

4 | 2021

# KAMINFEGER schweiz RAMONEUR suisse SPAZZACAMINO svizzero



## BRENN- PUNKT

Wieso ein Badheizkörper  
wichtig ist  
// Seite 27

## POINT FOCAL

De l'importance du  
radiateur de salle de bains  
// Page 29

## PUNTO FOCALE

Perché è importante  
avere il radiatore in bagno  
// Pagina 31



Einfache Montage,  
kompakt, formschön

Erhältlich in Nennweiten  
Ø 80 - Ø 500 mm

TÜV geprüft mit allg.  
bauaufsichtlichem  
Prüfzeugnis

Schweizer Qualitätsprodukt

Ohnsorg Söhne AG | Kamin- und Ventilationshüte | Knonauerstrasse 5  
Postfach 332 | 6312 Steinhausen | Tel 041 747 00 22 | Fax 041 747 00 29  
www.ohnsorg-soehne-ag.ch | info@ohnsorg-soehne-ag.ch



Der Spezialist  
für Kaminhüte



**BASTEN**<sup>®</sup>  
Air-Systeme AG

Basten Air-Systeme AG · Patentierte Kaminhüte  
Mittlere Strasse 29E · 3800 Unterseen-Interlaken  
T 033 823 40 00 · www.basten.ch



Wer freut sich nicht  
über qualitativ hoch-  
wertiges Heizöl und  
einen sauberen Tank!

www.migrol.ch  
Migrol AG, Badenerstrasse 569, 8048 Zürich

**ENERGIE- UND WÄRME-HOTLINE 0844 000 000**

Migrol sorgt mit ihren hochwertigen Brennstoffen und umfangreichen Services für den wohligen Wärme- und Komfort bei Ihnen Zuhause.

Unsere Brennstoffe und Services:

- MIGROL extra leicht
- MIGROL ÖKO PLUS<sup>®</sup>
- MIGROL GREENLIFE<sup>®</sup>
- MIGROL Holzpellets
- MIGROL Tankrevision inkl. Innenreinigung
- MIGROL Boilerentkalkung

**Energie- und Wärmelösungen von Migrol**

# CONTENT

<b>VORWORT</b>	<b>4</b>	<b>PRÉFACE</b>	<b>5</b>	<b>PREFAZIONE</b>	<b>6</b>	<b>3</b>
<b>VERBAND</b>		<b>ASSOCIATION</b>		<b>ASSOCIAZIONE</b>		
Ein Kaminfeeger für die Kaminfeeger	7	Un ramoneur pour les ramoneurs	8	Uno spazzacamino per gli spazzacamini	9	
Delegiertenversammlung 2021	10	Assemblée des délégués 2021	10	Assemblea dei delegati 2021	11	
René Landolf ist neuer stellvertretender Centerleiter	12	René Landolf devient le nouvel chef de centre adjoint	13	René Landolf è il nuovo responsabile del centro supplente	14	
Nachruf: Bertrand Charmillot	15	Nécrologie: Bertrand Charmillot	16	Necrologio: Bertrand Charmillot	17	
<b>BILDUNG</b>		<b>ÉDUCATION</b>		<b>FORMAZIONE</b>		
Das eidgenössische Diplom ist immer «meisterlich»	18	Le diplôme fédéral est toujours «magistral»	21	Il diploma federale è sempre «magistrale»	24	
<b>BRENNPUNKT</b>		<b>POINT FOCAL</b>		<b>PUNTO FOCALE</b>		
Wieso ein Badheizkörper wichtig ist	27	De l'importance du radiateur de salle de bains	29	Perché è importante avere il radiatore in bagno	31	
<b>FACHBEITRAG</b>		<b>CÔTÉ TECHNIQUE</b>		<b>SERVIZIO TECNICO-SPECIALISTICO</b>		
Gute Vorbereitung ist das A und O für den Erfolg	33	Une bonne préparation, gage de réussite	35	Per avere successo ci vuole una buona preparazione	37	
Bodenblech kontrollieren	39	Contrôler la plaque inférieure	39	Controllare la lamiera pianale	39	
<b>ANEKDOTEN</b>		<b>ANECDOTES</b>		<b>ANEDDOTI</b>		
Nie um eine träge Antwort verlegen	40	Réponse à tout	41	Mai a corto di una risposta precisa	42	
<b>VARIA</b>	<b>43</b>	<b>VARIA</b>	<b>44</b>	<b>VARIA</b>	<b>45</b>	
<b>JOBS</b>	<b>46</b>	<b>JOBS</b>	<b>46</b>	<b>JOBS</b>	<b>46</b>	
<b>SHOP</b>	<b>47</b>	<b>SHOP</b>	<b>47</b>	<b>SHOP</b>	<b>47</b>	

**Titelbild | Page de couverture | Foto di copertina**  
Arbonia **Grandeo®therm**. Exzellent gradlinig.  
Wärme im Bad neu definiert.  
[www.arbonia.ch](http://www.arbonia.ch)

Arbonia **Grandeo®therm**. Parfaitement rectiligne.  
La chaleur redéfinie dans la salle de bain.  
[www.arbonia.ch](http://www.arbonia.ch)

Arbonia **Grandeo®therm**. Eccezionalmente lineare.  
Ridefinizione del concetto di calore in bagno.  
[www.arbonia.ch](http://www.arbonia.ch)

**Kaminfeeger Schweiz | Ramoneur Suisse | Spazzacamino Svizzero**  
Offizielles Organ von Kaminfeeger Schweiz | Organe officiel de Ramoneur Suisse |  
Organo ufficiale di Spazzacamino Svizzero

Erscheint jeden zweiten Monat | Paraît tous les deux mois | Uscita ogni due mesi  
Jahrgang 114/Nr. 4/2021 | Année 114/N° 4/2021 | Anno 114/N° 4/2021

**Verlag und Sekretariat | Editeur et Secrétariat | Casa editrice e Segreteria**  
Kaminfeeger Schweiz | Ramoneur Suisse | Spazzacamino Svizzero  
Marcello Zandonà (Herausgeber | Editeur | Editore)  
Bettina Wildi (Kommunikation | Communication | Comunicazione)  
Paul Grässli (Zentralvorstand Ressort Kommunikation |  
Comité central communication | Comitato centrale comunicazione)  
Renggerstrasse 44, 5000 Aarau, Tel. 062 834 76 66  
[www.kaminfeeger.ch](http://www.kaminfeeger.ch), [www.ramoneur.ch](http://www.ramoneur.ch), [www.spazzacamino.ch](http://www.spazzacamino.ch)

**Redaktion | Rédaction | Redazione** Ruth Bürgler, [ruthbuergler@bluewin.ch](mailto:ruthbuergler@bluewin.ch)

**Stellen-Inserate | Offres d'emploi | Annunci di lavoro**  
Kaminfeeger Schweiz | Ramoneur Suisse | Spazzacamino Svizzero  
Renggerstrasse 44, 5000 Aarau, Tel. 062 834 76 54, [verband@kaminfeeger.ch](mailto:verband@kaminfeeger.ch)

**Kommerzielle Inserate und Beilagen | Annonces et annexes commerciales |  
Pubblicità e inserti commerciali**  
Kohler Mediaservice, Daniel Kohler, Alpenstrasse 55, 3052 Zollikofen  
Tel. 031 911 03 30, [info@kohler-mediaservice.ch](mailto:info@kohler-mediaservice.ch)  
Mediadaten: [www.kaminfeeger.ch](http://www.kaminfeeger.ch) | Tarif des médias: [www.ramoneur.ch](http://www.ramoneur.ch) | Dati dei media: [www.spazzacamino.ch](http://www.spazzacamino.ch)



printed in  
**switzerland**



## Wunderbar wandelbar

**«So wie sich das Klima wandelt,  
wandeln sich auch die Kaminfeger.»**

Bettina Wildi,  
Leiterin Kommunikation

Diese Aussage, die im Medientraining ins Leben gerufen wurde, trifft aktuell auch auf unseren Verband zu.

Seit der letzten Ausgabe hat sich einiges verändert: Im Sekretariat sowie in der Abteilung Bildung arbeitet seit Juni 2021 ein ehemaliger Kaminfeger und im neuen Ausbildungszentrum von Kaminfeger Schweiz auf der Froburg leitet ein Kaminfegermeister die Lernenden durch die überbetrieblichen Kurse. Zu beiden Personen erfahren Sie auf den kommenden Seiten mehr. Das Verbandsteam freut sich auf die Zusammenarbeit mit ihnen und wünscht beiden einen guten Start.

Eine Veränderung hat in der Geschäftsstelle im Bereich Rechnungsstellung Einzug gehalten. Neu werden QR-Rechnungen verwendet. Davon sind auch Sie als Unternehmer und Unternehmerin betroffen: Die Umstellung muss bis spätestens im September 2022 auch in Ihrem Betrieb erfolgt sein.

Die jährliche Delegiertenversammlung fand dieses Jahr wiederum in schriftlicher Form statt. Unter anderem standen Abstimmungen zum Mitgliederbeitrag sowie zum Bildungsfonds sowie die Neuwahl eines Mitglieds der Geschäftsprüfungskommission an. Welche Veränderungen die getroffenen Entschiede und Beschlüsse sowie Wahlen mit sich bringen werden, können Sie ebenfalls in dieser Ausgabe nachlesen.

Die Arbeiten im neuen Ausbildungszentrum stehen kurz vor dem Abschluss. Die Installation der Anlagen ist abgeschlossen und der Umzug vom überbetrieblichen Kurszentrum Olten erfolgreich verlaufen. Mitte August werden die Experten geschult, damit Ende August die ersten Kurse erfolgreich stattfinden können. Wir freuen uns sehr darauf und danken hiermit dem gesamten Projektteam für die hervorragende Arbeit.

Sie sehen, das Leben ist stetig im Wandel. Das gilt weiterhin auch für Kaminfeger Schweiz. Doch dazu mehr in der nächsten Ausgabe ...

Nun wünschen wir Ihnen viel Lesespass, einen wunderbaren Sommer und einen vom Glück erfüllten Tag.

**Marcello Zandonà**, Geschäftsführer



Photo: Depositphoto

## Tout est une question de changement

**«Si le climat change, le métier de ramoneur change aussi.»**

Bettina Wildi,  
Responsable de la communication

Cette déclaration, parue dans le cadre de la formation aux médias, s'applique aujourd'hui aussi à notre association.

Beaucoup de choses ont changé depuis la dernière édition de ce magazine: depuis juin 2021, un ex-ramoneur a pris ses fonctions au secrétariat ainsi qu'au service de formation, et un maître ramoneur dirige les cours interentreprises du nouveau centre de formation de Ramoneur Suisse, au Froburg. Vous en apprendrez plus sur ces deux personnes dans les pages suivantes. L'équipe se réjouit de travailler avec eux et leur souhaite un bon départ au sein de l'association.

Au Secrétariat, un changement a également eu lieu dans le domaine de la facturation: les factures sont désormais dotées d'un code QR. Une nouveauté qui vous affecte si vous êtes entrepreneur, puisque vous devrez avoir opéré les modifications nécessaires au sein de votre entreprise au plus tard en septembre 2022.

L'assemblée annuelle des délégués s'est déroulée, cette année encore, par écrit. Nous avons notamment voté pour la cotisation des membres et le fonds d'éducation, et élu un nouveau membre de la Commission de gestion. La lecture de ce numéro vous en apprendra plus sur les changements qu'entraîneront ces votes et élections.

Les travaux du nouveau centre de formation touchent à leur fin. L'installation des équipements est terminée et le déménagement du centre de formation interentreprises d'Olten s'est déroulé sans accroc. A la mi-août, les experts seront formés pour que les premiers cours puissent avoir lieu comme prévu, à la fin du mois. Nous nous en réjouissons et tenons à remercier toute l'équipe du projet pour son excellent travail.

Comme vous pouvez le constater, la vie est faite de changements, et Ramoneur Suisse n'échappe pas à la règle. Nous en parlerons dans le prochain numéro ...

Pour l'heure, nous vous souhaitons une bonne lecture, un merveilleux été, ainsi qu'une journée placée sous le signe du bonheur.

**Marcello Zandonà**, Secrétaire général





## Magnificamente mutevole

**«Così come cambia il clima, cambiano anche gli spazzacamini.»**

Bettina Wildi,  
Responsabile della comunicazione

Questa affermazione è nata durante una formazione multimediale ed è attualmente fatta su misura per la nostra Associazione.

Dall'ultima edizione sono cambiate un po' di cose: presso il nostro Segretariato nonché nel settore formazione lavora da giugno 2021 un ex spazzacamino e presso il nuovo centro di formazione Froburg di Spazzacamino Svizzero c'è un maestro spazzacamino che gestisce i corsi interaziendali accompagnando i tirocinanti. Nelle seguenti pagine trovate maggiori informazioni su entrambe le persone citate. Il team dell'Associazione si rallegra di poter collaborare con loro e augura a entrambi un buon inizio.

Un cambiamento è stato introdotto e avviato nel settore della fatturazione e della contabilità. D'ora in poi vengono utilizzate le fatture QR. Ciò riguarda anche voi imprenditrici e imprenditori: l'adeguamento deve avvenire entro settembre 2022 anche nella vostra azienda.

L'annuale Assemblea dei delegati si è tenuta nuovamente in forma scritta. Tra l'altro si sono svolte votazioni sulla quota-soci e sul fondo per la formazione nonché l'elezione di un membro della Commissione della gestione. Quali altri cambiamenti comportano le decisioni prese e le votazioni citate, si possono leggere nelle pagine di questa edizione.

I lavori nel nuovo centro di formazione stanno per essere completati. L'installazione degli impianti è terminata e il trasloco del centro di formazione per i CI di Olten è andato a buon fine. A metà agosto gli esperti saranno istruiti in loco in modo da poter partire verso la fine di agosto con i primi corsi interaziendali. Ci ralleghiamo molto della situazione e cogliamo l'occasione per ringraziare tutto il team del progetto per lo splendido lavoro svolto.

Come potete constatare, la vita è un continuo cambiamento. Questo vale anche per Spazzacamino Svizzero. Ma leggerete di più nel prossimo numero ...

Auguriamo a tutti voi una buona lettura, una splendida estate e una felice giornata.

**Marcello Zandonà**, Segretario generale

// NEU IM TEAM

7

## Ein Kaminfeger für die Kaminfeger

**BETTINA WILDI**, LEITERIN KOMMUNIKATION

Willkommen bei Kaminfeger Schweiz. Joshua Tegtmeier, Jahrgang 1990, arbeitet seit dem 1. Juni 2021 bei Kaminfeger Schweiz. Er ist zuständig für das Sekretariat sowie die Grundausbildung. Als gelernter Kaminfeger weiss er, wovon er spricht und kennt die Kursinhalte aus eigener Erfahrung.



Foto: Kaminfeger Schweiz

Autohersteller Seat, danach ein weiteres Jahr als Verkaufsberater bei BMW. Damit ich mein erworbenes und gelerntes Wissen bestätigen konnte, habe ich mir das Ziel gesetzt, das KV zu absolvieren, bevor ich 30-jährig bin. Kurze Auslandsaufenthalte in Frankreich und Irland waren als Vorbereitung nötig, um meine Fremdsprachenkenntnisse zu verbessern. Das KV habe ich bei der Minerva Basel absolviert. Nach zwei Jahren an dieser Tagesschule musste ich noch ein Jahr in einem Praktikum bestehen. Dieses habe ich beim Grenzwachtkorps im Ausbildungszentrum der eidgenössischen Zollverwaltung in Liestal absolviert. Nach der Kaufmännischen Lehre arbeitete ich in der Baubranche in einem Vertrieb für Höhensicherungsanlagen. Ich war im Bereich Offert- und Bestellwesen tätig sowie für die Wartungen und Schulungen zuständig. Diese Stelle hier bei Kaminfeger Schweiz sehe ich als idealen Mix, in dem ich meine bisherigen Erfahrungen einbringen und anwenden kann. Zurzeit besuche ich nebenbei zur Weiterbildung eine Abendschule. Dort will ich das Diplom als Wirtschaftsfachmann erarbeiten.

**BW:** Warum entscheidest du dich damals für die Ausbildung zum Kaminfeger?

**JT:** Die Stellenausschreibung für die Ausbildung zum Kaminfeger EFZ sah ich in der Zeitung und ich dachte mir, warum nicht? Nach der Schnupperlehre war ich ziemlich angetan von der Arbeit, da es sehr vielseitig ist, engen Kundenkontakt bietet und eine körperliche Herausforderung ist.

**BW:** Was brachte dich dazu, nach der Lehre noch die Ausbildung zum Kaufmann zu absolvieren und weiterzuziehen?

**JT:** Der Wechsel geschah ja unfallbedingt. Die Ausbildung zum Kaufmann war notwendig, damit ich auch in der Kaufmännischen Branche Fuss fassen konnte.

**BW:** Was gefiel und gefällt dir am Kaminfeger-Beruf?

**JT:** Es ist sehr vielseitig, bietet viel Kundenkontakt und ist in stetigem Wandel. Nach wie vor bin ich sehr stolz darauf, diese Lehre erfolgreich bestanden zu haben. Es gibt nicht viele, die diesen Beruf ausüben und erlernen, obwohl er eine enorm gute Vorbereitung für die Zukunft bietet.

**BW:** Danke für deine Zeit und einen erfolgreichen Start, Joshua.

**Bettina Wildi (BW):** Wie sieht dein Werdegang aus?

**Joshua Tegtmeier (JT):** Vielen Dank für das Herzlich-willkommen-Heissen! Mein beruflicher Werdegang hat viele Kurven gemacht und war nicht im Voraus so geplant. Nach der Lehre als Kaminfeger EFZ bei der Firma Hugo Wiederkehr in Möhlin, arbeitete ich noch eine kurze Zeit als Kaminfeger. Unfallbedingt musste ich jedoch die Branche wechseln. Zuerst arbeitete ich während rund fünf Jahren als Verkaufsberater beim

## Un ramoneur pour les ramoneurs

**BETTINA WILDI**, RESPONSABLE DE LA COMMUNICATION

Bienvenue chez Ramoneur Suisse. Joshua Tegtmeier, promotion 1990, travaille pour Ramoneur Suisse depuis le 1<sup>er</sup> juin 2021. Il est responsable du secrétariat ainsi que de la formation initiale. Ramoneur de métier, il sait de quoi il parle et connaît, de par sa propre expérience, le contenu des cours.

