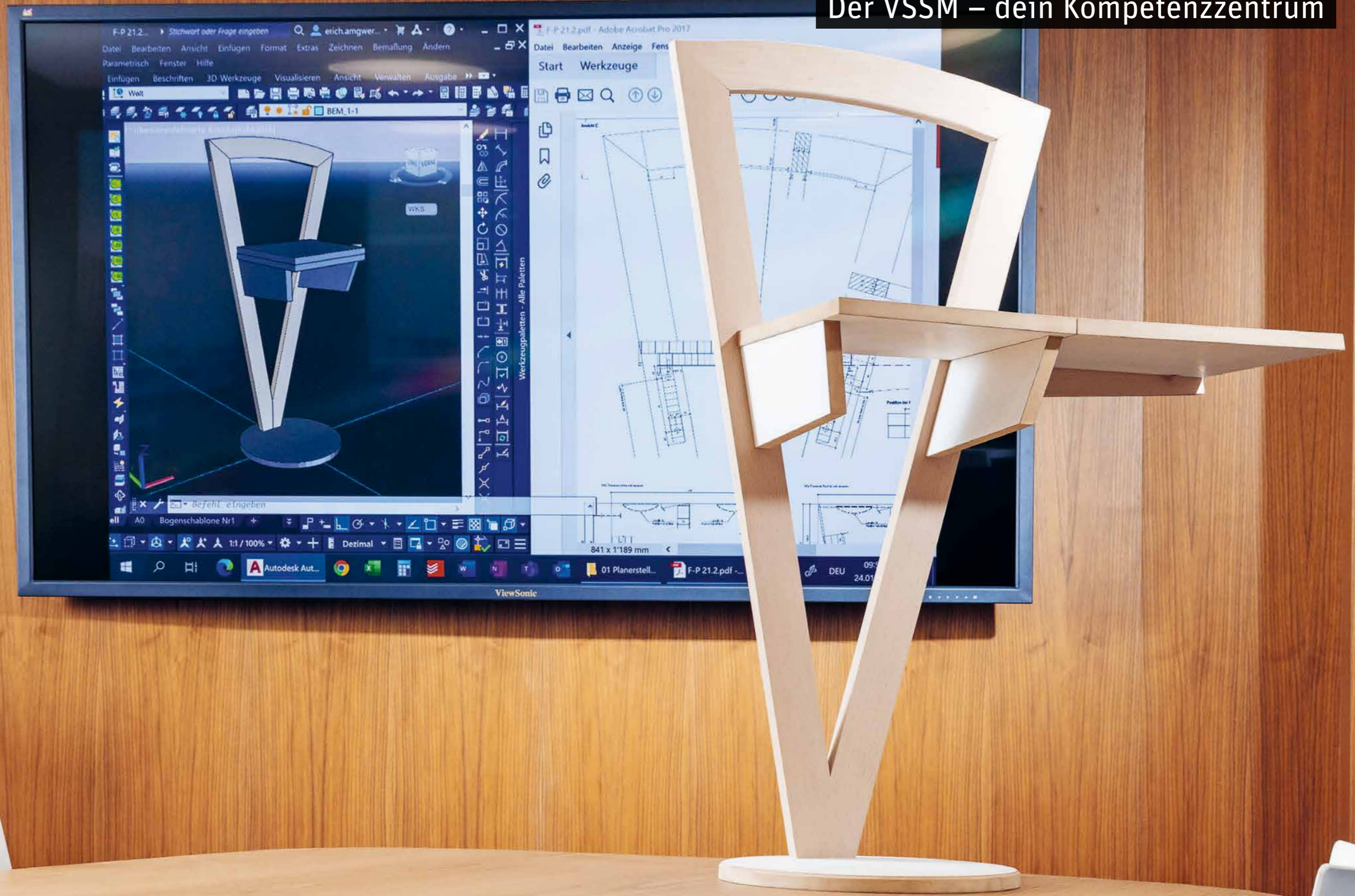


Jahresbericht 2021

Der VSSM – dein Kompetenzzentrum



Zur Titelseite

Vom kleinsten Möbelstück bis zur ganzen Inneneinrichtung – eine durchgängige Planung, Visualisierung und Umsetzung ist die Grundvoraussetzung, die Vorgaben der Auftraggeber optimal und im Zeitplan zu erfüllen. Auch bei der Aus- und Weiterbildung der Schreinerinnen und Schreiner wird diesen Prozessen ein immer grösserer Stellenwert eingeräumt.

