

Verband Die Informationsveranstaltungen von Gebäudehülle Schweiz in Gisikon und Amlikon-Bissegg sind auch in diesem Jahr auf reges Interesse gestossen.

Interessante Einblicke in die Verbandsaktivitäten

Text: Jessica Nigg | Fotos: Gebäudehülle Schweiz

Am 30. Januar und 19. Februar führte Gebäudehülle Schweiz die beiden diesjährigen Informationsveranstaltungen des Verbundes Zentral beziehungsweise des Verbundes Ost durch. Für Dominik Frei, Leiter Branchenpolitik, der die beiden Zusammenkünfte mit insgesamt deutlich über hundert Teilnehmenden moderierte, ist der grösste Mehrwert dieser Anlässe das persönliche Netzwerken zwischen den Mitgliedern und Vertretern des Verbandes. «Es handelt sich hier um einen Dialog zwischen den Mitgliedern über die Sektionsgrenzen hinaus», so Frei. Daher komme auch der Begriff «regionale Info-Veranstaltungen». Diese bildeten wiederum einen interaktiven Wissenstransfer, da die Themenbehandlung persönlich vor Ort vorgebracht wurde. Als Erstes verschaffte Gebäudehülle-Geschäftsführer André Schreyer einen Überblick darüber, womit sich der Verband Gebäudehülle Schweiz befasst: Das reichte vom Rückblick auf eine erfolgreiche Teilnahme an den SwissSkills 2025 in Bern über Updates zu Themen wie Neubau 2030 oder die Energiestrategie bis hin zu Einblicken in die Kommissionsarbeiten oder den Entwicklungen des Bildungszentrums Polybau.

GAV-Verhandlungen und Aufnahmeprozess

Dominik Frei erläuterte das aktuelle Verhandlungsmandat sowie den Status Quo zum neuen GAV. Dabei galt es, Arbeitnehmerforderungen nach höherem Entgelt, mehr Urlaubstagen sowie reduzierten Arbeitszeiten mit der wirtschaftlichen Belastbarkeit der Betriebe abzuwägen.

Als weiteres Thema stand der Aufnahmeprozess in die Mitgliedschaft in den



Dominik Frei, Leiter Branchenpolitik, führte durch die Infoveranstaltungen in Gisikon und Amlikon-Bissegg.

Verband Gebäudehülle Schweiz auf der Agenda. «Soll ein erweitertes Verbandsgefäss geschaffen werden, das es möglich macht, dass auch erweiterte Zielgruppen wie Architekten, Planer und Energieberater Mitglied bei Gebäudehülle Schweiz werden können?» Dies

stellt eine der zentralen Fragen zum Thema dar. An der Sektionspräsidentenkonferenz im November in Andermatt hatte sich eine Mehrheit der Teilnehmenden für eine entsprechende Öffnung ausgesprochen.

Image-Kampagne sorgt für Aufmerksamkeit

Chantal Huser, die Leiterin Marketing & Services, informierte die Anwesenden über den Stand der Marketing- und Kommunikationsaktivitäten. Dabei hob sie auf die erfolgreiche erste Welle der Kampagne «Grosse Berufe der Energiewende», deren Plakataktion an neuralgischen Verkehrspunkten von Strasse und Schiene ein Millionenpublikum anvisierte hervor. Ausserdem verwies Huser auf aktuelle Aktivitäten und Zukunftsprojekte. Ziel ist es, möglichst vielen Menschen die Vorteile der Branche breit sichtbar zu machen. In Zukunft soll der Kontakt zur Branche schon im Kindesalter geknüpft werden: Branchenintegration in den Unterricht, eine «Spick»-Sonderausgabe und die belieb-



André Schreyer, Geschäftsführer von Gebäudehülle Schweiz, verschaffte einen Überblick über die aktuellen Aktivitäten des Verbandes.



DOWNLOAD

Alle Referate

Alle Referate zu den Info-Veranstaltungen sind auf der Website oder über den QR-Code abrufbar (mittels Login im Kundenbereich).

gebäudehülle.swiss

Dossier Infoveranstaltung Zentral



Dossier Infoveranstaltung Ost



Silvia Gemperle, Leiterin Energiestrategie, zeigte unter anderem auf, wie sich die energetische Erneuerungsrate im Gebäudebereich entwickelt.



Chantal Huser, Leiterin Marketing & Services, stellte die aktuellen Marketing-Projekte vor und nahm Ideen aus dem Publikum auf.



«Ich bin froh, gibt es diese Möglichkeit mit den Mitgliederbetrieben ins Gespräch zu kommen, und wünschte mir eine grössere Teilnahme.»

André Schreyer, Geschäftsführer

ten Pixi-Büchlein werden bei den Aktionen 2026 um eine Guerilla-Marketing-Aktion ergänzt, in der es um eine Pyramide geht. Auch in Marketingfragen spielen die Mitglieder von Gebäudehülle Schweiz eine Schlüsselrolle für die Zukunft der Branche. Ob beim Erstellen von Testimonials oder der Mitgestaltung neuer Marketingmassnahmen – die enge Zusammenarbeit ist Chantal Huser ein grosses Anliegen. In Strategiesitzungen werden die Mitglieder künftig noch stärker direkt in die Planungen einbezogen.