**Bettina Wildi (BW):** Quel est ton parcours?

**Joshua Tegtmeier (JT):** Merci pour le petit mot de bienvenue. Mon parcours professionnel a pris de nombreux virages et n'a jamais été planifié. Après mon apprentissage de ramoneur CFC au sein de l'entreprise Hugo Wiederkehr à Möhlin, j'ai travaillé comme ramoneur pendant une courte période. En raison d'un accident, j'ai cependant dû changer de métier. J'ai d'abord travaillé pendant environ cinq ans en tant que conseiller commercial pour le constructeur automobile Seat, puis pendant un an comme conseiller commercial chez BMW. Pour valider les connaissances que j'avais ainsi acquises et apprises, je me suis fixé comme objectif de terminer une formation commerciale avant mes 30 ans. De courts séjours à l'étranger, en France et en Irlande, ont été nécessaires pour améliorer mes compétences linguistiques en français et en anglais. J'ai ensuite effectué ma formation à l'école Minerva de Bâle. Après deux ans d'études, j'ai dû effectuer un stage d'un an. J'ai choisi le Corps des gardes-frontière, au sein du centre de formation de l'Administration fédérale des douanes, à Liestal. J'ai ensuite travaillé dans le secteur de la construction, dans un ser-

vice commercial d'équipements de sécurité pour le travail en hauteur. J'étais en charge des devis et des commandes, et responsable de la maintenance et des formations. Ce poste chez Ramoneur Suisse est pour moi la combinaison parfaite qui me permet d'apporter et d'utiliser les expériences que j'ai faites par le passé. Je suis actuellement une formation sous forme de cours du soir pour obtenir un diplôme d'économiste.

**BW:** Pourquoi as-tu opté, à l'époque, pour une formation de ramoneur?

**JT:** J'avais vu l'annonce pour la formation de ramoneur CFC dans le journal et je me suis dit: «Et pourquoi pas?» J'ai effectué un stage d'observation et le travail m'a beaucoup plu: c'est très varié, on est en lien étroit avec les clients, et c'est aussi un challenge physique.

**BW:** Qu'est-ce qui t'a amené à suivre une formation commerciale et à poursuivre dans cette voie après ton apprentissage?

**JT:** J'ai dû changer de voie en raison d'un accident. La formation commerciale était nécessaire pour pouvoir mettre un pied dans le secteur.



**BW:** Que-ce qui te plaisait et qu'est-ce qui te plaît dans le métier de ramoneur?

**JT:** C'est très varié, on a beaucoup de contacts avec les clients et on est en constante évolution. Je suis quoi qu'il en soit très fier d'avoir effectué cet apprentissage. Rares sont ceux qui apprennent et exercent ce métier, alors qu'il constitue pourtant une excellente préparation pour l'avenir.

**BW:** Joshua, merci pour le temps que tu m'as accordé, et bon démarrage.



// NUOVO NEL TEAM

9

# Uno spazzacamino per gli spazzacamini

**BETTINA WILDI**, RESPONSABILE DELLA COMUNICAZIONE

Benvenuto a Spazzacamino Svizzero. Joshua Tegtmeier, classe 1990, lavora dal 1° giugno 2021 presso Spazzacamino Svizzero. È responsabile del segretariato nonché della formazione di base. In qualità di spazzacamino diplomato sa di cosa parla e conosce bene i contenuti dei corsi per esperienza.

**Bettina Wildi (BW):** Ci racconti il tuo percorso professionale?

**Joshua Tegtmeier (JT):** Grazie tante per il benvenuto! Il mio percorso professionale è stato tortuoso e non pianificato in anticipo. Dopo l'apprendistato di spazzacamino AFC presso l'azienda Hugo Wiederkehr a Möhlin, ho lavorato per breve tempo come spazzacamino. A seguito di un infortunio sono stato costretto a cambiare professione. Prima ho lavorato per circa cinque anni come consulente alla vendita presso la casa automobilistica Seat, dopo per un ulteriore anno nella stessa funzione presso la BMW. Per poter mettere alla prova le mie conoscenze e i saperi, mi sono prefissato l'obiettivo di assolvere la formazione commerciale prima dei 30 anni d'età. I due brevi soggiorni all'estero, in Francia e in Irlanda, sono stati necessari per migliorare le mie conoscenze linguistiche. La formazione commerciale l'ho assolta presso la scuola Minerva di Basilea. Dopo due anni di scuola a tempo pieno, ho dovuto superare un altro anno di tirocinio presso il corpo delle guardie di confine al centro di formazione dell'Amministrazione federale della dogana (AFD) a Liestal. Dopo il tiro-

cinio commerciale ho lavorato nel settore edile, esattamente nella distribuzione di sistemi di sicurezza in altezza. Ho lavorato nei settori delle offerte e delle ordinazioni così come della manutenzione e dell'amministrazione scolastica. Questa mansione presso Spazzacamino Svizzero ritengo che sia il mix ideale in cui posso apportare e applicare le mie esperienze passate. In questo momento frequento un corso serale di formazione che mi porterà al conseguimento del diploma di economista.

**BW:** Perché hai scelto all'epoca la formazione di spazzacamino?

**JT:** Ho visto l'annuncio per la formazione di spazzacamino AFC nel giornale e mi sono detto, perché no? Dopo una prova lavoro mi sono appassionato a questa professione perché è molto versatile, offre un contatto diretto con la clientela ed è una sfida anche a livello fisico.

**BW:** Cosa ti ha spinto dopo l'apprendistato a intraprendere la formazione commerciale e quindi a voltare pagina?

**JT:** Il cambio fu una conseguenza dell'infortunio. La formazione commerciale era necessaria in modo da poter prender piede anche in questo settore.

**BW:** Cosa ti piaceva e ti piace della professione dello spazzacamino?

**JT:** È molto versatile, si può curare il contatto diretto con i clienti ed è in continua evoluzione. Sono tuttora orgoglioso di aver portato a termine con successo questo tirocinio. Non sono molti coloro che lavorano in questo settore o desiderano imparare questo mestiere, nonostante esso rappresenti una buona preparazione per il futuro.

**BW:** Joshua, grazie per il tuo tempo messo a nostra disposizione e buon inizio in pieno successo!

// DELEGIERTENVERSAMMLUNG 2021

## ENTSCHEID UND BESCHLÜSSE DER DELEGIERTEN- VERSAMMLUNG 2021

**MARCELLO ZANDONÀ**, GESCHÄFTSFÜHRER

An der schriftlichen Delegiertenversammlung 2021 vom 11. Juni 2021 wurden folgende Entscheide getroffen:

Protokoll DV 2020, Jahresbericht und Jahresrechnung 2020 und Budget 2022. Diese Anträge wurden von den Delegierten genehmigt.

### **Erhöhung Jahresbeitrag**

Der Antrag zur Erhöhung des Grundbeitrages von 580 Franken auf 880 Franken zuzüglich zwei Promille auf der gemeldeten Bruttojahres-Lohnsumme wurde genehmigt.

### **Bildungsfonds Kaminfeger Schweiz**

Der Antrag für den Bildungsfonds von Kaminfeger Schweiz wurde angenommen. Dazu wird in der nächsten Ausgabe des Schweizer Kaminfegers berichtet.

### **Revisionsstelle**

Die Steuer-Bilanz-Treuhand AG in Zürich wurde wiedergewählt.

### **Geschäftsprüfungskommissions-Mitglied**

Hans Kupper wurde zum neuen Mitglied der Geschäftsprüfungskommission von Kaminfeger Schweiz gewählt. Er folgt auf Werner Röthlisberger. An dieser Stelle bedankt sich Kaminfeger Schweiz bei Werner Röthlisberger für die geleistete Arbeit und gratuliert Hans Kupper zu Wahl.

// ASSEMBLÉE DES DÉLÉGUÉS 2021

## DÉCISION ET RÉSOLUTIONS DE L'ASSEMBLÉE DES DÉLÉGUÉS 2021

**MARCELLO ZANDONÀ**, SECRÉTAIRE GÉNÉRAL

Lors de l'assemblée des délégués écrite 2021 du 11 juin 2021, les décisions suivantes ont été prises:

Procès-verbal DV 2020, rapport annuel et comptes annuels 2020 et budget 2022. Ces motions ont été approuvées par les délégués.

### **Augmentation de la contribution annuelle**

La motion visant à augmenter la cotisation annuelle de 580 francs à 880 francs plus deux pour mille sur la masse salariale annuelle brute déclarée est approuvée.

### **Fonds d'éducation de Ramoneur Suisse**

La proposition pour le fonds de formation de Ramoneur Suisse est approuvée. Un rapport à ce sujet sera publié dans le prochain numéro du Journal Ramoneur Suisse.

### **Révision**

L'entreprise Steuer-Bilanz-Treuhand AG à Zurich a été réélu.

### **Membre de la Commission de gestion**

Hans Kupper a été élu en tant que nouveau membre de la Commission de gestion de Ramoneur Suisse. Il succède à Werner Röthlisberger. Ramoneur Suisse souhaite profiter de l'occasion pour remercier Werner Röthlisberger pour son travail et féliciter Hans Kupper pour son élection.

// ASSEMBLEA DEI DELEGATI 2021

## DECISIONE E RISOLUZIONI DELL'ASSEMBLEA DEI DELEGATI 2021

**MARCELLO ZANDONÀ**, SEGRETARIO GENERALE

In seno all'Assemblea dei delegati scritta del 2021, l'11 giugno 2021, sono state prese le seguenti decisioni:

Verbale AV 2020, rapporto annuale e conti annuali 2020 e budget 2022. Queste istanze sono state approvate dai delegati.

### **Aumento del quota-soci annuale**

È stata approvata l'istanza per aumentare la quota-soci annuale da 580 franchi a 880 franchi più il due per mille sull'importo annuale della massa salariale lorda.

### **Fondo formazione Spazzacamino Svizzero**

La proposta per il fondo per la formazione di Spazzacamino Svizzero è stata approvata. Un rapporto su questo sarà pubblicato nel prossimo numero di Spazzacamino Svizzero.

### **Revisori dei conti**

La Steuer-Bilanz-Treuhand AG di Zurigo è stata rieletta.

### **Membro della Commissione della gestione**

Hans Kupper è stato eletto come nuovo membro della Commissione della gestione di Spazzacamino Svizzero. Succede a Werner Röthlisberger. Spazzacamino Svizzero vuole cogliere l'occasione per ringraziare Werner Röthlisberger per il suo lavoro e congratularsi con Hans Kupper per la sua elezione.



**Ihr verlässlicher Partner  
wenn es um Ofen-, Cheminée-  
und Kaminsysteme geht.**

- Rauchrohre mit Briden
- Rauchrohre steckbar
- Zubehör
- Luftgitter
- Flexible Aluminium-Rohre
- Kaminaufsätze
- Chromstahlkamine und Abgasanlagen
- Ofenrohre gebläut
- Spezialteile
- Olsberg Cheminéeöfen
- Gartengrill und Feuerschalen

### **ASKO Handels AG**

Industriestrasse 67, CH-9443 Widnau  
Tel +41 71 722 45 45, Fax +41 71 722 76 22

### **Filiale Zentralschweiz**

Amstutzweg 2, CH-6010 Kriens  
Tel +41 41 310 13 60, Fax +41 41 310 13 63

mail@asko.ch, www.asko.ch

## René Landolf ist neuer stellvertretender Centerleiter

**BETTINA WILDI, LEITERIN KOMMUNIKATION**

René Landolf, Jahrgang 1992, hat die höhere Fachprüfung mit dem Diplom Kaminfegermeister erfolgreich abgeschlossen. Seit dem 1. Juli 2021 arbeitet er als stellvertretender Centerleiter im Ausbildungszentrum auf der Froburg.

**Bettina Wildi (BW):** Wie sieht dein Werdegang aus?

**René Landolf (RL):** Wie es sich so gehört, fängt man ganz unten an, nämlich als Lernender. Ich begann meinen beruflichen Werdegang beim letzten Berner Stadtkaminfeger Peter Steinmann. Vielen der älteren Kaminfeger ist Peter Steinmann noch ein Begriff. Er galt als strenger und sehr genauer älterer Herr, der jahrelang Fachkunde unterrichtete. Es gab damals wie heute fast niemanden, der mit seiner Intelligenz mithalten konnte. Es war eine harte Lehre für mich, aber es lohnte sich.

Nach meiner Ausbildung wurde ich angespornt, weiterzumachen, und so folgte Ausbildung um Ausbildung, bis ich schliesslich die Meisterausbildung abschloss. Kurz darauf wurde ich in den Kreis der Instrukturen aufgenommen. Da ich viel Engagement bei der Ausbildung von Lernenden und der Weiterentwicklung unseres Berufes zeigte, bot man mir dieses Jahr den Job des stellvertretenden Centerleiters im Ausbildungszentrum von Kaminfeger Schweiz an.

**BW:** Warum hast du dich damals für die Ausbildung zum Kaminfeger entschieden?

**RL:** Damals wollte ich einen handwerklichen Beruf erlernen und kam bei der Berner Ausbildungsmesse durch Zufall beim Stand der Kaminfeger vorbei. Mir gefiel die Vorstellung, immer etwas Neues zu lernen, jeden Tag an einem anderen Ort zu arbeiten und die Gewissheit zu haben, dass man gebraucht wird.

**BW:** Aus welchen Gründen folgte danach der Königsweg zum Kaminfegermeister?

**RL:** Ganz am Anfang wollte ich nur Vorarbeiter werden. Später erkannte ich, dass ein Kaminfegermeister viel mehr Möglichkeiten und Chancen in dieser Branche hat als ein gewöhnlicher Kaminfeger. Sei es um einen Kreis zu übernehmen, ein eigenes Geschäft aufzubauen oder für Kaminfeger Schweiz in überbetrieblichen Kursen (ÜKs) zu unterrichten. Deshalb ging mein Weg Richtung Meisterprüfung.

**BW:** René, danke für deine Zeit und einen erfolgreichen Start.



// BIENVENUE CHEZ RAMONEUR SUISSE!

13

# René Landolf devient le nouvel chef de centre adjoint

**BETTINA WILDI**, RESPONSABLE DE LA COMMUNICATION

René Landolf, né en 1992, a passé son examen professionnel supérieur avec succès et obtenu son diplôme de maître ramoneur. Depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2021, il travaille en tant que chef de centre et instructeur adjoint au centre de formation du Froburg.

**Bettina Wildi (BW):** Quel est ton parcours?

**René Landolf (RL):** J'ai commencé comme tout le monde en bas de l'échelle, en tant qu'apprenti. J'ai débuté ma carrière aux côtés de Peter Steinmann, le dernier ramoneur de la ville de Berne. Pour bon nombre d'anciens ramoneurs, Peter Steinmann est une icône. C'était un vieux monsieur que l'on disait strict et rigoureux, et qui a été un enseignant technique pendant de nombreuses années. En termes d'intelligence, personne, aujourd'hui comme hier, ne lui

arrive à la cheville. L'apprentissage n'a pas été tous les jours facile, mais ça en valait la peine.

A la fin de ma formation, on m'a poussé à continuer, et c'est ainsi que j'ai enchaîné les formations jusqu'à celle de maître. Peu de temps après, j'ai intégré le cercle des instructeurs. J'ai fait preuve d'un fort engagement lors de la formation, et je me suis beaucoup impliqué dans le développement de notre profession; cette année, on m'a donc proposé le poste de chef de centre et instructeur adjoint au centre de formation Ramoneur Suisse.

**BW:** Pourquoi as-tu opté, à l'époque, pour une formation de ramoneur?

**RL:** A l'époque, je voulais apprendre un métier manuel et je suis tombé, un peu par hasard, sur le stand des ramoneurs au salon de la formation de Berne. J'ai aimé l'idée de toujours apprendre quelque chose de nouveau, de travailler dans un endroit différent chaque jour et de me sentir utile.

**BW:** Pourquoi as-tu poursuivi ton chemin jusqu'à devenir maître ramoneur?

**RL:** Au départ, je voulais seulement devenir contremaître. Puis je me suis rendu compte qu'un maître ramoneur avait beaucoup plus de possibilités et d'opportunités dans ce secteur qu'un ramoneur ordinaire, comme prendre les rênes d'un secteur, créer sa propre entreprise ou enseigner auprès de Ramoneur Suisse dans le cadre de cours interentreprises (CIE). C'est ce qui m'a décidé à aller jusqu'à l'examen de maîtrise.

**BW:** René, merci pour le temps que tu m'as accordé, et bon courage.





14 // BENVENUTI A SPAZZACAMINO SVIZZERO!

## René Landolf è il nuovo responsabile del centro supplente

**BETTINA WILDI**, RESPONSABILE DELLA COMUNICAZIONE

René Landolf, classe 1992, ha superato con successo l'esame professionale superiore ottenendo il diploma di Maestro spazzacamino. Dal 1° luglio 2021 lavora presso il Froburg come responsabile del centro di formazione e istruttore supplente.



**Bettina Wildi (BW):** Ci racconti il tuo percorso professionale?

**René Landolf (RL):** Come si fa solitamente, si inizia dal basso, vale a dire con l'apprendistato. Ho iniziato il mio percorso professionale presso l'ultimo vero spazzacamino bernese, Peter Steinmann. Per molti spazzacamini più anziani Peter Steinmann è un'istituzione. Era considerato un uomo anziano molto preciso e severo che per anni ha trasmesso le competenze tecniche del mestiere. All'epoca, come oggi, non c'era quasi nessuno in grado di competere con la sua intelligenza. È stato un tirocinio molto duro per me, ma ne è valsa la pena. Dopo la mia formazione di base sono stato incoraggiato a continuare e seguire una formazione dopo l'altra, fino al conseguimento del diploma di Maestria. Poco dopo sono stato ammesso nella cerchia degli istruttori. Poiché mi impegnavo molto nella formazione di apprendisti e nello sviluppo della nostra professione, mi è stato offerto quest'anno l'incarico di responsabile del centro di formazione Froburg e di istruttore supplente.

**BW:** Perché hai scelto all'epoca il mestiere dello spazzacamino?

**RL:** Allora ero interessato a una professione artigianale e alla fiera bernese delle professioni sono capitato per caso allo stand degli spazzacamini. Mi piaceva l'idea di poter imparare sempre qualcosa di nuovo, di lavorare ogni giorno in un posto diverso e di avere la certezza di essere necessario e utile agli altri.

**BW:** Quali sono le ragioni che ti hanno portato sulla via maestra della formazione di Maestria?

**RL:** All'inizio volevo solo fare il caposquadra. In seguito mi resi conto che come maestro spazzacamino avrei avuto più possibilità e opportunità nel settore rispetto a un comune spazzacamino; sia per rilevare una cerchia settoriale, o per fondare un'azienda propria oppure per poter insegnare nei corsi interaziendali (CI) di Spazzacamino Svizzero. Motiv per il mio cammino mi ha portato all'esame di Maestria.

**BW:** René, grazie per il tuo tempo messo a nostra disposizione e buon inizio in pieno successo!

// NACHRUF

# Bertrand Charmillot

Vicques (1939 bis 2021)



Foto: zVg

1963 heiratete er Marie-Louise Friche und gründete mit ihr eine Familie, aus der drei Kinder hervorgingen. Ein Jahr später erhielt er das Meisterdiplom. Er übernahm später den väterlichen Kaminfegerbetrieb und war von 1968 bis 2002 für den Kreis Léon zuständig. Er war in der glücklichen Lage, dass er den Betrieb seinem Sohn Jean-Luc übergeben konnte. Einen Monat nach seiner Pensionierung erkrankte er an Krebs. Er kämpfte anfänglich erfolgreich gegen die Krankheit an und genoss das Zusammensein mit der Familie und seinen inzwischen acht Enkelkindern. Leider verlor er den Kampf gegen die Krankheit und starb am 3. Mai zuhause, umgeben von seinen Liebsten.

