

Flüchtlinge: Nachwuchs in Metallbau-Unternehmen

> Die Metallbaubranche ist zunehmend mit einem Fachkräftemangel konfrontiert. Gleichzeitig finden Flüchtlinge keine Arbeit. Der Förderverein cocomo vermittelt Migranten eine Ausbildung oder eine Stelle in Schweizer Unternehmen. Drei Mitgliedsbetriebe der Schweizerischen Metall-Union SMU unterstützen das Sozialprojekt und machen gute Erfahrungen.

Ausländische Staatsangehörige sind bedeutend öfter von Armut betroffen als Schweizer. Weil Flüchtlinge oftmals keine passende Arbeit finden, können sie sich nur schwer integrieren. Sie haben kaum eine Chance, die Sprache zu erlernen, isolieren sich und werden nicht mit den gängigen Sitten vertraut.

Ausbildung vermindert Risiko der Arbeitslosigkeit

2003 wurde das Projekt cocomo in Zürich gestartet. Ziel ist die berufliche Integration von Migranten. cocomo versucht mit den Teilnehmern einen nachhaltigen Weg in die Berufspraxis zu finden. Nach einer Abklärungsphase suchen die BeraterInnen Kooperationsfirmen, die den Angebotsteilnehmenden einen zwei- bis vierwöchigen Schnuppereinsatz ermöglichen. Danach wird entschieden, ob die Person eine Lehre im Unternehmen machen kann, eine Arbeitsstelle erhält oder ob die Zusammenarbeit nicht passt. «Während des ganzen Prozesses arbeiten wir intensiv mit den Betrieben zusammen und unterstützen sie dort, wo Hilfe nötig ist», so Emine Braun-Varli, Angebotsleiterin von jucomo. Das Vorgehen hat sich bewährt: Die Chancen auf eine sichere Arbeitsstelle steigen deutlich an; gleichzeitig macht sich der Arbeitnehmer mit den gängigen Regeln und Normen unserer Gesellschaft vertraut. Was mit beruflicher Integration beginnt, zieht Integration auf ganzer Linie nach sich. «Ziel ist es nicht, der Person möglichst schnell ein grosses Einkommen zu ermöglichen. Es geht vielmehr darum, eine solide Basis für den Berufsweg zu schaffen», meint Emine Braun-Varli.



Geschäftsführer Philipp Blaser (links) und Lehrlingsverantwortlicher Rolf Meier machen gute Erfahrungen mit cocomo. Emine Braun-Varli von cocomo unterstützt sie bei Bedarf.

Vorbildlicher Einsatz von Metallbau-betrieben

Auch SMU-Mitglieder machen bei cocomo oder jucomo mit. So kommen beispielsweise aus Eritrea talentierte Handwerker in die Schweiz, die sich gut für die Metallbau-Branche eignen. «Um die nötigen Formulare, Bewilligungen und Verträge kümmerte sich cocomo. Der administrative Aufwand für mich war also gleich null; wir mussten nur noch unterschreiben», so Philipp Blaser, Geschäftsleiter und Inhaber der Blaser Metallbau AG aus Andelfingen. Er ist sehr zufrieden mit der Arbeit des hochmotivierten Yemane Lukas. Auch Paul Mayer, Inhaber und Geschäftsführer der Pamag Metallbau AG aus Marthalen, bereut seine Entscheidung nicht: «Wir haben sehr gute Erfahrungen mit Herrn Tekie aus Eritrea gemacht. Er ist ein motivierter, anständiger und fleissiger Mitarbeiter. Probleme gibt's nur manchmal mit der Sprache, aber auch hier werden wir von cocomo unterstützt.» Nach gegenseitiger Übereinkunft beginnt Amanuel Tekie in Kürze die Lehre als Metallbaupraktiker in der Pamag Metallbau AG und wird deshalb von einer Privatlehrerin in Deutsch unterrichtet.

Esrael Yemane aus Affoltern am Albis hat sich gleich selber um seine Lehrstelle gekümmert: Nachdem er täglich an der Ernst Schweizer AG in Hedingen vorbeifuhr, sagte er zu Emine Braun-Varli: «Dort will ich arbeiten!» Nach einer Eignungsabklärung konnte er die Vorlehre im



Amanuel Tekie schätzt die Zusammenarbeit mit seinem Chef.



Esrael Yemane hat bereits in Eritrea mit Metall gearbeitet.