Im Rahmen des Aufbaus der beruflichen Handlungskompetenzen ist aber nach wie vor solides Handwerk gefragt. Die Produktion des auf der Titelseite dargestellten Möbels ist Teil des Prüfungsmoduls «Fertigen» bei der Weiterbildung zum Fertigungsspezialisten / zur Fertigungsspezialistin VSSM. Als Vorgabe dienen auf CAD basierende Pläne des Verbands. In den 6,5 Prüfungsstunden werden die Einsätze der verschiedensten Maschinen, Werkzeuge und der Zusammenbau geprüft. Damit die Berufsleute für die Zukunft gerüstet sind, werden Konstruktionen, die sich in der Praxis bewährt haben, mit modernen Verfahren und Fertigungsprozessen kombiniert. Beste Noten erhalten jene Prüflinge, die das Möbel mit höchster Qualität in einem möglichst durchgängigen Prozess und der vorgegebenen Zeit herstellen.

Unsere starken Verbandspartner



Impressum

Herausgeber

Verband Schweizerischer Schreinermeister
und Möbelfabrikanten VSSM
Oberwiesenstrasse 2
8304 Wallisellen
T 044 267 81 00
vssm.ch



printed in
switzerland

Bildnachweis

– Reto Schlatter: S. 1, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 13, 24, 32
– Baer Schreinerei AG, Ostermundigen: S. 3, 18
– Adobe Stock: S. 3, 4, 10,
– Käslin Innenausbau AG, Steinhausen: S. 10
– Pixabay: S. 10, 12
– VSSM: S. 10, 11, 12, 13, 16
– Höhere Fachschule Bürgenstock: S. 11
– «Schreinerzeitung»: S. 12
– Patrik Ettlin: S. 14, 26
– Schreinerei Fehlmann AG, Müllheim: S. 18
– Schreinerei Kirchmann, Gysenstein: S. 18
– Steiger Schreinerei, Friltschen: S. 18
– Visualconcept.zuerich: S. 19
– Sektionen, Fachgruppen, Betriebe: S. 26, 27
– Thi My Lien Nguyen: S. 30

Redaktion und Koordination

Patrik Ettlin, Nicole D'Orazio, Sandra Sebestin

Konzept und Realisation

Stämpfli Kommunikation

Druck

Stämpfli AG, Bern
Auflage 5500 Ex. (5350 dt./150 ital.)



Inhalt

Fokus

Preise steigen, Wartezeiten auch	4
----------------------------------	---

Editorial

Worte des Zentralpräsidenten	5
------------------------------	---

Fortschritt

VSSM-Mitglied im Fokus: «Wir denken in Richtung Industrie»	6
--	---

Aktivitäten

Was der VSSM leistet: Zahlen aus dem Kompetenzzentrum	10
---	----

Kompetenzen

Übersicht: Der VSSM – dein Kompetenzzentrum	13
Gut beraten: Nachfolger gesucht – und gefunden	14
BAB: Präzis offerieren, präzis abrechnen	16
Dienstleistung: Betriebswirtschaft für echte Macher	17

Höhepunkt

Tag der offenen Tür: Schreiner mit Herz kommen gut an	18
Imagefilm-Kampagne: Film ab in den Schreinereien	19

Finanzbericht

Erfolgsrechnung	20
Bilanz	21

Aus- und Weiterbildungsfinanzierung

MAEK/BBF-S	22
------------	----

Sozialkassen

Pensionskasse/AHV-Ausgleichskasse	23
-----------------------------------	----

Verband

Zentralvorstand	24
Sektionen und Fachgruppen	25
Köpfe des Jahres 2021 aus dem Verbandsgebiet	26