Bertrand Charmillot engagierte sich in der Politik und war während acht Jahren Gemeinderat und wurde dann als Gemeindepräsident gewählt. Dieses Amt hatte er während zwölf Jahren inne. Gleichzeitig war er sechzehn Jahre lang Mitglied des jurassischen Kantonsparlamentes.

Der Kaminfegermeister setzte sich auch für Kaminfeger Schweiz mit Herzblut ein. Damals hiess der Verband noch Schweizerischer Kaminfegermeister-Verband SKMV. Er war acht Jahre lang Vizepräsident des Zentralvorstandes und Mitglied der Meisterprüfungs-Kommission. Er war ein fachlich kompetenter Fachlehrer, Ausbildner und Prüfungsexperte und als Berufskollege sowie Mensch hoch geschätzt. Die Mitglieder des Old Masters Clubs, zu denen Bertrand gehörte, bedauern seinen Tod und attestieren ihm, dass er mit seinen vielen Tätigkeiten zum Wohle des Berufsverbandes sehr wertvolle Arbeit geleistet hat. Sein berufliches Vermächtnis hinterlässt in der Bildung und Verbandspolitik nachhaltige Spuren weit über die Grenze der Romandie hinaus. Dank seiner Zweisprachigkeit war Bertrand Charmillot nicht selten ein Brückenbauer zwischen den welschen und den deutschen Landesteilen, die zur Stabilität des schweizerischen Verbandes beitrug. Für seine Verdienste erhielt er die Ehrenmitgliedschaft des Verbandes. Kaminfeger Schweiz dankt Bertrand für sein Engagement und spricht der Familie ihr herzliches Beileid aus.

Bertrand Charmillot kam am 7. November 1939 als fünftes von sechs Kindern der Familie von Léon und Marguerite Charmillot in Vicques zur Welt. Er besuchte dort die obligatorischen Schulen und begann anschliessend die Lehre als Kaminfeger im elterlichen Betrieb. Um Deutsch zu lernen, arbeitete er nach der bestandenen Abschlussprüfung ein Jahr lang in einem Kaminfegerbetrieb in Davos. Danach kehrte er in den Jura und den Familienbetrieb zurück.

// NÉCROLOGIE

## Bertrand Charmillot

Vicques (1939–2021)



Cinquième enfant d'une fratrie de six, Bertrand Charmillot est né à Vicques le 7 novembre 1939 de l'union entre Léon et Marguerite Charmillot.

Là-bas, il suit la scolarité obligatoire et démarre ensuite un apprentissage de ramoneur dans l'entreprise de ses parents. Après avoir passé ses examens finaux, il travaille pendant un an dans une entreprise de ramonage à Davos pour apprendre l'allemand, puis retourne dans le Jura et réintègre l'entreprise familiale.

En 1963, il épouse Marie-Louise Friche et fonde avec elle une famille de trois enfants. Il obtient un an plus tard son diplôme de maître ramoneur. Il reprend par la suite l'entreprise de ramonage de son père, et est responsable de son cercle de 1968 à 2002. Il a eu la chance de pouvoir transmettre l'entreprise à son fils Jean-Luc. Un mois après avoir pris sa retraite, on lui diagnostique un cancer. Il lutte d'abord contre la maladie avec succès et profite de la présence de sa famille et de ses huit petits-enfants. Il finit malheureusement par perdre son combat et décède le 3 mai chez lui, entouré de ses proches.

Engagé en politique, Bertrand Charmillot a été conseiller municipal pendant huit ans, puis élu président de la commune, une fonction qu'il a occupée pendant douze ans. En parallèle, il a été membre du Parlement cantonal jurassien pendant seize ans.

Maître ramoneur, Bertrand Charmillot s'est également investi avec beaucoup de dévouement dans Ramoneur Suisse. A l'époque, l'association s'appelait encore «Association Suisse des Maîtres Ramoneurs» (ASMR). Il a été vice-président du Comité central pendant huit ans, et membre de la commission des examens de maîtrise. Il était un enseignant technique très compétent, mais aussi formateur et expert aux examens, et était très estimé aussi bien en tant qu'homme qu'en tant que collègue. Les membres du Old Masters Club, dont Bertrand faisait partie, regrettent sa disparition et affirment qu'il a accompli un travail très précieux, de par ses nombreuses activités, au profit de l'association. Son parcours professionnel laisse une empreinte durable sur la politique éducative et associative, bien au-delà des frontières de la Suisse romande. Grâce à son bilinguisme, Bertrand Charmillot a souvent jeté des ponts entre les parties française et allemande du pays, ce qui a contribué à la stabilité de l'association suisse. Il a été nommé membre honoraire de l'association pour les services rendus. Ramoneur Suisse remercie Bertrand pour son engagement et présente ses sincères condoléances à la famille.

// NECROLOGIO

## Bertrand Charmillot

Vicques (1939–2021)

Bertrand Charmillot nacque il 7 novembre 1939, quinto di sei figli della famiglia Léon e Marguerite Charmillot in Vicques.

Frequentò le scuole dell'obbligo e iniziò a seguire un apprendistato di spazzacamino presso l'azienda familiare. Lavorò, dopo aver conseguito il diploma, un anno intero presso un'impresa di spazzacamini a Davos per apprendere così il tedesco. In seguito rientrò nello Giura presso l'azienda di famiglia.

Nel 1963 convolò a nozze con Marie-Louise Friche e creò la sua composta da tre figli. Un anno dopo conseguì il diploma di Maestria. In un secondo tempo rilevò anche l'azienda del padre e rimase a svolgere la sua attività nella zona di Léon dal 1968 al 2002, ed è stato fortunato a poter consegnare l'attività in mano a suo figlio Jean-Luc. Un mese dopo il suo pensionamento, si ammalò di cancro. All'inizio lottò contro la malattia godendosi la vita familiare e i suoi otto nipoti. Purtroppo ha perso la battaglia contro questa malattia e ci ha lasciati il 3 maggio circondato dai suoi cari nella sua amata casa.

Bertrand Charmillot ha svolto un ruolo importante anche in politica; è stato per otto anni consigliere comunale e poi eletto sindaco del paese. Ha ricoperto tale incarico per ben dodici anni. Nello stesso tempo ha esercitato il suo incarico di membro del parlamento del canton Giura per ben sedici anni.

Il Maestro spazzacamino ha dato anima e cuore a Spazzacamino Svizzero. Allora l'Associazione si chiamava Associazione Svizzera Maestri Spazzacamini ASMS. È stato per otto anni vicepresidente del Comitato centrale e membro della Commissione d'esame di Maestria. Era un insegnante specializzato molto competente, un ottimo formatore ed esperto d'esame nonché apprezzatissimo sia come collega che come persona. I membri di Old Masters Club, di cui faceva parte Bertrand, sono molto dispiaciuti della sua scomparsa avvalorando che grazie alle sue attività, egli ha svolto un lavoro molto prezioso per il bene dell'associazione della nostra categoria. Il suo lascito professionale nella formazione e nella politica associativa lascia tracce incancellabili che vanno oltre i confini del territorio romando. Grazie al suo bilinguismo, Bertrand Charmillot fungeva spesso da costruttore di ponti tra le regioni linguistiche tedesche e quelle francesi, cosa che ha giovato molto alla stabilità dell'Associazione svizzera. Per questi suoi meriti è stato nominato membro onorario dell'Associazione.

Spazzacamino Svizzero ringrazia af-



Foto: mad

fettuosamente Bertrand per il suo impegno a favore dell'Associazione ed esprime alla sua famiglia le più sentite condoglianze.

## Das eidgenössische Diplom ist immer «meisterlich»

RUTH BÜRGLER, REDAKTORIN

Die Höhere Fachprüfung ist eine anspruchsvolle berufliche Weiterbildung auf der Tertiärstufe des Schweizer Bildungssystems. Wer erfolgreich abschliesst, erhält ein eidgenössisches Diplom, das Meisterdiplom.

### Die drei Stufen der Schweizer Bildung

Die Schweiz kennt drei Bildungsstufen. Die Basis bildet die obligatorische Schulzeit mit Kindergarten und Primarschule sowie den anschliessenden Schulen mit Grund- und erweiterten Ansprüchen (Sekundarstufe I).

Zur Sekundarstufe II gehören der eidgenössische Berufsattest (BA), das eidgenössische Fähigkeitszeugnis (EFZ) und die Berufsmaturität auf der Seite der beruflichen Grundausbildung. Bei den allgemeinbildenden Schulen gehören die Fachmittelschulen und die Fachmaturität sowie gymnasiale Maturitätsschulen und die gymnasiale Maturität zur zweiten Bildungsstufe.

Zur Tertiärstufe gehören alle Höheren Berufsbildungen und die Hochschulen. Die Berufsprüfung ist im Bereich der Höheren Berufsbildung eine erste Spezialisierung nach einem eidgenössischen Fähigkeitszeugnis EFZ. Dabei geht es um eine fachliche Vertiefung in einem spezifischen Bereich. Wer die Berufsprüfung besteht, erhält den eidgenössischen Fachausweis. Trägerinnen und Träger dieses Titels können eine mittlere Kaderfunktion ausüben und deutlich anspruchsvollere Aufgaben wahrnehmen

als Inhaberinnen und Inhaber eines EFZ. Bei Kaminfeger Schweiz gehört die Ausbildung zur Kaminfeger-Vorarbeiterin, zum Kaminfeger-Vorarbeiter in diese Kategorie.

Die eidgenössische Höhere Fachprüfung ist für Berufsleute gedacht, die über eine Berufsprüfung verfügen und die ihre Fachkenntnisse noch weiter vertiefen wollen. Das Bildungsziel besteht in der Vermittlung höherer beruflicher Qualifikationen und in der Vorbereitung auf Führungs- und höhere Fachfunktionen.

### Berufsverbände sind verantwortlich

Die Höheren Fachprüfungen werden von den jeweiligen Berufsverbänden organisiert und haben das Ziel, die Berufsleute mit dieser Ausbildung optimal auf die Anforderungen des Arbeitsmarktes vorzubereiten. Die Lehrinhalte sind also stark auf die Praxis ausgerichtet. Die Höhere Fachprüfung richtet sich insbesondere an junge Berufsleute, die bereits über eine abgeschlossene Ausbildung und eine mehrjährige Berufserfahrung verfügen und die sich kontinuierlich weiterbilden möchten, damit sich ihre Chancen auf dem Arbeitsmarkt verbessern. Die Spezialisierungen auf eine berufliche

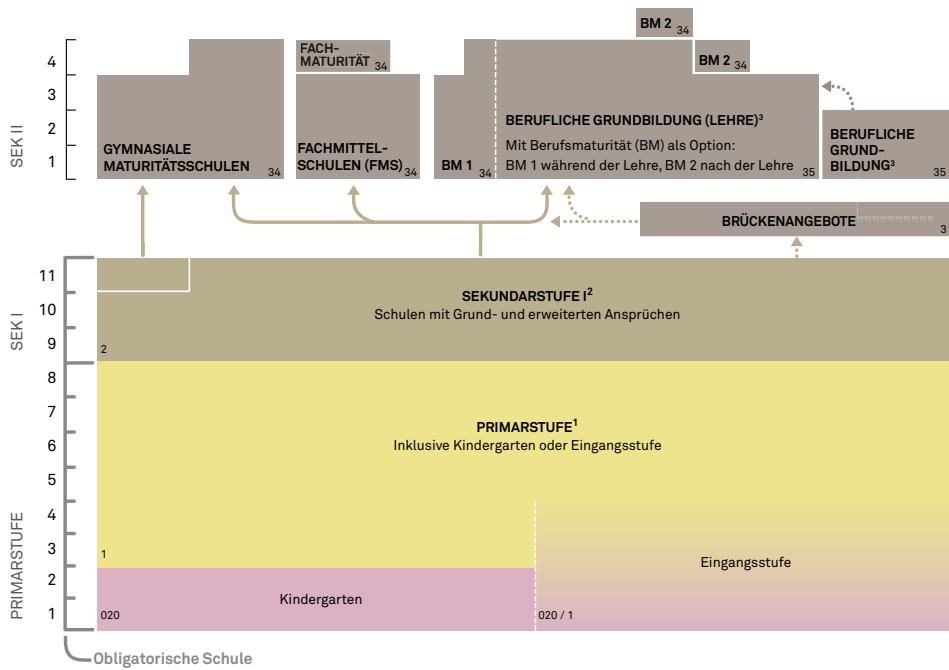
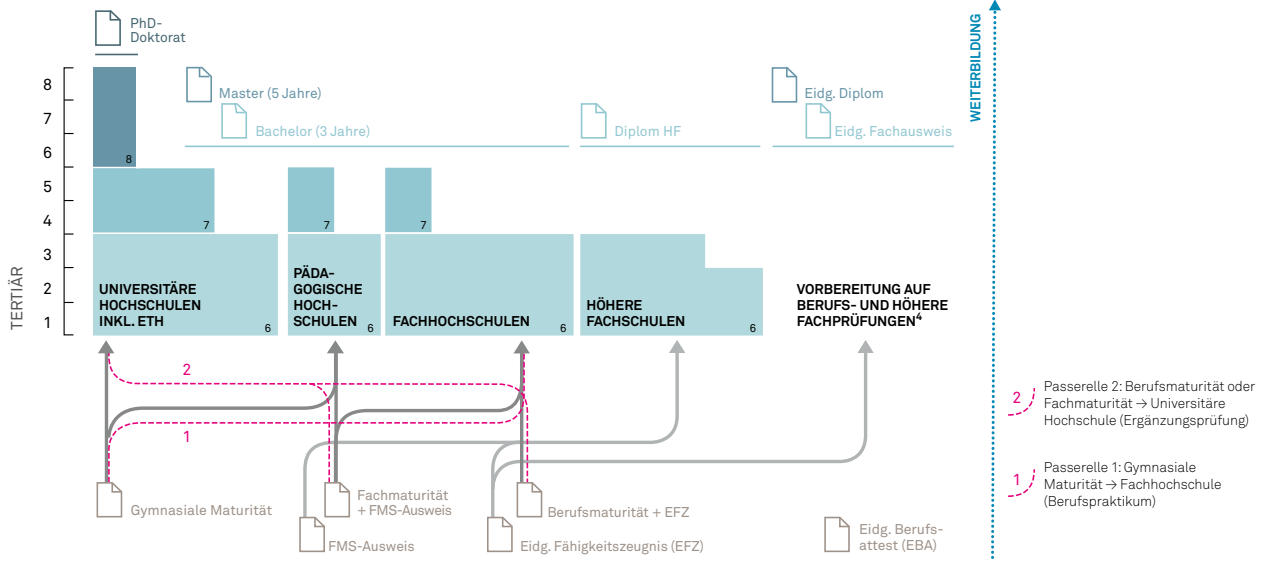
Richtung und auf konkrete Tätigkeitsfelder bilden einen wesentlichen Teil der Ausbildung Höhere Fachprüfung. Die eidgenössischen Prüfungen umfassen die Berufsprüfungen BP und die höheren Fachprüfungen HFP. Diese von den Berufsverbänden organisierten Prüfungen widerspiegeln die Bedürfnisse des Arbeitsmarkts. Sie werden innerhalb eines Verbandes schweizweit einheitlich praktiziert. Eine Durchführung der Ausbildung und der Prüfung ist leider nicht immer garantiert. Meist bieten die Berufsverbände heute eine modulare Ausbildung an, die teilweise verbandsübergreifend organisiert ist und sich berufs begleitend über mehrere Jahre erstreckt. Die Bildungsziele und -inhalte werden von den zuständigen Verbandsgremien in regelmässigen Abständen auf einen aktuellen Stand gebracht. Änderungen und Anpassungen muss das Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation SBFI erlauben und absegnen.

### Meistertitel lohnt sich

Die Höhere Fachprüfung lohnt sich also aus verschiedenen Gründen. Zudem sind die Zulassungsbedingungen trans-



# DAS BILDUNGSSYSTEM SCHWEIZ



**Kinder und Jugendliche mit besonderem Bildungsbedarf**  
Unterstützung mit besonderen Massnahmen ab Geburt bis vollendetem 20. Lebensjahr  
Die konkrete Ausgestaltung der sonderpädagogischen Angebote und Massnahmen während der obligatorischen Schule (Führen von Sonderschulen, Führen von Sonderklassen, integrative Förderung, weiteres) wird kantonal geregelt und ist auf der Grafik nicht dargestellt.

© EDK CDIP CDEP CDPE, August 2019

ISCED | International Standard Classification of Education 2011

- ISCED 8
- ISCED 7
- ISCED 6
- ISCED 4
- ISCED 34 + 35
- ISCED 2
- ISCED 1
- ISCED 020

<sup>1</sup> Zwei Jahre Kindergarten resp. die beiden ersten Jahre einer Eingangsstufe: in der Mehrheit der Kantone ins Obligatorium eingebunden

<sup>2</sup> Sekundarstufe I: Kanton Tessin mit vierjähriger scuola media (gemäss Ausnahmebestimmung in Art. 6 Harms-Konkordat). Übertritt in gymnasiale Maturitätsschulen nach 10. Schuljahr möglich

<sup>3</sup> Berufliche Grundbildung (Lehre): Ausbildung im Lehrbetrieb + Unterricht an Berufsfachschule + Besuch überbetrieblicher Kurse. Bei gewissen Berufen kann der Abschluss der beruflichen Grundbildung in einem schulischen Vollzeitangebot erworben werden (z.B. Lehrwerkstätte, Handels- oder Informatikschule).

<sup>4</sup> Eidg. Berufsprüfung / Eidg. Fachausweis = ISCED 6; Höhere Fachprüfung / Eidg. Diplom = ISCED 7

parent einsehbar. Die Dozentinnen und Referenten sind hochqualifiziert und die Lehrinhalte interessant und fordernd. Der Bezug zur praktischen Arbeit wird stark gewichtet und das eidgenössische Diplom bietet bessere Karrierechancen. Die Absolventinnen und Absolventen werden durch die Ausbildung zudem auf spätere Führungspositionen in kleineren und mittleren Unternehmen (KMU) vorbereitet. Eine finanzielle Förderung und Unterstützung der Ausbildung und der Prüfung ist möglich.

