

«Als Gebäudehüllen-Spezialist hast du das Leben lang genügend Arbeit»

Nach mehr als 30 Jahren als Chef übergibt Dachdeckermeister Markus Schnider die Firma seinem Nachfolger. Ein Gespräch über das Delegieren, die Energieberatung und die vielen schönen Seiten der Gebäudehüllen-Berufe.



Dachdeckermeister Markus Schnider (l.) übergibt seine Firma Schnider Bedachungen Solaranlagen Fassadenbau in Bonstetten 2026 an Sascha Kaiser (r.).

Ihre Unternehmung gehört zu den Solarpionieren im Knonauer Amt. Wie kam es dazu?

Anfang der 1990er-Jahre konnte ich eine deutsche Fabrik besichtigen, die vollautomatisch Siliziumzellen fertigte. Das hat mich beeindruckt, doch die Technologie war damals noch sehr teuer. Rund zehn Jahre später hörte ich dann zum ersten Mal von der «intelligenten Gebäudehülle». Da fiel mir auf, dass Solarzellen auf dem Dach genau wie Ziegel richtig eingeteilt werden müssen, damit es aufgeht – klassisches Dachdeckerhandwerk also. Um 2004 baute ich ein Haus und habe darauf die erste PV-Anlage im Dorf installiert.

Ungefähr 2007 zog dann langsam der Markt an. Ich arbeitete mit einem Freelancer zusammen, der den elektrischen Teil der Planung übernahm. Ab 2009 ging es richtig los, wir konnten jeden Monat eine Anlage installieren. Diese Woche arbeiten wir an drei Objekten parallel, und bis heute haben wir alles in allem ungefähr 270 PV-Anlagen installiert.

Die Nachfrage ist gross, in Ihrem Hof steht gerade wieder eine neue Lieferung PV-Module. Wie handhaben Sie die Finanzierung der Projekte?

Die Summen sind heutzutage sehr hoch, darum können wir nicht für die Kunden

Bank spielen. Bei Vertragsunterzeichnung wird die Zahlung für das Material fällig, so geht es auch für uns auf. Seit vielen Jahren habe ich zudem ein spezielles Excel-Formular. Gerade von Architektenseite kommen immer wieder Anfragen, die nicht so schnell zu beantworten sind. Deshalb musste ich irgendwann eine Grenze ziehen: Eine kurze mündliche «Hausnummer»-Auskunft für den Betrag ist eine Offerte. Und wer es genauer wissen will, gibt uns einen kostenpflichtigen Planungsauftrag.

Wie kommt das an?

In der Regel gut, denn langsam spricht sich herum, dass auch die Planung einer PV-Anlage viel Fachkenntnisse, Erfahrung und Berechnungen verlangt. Ab und zu gerät es jemandem in den falschen Hals. Diesen Personen müssen wir dann klarmachen, dass sie einen Sanitär-, Elektro- oder Lüftungsplaner auch für seine Arbeit entschädigen. PV-Anlagen sind ein eigenes Gewerk, man muss sie richtig planen, damit die Umsetzung klappt.

Eine seriöse Planung ist eine guter Start. Was braucht es noch, damit eine PV-Anlage sauber installiert werden kann?

Drei Personen: Erstens einen Fachplaner, Energieberater oder Energieingenieur. Zweitens einen lizenzierten Elektroinstallateur oder eine NIV-zertifizierte Person und drittens einen Dachdeckermeister im eigenen Betrieb für die Beurteilung der Gebäudehülle. Man kann nicht einfach jeden auf das Dach lassen. Wenn einer der drei Spezialisten weggelassen wird, gibt es ein grosses Schadenspotenzial.

Bei vielen Gebäudehüllen-Betrieben sind die PV-Anlagen das Zugpferd für neue Aufträge. Wie sieht es bei Ihnen aus?

Markus Schnider Bedachungen

Markus Schnider Bedachungen Solaranlagen Fassadenbau in Bonstetten ist seit über 30 Jahren Mitglied der Sektion Zug von Gebäudehülle Schweiz.

schnider-bonstetten.ch

Ähnlich, denn die meisten Kunden wollen zuerst einmal eine PV-Anlage. Wir machen aber keine reinen Solarprojekte, sondern schauen immer das Gebäude an. Denn das Haus sagt uns, was es braucht. Meistens modernisieren wir die Dächer wärmetechnisch, ergänzen die Luftdichtigkeit, beurteilen den sommerlichen Wärmeschutz und rüsten ihn, wenn nötig, nach. Und natürlich bauen wir gemäss SIA-Norm.

Reine PV-Anlagen sind relativ günstig, eine energetische Modernisierung kann hingegen ins Geld gehen. Wie gelingt es Ihnen, die Kunden zu überzeugen?

Ich argumentiere nicht mit U-Werten, sondern mit einfachen und verständlichen Worten. So sage ich den Kunden zum Beispiel: Wenn du im Winter rausgehst, ziehst du eine Jacke an. Und dein Haus braucht jetzt halt auch eine Jacke. Wenn die Gebäudehülle erst einmal nachgerüstet ist, schauen wir den Wärmeerzeuger an. Auch hier sind die Argumente ganz einfach: Öl ist ein endlicher Rohstoff und zu wertvoll für die reine Verbrennung. Den will man nicht auf Nimmerwiedersehen durch den Kamin jagen. Das verstehen die Leute meistens.