Mitgliederstatistik

Zahlen und Fakten: Verhaltener Optimismus	28
---	----

Ausblick

2022: Im Herbst ist viel los	30
------------------------------	----

Die Welt im Bann von COVID 19

Preise steigen, Wartezeiten auch

Viel Hoffnung hatte man aus den Prognosen nach dem Pandemiejahr 2020 geschöpft. Die Realität bescherte uns ein weiteres, von COVID 19 und dessen Auswirkungen geprägtes Jahr. Die Schreinerbranche hatte mit hohen Materialpreisen und Lieferengpässen zu kämpfen. Der VSSM unterstützte seine Mitglieder mit wertvollen Tipps und Informationen.

Bereits im VSSM-Jahresbericht 2020 äusserte Zentralpräsident Thomas Iten den sehnlichen «Wunsch nach Normalität». Bekanntlich wurde auch das Jahr 2021 zur Geduldsprobe, denn das Virus hielt uns während weiterer Wochen und Monate in Atem. Der VSSM informierte seine Sektionen, Fachgruppen und Mitgliedsfirmen in regelmässigen Abständen und verfasste über 40 Kurzmeldungen mit rund 75 Dokumenten und Links. Dazu kamen schreinerspezifische Informationen via Social Media, Newsletter und der Fachzeitschrift «SchreinerZeitung». Weiter erarbeitete die Sicherheitskommission Schreinergewerbe (SIKO) ein Schutzkonzept, das vielen Betrieben als Grundlage diente.

Viele Produkte betroffen

Als wäre eine solche Pandemie nicht Unsicherheitsfaktor genug, sorgten die Entwicklungen auf dem Weltmarkt auch in der Schreinerbranche für Kopfzerbrechen. Hohe Preise und Lieferengpässe trübten ab Frühjahr 2021

die erfreuliche Auftragslage. Besonders betroffen war in einer ersten Phase der Markt von Holz und Holzwerkstoffen. Das begrenzte Angebot, die hohe Nachfrage und die steigenden Transportkosten führten zu starken Preiserhöhungen. Aber auch die Kosten für chemische Stoffe wie Klebstoffe, Binde- und Lösungsmittel sowie Kunststoffe stiegen stark an.

Die Planung wird schwieriger

Die herrschende Ungewissheit brachte den Nebeneffekt mit sich, dass allseitig versucht wurde, die Lager zu füllen. Zudem blieb die Nachfrage aus Europa, Asien und Übersee für diese Produkte unverändert hoch. Die Auswirkungen waren und sind drastisch: Die Lieferzeiten von 10 bis 30 Wochen für bestimmte Produkte und Zubehörteile sind seither an der Tagesordnung. Diese Tatsachen bringen Planungsunsicherheiten mit sich, die in der Offertphase, in der Auftragsvergabe und bei der Umsetzung der Schreinerarbeiten für Schwierigkeiten sorgen.

Hilfsmittel für die Betriebe

Auch hier reagierte der Verband Schweizerischer Schreinermeister und Möbelfabrikanten VSSM rasch und sensibilisierte die Öffentlichkeit, die Architekten und die Bauherren über die vorherrschenden Preiserhöhungen und Lieferfristen. Ebenso übermittelten die VSSM-Fachleute den Mitgliedsbetrieben Informationen und Tipps zur aktuellen Situation. Die Betriebe wies man in einem Merkblatt darauf hin, nach Möglichkeit auf die Zusage von Fixpreisen und verbindlichen Terminen zu verzichten und bei den Produkten auf alternative Materialien oder Zulieferfirmen zu setzen.

Bis heute erholen sich die Märkte nur schleppend. Zwar hat sich die Lage etwas stabilisiert, doch die ursprünglich üblichen Materialpreise und -lieferzeiten können längst nicht eingehalten werden. Und mit den möglichen Auswirkungen des russischen Angriffs auf die Ukraine droht für den Weltmarkt bereits nächstes Ungemach ...



Lieferengpässe und hohe Preise machen die Planung schwierig.



Holz und Holzwerkstoffe waren nur verzögert zu bekommen.