Betrieb absolvieren und später eine zweijährige Lehre beginnen. Bernhard Bürge, Leiter Fertigung der Ernst Schweizer AG, meint dazu: «Wir sehen es als Chance, verschiedene Kulturen zu mischen. Herr Yemane ist motiviert und macht seine Arbeit gut.» Auch Esrael Yemane fühlt sich wohl in der Firma: «Schon in Eritrea habe ich mit Metall gearbeitet. Nach meiner Lehre will ich eine Weiterbildung im Metallbaubereich beginnen.»

Für Flüchtlinge gilt das Gleiche wie für Schweizer: Eine Lehre verringert die Wahrscheinlichkeit, dass sie arbeitslos werden. Die Grundlagen sind durchaus da. Denn oftmals sind Flüchtlinge in ihrer Heimat gut ausgebildete Handwerker, Chemiker oder Anwälte. Das Problem liegt häufig nicht im Mangel an Können,

Wollen oder Wissen, sondern an den Schranken der Integration. «Die Migranten wollen arbeiten; sie wollen etwas zur Wirtschaft beitragen. Es macht sie nicht glücklich, den ganzen Tag zu Hause zu sitzen», so Emine Braun-Varli. Die Metallbau-Betriebe Blaser Metallbau AG aus Andelfingen, Pamag Metallbau AG aus Marthalen und Ernst Schweizer AG können das nur bestätigen. Umberto Colicchio, Leiter Metallbau und Mitglied der Geschäftsleitung der Schweizerischen Metall-Union, begrüsst das Engagement der SMU-Mitglieder: «Wir unterstützen das Vorhaben sehr gerne. Denn hier bietet sich eine weitere Möglichkeit, dem Fachkräftemangel etwas entgegenzuwirken. Und nicht zuletzt steht diese Art der Integration auch für eine lösungsorientierte Kultur des Miteinanders.» ■

Projekt Cocomo

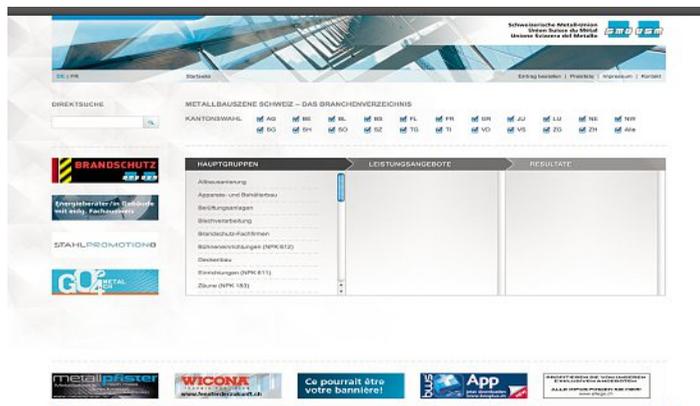
Damit berufliche Integration von Flüchtlingen schneller und einfacher möglich ist, hat der Förderverein cocomo - coaching, coordination and mobilisation - die Angebote cocomo und jucomo entwickelt, die sich seit Jahren bewähren. Jucomo richtet sich an anerkannte Flüchtlinge im Alter von 16 bis 25 Jahren, cocomo an anerkannte Flüchtlinge zwischen 18 und 55 Jahren. Es ermöglicht den Gemeinden, sozialpolitischen Forderungen gerecht zu werden. Durch die Verbindung von Praxis - Schule und Sprachkurs - erhalten die Migranten und Migrantinnen eine solide Basis für den späteren Erfolg. Die Mitarbeiter von cocomo streben eine nachhaltige Qualifizierung der Migranten an und haben die mittel- bis längerfristige berufliche Integration im Fokus. Das Projekt ist durch den Kanton Zürich mitfinanziert, anerkannt und bewilligt. Trägerschaft ist der Förderverein cocomo. www.cocomo.ch

www.metallbauer.ch - neu ab August 2011 welcher Metallbauer passt zu welchen Leistungen?

> **www.metallbauer.ch** - die Plattform für Leistungen und Angebote im Metallbau - ist nun noch attraktiver. Eine echte Erleichterung für Architekten und Bauherren - per Klick finden sie den Metallbauer in ihrer Region oder in der ganzen Schweiz.