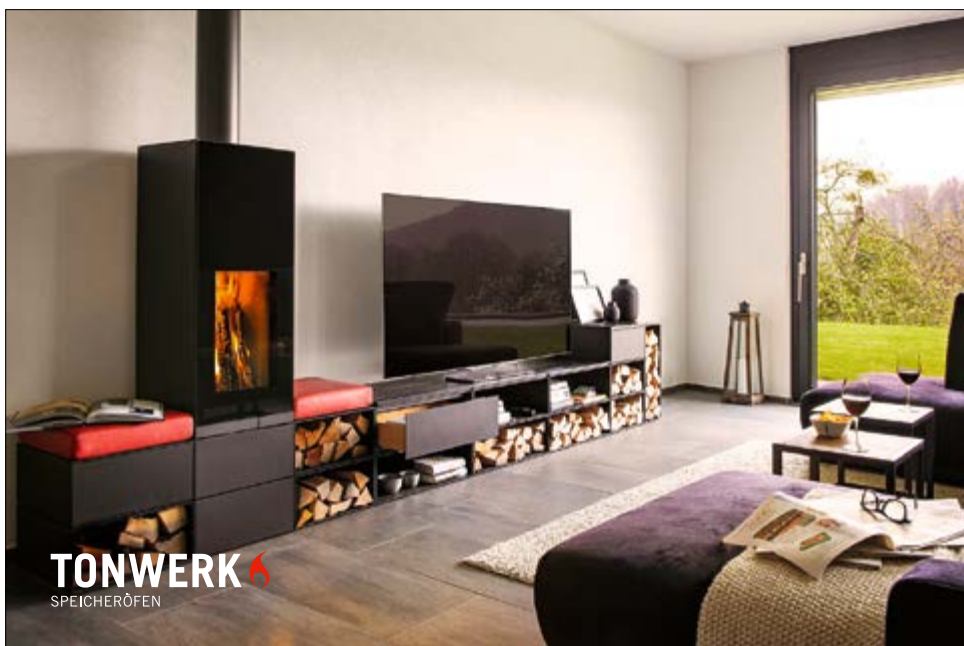
In einigen Handwerksberufen, beispielsweise bei den Kaminfeuern, Ofenbauern, Plattenlegern oder Schreibern, dürfen sich Berufsleute, die die Höhere Fachprüfung mit Erfolg abschliessen und das eidgenössische Diplom erhalten, Meisterin oder Meister nennen. Wer sich also als eidg. dipl. Kaminfeurermeister bezeichnet, spricht bildhaft vom weisen Schimmel. Ein Schimmel ist immer weiss. Eine Meisterin, ein Meister hat immer ein eidgenössisches Diplom in der Tasche.

### Der geschichtliche Hintergrund

Die Höheren Fachprüfungen in der Schweiz haben ihren Ursprung in den Meisterprüfungen, die 1933 im Berufsbildungsgesetz verankert wurden. Die Abschlüsse der Weiterbildung waren erst nur für das Handwerk vorgesehen, wurden jedoch nach und nach in weitere Berufssparten adaptiert. Der Abschluss mit einem Meisterstück existiert nach wie vor in einigen Handwerksberufen. In Dienstleistungs- und Kaufmännischen Berufen sind Fachausweise und Diplome jedoch inzwischen verbreiteter. Wie beispielsweise die Verkaufsfachleute, die eine Berufsprüfung absolvieren und anschliessend einen eidgenössischen Fachausweis erhalten. Auch diese Berufsleute können den Meister erlangen, indem sie die Höhere Fachprüfung für Verkaufsleiter absolvieren. Sie dürfen sich dann eidg. dipl. Verkaufsleiter/-in nennen.

Abhängig von der jeweiligen Prüfungsordnung kann die Diplomarbeit die Konzeption und Durchführung eines eigenen Projekts sein. Es sind aber auch rein theoretische Arbeiten als Abschlussarbeiten zulässig.

Ein Wort noch zur Durchlässigkeit im Ausbildungssystem in der Schweiz: Mit einer Höheren Fachprüfung besteht die Möglichkeit, an einer Fachhochschule weitere qualifizierte Ausbildungsgänge nach dem Bologna-Prozess mit ECTS-Punkten zu absolvieren (z. B. ein MAS, Master of Advanced Studies, oder ein MBA, Master of Business Administration).



### T-TWO STEEL

## Ein Speicherofen wird zum Möbelstück

Die modulare Systembauweise basiert auf dem Speicherofen und Boxen, die perfekt mit dem *Skantherm Elements System* kombiniert werden können.

Entdecken Sie den T-TWO:  
[www.tonwerk.swiss/T2](http://www.tonwerk.swiss/T2)

**TONWERK**  
SPEICHERÖFEN

// EXAMEN PROFESSIONNEL SUPÉRIEUR

# Le diplôme fédéral est toujours «magistral»

RUTH BÜRGLER, RÉDACTRICE

L'examen professionnel supérieur est une formation exigeante du niveau tertiaire dans le système éducatif suisse. Le titre obtenu après réussite de l'examen est un diplôme fédéral, le diplôme de maître.

## Les trois niveaux de l'éducation suisse

Le système éducatif suisse compte trois degrés d'enseignement. L'école obligatoire constitue la base du système scolaire suisse et comprend l'école maternelle, l'école primaire, ainsi que les types d'enseignement à exigences élémentaires ou élevées (le degré secondaire I).

Le degré secondaire II comprend, du côté de la formation professionnelle initiale, l'attestation fédérale de formation professionnelle (AFP), le certificat fédéral de capacité (CFC) et la maturité professionnelle. Du côté des écoles secondaires supérieures de formation générale, le second degré d'enseignement comprend les écoles de culture générale (maturité spécialisée) et les écoles de maturité gymnasiale (maturité gymnasiale).

Le niveau tertiaire comprend toutes les formations professionnelles supérieures ainsi que les universités.

En ce qui concerne les formations professionnelles supérieures, l'examen professionnel consiste en une première spécialisation après obtention d'un certificat fédéral de capacité (CFC). L'objectif est de développer des connaissances approfondies dans un domaine spécifique.

Les personnes qui réussissent cet examen se voient délivrer un brevet fédéral. Les titulaires de ce titre peuvent exercer une fonction de cadre intermédiaire et assumer des tâches nettement plus exigeantes que celles des titulaires d'un CFC. C'est dans cette catégorie qu'entre la formation de contremaître ramoneur/euse chez Ramoneur Suisse.

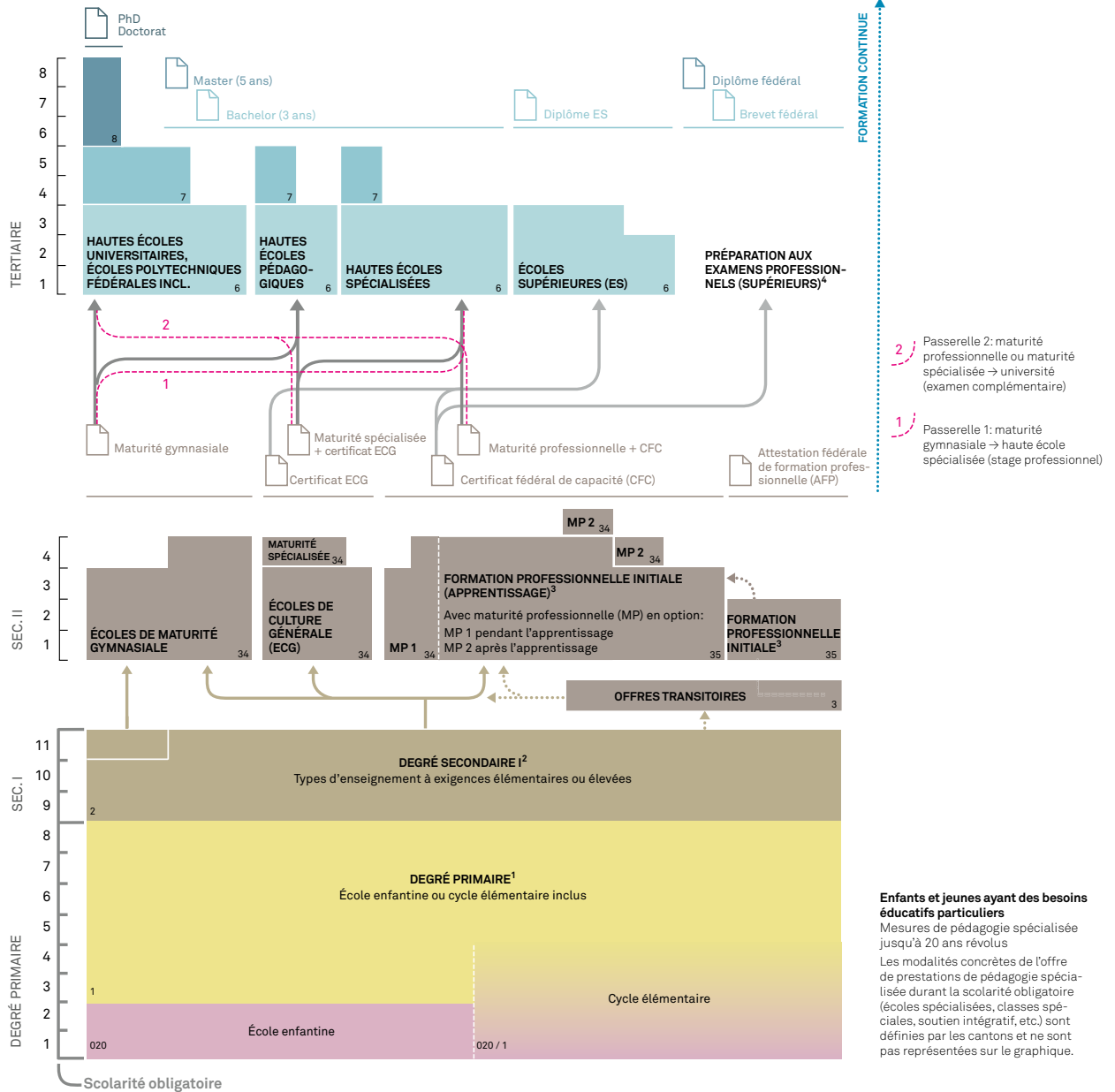
L'examen professionnel supérieur fédéral est destiné aux professionnels déjà titulaires d'un examen professionnel qui souhaitent approfondir encore leurs connaissances. L'objectif de la formation est d'acquérir des qualifications professionnelles plus poussées et de préparer les professionnels à diriger une entreprise ou à accéder à des fonctions plus spécialisées.

## Les associations professionnelles, responsables des examens

Les examens professionnels supérieurs sont organisés par les associations professionnelles concernées et visent à préparer au mieux les professionnels aux exigences du marché du travail. Le contenu des cours est donc fortement orienté vers la pratique. L'examen professionnel supérieur s'adresse en par-

ticulier aux jeunes professionnels qui ont déjà terminé leur formation, qui ont plusieurs années d'expérience dans le métier, et qui souhaitent continuer à se former pour améliorer leurs chances sur le marché du travail. Une large partie de la formation est consacrée à la spécialisation vers une orientation professionnelle ou dans des domaines d'activités spécifiques. Les examens fédéraux comprennent les examens professionnels et les examens professionnels supérieurs. Ces examens, organisés par les associations professionnelles, reflètent les besoins du marché du travail. Ils ont lieu de façon uniforme dans toute la Suisse au sein d'une association. Cependant, il n'est malheureusement pas toujours possible de garantir la tenue de la formation et de l'examen. Aujourd'hui, les associations professionnelles proposent généralement des formations modulaires, organisées en partie entre différentes associations, et qui s'étendent sur plusieurs années en cours d'emploi. Les objectifs et le contenu de la formation sont régulièrement mis à jour par les organes de l'association responsables. Les modifications et adaptations doivent être auto-

# LE SYSTÈME ÉDUCATIF SUISSE



**Enfants et jeunes ayant des besoins éducatifs particuliers**  
 Mesures de pédagogie spécialisée jusqu'à 20 ans révolus  
 Les modalités concrètes de l'offre de prestations de pédagogie spécialisée durant la scolarité obligatoire (écoles spécialisées, classes spéciales, soutien intégratif, etc.) sont définies par les cantons et ne sont pas représentées sur le graphique.

© EDK CDIP CDEP CDPE, août 2019

ISCED | International Standard Classification of Education 2011

- ISCED 8
- ISCED 7
- ISCED 6
- ISCED 4
- ISCED 34 + 35
- ISCED 2
- ISCED 1
- ISCED 020

- 1 Deux ans d'école enfantine ou les deux premières années d'un cycle élémentaire: ces années sont obligatoires dans la majorité des cantons
- 2 Degré secondaire I: régime d'exception dans le canton du Tessin, quatre années de scuola media (selon art. 6 concordat HarmoS). Passage possible à l'enseignement gymnasial après la 10<sup>e</sup> année
- 3 Formation professionnelle initiale (apprentissage): formation en entreprise formatrice + enseignement à l'école professionnelle + fréquentation des cours interentreprises. Pour certaines professions, le diplôme de formation professionnelle initiale peut être obtenu en fréquentant une école à plein temps (par ex. écoles de métiers, de commerce ou d'informatique).
- 4 Examen professionnel fédéral / brevet fédéral = ISCED 6; examen professionnel fédéral supérieur / diplôme fédéral = ISCED 7

risées et approuvées par le Secrétariat d'Etat à la formation, à la recherche et à l'innovation SEFRI.

### Devenir maître, un privilège

Passer l'examen professionnel supérieur est avantageux à plus d'un titre, et les conditions d'admission peuvent être consultées de façon transparente. Les professeurs et référents sont hautement qualifiés, le contenu des cours est intéressant et exigeant. La part belle est faite aux travaux pratiques et le diplôme fédéral offre de meilleures perspectives de carrière. La formation prépare également les diplômés aux fonctions de direction au sein de petites et moyennes entreprises (PME). Des aides financières pour la formation et l'examen existent. Dans certaines professions artisanales, comme chez les ramoneurs, les poêliers-fumistes, les carreleurs ou les menuisiers, les professionnels titulaires d'un diplôme fédéral peuvent porter le titre de «maître» ou «maître artisan». Les maîtres ramoneurs avec diplôme fédéral parlent de «moisissure blanche». C'est une image. Une moisissure est toujours blanche, et un maître a toujours un diplôme fédéral en poche. Qu'on se le dise!

### Contexte historique

En Suisse, l'ancêtre de l'examen professionnel supérieur est l'examen de maître-artisan, inscrit dans la loi fédérale sur la formation professionnelle en 1933. Si ce diplôme n'était au départ destiné qu'aux métiers de l'artisanat, il a progressivement été adapté à d'autres professions. Certaines formations se terminent aujourd'hui encore sur la confection d'une pièce maîtresse. Dans les professions commerciales et de service, la remise d'un certificat ou d'un diplôme est toutefois plus répandue. Les professionnels de la vente qui passent un examen professionnel reçoivent par exemple un brevet fédéral. Ils peuvent eux aussi prétendre au titre de «maître» en passant un examen professionnel supérieur pour cheffes/chefs de vente. Ils peuvent alors porter le titre de «cheffe/chef de vente avec diplôme fédéral».

Selon le règlement d'examen, le travail de diplôme peut consister en la conception et réalisation d'un projet propre; il arrive cependant que des travaux purement théoriques soient autorisés en guise de projet de fin d'études.

Un dernier mot sur la perméabilité du système éducatif en Suisse: avec un examen professionnel supérieur en poche, vous pouvez suivre une autre formation qualifiante dans une haute école spécialisée au moyen de crédits ECTS conformément au processus de Bologne (et obtenir par exemple un MAS, Master of Advanced Studies, ou un MBA, Master of Business Administration).

## Delso 88

### Alkalischer Schwefel-Entferner mit Absprengeffekt

- Anwendung: Für Heizungsanlagen im Einsprüh- und Waschverfahren
  - Neutrale Heizflächen • Inhalt netto 20 kg
  - Maschinenschonend • Effizient • Kostengünstig



**Franz Purtschert GmbH**  
Kaminfegergeschäft | Lüftungsreinigung

062 754 20 46 | 079 459 01 24 | purtschert-kaminfeger.ch | Nuttellenstrasse 22 | 6264 Pfaffnau



## Il diploma federale è sempre «magistrale»

RUTH BÜRGLER, REDATTRICE

L'esame professionale superiore è una formazione professionale impegnativa e parte integrante del livello terziario del sistema educativo svizzero. Chi assolve con successo tale formazione riceve un diploma federale, il diploma di Maestria.

### I tre livelli del sistema di formazione della Svizzera

Il panorama del sistema di formazione nazionale è formato da tre livelli. La base è formata dalle scuole dell'obbligo, la scuola dell'infanzia, la primaria nonché quella secondaria I e II.

Fanno parte del livello secondario II in merito alla formazione professionale di base il certificato federale professionale di formazione pratica (CFP), l'attestato federale di capacità (AFC) e la maturità professionale. Fanno parte del secondo livello le scuole di formazione generale come le scuole specializzate o la maturità specializzata o professionale nonché i licei e i ginnasi.

Del livello terziario fanno parte tutte le formazioni professionali superiori, l'università e i politecnici. L'esame professionale con l'attestato federale di capacità AFC è la prima specializzazione nell'ambito della formazione professionale superiore. Si tratta di un approfondimento tecnico-specifico di un determinato settore. Chi supera l'esame di professione, riceve un attestato federale. I titolari di un AFC possono svolgere una funzione di quadri medi ed eseguire mansioni molto più impegnative. Presso

Spazzacamino Svizzero la formazione di caposquadra, per esempio, appartiene a tale categoria.

L'esame professionale superiore è stato ideato per professionisti già in possesso di una formazione professionale di base che desiderano approfondire ulteriormente le proprie conoscenze. Obiettivo della formazione è quello di trasmettere qualificazioni professionali più elevate e di preparare gli interessati a funzioni superiori di gestione e di specializzazioni tecniche.