Thomas Iten, Zentralpräsident VSSM

«Wir wollen, wir können und wir werden!»

Liebe Leserinnen und Leser

Die das Berichtsjahr 2021 beherrschenden Themen sowie deren direkten und indirekten Auswirkungen auf Bevölkerung und Wirtschaft wurden nebenan schon ausführlich behandelt. So lassen Sie uns optimistisch nach vorne blicken, und betrachten wir den pandemiebedingten Unterbruch und die damit verbundene Unsicherheit als Pausenknopf, den es nun wieder zu entsperren gilt. Die Überschrift, die ich über dieses Editorial gesetzt habe, steht in vielerlei Hinsicht, aber insbesondere auch für Innovationskraft, für Tatendrang und für Engagement. Sie steht für unsere Mitglieder und für diejenigen, die es noch werden wollen; und sie steht für Sie als erfolgreiche Unternehmerinnen und Unternehmer.

Bauen wir auf unsere Stärken

In vielen Gesprächen, die ich im vergangenen Jahr mit Berufskolleginnen und -kollegen geführt habe, wurden mir volle Auftragsbücher und eine sehr gute Auftragslage bestätigt. Dies mag viele Gründe haben. Ein Aspekt ist aber sicherlich das gestiegene Qualitätsbewusstsein der Kundinnen und Kunden sowie die Rückbesinnung zu regionalen Anbietern und Herstellern. Und das wiederum ist eine der grossen Stärken unserer Mitgliedsfirmen. Der persönlichen und individuellen Beratung und Betreuung der Kundschaft wird in unserer Branche traditionsgemäss ein sehr grosser Stellenwert zuteil.

Das neue Selbstbewusstsein der Schreiner

Was sich aber in den letzten Jahren stark geändert hat, ist die Art und Weise, wie der Schreinerbetrieb wirbt und wie er an Kunden und Interessierte gelangt. Das Internet und die eigene Website sind schon länger etabliert, und die vielfältigen Möglichkeiten, über Social-Media-Kanäle auf sich aufmerksam zu machen, haben ebenfalls in vielen Unternehmen Einzug gehalten. Instagram und LinkedIn, Facebook und Twitter widerspiegeln das neue Selbstbewusstsein der Schreiner-Unternehmer.

Um diesen Trend zu unterstützen, hat der VSSM seinen Mitgliedern ein attraktives Angebot unterbreitet. Ein kurzer Werbefilm zu einem unschlagbaren Preis soll Firma, Mitarbeitende und Produkte ins richtige Licht rücken. Was zu Beginn als Ergänzung oder Ersatz zum Tag der offenen Tür gedacht war, entwickelte sich zu einer erfolgreichen

Marketingaktion. So wurden über 160 Werbefilme gedreht, in denen sich die Unternehmen auf unterschiedlichste Art präsentierten – jeder Film ein Unikat und immer auf den entsprechenden Betrieb fokussiert. Lesen Sie dazu mehr auf Seite 19 dieses Jahresberichts.

Richtungsweisende Entscheidungen

Das letzte Jahr war einerseits geprägt von den zähen Verhandlungen für einen zukunftsweisenden Gesamtarbeitsvertrag, andererseits auch von der Erarbeitung von Massnahmen, um eine vertragslose Zeit zu überbrücken, und von richtungsweisenden Entscheiden der Delegierten des VSSM. Es ist mir deshalb ein grosses Anliegen, Ihnen allen von Herzen zu danken – für das Mitdiskutieren und für Ihre Inputs, auf die wir unsere Entscheide abstützen durften.

Den Blick nach vorne gerichtet

Auch wenn das Jahr 2022 pandemiebedingt einen verhaltenen Start hinter sich hat, so bin ich doch sehr optimistisch, dass vieles, was von langer Hand vorbereitet worden ist, auch durchgeführt werden kann. So blicke ich zuversichtlich auf die geplanten VSSM-Fachanlässe, auf das Jahres-Highlight – unsere Fachmesse HOLZ 22 –, auf die SwissSkills und auf die Berufsweltmeisterschaften, an denen die Schreiner traditionsgemäss gut bis sehr gut abschneiden werden. Freuen wir uns auf das, was vor uns liegt!