Konsumenten und Anbieter verhalten sich heute anders. Was sie privat selbstverständlich finden, verlangen sie auch im Beruf - und umgekehrt. Diese Entwicklung wirkt sich auch auf die Metallbau-Unternehmen und ihre Kunden aus. Der Architekt hat unterwegs eine Idee? Der Bauherr will etwas überprüfen? Jetzt sofort soll die Information vorhanden sein - und das ist sie auch: unter www.metallbauer.ch.

Die einfache Menüführung, die moderne Gestaltung und der übersichtliche Aufbau machen es für



www.metallbauer.ch - die Plattform für Leistungen und Angebote im Metallbau

Metallbau-Kunden noch einfacher, den richtigen Anbieter zu finden. Die Stichwortsuche ist ganz einfach über Rubriken sowie bei Bedarf über Kantone. Sichtbar werden die Kontaktdaten der Metallbau-Firma inkl.

Telefon und E-Mail-Adresse und Link auf die Homepage. 37 Rubriken und zahlreiche Spezialthemen erleichtern die Suche. Sie sind Metallbauer und suchen einen Kunden? Buchen Sie heute noch Ihre Rubriken! Sie suchen

Verschiedenste Rubriken

Beispiele: Altbausanierung, Apparate- und Behälterbau, Belüftungsanlagen, Bühneneinrichtungen (NPK612), Energietechnik, Fassadenbau, Fenster (NPK 374/375), Metallbauarbeiten allg., Planung und Projektierung, Metallmöbel, Schweissarbeiten, Stahlbau, Strassenausstattungen, Tore (NPK 383), Überdachungen, Wintergärten.

einen Metallbauer? Jetzt reinschauen, anklicken und Kontakt aufnehmen. Metallbauer sind Ihre potenziellen Kunden? Dann buchen Sie jetzt Ihren Banner. Sie erhalten eine Übersicht über die Klick-Statistik. ■

Hans Kunz: nouveau président central de l'Union Suisse du Métal

> La 48e assemblée des délégués de l'Union Suisse du Métal (USM) qui a eu lieu à Lucerne marque une étape importante dans le développement de l'association faïtière et des branches de la technique agricole et de la construction métallique. Ainsi, Emil Weiss a cédé son fauteuil de président central après 12 ans d'activité à Hans Kunz. En outre, l'assemblée des délégués a donné le coup d'envoi de la rétrospective sur les 120 ans d'histoire de l'association et d'un examen approfondi de l'avenir des branches. À cette occasion, l'USM a commandé l'étude «L'avenir de l'agriculture et du bâtiment en Suisse: perspectives pour la construction métallique et la technique agricole» au groupe de réflexion W.I.R.E.

L'Union Suisse du Métal (USM) a hérité de deux puissantes associations: l'Association suisse des maîtres forgerons et charrons (SSWV) et l'Association suisse de la construction métallique (SMV), qui ont fusionné en 1972. Depuis, les intérêts de la technique agricole, de la construction métallique et de la maréchalerie sont représentés par l'USM, leur association faïtière. L'Association suisse des maîtres forgerons et charrons a été fondée il y a 120 ans. Cet «anniversaire» est l'occasion pour l'USM de s'intéresser en détail à l'histoire et au développement futur de l'association et de ses branches.

Les 12 dernières années : transformation et extension de l'USM

Au cours de ces 12 dernières années, l'association faïtière et les branches

de la construction métallique, de la technique agricole et de la maréchalerie ont connu une transformation majeure. En sa qualité de président central, l'entrepreneur Emil Weiss a joué un rôle déterminant. Dans l'allocution qu'il a prononcée à Lucerne devant près de 200 délégués et personnalités issues des milieux politiques et économiques, il a tiré le bilan suivant : «L'USM respire la santé, c'est un partenaire fort, fiable et largement reconnu. D'après les enquêtes menées auprès des membres en 2005 et 2010, les membres de l'USM sont très satisfaits des prestations.» La bonne santé financière de l'USM figure parmi les atouts de l'association, sans oublier sa participation à tous les organes importants de ses branches. Emil Weiss a par exemple été élu aux comités directeurs de l'Union suisse des arts et métiers et de l'Union patronale suisse. L'USM est présente au sein de constructionsuisse, de la Chambre suisse des arts et métiers, de l'Union européenne du métal et de quelques douzaines d'organisations, ce qui en fait un interlocuteur important sur la scène politique et économique.

