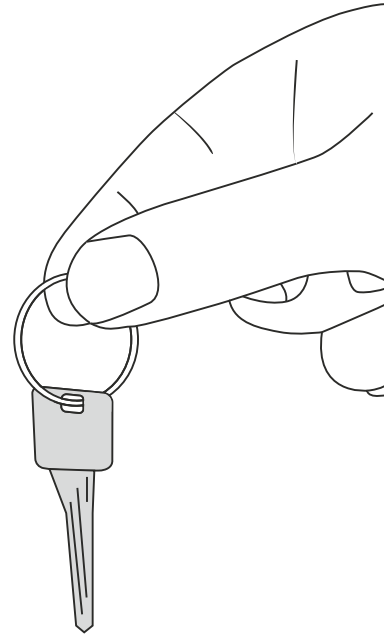
### INFO

Zur Fotogalerie:



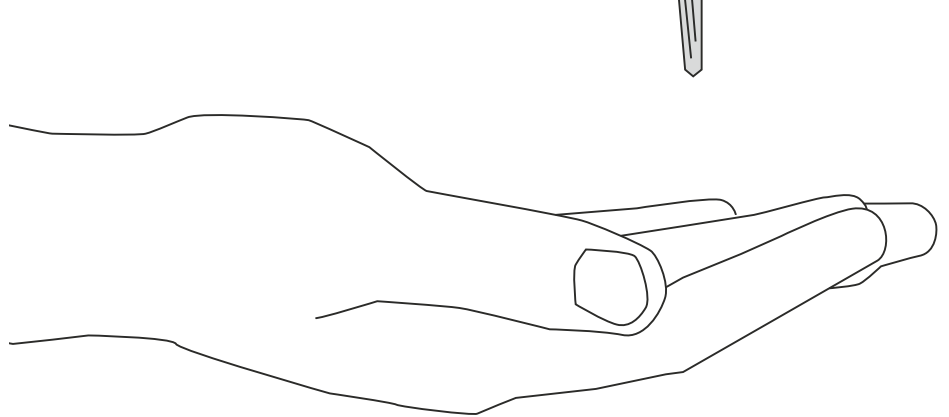
[suissetec.ch/fachtagung-hlk-2023](https://suissetec.ch/fachtagung-hlk-2023)

# Nachfolge einfach gemacht



**Eine Unternehmensnachfolge ist anspruchsvoll. Dennoch befassen sich viele Firmeninhaber in der Schweiz zu spät damit. Nur wer frühzeitig die richtigen Entscheidungen trifft, kann alle finanziellen und rechtlichen Konsequenzen berücksichtigen und den eigenen Handlungsspielraum ausschöpfen. suissetec bietet jetzt einen neuen Service zu allen Fragen der Nachfolge und Vorsorge.**

von Helena Montag



**Die Themen Unternehmensnachfolge** sowie Pensionierungsplanung sind wichtige Themen für Unternehmer – auch in der Gebäudetechnikbranche. Um ihren Mitgliedern darin Unterstützung zu bieten und sie so bestmöglich zu begleiten, arbeitet suissetec neu mit dem VZ VermögensZentrum zusammen. VZ begleitet Unternehmer in der Planung und Umsetzung von Nachfolgeregelungen; dazu gehören familieninterne Lösungen, Übergaben an Mitarbeitende sowie auch der Verkauf an Externe. Sinnvollerweise wird die Unternehmensnachfolge auf die private Situation abgestimmt. Durch die Zusammenarbeit mit dem VZ stehen den suissetec Mitgliedern zwei neue Angebote mit attraktiven Konditionen zur Verfügung.

## **Nachfolgeplanung für Unternehmen**

VZ begleitet den Prozess rund um die Nachfolgeregelung, stellt Unterlagen zum Thema zur Verfügung und hilft mit seinem Netzwerk, eine passende Lösung zu finden. Als suissetec Mitglied profitieren Unternehmen von 15 Prozent Rabatt auf das Beratungshonorar sowie einem kostenlosen Erstgespräch.

## **Pensionierungsplanung für Privatpersonen**

Gerade als Unternehmer ist es besonders wichtig, die Unternehmensübergabe sowie die private Vorsorge und Vermögensplanung gesamthaft zu betrachten und die Pensionierung frühzeitig (ab 55 Jahren) zu planen. So wird sichergestellt, dass auch im Ruhestand genü-

gend Geld bleibt und die Nächsten bestmöglich abgesichert sind. Privatpersonen, welche in einer suissetec Mitgliedsfirma arbeiten, profitieren ebenfalls von 15 Prozent Rabatt auf das Beratungshonorar sowie einem kostenlosen Erstgespräch. <

Angebot VZ VermögensZentrum:  
[vzch.com/suissetec](http://vzch.com/suissetec)





## Ausgewählte Angebote

### Rechtsberatung

suissetec Mitglieder erhalten kostenlos Rechtsberatungen in diversen Bereichen wie z. B. Arbeitsrecht, Werk- und Kaufvertragsrecht sowie bei Fragestellungen zur Sozialpartnerschaft (GAV). Das Departement Recht steht Ihnen für einen Austausch, auch zur ersten Einordnung, gerne zur Verfügung.