Lassen Sie mich zum Schluss ein grosses Dankeschön aussprechen: den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Geschäftsstelle in Wallisellen und an der Höheren Fachschule Bürgenstock, den Mitgliedern des Zentralvorstandes und aller weiteren Gremien, aber auch allen engagierten Mitgliedern in den Sektionen und Fachgruppen für ihren täglichen Einsatz zum Wohle der Mitglieder und der Branche.

T. Iten

Thomas Iten
Zentralpräsident VSSM

VSSM-Mitglied im Fokus

«Wir denken in Richtung Industrie»

Ein CNC-Bearbeitungscenter bildet das Herzstück in der Produktion der BS Fenster- und Türenbau AG in Sursee (LU). Dieses ist in der Schweiz einzigartig, da mit ihm sowohl Fenster wie auch Türen produziert werden. Ivan Stofer, Leiter Fensterbau und Service sowie Mitglied der Geschäftsleitung, erzählt, wie es zum 3,3-Millionen-Franken-Projekt gekommen ist.

Herr Stofer, wenn man die Produktionshalle der BS Fenster- und Türenbau AG betritt, kann man das grosse CNC-Bearbeitungscenter nicht übersehen. Ist alles um dieses aufgebaut?

Ivan Stofer: Ja, das kann man so sagen. Die Maschine bildet seit ihrer Inbetriebnahme das Zentrum unseres Projektes in der Produktion. Wir wollten in Richtung Industriedenken gehen. Der Prozess hat mit dem Betrieb eines neuen ERP von Triviso begonnen. Zwei Jahre später nahmen wir die neue Hobelinie in Betrieb, danach eine neue CNC-Rahmen/Flügel-Verleimanlage und die grosse CNC.

Um was für eine Maschine handelt es sich? Haben Sie Eckdaten, damit man sich das besser vorstellen kann?

Es ist ein Homag-BMB-925-CNC-Bearbeitungscenter der grössten Dimension. Das heisst, es verfügt über fünf Frässpindeln, hat 204 Werkzeugplätze, wovon derzeit 181 genutzt werden. Benötigt werden 800 Liter Wasser zum Kühlen der Frässpindeln. Die Maschine fräst rund 54 000 Teile pro Jahr und läuft bei uns etwa 63 Stunden in der Woche. Sie hat sowohl eine Stabbearbeitung für Fensterkanteln wie auch einen Flächentisch auf der anderen Seite.

Wie verlief die Inbetriebnahme?

Die grösste Arbeit war, die Maschine zu programmieren, damit sie sowohl für den Fenster-

wie auch den Türenbau einsetzbar ist. Wir produzieren zu drei Vierteln Fenster und zu einem Viertel Türen. Wir haben es geschafft, mit nur einer branchenspezifischen technischen Software sämtliche Daten auf das Bearbeitungszentrum (Baz) zu spitzen. Das ist einmalig in der Schweiz.

Mit welcher?

3E Look. Diese ist vor allem in der Fensterbranche bekannt. In die Software mussten wir Erweiterungen integrieren, damit auch Türblätter mit allen Ausschnitten gefräst werden können. Diese direkte Anbindung ist das Revolutionäre am Projekt.

War es schwierig, das passende Baz zu finden?