Champ de vision en mutation, perspectives d'avenir: Hans Kunz est le président central de l'USM

Emil Weiss peut transmettre à son successeur Hans Kunz une association en bonne santé. À travers son action politique au sein de l'association, Hans Kunz est passionné par le processus d'innovation en équipe. En tant que personnalité politique, il se réjouit d'influer sur le développement social et politique des branches

de l'USM et sur la constellation des PME suisses. Chef d'entreprise et ancien député au Grand Conseil dans son canton, Hans Kunz connaît l'activité de l'association au niveau local, cantonal et national. Ces trois dernières années, il était responsable du domaine des finances au comité central de l'USM. Dans le cadre de son travail associatif, il apprécie la confrontation avec d'autres points de vue et le changement permanent de champ de vision. Kunz est très motivé par le succès futur de l'association. Afin de dégager du temps libre pour sa nouvelle mission, la structure de conduite de sa société a été réorganisée. Les deux fils de Hans Kunz notamment assumeront de nouvelles tâches.

Étude prospective

Hans Kunz commence son mandat de président central au bon moment, car de nouveaux scénarios font leur apparition. Ainsi, à l'occasion de son anniversaire, l'USM a commandé l'étude «L'avenir de l'agriculture et du bâtiment en Suisse: perspectives pour la construction métallique et la technique agricole» au groupe de réflexion W.I.R.E. Grâce à ses fondateurs (la banque Sarasin et le Collegium Helveticum de l'EPF et de l'université de Zurich), W.I.R.E. bénéficie d'un réseau international et d'un groupe d'experts, de personnalités avant-gardistes et de décideurs issus de la politique, de l'économie et de la société. Dans le cadre de cette étude prospective, Daniel Bütler et Stephan Sigrist se sont penchés sur le futur visage de la Suisse en 2030 et les conséquences pour les branches de l'USM.

Selon l'étude, la branche de la construction aura de plus en plus l'opportunité de ne pas définir son identité seulement par l'intermédiaire des dimensions traditionnelles de la technique des bâtiments: l'architecture des maisons fait partie des principaux facteurs influençant la qualité de vie de la population. L'esthétique et l'orientation par rapport à l'humain devraient donc être perçues comme des valeurs élémentaires pour l'ensemble du secteur. Par ailleurs, dans la construction métallique comme dans tout le secteur de la construction, l'efficacité énergétique deviendra une question centrale. La construction métallique est donc appelée à promouvoir de nouveaux concepts d'économie et de production d'énergie, notamment au niveau des façades. Le rapprochement avec la technologie solaire présente un potentiel considérable que de nombreux constructeurs métalliques exploitent déjà aujourd'hui. Les auteurs de l'étude voient d'autres opportunités dans la demande croissante de constructions condensées et de nouvelles formes d'habitations. Stephan Siegrist, du groupe de réflexion W.I.R.E.: «Les constructeurs métalliques peuvent profiter de la tendance aux bâtiments élevés ainsi que d'un style de construction flexible et esthétique. Les métaux ont un avenir en tant que matières premières, car ils sont recyclables à volonté.»

La rétrospective et l'étude prospective peuvent être commandées chez info@smu.ch

www.smu.ch

Hans Kunz: Neuer Zentralpräsident der Schweizerischen Metall-Union



Der frisch gewählte Zentralpräsident Hans Kunz freut sich über seine Wahl.
Le nouveau président central Hans Kunz se réjouit d'avoir été élu.



Rund 200 Delegierte und Persönlichkeiten aus Politik und Wirtschaft nahmen an der Delegiertenversammlung in Luzern teil.

Environ 200 délégués et personnalités issus de la politique et de l'économie ont assisté à l'assemblée des délégués à Lucerne.

> An der 48. Delegiertenversammlung der Schweizerischen Metall-Union (SMU) in Luzern übergab Emil Weiss nach 12-jähriger Tätigkeit das Zentralpräsidium an Hans Kunz. Die DV bildete auch den Auftakt zum Rückblick auf die 120-jährige Verbandsgeschichte und zur intensiven Auseinandersetzung mit der Zukunft der Branchen. Zu diesem Anlass hat die SMU die Studie «Zukunft Land Bau Schweiz: Perspektiven für Metallbau und Landtechnik» beim Think Tank W.I.R.E. in Auftrag gegeben.



Nach 12 Jahren als Zentralpräsident der SMU verabschiedet sich Emil Weiss mit einem lachenden und einem weinenden Auge.

Après 12 ans en tant que président central de l'USM, Emil Weiss fait ses adieux avec le sourire, mais non sans un pincement au cœur.