- Aktuell herausgepickt  
Lieber einmal zu viel als zu wenig anrufen. Beispiel: vor einer fristlosen Kündigung.

### Versicherungen

Exklusiv für suissetec Mitglieder: günstige Rechtsschutzversicherung für verschiedene vertragliche Streitigkeiten wie beispielsweise mit Kunden oder Arbeitnehmenden. Verteidigung im Straf- und Administrativverfahren, Versicherungsschutz in der Schweiz und der EU, kein Selbstbehalt.

- Aktuell herausgepickt  
Möglichkeit für Zusatzversicherung: Eintragung provisorisches Bauhandwerkerpfandrecht und Inkasso.

### Baugarantien zu vorteilhaften Konditionen

suissetec Mitglieder profitieren exklusiv von einem raschen und günstigen Service für Baugarantien. Zudem wird durch die Ausstellung einer Solidarbürgschaft durch suissetec die Kreditlimite bei der Bank in keiner Weise beansprucht.

- Aktuell herausgepickt  
Vorsicht bei Garantien auf erstes Verlangen! Rufen Sie uns gerne an.

### INFO

suissetec Rechtsdienst:  
+41 43 244 73 00



## Nachruf Markus Niederer

Am frühen Morgen des 23. Februar 2023 erreichte uns die schmerzliche Nachricht vom völlig unerwarteten Tod unseres langjährigen, verdienten sowie sehr geschätzten Mitarbeiters Markus Niederer.

Markus startete vor etwas mehr als 20 Jahren, genau am 1. September 2002, bei uns im Bildungszentrum Lostorf als Fachlehrer und Werkstattchef Sanitär. Ab dem 1. Dezember 2007 übernahm er die Ressortleitung Sanitär. Mit seiner ausgesprochenen Fachkompetenz und seiner umfangreichen Erfahrung begleitete er seitdem unzählige Studierende bis zu ihrem Bildungserfolg. Sein Wirken war geprägt von Sorgfalt und Gewissenhaftigkeit. Das Team des Ressorts Sanitär führte er, indem er Vertrauen schenkte sowie Freiraum gewährte.

Herausragend waren darüber hinaus sein Einsatz und seine Erfolge bei den SwissSkills und den WorldSkills, wo er während Jahren als Trainer sowie als Chefexperte äusserst motiviert und engagiert wirkte. Seine von ihm betreuten Kandidaten erreichten an den WorldSkills regelmässig Spitzenplatzierungen. Der von Markus gecoachte Marcel Wyss gewann 2017 in Abu Dhabi in der Kategorie Plumbing & Heating sogar die Goldmedaille.

Wir haben mit Markus Niederer nicht nur einen pflichtbewussten Bildungs- und Sanitärfachmann, sondern auch einen guten Kollegen und Freund verloren, der die Berufsbildung bei suissetec über eine sehr lange Zeit wesentlich mitgeprägt hat. In stiller Trauer werden wir Markus in bester Erinnerung behalten und ihm ein ehrenvolles Andenken bewahren.

Oskar Paul Schneider, Leiter suissetec Campus

# Aufgesch



SAVE THE DATE

**Fachtagung**  
**Digitalisierung**  
in der  
**Gebäudetechnik**

Bestellen unter  
[suissetec.ch/  
shop](https://suissetec.ch/shop)

Aktuelle Angebote

## Technik und Betriebswirtschaft

Sanitär

- Handbuch  
Apparateauswahl Sanitär

Heizung

- Web App «Heizungersatz mit  
Wärmepumpen – Berechnung  
des Heizleistungsbedarfs»

Spengler

- Fachrichtlinie Spenglerarbeiten

LKK

- Gebäudetechnikrechner

Übergreifend

- Firmenwebseiten

# napppt ■■■

**suissetec**

## **Jahresbericht 2022**

Lassen Sie die zahlreichen Aktivitäten des vergangenen Jahres nochmals Revue passieren und finden Sie heraus, welche Zahlen unseren Verband 2022 geprägt haben:

[portraet.suissetec.ch](http://portraet.suissetec.ch)



### **Gut gestartet in der suissetec Familie**



**Sandra Messikommer**  
Bildungsmanagerin  
non-formale Bildung



**Andreas Jakob**  
Leiter Bildungsmedien

SAVE THE DATE

## **Schweizermeisterschaften der Gebäudetechnik**

**12.–22. Oktober 2023**



Melden Sie jetzt Ihre Lehrabgänger an!  
[suissetec.ch/meisterschaft](http://suissetec.ch/meisterschaft)