### Associazioni professionali responsabili

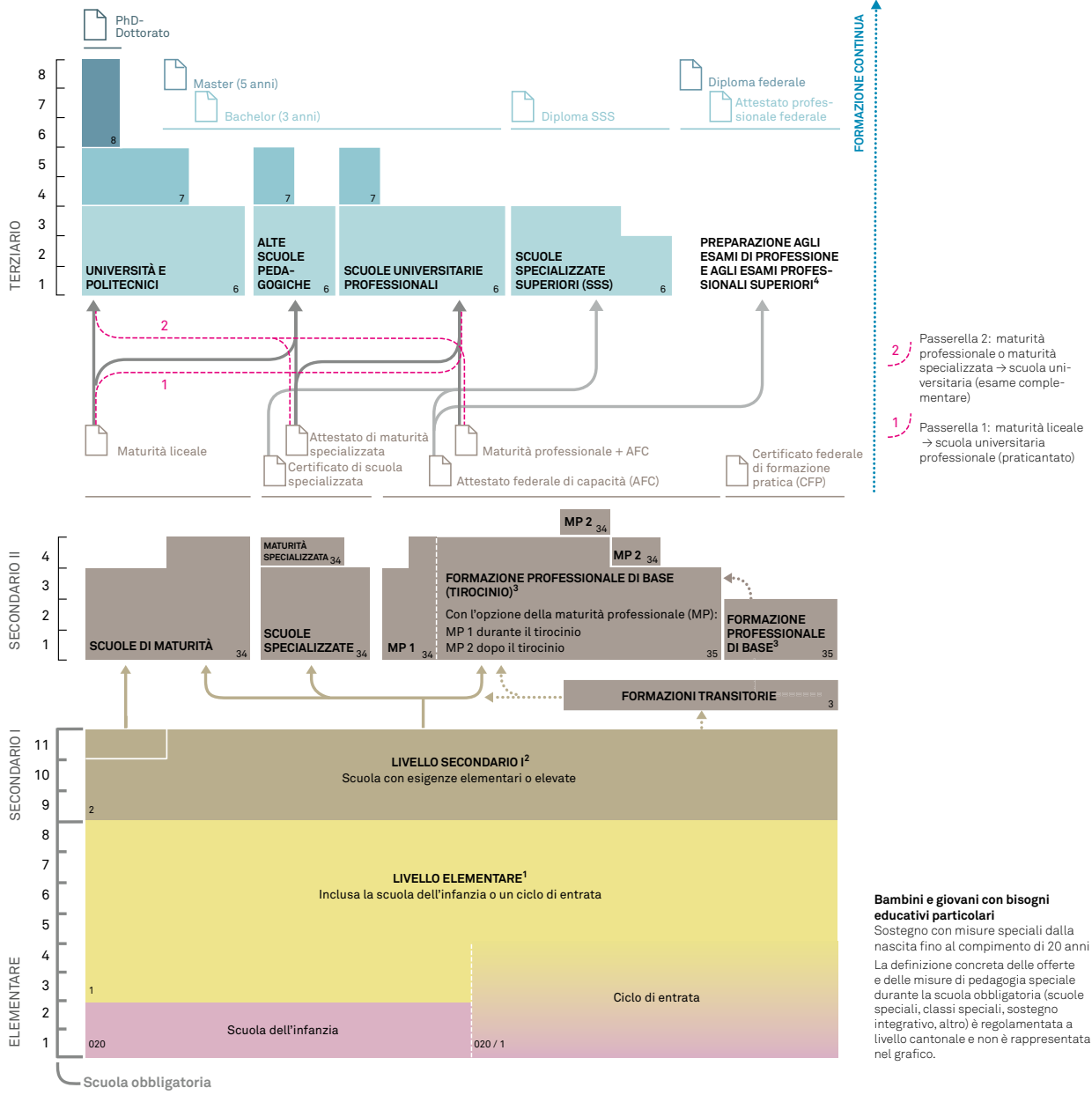
Gli esami professionali superiori sono organizzati dalle rispettive associazioni di categoria le quali hanno come obiettivo un'ottimale preparazione dei professionisti corrispondente ai requisiti richiesti dal mercato del lavoro. I contenuti e le materie di apprendimento sono quindi fortemente orientati alla pratica. Tale esame è rivolto soprattutto a giovani professionisti già in possesso di una formazione professionale di base che hanno un'esperienza professionale pluriennale alle spalle, desiderosi di continuare a formarsi per poter migliorare le proprie possibilità professionali

nel mercato del lavoro. Le specializzazioni in un determinato settore con attività concrete costituiscono una parte essenziale della formazione professionale superiore. Gli esami federali comprendono gli esami professionali APF e gli esami professionali superiori EPS. Questi esami organizzati dalle associazioni professionali rispecchiano le esigenze del mercato del lavoro. Essi vengono svolti in modo uniforme in tutta la Svizzera presso un'associazione di categoria. Purtroppo non è sempre garantito lo svolgimento della formazione e dell'esame. Attualmente le associazioni di categoria offrono spesso una formazione continua modulare e pluriennale organizzata parzialmente in modo inter-associativo. Gli obiettivi e i contenuti della formazione vengono aggiornati dai competenti gremi delle associazioni ad intervalli regolari. Le modifiche e gli adeguamenti devono essere autorizzati e approvati dalla Segreteria di Stato per la formazione, la ricerca e l'innovazione, SEFRI.

### Avere il titolo di Maestro ne vale la pena

Per diversi motivi vale quindi la pena fare l'esame professionale superiore. Inoltre

# SISTEMA EDUCATIVO SVIZZERO



© EDK CDIP CDEP CDPE, agosto 2019

le condizioni di ammissione sono trasparenti e consultabili. Le docenti e i relatori sono altamente qualificati e i contenuti didattici sono interessanti ed esigenti. Il lavoro pratico è oggetto di attenzioni particolari e il diploma federale offre migliori opportunità per fare carriera. Inoltre, attraverso la formazione i diplomandi vengono preparati all'occupazione di future posizioni dirigenziali in piccole e medie imprese (PMI). È possibile ottenere un sostegno finanziario sia per la formazione che per l'esame.

In alcuni settori dell'artigianato, per esempio in quello degli spazzacamini, dei costruttori di stufe, dei piastrellisti oppure dei falegnami, i professionisti che superano con successo l'esame professionale superiore conseguendo il diploma federale possono chiamarsi Maestre e Maestri. Chi si definisce quindi maestro spazzacamino con diploma federale parla metaforicamente di neve bianca, un pleonasma visto che la neve è sempre bianca. Una Maestra o un Maestro ha sempre un diploma federale in tasca!

### Il contesto storico

In Svizzera gli esami professionali superiori hanno origine dagli esami di Maestria ancorati alla legge sulla formazione professionale dal 1933. I diplomi della formazione continua erano previsti in un primo tempo soltanto per l'artigianato, in seguito furono però gradualmente adattati alle altre professioni. Il conseguimento del diploma con l'elaborazione di un (capo)lavoro magistrale finale esiste ancora oggi in alcune professioni artigianali. Nelle professioni dedite ai servizi e al commercio, gli attestati di capacità e i diplomi sono però più diffusi. Come ad esempio i professionisti della vendita che assolvono un esame di professione e successivamente ricevono un attestato federale. Anche questi professionisti sono in grado di ambire al titolo di Maestro assolvendo l'esame professionale superiore per capo di vendita. Essi si possono quindi definire capo di vendita con diploma federale.

A seconda del regolamento d'esame la tesina o il lavoro scritto finale per il conseguimento del diploma può rappresentare la pianificazione e la realizzazione di un progetto specifico. Sono tuttavia ammessi come lavori finali anche quelli puramente teorici.

Un'ultima parola sulla permeabilità del sistema di formazione in Svizzera: con un esame professionale superiore è possibile accedere a una scuola universitaria e assolvere altri corsi di formazione qualificati con i crediti ECTS e il sistema dei cicli secondo il Processo di Bologna (ad es. un MAS, Master of Advanced Studies, oppure un MBA, Master of Business Administration).

## Die Pelletsheizung für wenig Platz und viel Komfort.

Geringer  
Platzbedarf mit nur  
**0,5 m<sup>2</sup>**  
Einfache Planung &  
Installation



# ÖkoFEN

ÖkoFEN-Schweiz GmbH  
Rüdel 4  
6122 Menznau  
[www.oekoefen.ch](http://www.oekoefen.ch)

// MEHR ALS KOMFORTSTEIGERUNG

# Wieso ein Badheizkörper wichtig ist

THOMAS BÜRGISSER, DIE TEXTEREI, GEBÄUDEKLIMA SCHWEIZ

Immer öfters verzichten Investoren und Bauherren aus Spargründen auf einen Badheizkörper zum Beispiel in Mietwohnungen. Eine kurzfristige Betrachtungsweise, die Folgen haben kann, warnen Experten.

Verfärbungen an der Decke oder an einer Wand im Badezimmer; ein Bild, das in vielen Haushalten längst zum Alltag gehört. Nicht wenige haben sich daran gewöhnt, ein- bis zweimal jährlich mit aggressiven Reinigungsmitteln den ersten Schimmelspuren an den Kränzen zu gehen. Und sich vorzunehmen, zukünftig nach dem Duschen fleissiger zu lüften. Eine Entwicklung, die Dominik Schlumpf auch aus eigener Erfahrung kritisch betrachtet. «Für die Gesundheit ist das nicht das Beste. Viele vergessen ausserdem, dass dies langfristig der Bausubstanz schaden kann. Vor allem wenn man nicht weiss, ob Bewohnende wirklich früh genug reagieren.» Damit spricht der Leiter Shared Service Center des Heizkörper-Herstellers Arbonia die Besitzer von Mietwohnungen an. Gerade sie seien doppelt gefährdet: Wegen der fehlenden Kontrolle. Und weil sie sich immer öfter aus Spargründen für eine Tuchstange an Stelle eines Badheizkörpers entscheiden. In der Annahme, dass eine Bodenheizung alle Heizkörper überflüssig mache. «Dabei kann der Badheizkörper eben auch viel zum Erhalt der Bausubstanz beitragen», erklärt der Leiter der Fachgruppe Wärmeverteilung

von GebäudeKlima Schweiz, dem bedeutendsten Schweizer Hersteller- und Lieferantenverband der Heizungs-, Lüftungs- und Klimatechnik.

## Das Problem

Immer dichtere Gebäudehüllen sind zwar aus energetischer Sicht ideal.

Aber nicht unbedingt in Bezug auf das Raumklima. So entfällt naturgemäss der regelmässige Luftaustausch, wodurch auch die Feuchtigkeit schlechter entweichen kann. Bei Neubauten wird dem oft mit einer kontrollierten Wohnraumlüftung entgegengehalten. Selbst auf diese wird jedoch manchmal verzich-



Foto: Gebäude Klima Schweiz

Badheizkörper lassen sich sowohl im Neubau- wie auch im Sanierungsbereich problemlos umsetzen.

tet und stattdessen, gleich wie bei den meisten sanierten Altbauten, schlicht auf Querlüften über die Fenster gesetzt. Das kann vielerorts funktionieren. Im Badezimmer aber trocknen die Duschbeziehungsweise Badetücher. «Diese geben an der Tuchstange die Feuchtigkeit über mehrere Stunden ab. Kurz zu lüften nützt hier nicht viel», erklärt Dominik Schlumpf. Er betont deshalb, dass der Heizkörper im Badezimmer eben eine andere, zusätzliche Rolle einnehme, als andere Wärmeabgabekomponenten: «Er entzieht dem Duschtuch so schnell wie möglich die Feuchtigkeit. Diese wird dann am besten über eine Lüftung mit Feuchtigkeitssensor abgeführt, wie es sie auch im Kleinen nur für das Badezimmer gibt. Mit dieser Kombination aus Badheizkörper und Badlüfter kommt es so kurz wie möglich zu einer höheren Luftfeuchtigkeit als die empfohlenen 30 bis 50 Prozent, und es setzt sich so wenig Kondenswasser wie möglich an Decke, Wänden oder Fenstern ab.»

### Verbesserte Vermietbarkeit

Auch Rolf Ulmann, ebenfalls Mitglied der Fachgruppe Wärmeverteilung von Gebäude Klima Schweiz, beobachtet, dass besonders Investoren, Genossenschaften und GU-Unternehmen immer öfter auf den Badheizkörper verzichten, um zu sparen. «Eine Rechnung, die nicht aufgeht», ist der Verkaufsleiter der Zehnder Group Schweiz überzeugt. «Ein Badheizkörper ist bereits für einen mittleren, dreistelligen Betrag erhältlich. Der Einbau eines Badlüfters wiederum kostet vielleicht einen tiefen vierstelligen Betrag. Eine überschaubare Investition also, um die Bausubstanz nicht zu gefährden.» Zwar habe man mit Badheizkörper und Lüftung ebenfalls keine Gewähr, dass zum Beispiel Mieter diese richtig bedienen. Aber man gebe ihnen zumindest die Mittel dazu – «und der zusätzliche Komfort animiert zur Benutzung».



Bilder, wie man sie oft antrifft: Ältere Badezimmer mit Feuchtigkeits- oder Schimmelschäden an Decke und Wänden.

### Höherer Komfort

Tatsächlich sind Badheizkörper nicht nur gut gegen Feuchtigkeitsschäden, sondern erhöhen auch den Komfort. Wenn Bade- und Duschtücher zum Beispiel schneller trocknen, wirkt dies der Bildung von Keimen und Mikroorganismen entgegen: Diese verdoppeln sich im warmen, feuchten Klima alle zwanzig Minuten, was gesundheitlich fragwürdig ist und bald einmal auch muffig riechende Tücher zur Folge hat. Gleichzeitig sorgt der Heizkörper für ein warmes Badezimmer, und zwar unabhängig vom restlichen Heizsystem. So gibt es Badheizkörper im gemischten Warmwasser- und Elektrobetrieb sowie, ideal zum Nachrüsten, im reinen Elektrobetrieb. «Anders als viele denken, sind elektrobetriebene Heizkörper übrigens als Ergänzung zum normalen Heizsystem weiterhin erlaubt», betont Rolf Ulmann. In den Übergangsmonaten mache es

schliesslich energetisch mehr Sinn, kurz einen Heizkörper für einen Raum einzuschalten, als bereits das gesamte Heizsystem hochzufahren. Und so dürfte die Aussicht auf eine warme, kuschlige Atmosphäre im Badezimmer zusätzlich motivieren, den Badheizkörper entsprechend zu programmieren, sodass er am Morgen pünktlich Wärme liefert. Ein Pluspunkt für eine Wohnung, der vielleicht sogar Einfluss auf die Vermietbarkeit habe, kann sich Dominik Schlumpf vorstellen. «Von Eigenheimbesitzern höre ich zumindest immer wieder, wie sehr sie den Heizkörper schätzen. Auch einmal, um zum Beispiel nasse Handschuhe im Winter zu trocknen. Und was dem Eigenheimbesitzer gefällt, macht sicher Mieter oder Genossenschafter ebenso glücklich.»

### GebäudeKlima Schweiz

GebäudeKlima Schweiz ist der bedeutendste Schweizer Hersteller- und Lieferantenverband der Heizungs-, Lüftungs- und Klimatechnik. Die Mitglieder sind mehrheitlich Systemanbieter und unterhalten gesamtschweizerische Verkaufs- und Servicenetze. Als «Stimme der Gebäudetechnik-Industrie» bringt GebäudeKlima Schweiz die Meinung der Industrie zu aktuellen Themen in die politische Diskussion mit ein, verhandelt mit Behörden und Verbänden, engagiert sich für optimale Rahmenbedingungen für die Schweizer Gebäudetechnik-Industrie, übernimmt eine wichtige Rolle in der Aus- und Weiterbildung und wird durch den branchenübergreifenden Austausch unter den Mitgliedern zu einem wichtigen Innovations- und Kompetenzzentrum.

### Weitere Informationen:

[www.gebaeudeklima-schweiz.ch](http://www.gebaeudeklima-schweiz.ch)



// BIEN PLUS QU'UN GAIN DE CONFORT

## De l'importance du radiateur de salle de bains

THOMAS BÜRGISSER, DIE TEXTEREI, IMMOCLIMAT SUISSE

De plus en plus, les investisseurs et les maîtres d'ouvrage renoncent, pour des raisons de coûts, aux radiateurs de salle de bains, notamment dans les logements locatifs. Il s'agit-là d'une approche à court terme qui, selon les experts, peut avoir des conséquences fâcheuses.

Depuis longtemps, des taches sur le plafond ou les murs de la salle de bains font partie du quotidien dans de nombreux ménages. Nombreux sont ceux qui ont pris l'habitude d'éliminer, une ou deux fois par an, les premières traces de moisissure à grand renfort de détergents agressifs. Et ils se jurent à chaque fois de mieux aérer à l'avenir après la douche.

Dominik Schlumpf est régulièrement confronté à ce phénomène et le considère de manière critique: «Ce n'est pas vraiment l'idéal pour la santé. Beaucoup de gens oublient aussi que cela risque de nuire à long terme à la substance même du bâtiment. Surtout, on ne sait jamais si les occupants des lieux réagissent à temps.» Le directeur du Shared Ser-

vice Center du fabricant de radiateurs Arbonia s'adresse aux propriétaires d'immeubles locatifs. Pour eux, en effet, le risque est double: d'une part, un contrôle n'est pas possible. D'autre part, ils optent de plus en plus souvent par économie pour des porte-serviettes au lieu de radiateurs de salle de bains. Ils pensent en effet qu'un chauffage par le sol rend les radiateurs superflus. «Et pourtant, un radiateur de salle de bains peut lui aussi contribuer à préserver la substance du bâtiment», comme l'explique le chef du groupe technique Distribution de chaleur d'ImmoClimat Suisse, la première association professionnelle de fabricants et fournisseurs suisses de technique de chauffage, d'aération et de climatisation.

### Le problème

Du point de vue énergétique, des enveloppes de bâtiment toujours plus étanches sont idéales. Mais cela n'est pas vrai pour le climat ambiant. Le renouvellement d'air régulier n'est plus assuré, ce qui empêche l'évacuation naturelle de l'humidité. Dans les bâtiments neufs, on y remédie souvent en recourant à l'aération contrôlée. Mais



Photo: ImmoClimat Suisse

Les radiateurs de salle de bains se montent sans problème dans les constructions neuves comme lors de travaux de rénovation.



Foto: Immo Climat Suisse

Des images qui n'ont rien d'inhabituel: des salles de bains plus vétustes présentent des taches causées par l'humidité ou des moisissures au plafond et sur les murs.

souvent, les propriétaires renoncent même à cette possibilité et misent simplement, tout comme dans la majorité des immeubles anciens rénovés, sur l'aération par un courant d'air créé entre des fenêtres opposées. Cela peut tout à fait fonctionner à de nombreux endroits. Mais dans la salle de bains, les draps de bain et les serviettes sèchent après usage. «Ce faisant, ils dégagent de l'humidité pendant des heures sur le porte-serviettes. Ici, cela ne sert pas à grand-chose d'aérer un peu après la douche», explique Dominik Schlumpf. Il insiste sur le fait que le radiateur de la salle de bains joue un rôle supplémentaire qui le distingue des autres composants de distribution de la chaleur: «Il élimine aussi rapidement que possible l'humidité des serviettes. Celle-ci est ensuite évacuée par une aération avec capteur d'humidité, dont il existe des versions de petite taille pour salles de bains. Grâce à cette combinaison de radiateur et d'aération, l'humidité de l'air dans la salle de bains n'excède que pendant une très courte phase la valeur recommandée de 40 à 55%, ce qui permet d'éviter autant que possible la formation de condensation sur le plafond, les murs et les fenêtres.»

### Amélioration des possibilités de location

Rolf Ulmann, qui fait lui aussi partie du groupe technique Distribution de chaleur d'ImmoClimat Suisse, constate que les investisseurs, les coopératives et les entrepreneurs généraux renoncent de plus en plus souvent aux radiateurs de salle de bains afin de réaliser des économies. «Mais c'est là un mauvais calcul», d'après le directeur des ventes de Zehnder Group Suisse. «Le prix d'un radiateur de salle de bains tourne autour de cinq cents francs. Le montage d'une aération de salle de bains, quant à lui, se chiffre à quelques milliers de francs seulement. C'est donc un investissement tout à fait raisonnable en vue de protéger la substance du bâtiment.» Rien ne garantit que les locataires, par exemple, se servent correctement du radiateur et de l'aération. Mais au moins, on leur donne les moyens de le faire – «et le surcroît de confort les incite à s'en servir».