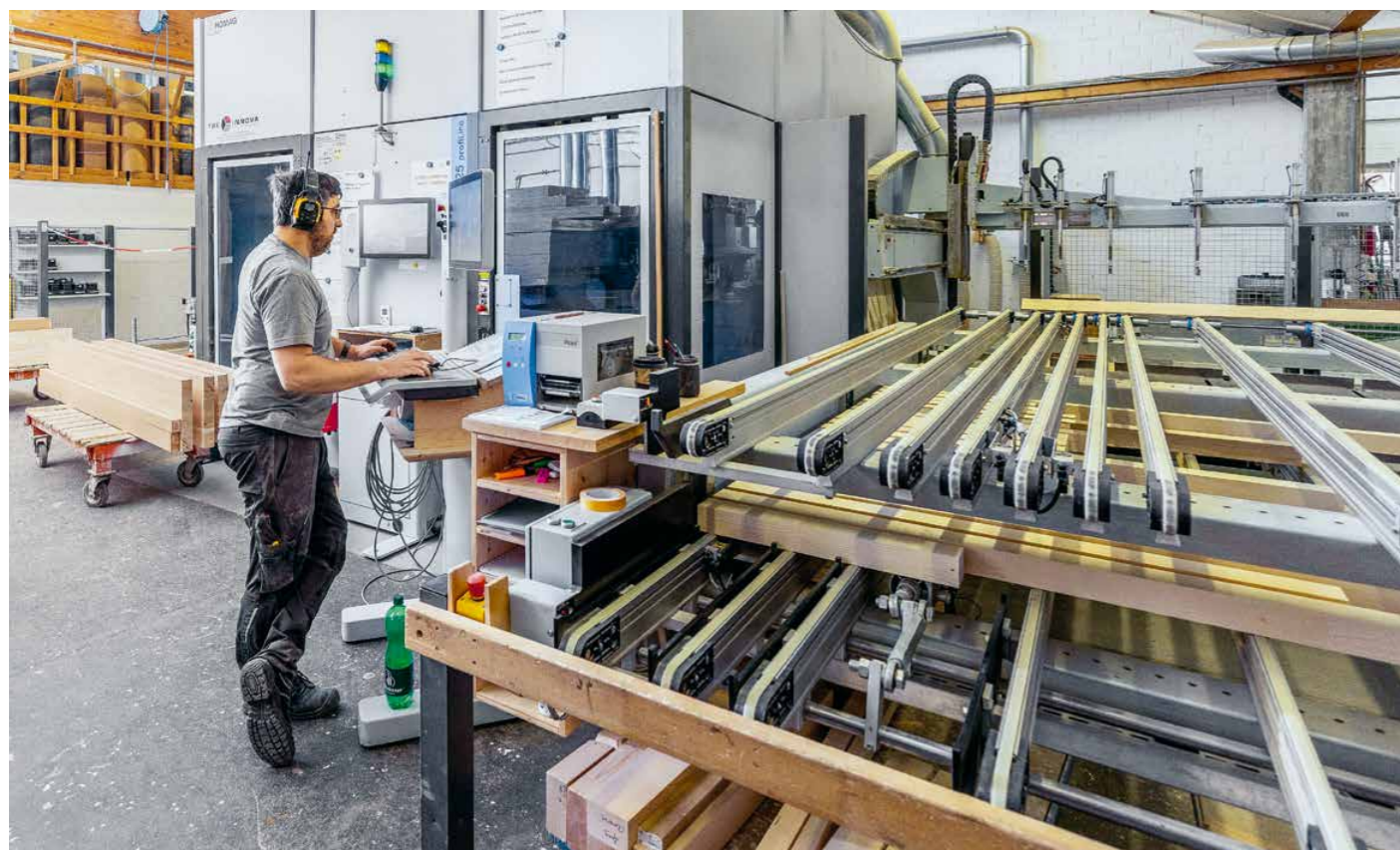
Ja, wir haben viel Zeit investiert. Wir waren an der Maschinenmesse in Nürnberg und bei verschiedenen Herstellern. Vor allem musste es auch in unsere Räumlichkeiten passen. Als Homag mit der BMB-Linie kam, waren wir uns sicher und profitierten von einer Einkaufsgemeinschaft.

Wie meinen Sie das?

Wir stellen Fenster des Typs Vision 3000 her und bilden mit anderen Produzenten eine Innovationsgruppe. Als wir uns Gedanken über die Anschaffung machten, erfragten wir bei den anderen den Investitionsbedarf.



Ivan Stofer, Leiter Fensterbau und Service sowie Mitglied der Geschäftsleitung, steht zwischen den Tellerwechslern im Werkzeugmagazin des neuen CNC-Bearbeitungscenters.