Die Schweizerische Metall-Union SMU hat 1972 das Erbe von zwei starken Verbänden angetreten, als der Schweizerische Schmiede- und Wagnermeisterverband SSWV sowie der Schweizerische Metallbauverband SMV fusionierten. Seitdem werden die Interessen der Branchen Landtechnik, Metallbau und Hufschmiede durch den gemeinsamen Dachverband SMU wahrgenommen. Vor 120 Jahren wurde der Schweizerische Schmiede- und Wagnermeisterverband gegründet. Dieser «Geburts-tag» ist für die SMU ein Anlass, sich mit der Geschichte und zukünftigen Entwicklung des Verbandes und der Branchen intensiv auseinanderzusetzen.

12 von 120 Jahren: Umbau und Ausbau der SMU

In den vergangenen 12 Jahren haben der Dachverband und die Branchen Metallbau, Landtechnik und Hufschmiede einen massiven Wandel durchlebt. Diesen hat der Unternehmer Emil Weiss als Zentralpräsident massgeblich mitgestaltet. Im Rahmen seiner Rede vor rund 200 Delegierten

und Persönlichkeiten aus Politik und Wirtschaft zog er in Luzern Bilanz: «Die SMU strotzt vor Gesundheit und ist ein weit herum geachteter, verlässlicher und starker Partner. Und wie die Mitgliederbefragungen von 2005 und 2010 ergaben, sind die SMU-Mitglieder mit den Leistungen sehr zufrieden.» Zu den Stärken der SMU zählen heute neben der gesunden Finanzlage auch die Mitarbeit in allen wichtigen Gremien, die die Branchen betreffen. So wurde Emil Weiss in die Vorstände des Schweizerischen Gewerbeverbandes und Schweizerischen Arbeitgeberverbandes gewählt. Die Mitarbeit bei bauenschweiz, in der Gewerbekam-

mer des SGV, in der Europäischen Metall-Union und einigen Dutzend Organisationen machen die SMU zu einem wichtigen Dialogpartner auf dem politischen und wirtschaftlichen Parkett.

Blickfeld im Wandel - Ausblick in die Zukunft: Hans Kunz ist SMU-Zentralpräsident

Emil Weiss kann seinem Nachfolger Hans Kunz einen gesunden Verband übergeben. Als Verbandspolitiker fasziniert Hans Kunz, im Team Neues zu entwickeln. Als politisch denkende Persönlichkeit freut er sich darauf, die soziale und gesellschaftspolitische Entwicklung der SMU-Branchen und der Schweizer KMU-Landschaft mitzuprägen. Der Unternehmer und frühere Kantonsrat Hans Kunz kennt die Verbandstätigkeit auf lokaler, kantonaler wie nationaler Ebene. In den vergangenen drei Jahren war er im SMU-Zentralvorstand für das Ressort Finanzen verantwortlich. An der Vorstandsarbeit gefällt ihm, dass er in Kontakt mit anderen Sichtweisen kommt und sich das Blickfeld laufend verändert. Kunz ist hochmotiviert, den Verband auch in Zukunft zum Erfolg zu führen. Um Zeit für das neue Engagement zu gewinnen, wurde die Führungsstruktur in seiner Firma neu organisiert. So übernehmen die beiden Söhne von Hans Kunz zusätzliche Aufgaben.

Zukunftsstudie

Hans Kunz startet im richtigen Moment als Zentralpräsident, denn neue Szenarien treten ins Blickfeld. So hat anlässlich des «Geburtstages» die SMU beim Think Tank W.I.R.E. die Studie «Zukunft Land Bau Schweiz: Perspektiven für Metallbau und Land-

technik» in Auftrag gegeben. Nebst seiner Trägerschaft durch die Bank Sarasin, das Collegium Helveticum der ETH und Universität Zürich verfügt W.I.R.E. über ein internationales Netzwerk und ein Gremium von Experten, Vordenkern und Entscheidungsträgern aus Politik, Wirtschaft und Gesellschaft. Daniel Bütler & Stephan Sigrist sind in der Zukunftsstudie den Fragen nachgegangen, wie die Schweiz im Jahr 2030 aussieht und welche Konsequenzen sich daraus für die SMU-Branchen ergeben.