### Confort accru

Et c'est vrai, les radiateurs de salle de bains n'évitent pas seulement les dommages causés par l'humidité, ils améliorent aussi le confort. Lorsque les draps de bain et les serviettes sèchent plus vite, cela freine la prolifération des germes et des microorganismes. Leur nombre double normalement toutes les vingt minutes dans un climat chaud et humide, ce qui peut nuire à la santé et causer des odeurs désagréables. En même temps, le radiateur crée une chaleur douillette dans la salle de bains, indépendamment du chauffage central. Il existe des radiateurs au fonctionnement mixte à l'eau chaude et à l'électricité ainsi que d'autres au fonctionnement purement électrique, qui conviennent très bien au montage a posteriori. «Contrairement à ce que beaucoup croient, les radiateurs électriques restent autorisés à titre d'appoint», souligne Rolf Ulmann. A la mi-saison, il est souvent plus judi-

cieux du point de vue énergétique d'allumer pour un court moment le radiateur d'une pièce plutôt que de faire marcher tout le chauffage. Et la perspective d'une salle de bains à la température agréable devrait motiver le locataire à programmer le radiateur pour en bénéficier à temps le matin. Pour Dominik Schlumpf, cet atout du logement pourrait se répercuter sur les possibilités de le louer. «Du moins, les propriétaires d'un logement me disent souvent qu'ils apprécient beaucoup leur radiateur, notamment pour sécher les gants mouillés en hiver. Et ce qui plaît au propriétaire ne déplaît certainement pas au locataire ou au membre d'une coopérative.»

### ImmoClimat Suisse

ImmoClimat Suisse est la première association des principaux fabricants et fournisseurs suisses de techniques de chauffage, d'aération et de climatisation. Les membres sont en majorité des fournisseurs de système et entretiennent des réseaux de vente et de service dans toute la Suisse. En tant que «porte-parole de l'industrie de la technique du bâtiment», ImmoClimat Suisse représente l'opinion de l'industrie sur des sujets d'actualité dans le débat politique, traite avec les administrations et les associations, s'engage pour des conditions-cadres optimales pour l'industrie suisse de la technique du bâtiment, joue un rôle important dans la formation initiale et continue et devient un important centre d'innovation et de compétence grâce aux échanges intersectoriels entre ses membres.

### Informations complémentaires:

[www.immoclimat-suisse.ch](http://www.immoclimat-suisse.ch)

// PIÙ DI UN MIGLIORAMENTO DEL COMFORT

31

## Perché è importante avere il radiatore in bagno

THOMAS BÜRGISSER, DIE TEXTEREI, IMMOCLIMA SVIZZERA

Sempre più spesso gli investitori e costruttori rinunciano, per motivi di risparmio, a installare un radiatore in bagno, per esempio in appartamenti in affitto. Una visione che a breve termine può avere gravi conseguenze, secondo gli esperti.

Macchie al soffitto o alla parete del bagno; un'immagine che fa ormai parte della vita quotidiana di molte economie domestiche. Molti sono abituati a rimediare con detergenti aggressivi cercando di eliminare le prime tracce di muffa minimo una, due volte l'anno. E non dimentichiamo d'ora in poi di arieggiare il bagno dopo aver fatto la doccia. Un'evoluzione che Dominik Schlumpf guarda con occhio critico anche sulla base della sua esperienza. «Per la salute non è la cosa migliore da fare. Molti dimenticano inoltre che a lungo termine ciò potrebbe danneggiare la struttura edile. Soprattutto quando non si sa se i residenti della casa reagiranno in tempo.» Con ciò, il responsabile di Shared Service Center, di Arbonia, produttrice di radiatori, intende rivolgersi in realtà ai proprietari delle abitazioni. Sono proprio loro ad essere doppiamente a rischio a causa di un mancato controllo. E proprio perché spesso per motivi di risparmio decidono di far installare un porta-asciugamano invece di un apposito radiatore per il bagno, supponendo che il riscaldamento nel pavimento renda superfluo qualsiasi radiatore. «Il radiatore da bagno può contribuire notevolmente al mantenimento della struttura dell'abitazione», spiega

il responsabile del gruppo specializzato nella distribuzione di calore di ImmoClima Svizzera, la più importante associazione svizzera di produttori e fornitori di sistemi di riscaldamento, ventilazione e climatizzazione.

### Il problema

Da un punto di vista energetico, gli involucri degli edifici sempre più compatti, sono l'ideale, ma non necessariamente per quanto riguarda il clima nell'ambiente abitativo. Secondo il ciclo natu-



Radiatore da bagno nel settore del risanamento: con un funzionamento misto acqua calda ed elettricità, il radiatore da bagno può offrire un certo comfort anche senza riscaldamento, ad esempio in estate.

rale, agendo in questo modo, si elimina il regolare ricambio dell'aria, il che non fa disperdere l'umidità in maniera ottimale. Nelle nuove costruzioni si cerca di risolvere tale situazione con la ventilazione controllata. In alcuni casi però si fa a meno anche di quest'ultima preferendo, come per la maggior parte delle vecchie costruzioni ristrutturate, la ventilazione incrociata posizionata al di sopra delle finestre, cosa che potrebbe funzionare in diversi vani. Nel bagno invece, chi assorbe umidità sono i teli da doccia o da bagno. «Questi ultimi, appesi al loro posto, disperdono umidità per ore. Arieggiare per qualche istante non serve a niente», spiega Dominik Schlumpf. Sottolinea pertanto che il radiatore in bagno svolge un ruolo aggiuntivo rispetto ad altri componenti termici: «Toglie rapidamente l'umidità del telo della doccia. La miglior soluzione è quindi utilizzare una ventilazione con un sensore di umidità, come esistono già solo per bagni. Con questa combinazione, radiatore e ventilazione, si raggiunge in breve tempo un tasso maggiore di umidità dell'aria rispetto a quello raccomandato del 30 fino al 50 per cento facendo così depositare meno condensa possibile su soffitti, pareti e finestre.»

#### Locazione migliorata

Anche Rolf Ulmann, un altro membro del gruppo specializzato nella distribuzione del calore di ImmoClima Svizzera, osserva che per risparmiare, spesso sono gli investitori, le cooperative e le principali imprese appaltatrici a rinunciare ai radiatori per bagni. «Sono conti che non tornano», afferma convinto il capo della vendita di Zehnder Group Svizzera. «Un radiatore per bagni si può acquistare per un importo medio a tre cifre. Per l'installazione di un'apposita ventilazione invece, bisogna calcolare un importo di quattro cifre. Un investimento ragionevole quindi che non mette a rischio la struttura dell'edificio.» Anche se ci sono il radiatore da bagno e la ventilazione non si ha

la certezza ad esempio che gli affittuari sappiano utilizzarli correttamente. Ma si danno loro almeno gli strumenti per farlo – «e un migliore comfort invita all'utilizzo».

#### Maggiore comfort

Oltre ad essere efficaci contro i danni causati dall'umidità, i radiatori da bagno migliorano anche il comfort. Se per esempio i teli da bagno e da doccia si asciugano in fretta, si può contrastare la formazione di germi e microorganismi: in un clima caldo e umido i germi si raddoppiano ogni venti minuti – cosa sicuramente non salutare – con la conseguenza di avere asciugamani che emanano odore di muffa. Nello stesso tempo il radiatore riscalda il bagno indipendentemente dal resto del sistema di riscaldamento. Esistono infatti radiatori da bagno con un funzionamento misto, acqua calda ed elettricità, oppure alimentati solo elettricamente, ideale per migliorare la potenza termica. «A differenza di quello che molti pensano, i radiatori elettrici sono una valida aggiunta al normale sistema di riscaldamento, un completamente tutt'oggi ammesso», sottolinea Rolf Ulmann. Nelle stagioni di transizione è più sensato dal punto di vista energetico mettere in funzione un solo radiatore per un unico vano, invece di avviare l'intero sistema di riscaldamento. E quindi la prospettiva di avere nel bagno un ambiente caldo e accogliente è invitante, grazie alla possibilità di programmare il radiatore in modo che la mattina emani puntualmente il calore desiderato. Un punto a favore che potrebbe addirittura influenzare l'idoneità alla locazione di un appartamento, immagina Dominik Schlumpf. «Molto spesso i proprietari di case mi dicono quanto apprezzano il radiatore in bagno. Anche solo ad esempio per asciugare i guanti bagnati in inverno. E ciò che piace ai proprietari di immobili renderà felici sicuramente anche gli inquilini e i soci delle cooperative.»

#### ImmoClima Svizzera

ImmoClima Svizzera è la più importante associazione svizzera di produttori e fornitori di sistemi di riscaldamento, ventilazione e climatizzazione. La maggior parte dei suoi membri sono fornitori di sistemi e gestiscono reti di vendita e di servizi su tutto il territorio svizzero. In qualità di «portavoce dell'industria delle tecnologie degli edifici» ImmoClima Svizzera promuove e sostiene l'opinione dell'industria in merito a questioni di attualità e nel dibattito politico, conduce le trattative con le autorità e le associazioni, si impegna a garantire condizioni quadro ottimali per l'industria svizzera delle tecnologie degli edifici, svolge un ruolo importante nell'istruzione e formazione continua di professionisti e grazie allo scambio intersettoriale tra membri, si è trasformata in un'importante centro di innovazione e competenza.

#### Per ulteriori informazioni

[www.immoclima-svizzera.ch](http://www.immoclima-svizzera.ch)

**INSERATE-  
SCHLUSS**



**Ausgabe 5/2021  
6. September**

# Gute Vorbereitung ist das A und O für den Erfolg

**MARCO TUNESI**, SPEZIALIST FÜR UNTERNEHMENSNACHFOLGE BEIM VZ VERMÖGENSZENTRUM

Um das eigene Unternehmen erfolgreich verkaufen zu können, braucht es eine gute Vorbereitung.



Foto: Marco Tunesi

**Marco Tunesi**, Spezialist für Unternehmensnachfolge beim VZ VermögensZentrum

Die eigene Firma zu verkaufen bedeutet für die meisten Inhaber nicht einfach, dass sie den maximalen Verkaufserlös erzielen, sondern dass das Unternehmen weiterlebt und die Mitarbeitenden an Bord bleiben. Eine gute Vorbereitung und ein strukturiertes Vorgehen sind also entscheidend für den Erfolg. Das allein genügt aber noch nicht.

Den Firmenverkauf sollte man fünf bis zehn Jahre vor der geplanten Übergabe in Angriff nehmen. Ein Verkauf unter Zeitdruck schwächt die eigene Verhandlungsposition und macht es unmöglich, einen strukturierten Prozess aufzustellen und alle erbrechtlichen und finanziellen Konsequenzen abzuklären. Zudem ist die Chance verpasst, die Weitergabe steuerlich zu optimieren und dabei viel Geld zu sparen.

Die Altersvorsorge vieler Unternehmerinnen und Unternehmer hängt sehr stark vom Erlös aus dem Firmenverkauf ab. Darum ist es wichtig, sich einen Überblick über die eigene finanzielle Situation im Ruhestand zu verschaffen, bevor man den Verkaufspreis seiner Firma festlegt. Erfahrungsgemäss eignet sich hierzu eine langfristige Einkommens- und Vermögensplanung.

Wer seine Firma nicht deutlich unter ihrem Wert verkaufen möchte, sollte das ungenutzte Potenzial ausschöpfen – und zwar lange bevor der Nachfolgeprozess beginnt. Am besten fünf prüft man bis sieben Jahre im Voraus, was im Betrieb optimiert werden kann. Dazu gehört, beispielsweise eine Neuausrichtung in den bestehenden Märkten oder die Erschliessung neuer Märkte ins Auge zu fassen.

Auch kosmetische Anpassungen wie etwa eine neue Homepage oder eine zeitgemässe Einrichtung können den Wert des Unternehmens stark beeinflussen. Zudem gilt es, rechtzeitig unkalkulierbare Risiken abzubauen, wie etwa eine zu hohe Abhängigkeit vom Inhaber, von einzelnen Kunden oder von Lieferanten. Weil sonst der Käufer den Preis deutlich reduzieren wird. Latente juristische Probleme wie drohende oder hängige Prozesse können potenzielle Käufer ebenfalls abschrecken. Hier gilt es, frühzeitig Vergleiche anzustreben, Prozesse abzuschliessen und auf jeden Fall ausreichende Rückstellungen zu bilden, um die Unsicherheit für den Nachfolger zu reduzieren.

Inhaber sind naturgemäss stark mit ihrer Firma verbunden und überschätzen darum oft den Marktwert ihres Lebenswerks. Schon viele Firmenverkäufe sind an einem zu hohen Preis gescheitert. Am besten wird darum der tatsächliche Wert der Firma zusammen mit einer Fachperson ermittelt oder mindestens eine Zweitmeinung eingeholt.

Es ist an der Zeit, seine Firma «schlanker» und dadurch attraktiver für den Verkauf zu machen, indem man nicht betriebsnotwendiges Vermögen ins private



Vermögen überführt. Käufer wollen solche Vermögenswerte in der Regel nicht übernehmen, und für die Übernahme von latenten Steuern auf stillen Reserven verlangen sie eine Reduktion des Kaufpreises. Es ist wichtig zu prüfen, wie nicht betriebsnotwendige Mittel möglichst steuergünstig zu beziehen sind.

Bleibt die Firma nicht in der Familie, ist zu definieren, welche externen Käufer in Frage kommen. Das können Mitarbeitende, Konkurrenten, Kunden, Lieferanten, private Investoren oder Beteiligungsgesellschaften sein. Es will gut überlegt sein, welche Option in diesem Fall die beste ist. Passende und solvente Käufer zu finden ist eine grosse Herausforderung. Unternehmer haben in der Regel keinen Zugang zum Käufermarkt, und

die Suche ist zeitintensiv; das operative Geschäft darf darunter nicht leiden. Wer seine Firma erfolgreich verkaufen will, sollte deshalb mit erfahrenen Fachleuten zusammenarbeiten. Diese können ihr Netzwerk aktivieren und ausgewählte Interessenten und Investoren direkt ansprechen.

Dabei ist nicht zu vergessen, dass die bevorzugte Lösung bis zuletzt scheitern kann. Es kommt immer wieder vor, dass Kaufinteressenten ihre Meinungsänderungen zum Beispiel, weil sie sich die Übernahme nicht mehr zutrauen. Oder weil sich andere Ideen zur Zukunft oder emotionale Differenzen als unüberwindbare Hindernisse herausstellen. Deshalb ist es ratsam, nie nur mit einem einzigen Interessenten zu verhandeln. Wenn es

mit einem Interessenten nicht zu einer Einigung kommt, steht man nicht gleich mit leeren Händen da.

Viele Firmenverkäufe scheitern auch deshalb, weil Inhaber und Käufer keine tragfähige Finanzierung finden. Banken finanzieren in der Regel nur 40 bis 60 Prozent des Kaufpreises. Oft benötigt ein potenzieller Nachfolger zusätzliche Mittel – auch vom Inhaber selber. Unternehmerinnen und Unternehmer, die verkaufen wollen, können sich auf unterschiedliche Weise an der Finanzierung beteiligen und so die Verkaufschancen verbessern. Deshalb sorgfältig alle Optionen wie zum Beispiel ein Verkäufendarlehen oder ein Earn-out prüfen.

## Heitzmann – Ihre Nummer 1 für Holzheizungen

Stückholz-, Schnitzel- und Pelletheizungen

Heitzmann AG | Gewerbering 5 | 6105 Schachen  
Telefon 041 499 61 61 | mail@heitzmann.ch | www.heitzmann.ch

HARGASSNER   
Exklusiv von Heitzmann – Hargassner-Heizsysteme

Noch mehr Blicke  
hinter die Kulissen  
von Heitzmann?

Wir sind **NEU** auf Instagram und Facebook  
#wirfreuenunsüberjedes«Gefälltmir»

  @heitzmannag

**Heitzmann**



# Une bonne préparation, gage de réussite

MARCO TUNESI, SPÉCIALISTE DE LA SUCCESSION D'ENTREPRISE CHEZ VZ VERMÖGENSZENTRUM

Vendre correctement son entreprise nécessite une bonne préparation en amont.



Photo: Marco Tunesi

Marco Tunesi, spécialiste de la succession d'entreprise chez VZ VermögensZentrum

Pour la plupart des propriétaires, vendre leur entreprise ne consiste pas simplement à en tirer la plus grosse somme possible, mais à s'assurer que l'entreprise perdure et que les employés gardent leur poste. Pour que cela fonctionne, être bien préparé et procéder de façon structurée sont deux éléments clés. Toutefois, cela ne suffit pas...

Le sujet doit être abordé cinq à dix ans avant la date de vente prévue. Une vente qui se passe dans des conditions de pression temporelle affaiblit votre position de négociation et rend impossibles l'instauration d'un processus structuré et la clarification de toutes les consé-

quences financières de la succession. Vous ratez qui plus est l'occasion d'optimiser le transfert d'un point de vue fiscal, et donc d'économiser beaucoup d'argent.

Le régime de retraite de nombreux entrepreneurs-euses dépend largement du gain réalisé par la vente de leur entreprise. Il est donc très important d'avoir une idée assez précise de la situation financière que vous aurez à la retraite avant de fixer le prix de vente de votre entreprise. A ce sujet, l'expérience montre qu'une planification successorale des actifs et revenus à long terme est une bonne idée.

Si vous ne voulez pas vendre votre entreprise à un prix nettement inférieur à sa valeur, servez-vous de son potentiel inexploité, et ce, bien avant le début du processus de succession. Vérifiez cinq à sept ans à l'avance les points qui peuvent être optimisés dans l'entreprise: il peut s'agir d'une réorganisation sur les marchés existants ou de la conquête de nouveaux marchés. Des ajustements dits cosmétiques, tels qu'une nouvelle page d'accueil ou un aménagement remis au goût du jour, peuvent également avoir un impact non négligeable sur la valeur de l'entreprise.

Il est par ailleurs essentiel de réduire à temps les risques incalculables, comme

une dépendance trop grande du propriétaire, de certains clients ou de fournisseurs, sans quoi l'acheteur serait en mesure de baisser considérablement le prix d'achat. Les problèmes juridiques latents, tels qu'une menace de poursuite judiciaire ou un procès en cours, peuvent également dissuader les acheteurs potentiels. Dans pareil cas, chercher rapidement des arrangements et clore ces procédures peut s'avérer judicieux, tout comme constituer des provisions suffisantes afin de minimiser les inquiétudes du successeur.

Les propriétaires sont par nature très attachés à leur entreprise, œuvre d'une vie, et surestiment donc souvent sa valeur marchande. Bon nombre de ventes ont échoué parce que le prix demandé était trop élevé. Le mieux reste d'en déterminer la valeur réelle avec un expert ou au moins de demander un deuxième avis.