Das imposante CNC-Bearbeitungszentrum bildet das neue Herzstück der Produktion.

Am Schluss bestellten wir zusammen vier CNC in unterschiedlichen Grössen.

Hatten Sie beim Projekt externe Hilfe?

Ja, ohne Linus Oehen von der Beratungsfirma Tre Innova wäre es nicht gegangen. Er hat ein riesiges Wissen über Maschinenteknik und hat eine auf uns zugeschnittene Lösung entwickelt. Während des Projekts sind immer die gleichen Player im Boot gesessen: Neben Oehen waren dies Homag, die Programmierer von 3E und Oertli, der Hersteller der Werkzeuge.

Haben Sie in der Innovationsgruppe noch Weiteres zusammen bewerkstelligt?

Ja, das Menügerüst – also welche Teile wir brauchen, wie die Werkzeuge aussehen sollen und welche Schnitte benötigt werden – sind wir zusammen angegangen und haben eine grosse CAD-Bibliothek gezeichnet und aufgebaut. So ist die perfekte Schnittbibliothek für unser Werkzeugkonzept entstanden. Das war die erste grosse Aufgabe. Bei uns auch für den Türenbau. Das benötigte rund zwei Jahre Vorlaufzeit.

Und wer hat die Entwicklungsarbeit im Betrieb gemacht?

Wir hatten das Glück, dass mein Cousin, Fabian Stofer, Lust auf etwas Neues hatte. Er hat sich täglich zu 100 Prozent mit dem Projekt beschäftigt. Er war der perfekte Sachbearbeiter, ging in die Tiefe, durchdachte und programmierte alles. Als Schreiner weiss er, was es braucht. Es war wichtig, dass wir ihn vom Alltagsgeschäft abschotten konnten. Diese Arbeit ist viel wert. Natürlich hätten wir das auch einkaufen können. Doch ich rate jedem Unternehmen, einen internen und vertrauensvollen Mitarbeitenden mit dem Programmieren zu betrauen.

Nachdem die Bibliotheken gestanden sind, konnte die Maschine geliefert und installiert werden?

So einfach war das nicht. Wir mussten den Boden verstärken, damit dieser die zehn Tonnen der CNC trägt. Ein neuer Stromverteilerkasten musste her, und auch das Layout der Produktion wurde überarbeitet.

Musste die Produktion in dieser Zeit ruhen?

Nur eine Woche. Zuerst haben wir alle bisherigen Maschinen ins Kaltlager transferiert, um während des Umbaus dort arbeiten zu können. Alle wussten, dass das klappen musste. Es gab keinen Plan B.

Und wie verlief der Einstand?

Das Baz wurde bei Homag in Deutschland zusammengebaut. Mein Cousin und ich sind hingefahren und haben es gut einen Monat lang eingefahren. Als es dann im Betrieb stand, war die Freude gross. Ich habe ihm täglich zugeschaut.

Fiel es auch mal aus?

Ja, sicher. Im ersten Jahr gab es den einen oder anderen Unterbruch. Mal stand die Maschine still, mal führte ein Crash zu defekten Werkzeugen oder Spannzangeneinrichtungen. Der längste Stillstand dauerte vier Tage. Wir müssen also auch heute noch schauen, dass wir von der CNC her einen Puffer haben, damit bei einer Störung die restliche Produktion nicht

beeinträchtigt wird. Zudem schauen wir, dass wir wichtige Ersatzkomponenten an Lager haben.

Wurde viel Ausschuss produziert?

Es geht. Zum Einfahren im Betrieb haben wir sicher eine Camion-Ladung Holz durchgelassen. Herausfordernd war vor allem der Türenbau, da die Software von 3E ja angepasst werden musste, und das bei scharfer Produktion. Es war ein längerer Prozess.

Wie sind die Mitarbeitenden mit der Umstellung umgegangen?

Gut. Einige hatten zuerst Angst um ihre Stelle. Die Prozesse für die Angestellten haben sich stark verändert. Sozusagen vom Handhobel zur höchsten CNC-Technik, die man sich in einer Schreinerei vorstellen kann. Wir haben unsere Leute von Beginn weg informiert und auf die Reise mitgenommen. In der Oberflächenabteilung, der Glaserei und dem Metallzuschnitt hat sich jedoch kaum etwas geändert.