Gemäss der Studie hat die Baubranche in Zukunft vermehrt die Chance, ihre Wahrnehmung nicht allein über die traditionellen Dimensionen der Gebäudetechnik zu definieren: Denn die Architektur von Häusern gehört zu den wichtigsten Faktoren für die Lebensqualität der Bevölkerung. Ästhetik und Orientierung am Menschen sollten deshalb als elementare Werte für die ganze Branche angesehen werden. Im Metallbau wird zudem wie im gesamten Bausektor Energieeffizienz zum zentralen Thema. Deshalb ist der Metallbau gefordert, neue Konzepte zur Energieeinsparung und -gewinnung insbesondere an Fassaden zu fördern. Grosses Potenzial hat dabei die Vernetzung des Metallbaus mit der Solartechnologie, das bereits heute zahlreiche Metallbauer nutzen. Weitere Chancen erkennen die Verfasser der Studie in der wachsenden Nachfrage nach verdichteten Bauten und neuen Wohnformen. Stephan Sigrist vom Think Tank W.I.R.E.: «Metallbauer können vom Trend zu Hochhäusern und einer flexiblen und ästhetischen Bauweise profitieren. Weil Metalle beliebig oft recycelbar sind, haben sie als Rohstoffe Zukunft.»
www.smu.ch ■

Multispezialisten aus dem Wallis

Aus Anlass des 120-jährigen «Geburtstages» eines der SMU-Gründerverbände setzt sich die Schweizerische Metall-Union (SMU) mit den Wurzeln der Metallbaubranche, ihren aktuellen Herausforderungen und ihren Zukunftsaussichten auseinander. So wurden auch einige Mitglieder gebeten, einen Blick in die Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft zu werfen. In dieser Ausgabe schildert Stefan Imhof, warum seine Firma im Wallis eine Vielzahl von Spezialitäten im Angebot hat.



Stefan Imhof, Inhaber und Geschäftsführer der p. imhof AG, in Lax.

Interview: Stefan Imhof
p. imhof AG, 3994 Lax

Geographisch eingekesselt, bietet das Unternehmen aus Lax ein sehr breites Leistungsspektrum und innovative Speziallösungen.

Wie hat sich Ihr Unternehmen entwickelt?

1968 produzierte mein Vater in einer kleinen Garage. In den 70er Jahren wurde dann die erste Halle gebaut, 1983 kam die zweite hinzu. Wir beschäftigen zwischen 15 und 20 Mitarbeiter, davon vier bis fünf Lernende. 90% unseres Personals haben wir selbst ausgebildet. Da ich viel Wert auf Integration lege, habe ich mehrere Mitarbeiter aus dem Ausland angestellt. Mit einem Italiener, einem Deutschen und weiteren Migranten sind wir sehr multikulturell.

Was zeichnet Ihre Firma aus?

Wir produzieren, reparieren und montieren praktisch alles, was in den Metallbau gehört, und sind extrem flexibel, was Kundenwünsche angeht. Das kommt daher, dass das Oberwallis geographisch eine Region für sich ist. Wir sind eingekesselt, auf

der einen Seite durch den Lötschberg, andererseits durch Italien und die Sprachgrenze zur Romandie. Das Oberwallis hat rund 270 000 Einwohner und Einwohnerinnen, also ist unser Kundengebiet relativ klein.

Ist es schwierig, ein so breit gefächertes Angebot zu haben?

Durch die Vielfalt sind wir gezwungen, in jedem Gebiet Spezialisten zu sein. Mit den jährlich ansteigenden Normen, Gesetzen und Vorschriften werden immer mehr spezifische Zertifikate verlangt: Qualitätsmanagement, Schweißen, Energienachweise, Brandschutz, Statik usw.

Welche Projekte realisieren Sie?

Einerseits diejenigen aus dem öffentlichen Bereich wie Turnhallen, Schulhäuser oder Schwimmbäder. So haben wir schon grosse Fensterflächen ohne Rahmen oder auch Fassadenelemente mit integrierten Solarzellen realisiert. Andererseits gehören Einfamilienhäuser zu unseren Aufgaben, welche sehr planungsintensiv sind.

Was sind die alltäglichen Herausforderungen?

Die ganze Kalkulation ist jeweils eine Herausforderung. Wie viel kann ich



Interessante öffentliche Metallbauaufträge werden zu oft an ausserregionale Betriebe vergeben.

verlangen, damit der Kunde nicht abspringt? Wie viel muss ich verlangen, damit sich das Geschäft für mich überhaupt lohnt? Vor allem im öffentlichen Beschaffungswesen siegen die günstigsten Anbieter. Unternehmer werden darauf geschult, bei Offerten zwischen den Zeilen zu lesen.