Il est également recommandé d'«alléger» votre entreprise et de la rendre plus attractive en transférant le capital non nécessaire à son exploitation vers des fonds privés. En règle générale, ces capitaux n'intéressent guère les acheteurs, ce qui leur permet d'exiger une réduction du prix d'achat pour la prise en charge des impôts différés sur les réserves latentes. Il est d'ailleurs important de se renseigner

gner sur la manière dont ces capitaux non essentiels peuvent être retirés de la façon la plus avantageuse possible d'un point de vue fiscal.

Si l'entreprise ne reste pas dans la famille, définissez les acheteurs externes qui entrent en ligne de compte. Il peut s'agir de salariés, de concurrents, de clients, de fournisseurs, d'investisseurs privés ou de sociétés partenaires. Le cas échéant, étudiez avec soin quelle option est la meilleure. Trouver de bons acheteurs solvables est un défi majeur. Les entrepreneurs n'ont généralement pas accès au marché des acheteurs et la recherche est chronophage; les activités opérationnelles ne doivent toutefois pas en pâtir. Si vous souhaitez vendre votre

entreprise, mieux vaut donc travailler avec des professionnels expérimentés. Ils pourront activer leur réseau et approcher directement les personnes intéressées et les investisseurs qu'ils auront sélectionnés.

Il ne faut pas oublier que la solution que vous aurez choisie peut à tout moment tomber à l'eau. Il arrive régulièrement que des acheteurs potentiels changent d'avis, par exemple parce qu'ils ne se sentent plus capables de reprendre l'entreprise, parce qu'ils envisagent de nouvelles perspectives d'avenir ou que des différences émotionnelles se révèlent être des obstacles insurmontables. Il est donc conseillé de ne jamais négocier avec un seul acheteur potentiel. Si les

négociations n'aboutissent pas, vous ne retrouvez pas immédiatement les mains vides.

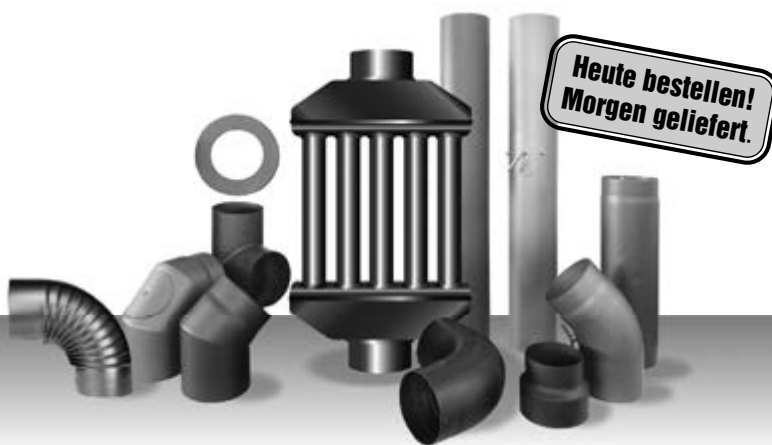
Bon nombre de ventes échouent également parce que propriétaire et acheteur ne trouvent pas de financement viable. Les banques ne financent généralement que 40 à 60 % du prix d'achat. Un successeur potentiel a souvent besoin de fonds supplémentaires, qui peuvent même provenir du propriétaire vendeur: les entrepreneurs qui veulent vendre peuvent participer au financement de différentes manières, et ainsi augmenter leurs chances de vendre. Examinez donc soigneusement toutes les options possibles, comme un prêt vendeur ou une clause d'earn-out.

**Bertrams** sabu AG

Rauchrohre und Zubehör

Römerstrasse 7  
CH-2555 Brügg

Tel. 061 763 10 60  
verkauf@bertrams-sabu.ch  
www.bertrams-sabu.ch



Wo Rauch ist, da ist auch...



**BRAUN** Kaminsanierungen  
**SCHÄDLER AG** Kaminbau  
Cheminéebau

Über 80 Jahre Erfahrung im Kamin und Cheminée-Bau



Braun Schädler AG • Frenkendörferstrasse 27 • CH-4410 Liestal • T: 061 272 82 28 • F: 061 272 31 61 • E: info@braun-kamin.ch • www.braun-kamin.ch

// VENDITA DELLA SOCIETÀ

37

## Per avere successo ci vuole una buona preparazione

**MARCO TUNESI**, SPECIALISTA IN SUCCESSIONE AZIENDALE PRESSO VZ VERMÖGENS-ZENTRUM

Per poter vendere con successo la propria azienda ci vuole una buona preparazione.



Foto: Marco Tunesi

Marco Tunesi, specialista in successione aziendale presso VZ Vermögens-Zentrum

Vendere la propria azienda per la maggior parte dei titolari non significa semplicemente ottenere il massimo dei ricavi dalla vendita, bensì far continuare l'esistenza di essa, lavorando e mantenendo a bordo collaboratrici e collaboratori. Per avere questo successo sono necessari quindi una buona preparazione e una procedura ben strutturata. Tutto ciò però, non basta ancora.

La vendita di un'azienda va progettata cinque o dieci anni prima della prevista consegna o passaggio. Una vendita fatta in tempi stretti indebolisce il proprio potere negoziale e rende impossibile la definizione di un processo strutturale e l'accertamento delle conseguenze finanziarie o di successione. Inoltre durante il trasferimento si perde l'opportunità di ottimizzare il livello fiscale e quindi di risparmiare molti denari.

La previdenza per la vecchiaia di molti imprenditori dipende fortemente dal ricavo della vendita dell'impresa. Motiv per cui è molto importante avere una visione d'insieme della propria situazione finanziaria durante il pensionamento prima di fissare il prezzo di vendita dell'azienda. L'esperienza insegna che in questo caso è opportuno realizzare una pianificazione a lungo termine del reddito e del patrimonio.

Chi non vuole vendere la propria azienda al di sotto del suo valore, dovrebbe saper sfruttare il potenziale inutilizzato – e lo deve fare prima dell'inizio del processo di passaggio. La miglior soluzione è avviare questo processo minimo cinque o sette anni prima in modo da poter ottimizzare l'azienda al meglio. Ne fanno parte per esempio un nuovo ri-orientamento ai mercati esistenti oppure la considerazione o creazione di nuovi mercati. An-

che piccoli ritocchi come per esempio una nuova pagina web oppure un arredamento più moderno possono influire molto sul valore dell'azienda.

Occorre inoltre eliminare in tempo i rischi non prevedibili, come per esempio una forte dipendenza dal titolare, dai singoli clienti oppure dai fornitori. Anche perché l'acquirente interessato potrebbe ridurre in maniera massiva il prezzo di acquisto. Problemi giuridici latenti come minaccia o appropriazione indebita di processi possono anche dissuadere potenziali acquirenti. In questo caso è opportuno mirare a confronti tempestivi, chiudere processi e costituire in ogni caso accantonamenti sufficienti, in modo da ridurre nel successore un senso di insicurezza.

I titolari sono per natura legati fortemente alla propria impresa e molto spesso sovrastimano il valore di mercato del lavoro della loro vita. Molte vendite di aziende non sono andate in porto proprio a causa del prezzo troppo alto. La cosa migliore da fare è stimare il valore della propria ditta assieme a una persona esperta oppure richiedere almeno un secondo parere.

È arrivato il tempo di rendere la propria ditta più «snella» e quindi più attraente per la vendita trasferendo attività e beni superflui non operativi al patrimonio privato. Gli acquirenti normalmente non in-

tendono rilevare tali attività, e con il rilevamento di imposte differite sulle riserve latenti, essi richiedono una riduzione del prezzo di vendita. È importante verificare che le risorse non necessarie e quindi non operative debbano essere acquistate, per quanto possibile, a titolo di agevolazione fiscale.

Se l'azienda non rimane in famiglia vanno definiti e scelti gli acquirenti esterni. Possono essere collaboratori, concorrenti, clienti, fornitori, investitori privati oppure società di partecipazione. È necessaria una riflessione intensa che porta a opzioni migliori. Trovare acquirenti idonei e solventi è una grande sfida. Gli imprenditori solitamente non hanno accesso al

mercato degli acquirenti e la ricerca richiede molto tempo; l'attività operativa non ne deve risentire. Chi vuole vendere con successo la propria azienda dovrebbe quindi collaborare con specialisti esperti in materia. Questi ultimi possono attivare la vostra rete e contattare direttamente interessati o investitori di prima scelta. Bisogna inoltre tener presente che la soluzione prescelta potrebbe sempre fallire alla fine. Capita spesso che gli acquirenti interessati cambino idea – per esempio perché non se la sentono più di rilevare un'azienda. Oppure perché altre idee sul futuro oppure differenze emotive si rivelano ostacoli insormontabili. Perciò è consigliabile non negoziare mai con un

solo interessato in modo che non si resti a mani vuote se non si arriva a un accordo. Molte vendite di aziende falliscono anche perché titolari e acquirenti non trovano un finanziamento sostenibile. Le banche di regola finanziano solo il 40 massimo 60 per cento del prezzo di acquisto. Spesso un potenziale successore necessita di risorse supplementari – anche dal titolare stesso. Imprenditrici e imprenditori che vogliono vendere possono partecipare al finanziamento in vari modi migliorando così le possibilità di vendita. Ecco perché tutte le opzioni vanno controllate, come ad esempio un vendor loan oppure un earn-out.

## Wieviel bezahlen Sie für Ihr Krankentaggeld?

Als Mitglied des Verbands  
Kaminfeger Schweiz profitieren  
Sie, neben fairen Konditionen,  
von günstigen Prämien.

**Interessiert? Ich freue mich,  
von Ihnen zu hören.**

Martina Dumoulin  
058 340 34 08  
martina.dumoulin@helsana.ch

Helsana-Gruppe  
Generalagentur Bern-Thun  
Worblaufenstrasse 200  
3048 Worblaufen  
helsana.ch

**Helsana**  
Engagiert für das Leben.

## Bodenblech kontrollieren

Hinweis von Kaminfegermeister Armin Ricklin zum Ölkessel von Müba (Typ 2000 Ultra Clean Eco 16)

Am 26. Januar 2021 nahm Kaminfegermeister Armin Ricklin bei einem Kunden die Erstreinigung eines vor einem Jahr eingebauten, neuen Müba-Ölkessels (Typ 2000 Ultra Clean Eco 16) vor.

Bei der Reinigung stellte er fest, dass die beiden Anschlaglaschen vorne am Feuer-raum-Einschublech (Bodenblech) nicht abgebogen sind.

Nach Rücksprache mit der Firma Müba handelt es sich dabei um einen Fehler bei der Endmontage im Werk, da der entsprechende Mitarbeiter vergessen hat, die beiden Laschen mit der Zange um 90° aufzubiegen.

Als Folge davon ist es möglich, dass dieses Blech zu weit nach hinten geschoben wird und der Abzug der Verbrennungsgase behindert oder sogar ganz blockiert wird.

Sollten weitere solche fehlerhaften Bleche im Umlauf sein, sollten diese bei der Erstreinigung durch den Kaminfeger umgehend korrekt aufgebogen werden, sonst sind Störungen am Brenner programmiert.

(Natürlich gerät dann der Kaminfeger wieder ins Schussfeld, weil er das Blech angeblich zu weit hineingeschoben hat!)

## Contrôler la plaque inférieure

Note d'Armin Ricklin sur les chaudières à mazout Müba (type 2000 Ultra Clean Eco 16)

Le 26.1.2021, j'ai effectué le premier nettoyage chez un client qui a fait installer, il y a un an, une nouvelle chaudière à mazout Müba (type 2000 Ultra Clean Eco 16).

Pendant le nettoyage, j'ai remarqué que les deux pattes de fixation situées à l'avant du plateau de la chambre de combustion (plaque inférieure) n'étaient pas pliées.

Après discussion avec l'entreprise Müba, il s'avère que c'est une erreur dans le montage final, et que le collaborateur a effectivement oublié de plier les deux pattes à 90° à l'aide de la pince.

La plaque peut par conséquent être poussée trop loin vers l'arrière, ce qui peut en retour entraver, voire complètement bloquer l'évacuation des gaz de combustion. Si les ramoneurs trouvent d'autres pattes défectueuses, ils doivent les plier correctement sans attendre lors du premier nettoyage, faute de quoi un dysfonctionnement prématuré du brûleur serait à prévoir.

(Ce serait bien sûr, le cas échéant, le ramoneur à l'origine de l'erreur qui serait en faute.)

## Controllare la lamiera pianale

Indicazione di Armin Ricklin sulla caldaia a olio Müba (Tipo 2000 Ultra Clean Eco 16)

Il 26.1.2021 ho effettuato presso un cliente per la prima volta la pulizia di una caldaia a olio seminuova della marca Müba (Tipo 2000 Ultra Clean Eco 16) installata un anno fa.

Durante la pulizia ho notato che i due dispositivi di fissaggio davanti al pannello della camera di combustione (lamiera pianale) non erano sollevati.

Dopo aver contattato la ditta Müba, mi è stato riferito che si trattava di un errore avvenuto durante il montaggio finale presso lo stabilimento, per cui il responsabile del montaggio aveva dimenticato di piegare con le tenaglie i due fissaggi a 90°.

Di conseguenza può accadere che questa lamiera si potrebbe spostare troppo verso il fondo e ostacolare se non addirittura bloccare la fuoriuscita dei gas combusti. Nel caso in cui ci fossero ulteriori lamiere pianali con questa mancanza, invitiamo gli spazzacamini esecutori di una prima pulizia alla suddetta caldaia a voler sistemare immediatamente questo difetto, altrimenti le disfunzioni del bruciatore sono già programmate.

(Se la lamiera è posizionata troppo verso l'interno sarà comunque sempre lo spazzacamino-esecutore a ritrovarsi in zona tiro).



Foto/Photo: Armin Ricklin

Das Blech wurde bei der Endmontage im Werk irrtümlich nicht im rechten Winkel aufgebogen. Par erreur, lors du montage final en usine, les deux pattes de la plaque inférieure n'ont pas été pliées à angle droit.

In fabbrica durante l'assemblaggio finale la lamiera non è stata piegata ad angolo retto.



## Nie um eine trübe Antwort verlegen

RUTH BÜRGLER, REDAKTORIN

Anekdoten waren ursprünglich Schriften, die aus irgendeinem Grund geheim gehalten und nicht veröffentlicht wurden (griech. an-ekdoton – «nicht herausgegeben»). Heute bezeichnet man damit die kurze Erzählung einer interessanten einzelnen Begebenheit, die geeignet ist, eine bekannte Persönlichkeit oder bestimmte Eigenarten dieser Persönlichkeit zu kennzeichnen. Schmunzeln ist erlaubt.

### Das Urteil

Ein junger, ziemlich selbstbewusster Schriftsteller hatte seinen ersten Roman geschrieben. In seiner Einbildung glaubte er, das Buch halte einen Vergleich mit den grossen Werken der Dichtkunst aus. Stolz sandte er deshalb seinen Roman dem Dichter Gottfried

Keller zu und verlangte von ihm ein Urteil. Keller las das Buch und schrieb dann folgenden Brief an den Verfasser zurück: «Sehr geehrter Herr! Ihr Stil ist zwar sehr flüssig, Ihr Buch aber ist überflüssig!»

### Lesezeichen

Der österreichische Schriftsteller Hugo von Hofmannsthal verfügte über einen Schatz bibliophiler Raritäten, die er ungern verlieh.

Einmal bekam er ein kostbares Buch mit zahlreichen Fettflecken zurück.

Hofmannsthal war darüber so verärgert, dass er eine Speckschwarte mit folgendem Kommentar zurückschickte: «Ich erlaube mir, Ihnen das Lesezeichen, das Sie in meinem Buch vergessen haben, zurückzuschicken.»

### Kopf unter dem Hut

Der dänische Märchenautor Hans Christian Andersen zog sich sehr schlampig an. Einmal fragte ihn ein junger Giftpilz: «Dieses jämmerliche Ding auf Ihrem Kopf nennen Sie Hut?»

Andersen blieb ruhig und antwortete: «Dieses jämmerliche Ding unter Ihrem Hut nennen Sie Kopf?»

### Bin leider verhindert

Der irische Schriftsteller George Bernard Shaw antwortete auf eine Einladung Lady Longfellows mit folgendem Telegramm: «Bin leider verhindert. Die Lüge, weshalb, folgt brieflich, da billiger.»

### Ein Snob

Oscar Wilde verdiente mit seinen Werken zeitweise eine Menge Geld.

Als kultivierter Snob brauchte er das Geld jedoch immer wieder schnell auf und sagte: «Die Einkünfte aus meinen Büchern reichen inzwischen für Kaviar und Champagner. Eines Tages werde ich so weit sein, davon auch meine Wohnung bezahlen zu können.»



Gottfried Keller war früher auf der Zehnernote der Schweiz abgebildet.

## Réponse à tout

RUTH BÜRGLER, RÉDACTRICE

À l'origine, une anecdote était un écrit gardé secret et non publié pour une raison quelconque (du grec *an-ekdoton* = «non publié»). Il s'agit de nos jours d'un récit court concernant un événement unique et digne d'intérêt, qui porte parfois à sourire et vise à dépeindre une personnalité connue ou certains de ses traits.

### Le jugement

Un jeune écrivain, plutôt sûr de lui, venait d'écrire son premier roman. Très présomptueux, il pensait que ce dernier supporterait la comparaison avec les grandes œuvres de la poésie. Fier de lui, il envoya donc son roman au poète Gottfried Keller et lui demanda de lui faire un retour. Keller lut son roman et lui écrivit la lettre suivante: «Cher Monsieur! Votre style est certes très fluide, mais votre livre sans intérêt!»

### Marque-page

L'écrivain autrichien Hugo von Hofmannsthal possédait toute une collection de livres rares qu'il n'aimait pas prêter. On lui rendit un jour un livre précieux souillé de nombreuses taches de graisse. Hofmannsthal était tant en colère qu'il renvoya à la personne une couenne de lard avec le mot suivant: «Je me permets de vous renvoyer le marque-page que vous avez oublié dans mon livre.»



### Pathétique

Hans Christian Andersen, auteur de contes danois, s'habillait de façon très négligée. Un jour, un jeune insolent lui demanda: «Vous appelez cette chose pathétique que vous avez sur la tête un chapeau?»

Andersen, tout en gardant son calme, lui répondit: «Vous appelez cette chose pathétique que vous avez sous votre chapeau une tête?»

### Malheureux empêchement

L'écrivain irlandais George Bernard Shaw a répondu à une invitation de Lady Longfellow en lui envoyant le télégramme suivant: «J'ai malheureusement un empêchement. L'explication, mensongère, suivra par lettre, c'est moins cher.»

### Snobisme

Oscar Wilde gagnait parfois beaucoup d'argent grâce à ses œuvres. En bon snob cultivé qu'il était, il le dépensait cependant toujours très rapidement et disait: «Les revenus que je tire de mes livres me permettent désormais de me payer du caviar et du champagne. Un jour, j'en aurai tellement que je pourrai même payer mon loyer.»