Energiewende kompetent umsetzen

Ebenfalls zukunftsorientiert war der Beitrag von Silvia Gemperle. Als Leiterin der Energiestrategie von Gebäude-

hülle Schweiz sind Beobachtung und Begleitung der Umsetzung des Marketing-Slogans «Grosse Berufe der Energiewende» ihr Spezialgebiet. Sie zeigte unter anderem auf, wie sich die energetische Erneuerungsrate im Gebäudebereich entwickelt. Ausserdem informierte Gemperle über die Voraussetzungen bezüglich der Meldeverfahren zu Fassaden-Photovoltaik-Anlagen. Als weiteren Punkt verwies die Leiterin der GH-Energiestrategie auf das Potenzial von fachgerechtem Dämmen und analysierte die Fördermassnahmen des Gebäudeprogramms mit dem Ergebnis, das sich jeder Förder-Franken mehrfach lohnt – mit und ohne Mitnahmeeffekte. Diese Analyse ist eine wertvolle Argu-





«Interaktiver Austausch ist uns wichtig»

» *Wer gehört zur Zielgruppe der Informationsveranstaltungen von Gebäudehülle Schweiz?*

Sämtliche Mitglieder der Regionen und darüber hinaus. Aber klar die Mitglieder von Gebäudehülle Schweiz. Personalisiert sind das in der Regel die Unternehmerinnen und Unternehmer der Mitgliederbetriebe.

» *Wie entwickelt sich die Nachfrage?*

Die Nachfrage hat sich auf einem vertretbaren Mass eingependelt. Über die Info-Veranstaltungen können rund 25 Prozent der Mitglieder direkt erreicht werden. Die Anzahl der Teilnehmer hängt jeweils stark von den vorgebrachten Themen ab. In diesem Jahr haben sich über 140 Personen für die drei Veranstaltungen angemeldet.

» *Wie habt ihr die Infoveranstaltungen erlebt?*

Der interaktive Austausch konnte gut genutzt werden. Speziell die Gespräche in den Pausen und nach dem offiziellen Teil sind sehr wertvoll.

Der interaktive Austausch wurde beiderseits aktiv genutzt, und bringt für die Vertreter von Gebäudehülle Schweiz immer wieder wertvolle Erkenntnisse.

» *Wie wichtig ist das Feedback der Besucher der Veranstaltungen?*

Das Setting der Info-Veranstaltungen ist bereits über mehrere Jahre hinweg dasselbe. Feedback der Besucher der Veranstaltungen ist wertvoll, um sichergehen zu können, ob wir damit noch auf Kurs sind oder etwas daran ändern müssen.

Dominik Frei, Leiter Branchenpolitik



TRIFLEX PRODETAIL 25 JAHRE ERFAHRUNG



Triflex ProDetail (2K PMMA) – Dauerhafter Schutz für Ihr Dach

Triflex ProDetail ist eine dauerhafte FLK-Abdichtungslösung, die ganzjährig bis -5°C verarbeitet werden kann. Mit einer bewiesenen Langlebigkeit von 40 Jahren schützt unser System die Bausubstanz zuverlässig vor Feuchtigkeit und Nässe. Nahtlose Verarbeitung und zertifizierte Wurzelfestigkeit machen Triflex ProDetail zur idealen Lösung für Anschlüsse, komplizierte Details und Geometrien. Unsere geschulten Verarbeiter und unser exzellenter Service machen Ihr Projekt zum Erfolg.

Gemeinsam gelöst.

Triflex GmbH
062 842 98 22
swiss@triflex.swiss
www.triflex.swiss





Abgeschlossen wurden die Infoveranstaltungen (hier in in Amlikon-Bissegg) mit dem Thema Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz, präsentiert von Stefan Meister.



Valentin Schnyder, Spenglerei Schnyder AG Elgg, zeigte die Dacharbeiten beim Umbau der Marcado Swiss Distillery in Amlikon-Bissegg, wo die Infoveranstaltung Ost stattfand.

mentationshilfe für Verbandsmitglieder. Silvia Gemperle schnitt weitere Themen an und verwies auf die Beiträge, die regelmässig in dieser Fachzeitschrift veröffentlicht werden.

Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz

Abgeschlossen wurden die Infoveranstaltungen jeweils mit dem Thema Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz, präsentiert von Stefan Meister, dem Nachfolger von Tom van Egmond als Leiter Dienstleistungen, Arbeitssi-

cherheit & Gesundheitsschutz. Er suchte nach Unterstützung beim Thema «Bauschadstoffe Flachdach auf Verdacht abklären». In Gisikon übergab Meister das Wort seinen Gästen von der Suva: Simon Erni vom Schadenmanagement und Urs Näpflin von der Präventionsberatung. Sie fokussierten sich auf ein Thema, das bei den Besuchenden auf rege Beteiligung stiess: Es ging darum, verunfallte Mitglieder während ihrer Auszeit an die Unternehmung zu binden und wieder einzugliedern, ohne Druck aufzusetzen. Die finanziellen Aspekte unfallbeding-

ter Ausfälle und Wiedereingliederungen stiessen ebenfalls auf reges Interesse.

Austausch als wichtigster Part

So viele Informationen an den Veranstaltungen auch vom Verband an die Mitglieder flossen: Mindestens genauso bedeutend sind die Gespräche in den Pausen sowie vor und nach der Veranstaltung. «Der direkte Kontakt und Austausch mit den Mitgliederbetrieben und zwischen den Teilnehmern ist der grösste Mehrwert der Infoveranstaltungen», bestätigt auch André Schreyer.