Inwiefern ist Ökologie ein Thema für Sie?

Minergiehäuser sind heute fast schon Standard. Gerade bei grösseren Bauten wie Turnhallen oder Mehrfamilienhäusern müssen die Elemente, welche wir liefern, gewisse Werte erfüllen. Wir machen zusätzlich Arbeiten im Bereich der Haustechnik. Hier sind Solartechnik und auch Energiesparmassnahmen ein Thema. Der Kanton setzt sich dafür ein, dass mehr Solarzellen montiert werden. Auch Stahl bietet viel Potenzial. In der Ökologie ist er weit besser dran, als viele vermuten.

Wie sehen Sie die Zukunft der Metallbaubranche?

Laut einer Statistik, entwickelt sich ein Fünftel aller Firmen aus der gesamten Baubranche zurück. Ein Fünftel aller Betriebe macht Verluste, 40% können sich knapp über Wasser halten, 26% machen Gewinn, davon aber nur 14% der Unternehmen mehr als 4%. Das stimmt mich nachdenklich. Hier werden sicher Strukturformen verlangt. Das heisst wahrscheinlich, dass sich die Betriebe immer mehr spezialisieren müssen.

Wie beurteilen Sie das Image der Branche?

Das Image und das Erscheinungsbild

haben sich verbessert. Metallbauer ist heute ein innovativer Beruf; Glas und Metall haben in der Baubranche enorm an Beliebtheit zugenommen. Nur schon im Wallis hat sich die Lohnsumme unserer Branche in den letzten sechs Jahren um ein Drittel gesteigert. Am Ziel sind wir aber noch nicht. Die Organisation in den Betrieben muss grösstenteils verbessert und die Mitarbeiter müssen intensiver auf Qualität und Kundenkontakt geschult werden.

Mit welchen Schwierigkeiten hat die Metallbaubranche zu kämpfen?

Uns fehlt der geeignete Nachwuchs. Deshalb besuche ich von Zeit zu Zeit Schulen, um die Jungen für unsere Berufe zu begeistern. Das lohnt sich auch, in den letzten Jahren schlossen unsere Lernenden immer wieder als Kantonsbeste ab. Jeder Metallbaubetrieb im Wallis sollte sich mehr für die Akquisition von gutem Nachwuchs einsetzen.

Welche Wünsche haben Sie zur Entwicklung der Branche?

Ein wichtiger Punkt ist das öffentliche Beschaffungswesen. Die Rahmenbedingungen sind nicht optimal. Gemäss Vergabekriterien ist der Preis zu 70% ausschlaggebend, in der Praxis zählen jedoch fast ausschliesslich die Kosten. Arbeitsplätze in der Region, Qualität und Ökologie, Diplome und die Ausbildung von Lernenden werden zu wenig berücksichtigt, die Angst vor Rekursen ist zu gross. Kantone und Gemeinden bauen dadurch vielleicht ein wenig günstiger, sind aber im Endeffekt Verlierer, wenn Unternehmen wegen Arbeitsmangel wegziehen müssen. ■

Metallbau-Unternehmerin aus Altdorf

Selbstinitiative und Innovation führen zum Erfolg

> Über 95% aller schweizerischen Firmen sind kleine und mittlere Betriebe mit weniger als 250 Angestellten. In den meisten arbeiten Ehefrauen oder Partnerinnen mit. Auch Barbara Ruch ist Geschäftsfrau und Mutter. Zusammen mit ihrem Mann leitet sie die RUCH Griesemer AG in Altdorf.

«Ohne Frauen läuft in vielen Schweizer Unternehmen nichts mehr», so Bundesrätin Doris Leuthard. Doch in der Schweiz machen es die existierenden Infrastrukturen den Frauen oft nicht leicht, Familie und Karriere in Angriff zu nehmen. Anders ist es bei den KMU-Frauen. Die eigene Zeiteinteilung erlaubt es, Familie und Arbeit im Betrieb aufeinander abzustimmen. Auch Barbara Ruch hat sich für das Unternehmerleben entschieden. Ursprünglich machte sie die Ausbildung zur Goldschmiedin.



Die RUCH Griesemer AG ist seit zehn Jahren in den Händen des Ehepaars Ruch.