## Mai a corto di una risposta precisa

RUTH BÜRGLER, REDATTRICE

Gli aneddoti erano originariamente degli scritti che per qualche motivo furono tenuti segreti e mai pubblicati (al greco *anékdoton* – «non pubblicato»). Oggi, tutto ciò si riferisce a un breve racconto di un singolo e interessante evento in grado di individuare una personalità nota oppure determinate caratteristiche di tale personalità. Viene da sorridere.

### Il giudizio

Un giovane scrittore, abbastanza sicuro di sé, scrisse il suo primo romanzo. Nella sua immaginazione credeva che il suo libro potesse essere paragonato alle grandi opere della poesia. Orgoglioso della sua opera, inviò una copia del romanzo al poeta Gottfried Keller chiedendogli un suo giudizio. Keller lesse il libro e scrisse poi all'autore le seguenti parole: «Egregio signore! Il Suo stile è sì molto fluido, ma il Suo libro è superfluo!»



Gottfried Keller era raffigurato tempo fa in Svizzera sui biglietti da dieci franchi.

### Segnalibro

Lo scrittore austriaco Hugo von Hofmannsthal possedeva un tesoro di rarità bibliofiliane che non dava volentieri in prestito a nessuno.

Una volta gli fu restituito un libro di valore con un sacco di macchie di grasso. Hofmannsthal si arrabbiò a tal punto che inviò una cotenna con il seguente commento: «Mi permetto di restituire il segnalibro che ha dimenticato nel mio libro.»

### La testa sotto il cappello



Lo scrittore danese di favole, Hans-Christian Andersen, si vestiva molto sciatto. Una volta una giovane serpe velenosa gli chiese: «Quella patetica cosa sulla testa, Lei la chiama cappello?»

Andersen rimase calmo e rispose: «Quella patetica cosa sotto il Suo cappello Lei la chiama testa?»

### Sono purtroppo impossibilitato

Lo scrittore irlandese George Bernard Shaw rispose a un invito di Lady Longfellow con il seguente telegramma: «Sono purtroppo impossibilitato. La balla sul perché segue per lettera, costa meno.»

### Uno snob

Oscar Wilde guadagnava avvolte molto denaro con le sue opere.

Ma da snob colto qual era, lo spendeva in poco tempo; una volta si pronunciò in merito: «Ciò che guadagno con i miei libri basta ormai solo a pagare caviale e champagne. Un giorno con questo ricavo sarò anche in grado di pagarmi il mio appartamento.»

## Frei nehmen für den Termin im Impfzentrum?

**RUTH BÜRGLER**, REDAKTORIN

Betriebe sind froh, wenn sich ihre Angestellten gegen Covid-19 impfen lassen. Dennoch rechnen nicht alle die Zeit für den Impftermin als Arbeitszeit an.

«Muss mir der Arbeitgeber für den Impftermin frei geben?» Diese Frage stellte eine Radiohörerin der Rechtsberatung der Sendung «Espresso» von SRF. Rechtsexpertin Gabriela Baumgartner beantwortete diese Frage in der Radiosendung «Espresso» vom 27. Mai 2021.

### Die Rechtslage kurz erklärt:

Laut Obligationenrecht haben Angestellte in bestimmten Situationen Anspruch auf freie Zeit: Bei einem Wohnungswechsel, bei der eigenen Hochzeit oder der eines nahen Angehörigen oder für einen Arztbesuch. In solchen Situationen müssen Angestellte bei voller Lohnzahlung freigestellt werden.

Bei Arzt- oder Therapiebesuchen können Arbeitgebende allerdings verlangen, dass ihre Angestellten den Termin in eine Randstunde oder – sofern das möglich ist – in die freie Zeit verlegen.

Die Zeit für die Impfung gegen das Coronavirus ist rechtlich wie jeder andere Arztbesuch zu betrachten. Angestellte müssen die durch die Impfung versäumte Arbeitszeit weder nachholen noch müssten sie sich einen Lohnabzug gefallen lassen.

### Faire Behandlung motiviert

Dennoch handhaben nicht alle Arbeitgebenden diese Frage gleich: In einzelnen Betrieben wird diese Zeit nicht als Arbeitszeit gutgeschrieben, in anderen Betrieben bekommen Angestellte unabhängig vom tatsächlichen Zeitaufwand eine oder zwei Stunden gutgeschrieben.

Solche Regelungen widersprechen dem Gesetz und sind im Resultat stossend: Vor allem dort, wo Angestellte den Impftermin zugewiesen bekommen und ihn deshalb nicht auf eine Randstunde oder in die Freizeit legen können.

In der Praxis werden sich Angestellte kaum gegen eine Unrechtbehandlung wehren. Für die Motivation förderlich sind solche Regelungen jedoch nicht.

**Rechtsexpertin Gabriela Baumgartner** beantwortet jeden Donnerstag eine Rechtsfrage unter: <https://www.srf.ch/sendungen/kassensturz-espresso/rechtsfragen>

Foto: Depositphotos.com

## Poser un congé pour un RDV de vaccination?

**RUTH BÜRGLER**, RÉDACTRICE

Les entreprises sont ravies de voir leurs employés se faire vacciner contre le Covid-19. Néanmoins, toutes ne comptent pas le temps du rendez-vous de vaccination comme du temps de travail.

«Mon employeur doit-il m'octroyer du temps libre pour mon rendez-vous de vaccination?» La question a été posée par une auditrice dans le cadre de l'émission d'assistance juridique «Espresso» sur SRF. La juriste Gabriela Baumgartner y a répondu dans l'émission «Espresso» du 27 mai 2021.

### La situation en bref:

Le Code suisse des obligations prévoit que l'employeur accorde au salarié un congé dans certaines situations: en cas de déménagement, en cas de mariage (le sien ou celui d'un proche parent), ou en cas de visite chez le médecin. Dans ces situations, les employés peuvent bénéficier d'un congé tout en étant pleinement rémunérés.

Toutefois, dans le cas d'un rendez-vous médical ou thérapeutique, l'employeur peut demander à son salarié de reporter le rendez-vous en début ou en fin de journée ou, dans la mesure du possible, en dehors de ses heures de bureau.

Un rendez-vous de vaccination Covid est légalement considéré comme n'importe quel autre rendez-vous médical. Les salariés n'ont donc pas à rattraper le temps de travail manqué en raison de leur rendez-vous de vaccination, et n'auront pas de retenue sur leur salaire.

### De la justice pour plus de motivation

Néanmoins, tous les employeurs ne gèrent pas la situation de la même manière. Dans certaines entreprises, ce temps n'est pas compté comme du temps de travail, dans d'autres, les salariés sont crédités d'une heure ou deux, peu importe le temps réellement consacré.

Ces réglementations sont contraires à la loi et sont par conséquent contestables, surtout lorsque les salariés se voient attribuer un rendez-vous de vaccination et qu'ils ne peuvent donc pas le programmer comme ils le souhaitent en début/fin de journée ou sur leur temps libre.

Dans les faits, rares sont les salariés qui se plaindront pour avoir été traités injustement, mais ces façons de faire n'auront très certainement pas un impact positif sur la motivation des salariés.

**L'experte juridique Gabriela Baumgartner** répond à une question juridique tous les jeudis sur: <https://www.srf.ch/sendungen/kassensturz-espresso/rechtsfragen>.



Photo/Foto: Depositphotos.com



// QUESTIONE GIURIDICA

## Prender libero per fare la vaccinazione?

**RUTH BÜRGLER**, REDATTRICE

Le aziende tirano un sospiro di sollievo quando i loro collaboratori e collaboratrici si fanno vaccinare contro la Covid-19. Molte di loro però non considerano il tempo che ci vuole per farsi vaccinare come orario di lavoro.

«Il datore di lavoro deve darmi la giornata libera per il mio appuntamento presso il centro di vaccinazione?». Questa domanda è stata posta da una radioascoltatrice a un'esperta di diritto durante la trasmissione «Espresso» della SRF. L'esperta Gabriela Baumgartner ha risposto in merito durante la trasmissione del 27 maggio 2021.

### Breve spiegazione della situazione giuridica

Secondo il Codice delle obbligazioni i dipendenti hanno diritto al tempo libero solo in determinate situazioni: quando si trasloca, al proprio matrimonio oppure di un parente stretto oppure per una visita medica. In queste situazioni i dipendenti devono essere esonerati a stipendio pieno.

Per le visite mediche oppure per la fisioterapia, il datore di lavoro può esigere che i propri dipendenti fissino i loro appuntamenti verso fine giornata lavorativa oppure – se possibile durante il loro tempo libero.

Il tempo per la vaccinazione contro il coronavirus è da considerare legalmente come qualsiasi altra visita medica.

I dipendenti non devono recuperare né il tempo di lavoro perso per la vaccinazione né subire una deduzione del proprio salario.

### Trattamento equo motivato

Tuttavia, non tutti i datori di lavoro trattano la questione allo stesso modo. In alcune aziende questo tempo non viene accreditato come orario di lavoro, in altre invece i dipendenti ricevono indipendentemente dal tempo effettivamente impiegato, uno o due ore pagate.

Tali disposizioni sono contraddittorie e di conseguenza in contrasto con la legge vigente: soprattutto laddove i dipendenti ricevono obbligatoriamente l'appuntamento per la vaccinazione e quindi non hanno la possibilità né di spostarlo a fine giornata né nel loro tempo libero.

Nella pratica, i dipendenti difficilmente si difendono da un trattamento iniquo. Purtroppo questo tipo di disposizioni non sono affatto motivanti per l'ambiente lavorativo.

**L'esperta di diritto Gabriela Baumgartner** risponde ogni giovedì a una domanda di tipo giuridico (in tedesco): <https://www.srf.ch/sendungen/kassensturz-espresso/rechtsfragen>





Gesucht

## Kaminfeger/in

Zur Verstärkung unseres Teams im schönen Seetal suchen wir eine/n freundliche/n und zuverlässige/n Kaminfeger/in.

### Wir bieten:

- Faire Anstellungsbedingungen
- Moderne Infrastruktur
- Zeitgemässen Lohn
- Flexible Arbeitszeiten und Ferienplanung
- Unterstützung bei Weiterbildungen
- Abwechslungsreiche Arbeiten auf Öl-, Gas- und Holzheizungen
- Lüftungsreinigungen

### Anforderungen an Sie:

- Abgeschlossene Berufslehre als Kaminfeger/in EFZ
- Führerausweis Kat. B
- Messberechtigung MT 2
- Zuverlässiges Arbeiten auf Öl-, Gas- und Holzheizungen
- Begleitung der Lehrlinge

Ich freue mich auf ein persönliches Gespräch.

### Dössegger Kaminfegerbetrieb

Kirchtalstrasse 9  
5703 Seon  
Telefon 079 105 19 83  
kaminfegerseon@bluewin.ch

WEBSITE



[www.kaminfeger.ch](http://www.kaminfeger.ch)  
[www.ramoneur.ch](http://www.ramoneur.ch)  
[www.spazzacamino.ch](http://www.spazzacamino.ch)

Team-Verstärkung per sofort oder nach Absprache gesucht

## Kaminfeger/-in EFZ

Du ...

- ... hast die Fahrprüfung geschafft oder bist kurz davor
- ... bist auf dem Weg, deine Freude am selbstständigen Arbeiten auszubauen
- ... nimmst dir Zeit für unsere Kundschaft, berätst sie bei Bedarf und erklärst ihnen den Weg zum effizienten sowie feinstaubminimierten Heizen

### Kurz gesagt:

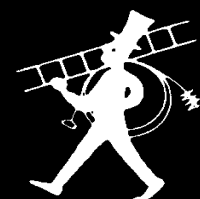
Du zeigst Freude an diesem schönen Umweltschutzberuf der Zukunft mit bestem Fachwissen und Menschlichkeit.

**PS:** Ferien und Lohn werden stimmen. 😊

Ich freue mich auf deine Bewerbung an [russerli@bluewin.ch](mailto:russerli@bluewin.ch)

**Paul Grässli**

Kaminfegermeister, Grabs SG



# DESOXIN

Der meistgekaufteste  
Heizkessel-Reiniger

Le nettoyeur de  
chaudière  
le plus acheté

- einfache Anwendung
- zeitsparend
- Korrosionsschutz
- preisgünstig



- emploi simple
- économise du temps
- anticorrosif
- prix avantageux

**Bezugsquellen/Depots:** AG: Schweiz, Kaminfegermeisterverband, Aarau, Tel. 062-834 76 67, Frei R., Würenlos, Tel. 056-424 22 05 BE: Bruni M., Belp, Tel. 031-819 99 00, Gütjahr M. Lüscherz, Tel. 079-662 10 09, Lanz P., Lotzwil, Tel. 062-923 22 40, Thomann H., Tel. 033-345 65 30 BL: Vogel J.-M., Augst, Tel. 061-811 53 50 FR/GE: Helfer, Romont, Tel. 026-652 19 71 GL: Tschudi H., Näfels, Tel. 079-631 09 10 GR: Cortesi D., Thusis, Tel. 081-651 43 39, Kast Ch., Silvaplana, Tel. 079-359 36 12, Halter N., Chur, Tel. 079-464 33 67 JU/NE: Charmillot G., Vicques, Tel. 032-435 52 52 LU: Marbacher Ph., Nebikon, Tel. 062-756 21 41 NW: Jenni E., Ennetbürgen, Tel. 041-620 20 13 SG: Kalberer F., Sargans, Tel. 079-347 96 58, Graf K., Jona, Tel. 055-210 69 84, Rupp M., Bad Ragaz, Tel. 081-302 52 55 SH: Messmer und Messmer, Schaffhausen, Tel. 052-643 68 20 SZ: Grätzer A., Einsiedeln, Tel. 079-824 92 36, Steiner M., Arth, Tel. 041-855 30 80 TG: Hug J., Wallenwil, Tel. 071-971 21 41 TI: Röttlisberger G., Coldrerio, Tel. 091-646 60 25 VD: Dévaud N., Gland, Tel. 022-364 51 64 VS: Pousaz M., Naters, Tel. 079-289 36 41, Mariaux J., Marligny, Tel. 027-722 30 12 ZH: Ehrbar R., Uster, Tel. 044-940 68 41, Pfeifer Kaminfeger GmbH, Winterthur, Tel. 079-671 40 70.



BRUNOX AG, 8732 Neuhaus/SG Tel. 055/285 80 80 Fax 055/285 80 81



## Mütze mit verschiedenen Sujets

Schwarz, Heavy-cotton, Metallverschluss zur Grössenverstellung und Öse aus Metall.

// Art. Nr. 0-700670-700680

**Preis: Fr. 21.30, inkl. MWST**

Bei den aufgeführten Preisen handelt es sich um Mitgliederpreise, inkl. Mehrwertsteuer.

## Casquette avec différents sujets

Noir, coton lourd, fermeture métallique pour le réglage de la taille et œillet métallique.

// Art. N° 0-700670-700680

**Prix: 21,30 CHF, TVA comprise**

Les prix indiqués sont ceux des membres, TVA comprise.



## Cap con diverse applicazioni

Nero, in cotone pesante, chiusura in metallo per la regolazione della taglia e occhietto in metallo.

// No art. 0-700670-700680

**Prezzo: Fr. 21.30, IVA inclusa**

I prezzi indicati sono prezzi per membri di Spazzacamino Svizzero, IVA inclusa.



### Öffnungszeiten

#### Montag bis Donnerstag

7.30-11.45 Uhr/13.30-17.00 Uhr

#### Freitag

7.30-11.45 Uhr/13.30-15.00 Uhr

#### Kaminfeger Schweiz

#### Verkaufsstelle

Renggerstrasse 44, 5000 Aarau

Telefon 062 834 76 67/56

Fax 062 834 76 64

handel@kaminfeger.ch

www.kaminfeger.ch

**Bitte beachten Sie, dass ab dem 1.6.2021 alle Preise inkl. MWST sind. Danke!**



### Heures d'ouverture

#### Du lundi au jeudi

7 h 30-11 h 45/13 h 30-17 h 00

#### Le vendredi

7 h 30-11 h 45/13 h 30-15 h 00

#### Ramoneur Suisse

#### Service de ventes

Renggerstrasse 44, 5000 Aarau

Téléphone 062 834 76 67/56

Fax 062 834 76 64

handel@kaminfeger.ch

www.ramoneur.ch

**Veillez noter que tous les prix s'entendent TVA incluse à compter du 1.6.2021. Merci!**



### Orario di apertura

#### Lunedì-giovedì

7.30-11.45/13.30-17.00

#### Venerdì

7.30-11.45/13.30-15.00

#### Spazzacamino Svizzero

#### Punto Vendita

Renggerstrasse 44, 5000 Aarau

Telefono 062 834 76 67/56

Fax 062 834 76 64

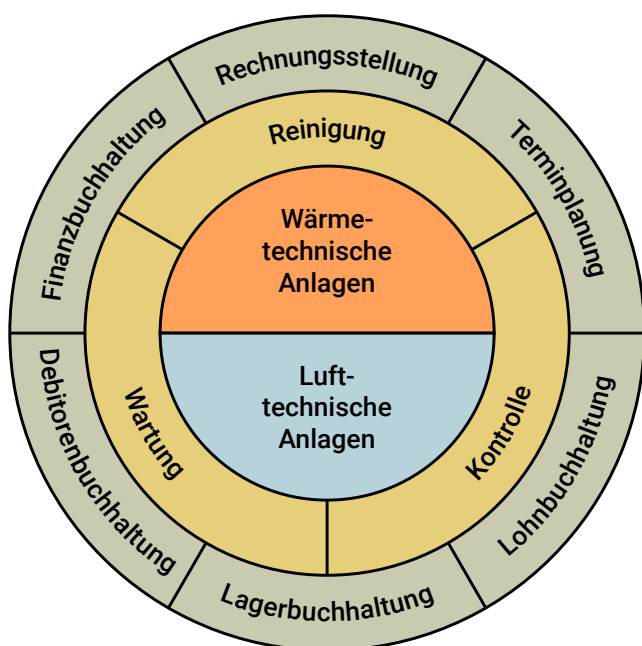
handel@kaminfeger.ch

www.spazzacamino.ch

**Vogliate tener presente che dal 1.6.2021 tutti i prezzi sono intesi con IVA inclusa. Grazie!**

# Die komfortable Branchensoftware für Kaminfeger

Eine Software für alles.  
In Echtzeit. Mit modernster  
Terminplanung.



## So sparen Sie wertvolle Zeit

Machen Sie es sich und Ihren Kunden bequem. Winfeger vereinfacht viele Arbeitsschritte und zahlt sich schnell aus. Egal ob für 1 Benutzer oder ganze Teams.

Rufen Sie einfach an und lassen Sie sich von uns beraten:

**Telefon 044 450 72 70**

Oder besuchen Sie unsere Webseite:

**[www.winfeger.ch](http://www.winfeger.ch)**