Wer modernisiert, nimmt viel Geld in die Finger. Wird das akzeptiert?

Man muss ja nicht alles auf einmal umsetzen, sondern kann modular vorgehen, wie im «Königsweg e+» beschrieben. Ich empfehle unseren Kunden zum Beispiel, die alte Ölheizung noch ein Jahr drinzulassen, wenn die Gebäudehülle modernisiert wurde. Dann wissen wir nämlich genau, welche Leistung überhaupt nötig ist. Auch bei Batteriespeichern warten wir lieber das erste Betriebsjahr der PV-Anlage ab. Die Simulation ist das eine, doch das andere ist die Praxis. Und man vergibt sich ja nichts mit der Etappierung. Im Gegenteil, sie bringt sogar noch steuerliche Vorteile.

Wie viele Mitarbeitende beschäftigen Sie, und wie gelingt es Ihnen, diese im Betrieb zu halten?

Wir haben unsere acht Leute immer wieder in die Weiterbildungen geschickt. Die Kurse gibt es, klar, aber man muss sie halt auch besuchen. So haben wir inzwischen zwei Mitarbeiter mit vertieftem PV-Wissen. Wenn es den Mitarbeitern gefällt, bleiben sie auch gerne. Einer meiner Schulkollegen arbeitet seit 41 Jahren bei uns, ein weiterer Mitarbeiter 25 Jahre und unser Polier 20 Jahre. Und dann ist es halt ein Geben und ein Nehmen. Wenn ich Ende Jahr sehe, dass jemand zwei Ferientage zu viel bezogen



PV-Anlagen sind ein eigenes Gewerk, die man richtig planen muss. Dann klappt auch mit der Umsetzung.

habe, ziehe ich das nicht beim Lohn ab. Das wäre ja kleinlich. Dafür arbeiten unsere Leute auch mal länger, wenn es tagsüber ein Unwetter gab. Da wird auch von ihrer Seite nicht «gminütelet».

Wie sieht es bezüglich Nachwuchs aus?

Seit sechs Jahren konnten wir keinen Lehrvertrag mehr unterschreiben. Das schmerzt mich, denn unser Beruf ist extrem vielseitig. Wir brauchen die Hände, aber auch den Kopf zum Arbeiten, und abends sehen wir, was wir gemacht haben. Durch die Klimastrategie 2050 und das neue Bewusstsein für die Energiewende werden wir unser Berufsleben lang Arbeit haben. Und gerade in kleineren Betrieben geniesst man viele Freiheiten. Dazu gehört natürlich auch die Verantwortung. Und doch kann ich unsere Branche jedem 16-Jährigen empfehlen, und seinen Eltern erst recht. Wir bieten tolle Berufe und tolle Löhne.

Sie werden den Betrieb im 2026 ihrem Nachfolger Sascha Kaiser übergeben. Dieser Übergang, dieses Abgeben ist für viele Firmeninhaber eine schwierige Zeit. Wie gestalten Sie diese Veränderung?

Die Übergabe braucht genügend Zeit, und man muss ganz bewusst Aufgaben abgeben. Sascha und ich haben uns immer wieder abgestimmt und festgelegt, wer was macht. Und genau so wichtig ist, wer was nicht macht. Ich bin zwar ein Kontrollfreak, aber nur bei der Kalkulation. Dort bin ich immer noch stark involviert. Was ich hingegen schon lange nicht mehr mache, ist jeden Tag auf die Baustelle zu gehen. Ich kenne unsere Mitarbeitenden und kann mich auf

sie verlassen. Was Sascha und ich bewusst noch gemeinsam machen, sind die ganzen Personalentscheide.

Sie waren 30 Jahre lang der Chef, nun rückt der nächste Chef nach. Ist dieser Rollenwechsel schwierig?

Ja, manchmal war er das. Auf einmal sagt der 30-Jährige dem 60-Jährigen, wie es läuft. Das ist ein Prozess, da muss man durch. Aber wir sind damit durch. Und ich habe viele Aufgaben delegiert. Seit einigen Jahren muss unser Polier die Mitarbeiter einteilen, die Arbeit verteilen und die Kunden avisieren. Das mache ich nicht mehr. Auch die Akquise läuft anders. Schon heute, drei Jahre vor der Übergabe, holt Sascha einen Drittel aller Aufträge alleine rein und leitet die Projekte. Das sind Kunden, die ich selber gar nie sehe. Ich sehe nur die Zahlen, und die stimmen. (lacht) So gibt man Aufgabe für Aufgabe ab.

Wie hat sich Ihre persönliche Arbeitsbelastung verändert?

Sehr lange habe ich den Samstagmorgen für Kundenbesuche und Büroarbeiten genutzt. Damit ist seit sieben Jahren Schluss. Am Samstag arbeite ich nicht mehr, ich habe eine Fünftagewoche. Trotzdem bin ich jeden Tag noch elf Stunden im Betrieb. So schnell nimmt das Pensum halt nicht ab. Ich habe aber dieses Jahr das Ziel, mindestens fünf bis sechs Wochen Ferien zu machen. Und ich nehme mir inzwischen auch die Freiheit, mal am Donnerstagabend abzureisen, drei Tage auf den Ski zu stehen und dann am Montag wieder ins Büro zurückzukehren. Mit Kollegen im Tiefschnee unterwegs zu sein, ist für mich das Grösste. ■