Heute steht sie an der Seite ihres Mannes in der RUCH Griesemer AG: «Ich mag es, Verantwortung zu übernehmen. Auch der Kontakt zu den Mitarbeitern, Geschäftspartnern, Lieferanten und Kunden ist mir sehr wichtig. Es ist eine interessante Herausforderung, neben Familie und Haushalt.» Früher hatten die Kinder und die Hausarbeit Priorität. Jetzt, wo der Nachwuchs selbständiger ist, hat Barbara Ruch mehr Zeit und Energie für die Tätigkeit im Betrieb. «Mit der Zeit habe ich verschiedenste Funktionen übernommen, ich bin da reingewachsen», erklärt Barbara Ruch. Sie wickelt Industrienaufträge ab, unterstützt den Verkauf, organisiert interne Anlässe und sorgt für die Geschenke für Mitarbeiter und Kunden. Die Geschäftsfrau weiss, was im Betrieb zu tun ist. Tauchen trotzdem einmal Fragen auf, kann sie sich an die Schweizerische Metall-Union (SMU) wenden. «Der Verband hilft, Kontakte zu knüpfen und sich auszutauschen. So generieren wir immer wieder neue Kundschaft», so die Unternehmerin über die Mitgliedschaft.

Interessante Kontakte beleben den Alltag

Barbara Ruch und ihr Mann haben die RUCH

Griesemer AG vor knapp zwölf Jahren übernommen. Der Betrieb selbst ist bereits 100-jährig. Das Unternehmen plant, produziert und montiert verschiedene Metall-Glas-Konstruktionen in jeder Form und Grösse. Türen, Fenster, Hebeschieber in Stahl und Aluminium sowie Brandschutzanlagen sind seine Stärken. Auch Sonderkonstruktionen wie Stahlbrücken oder -passarellen gehören zum Sortiment. Die RUCH Griesemer AG beschäftigt ca. 50 Mitarbeiter; Metallbauer in der Werkstatt sowie Technische Zeichner und Projektleiter im Büro. Darunter sind zehn Lernende.

Stetige Weiterbildung erweitert den Horizont

Barbara Ruch wird in ihrem Alltag als Geschäftsfrau immer wieder mit neuen Herausforderungen konfrontiert. Dadurch gestaltet sich die Arbeit als ständiger Lernprozess. Für die Grundlagen hat Barbara Ruch die Geschäftsfrauenausbildung des Gewerbeverbands Zentralschweiz gemacht. Nebst dem lehrreichen Inhalt genießt sie immer wieder das Treffen mit anderen KMU-Frauen. Auch an der jährlich stattfindenden go4women-Tagung, durchgeführt von der SMU, tauscht sich Barbara Ruch mit den anderen Teilnehmerinnen über den hektischen Alltag als Unternehmerin aus. Verteilt auf zwei Tage werden den Frauen Tipps und Tricks für das berufliche sowie das private Leben vermittelt.

Dank der guten Ausbildung ist die Unternehmerin gewappnet für das tägliche Geschäft. Barbara Ruch hält nichts davon zu jammern. Selber aktiv sein ist ihre Devise, auch wenn es um den Erfolg des Betriebes geht: «Die Wirtschaft sind wir. Wenn wir Fortschritte wollen, sind wir selbst verantwortlich, dass es läuft. Schlussendlich muss jeder für seinen Erfolg selber arbeiten.» Und wenn man seriös arbeitet, klappt es auch mit dem Erfolg, da ist sich Barbara Ruch sicher. Ihre Philosophie lautet: Wer die Hausaufgaben macht, hat auch in Zukunft Chancen. Die Region Altdorf entwickelt sich immer weiter und als Unternehmen ist die RUCH Griesemer AG involviert. Konkurrenzfähig und innovativ zu sein, ist sehr zentral. Um das umzusetzen, wünscht sich die Unternehmerin gute Rahmenbedingungen, gut ausgebildete Arbeitskräfte und weniger administrativen Aufwand. «Nur so ist Weiterentwicklung überhaupt möglich», erklärt Barbara Ruch. Gute Möglichkeiten sieht Barbara Ruch in den Trends der Architektur: «Man muss mutig sein und innovative Ideen umsetzen und sich gleichzeitig an den gängigen Trends orientieren. Auch die Ökologie ist immer wieder ein Thema.» Die Ruch Griesemer AG unterstützt die Kampagne Öko-Stahl von Stahlpromotion Schweiz, die von der SMU mitgetragen wird.

Seit 17. Juni 2011 ist Andreas Ruch neu im Zentralvorstand der SMU für das Ressort Finanzen zuständig. ■