Haben alle mitgemacht?

Ja, grundsätzlich schon. Leider hatte der Hauptmaschinist uns nach einem halben Jahr aus gesundheitlichen Gründen verlassen. Es musste also wiederum neues Personal rekrutiert und geschult werden. Es braucht Leute, die der Technik vertrauen und in den Prozess hineinwachsen. Am Anfang brauchte es bei gewissen Mitarbeitenden einiges an Überzeugungsarbeit, doch heute glauben alle an unseren Weg.

Benötigen Sie weniger Angestellte?

Nein. Wir haben niemanden entlassen. Es hat eine leichte Verlagerung ins Büro gegeben. Wir brauchen mehr Manpower bei der Datentechnik und dem Programmieren. Ein anderes Beispiel: Derjenige, der früher geleimt hat, ist heute Allrounder.

Wie viele Personen bedienen das CNC-Bearbeitungszentrum?

Wir haben drei Maschinisten und suchen einen vierten. Sie arbeiten in einer Jobrotation. Während einer das Baz bedient und beim Hobeln ist, ist der andere beim Verleimen im Einsatz. So haben sie Abwechslung, und wir haben die Stellvertretung geregelt. Der Produktionsleiter bedient die CNC nur im Notfall. Er ist sonst mit dem Datenmanagement, der Produktionsplanung und der Überwachung beschäftigt.

Wie viel haben Sie in dieses Projekt investiert?

Rund 3,3 Millionen Franken. Davon 1,1 Millionen für die Homag. Die Werkzeugkosten machten rund eine halbe Million Franken aus. Wir kauften zudem eine Hobelmaschine und einen Verleimautomaten, beides von Weinig. Am Schluss kostete das Projekt eine Million mehr als gedacht. Doch wir haben bis zum Verleimen alle Posten durchgedacht und stellen nun hochqualitative Fenster her. Viele sind nicht Standard. So können wir uns von den Mitbewerbern abheben. Ein Viertel der Fenster entspricht noch dem Angebot von früher. Der Rest ist neu.

Dann haben sich die Anschaffung und der Aufwand gelohnt?

Ja. Zu Beginn zahlten wir zwar Lehrgeld. Doch heute machen wir mehr Umsatz und generieren eine grössere Wertschöpfung. Das Projekt ist betriebswirtschaftlich ein Erfolg. Im Verkauf sind wir sicherer geworden, was den Aufwand betrifft. Es ist egal, ob wir nur ein Stück oder 100 herstellen. Es gibt kaum ein Fenster oder eine Türe, die wir nicht rechnen und produzieren können. Die Architekten verlangen immer öfter neue und spezielle Varianten. Darauf haben wir uns eingerichtet.

Denken Sie schon an weitere Veränderungen, oder läuft der Betrieb vorerst so weiter?

Tatsächlich sind wir in der Startphase für eine neue Oberflächenbehandlungsanlage. Wir sind wieder im Austausch mit Linus Oehen. Auch da werden wir wieder in die neuste Technik mit hoher Flexibilität investieren.

Zum Unternehmen

Die BS Fenster- und Türenbau AG in Sursee (LU) wurde 2001 von Bruno und Romy Stofer gegründet. Ivan Stofer gehört seit 2012 zur Geschäftsleitung und leitet die Fensterproduktion und den Service. Der Türenbau wird von Marco Wüst geleitet. Das Unternehmen beschäftigt 60 Angestellte, davon sind fünf Lernende. Knapp ein Drittel der Mitarbeitenden ist auf der Montage und im Service tätig. Der Fensterbau macht drei Viertel des Auftragsvolumens aus, die Türen einen. Pro Jahr werden rund 4500 Fenster, 120 Aussen- und 3000 Innentüren produziert.

bs-sursee.ch

Nachgefragt

Jörg Renggli
Produktionsleiter



«Früher war ich in der Produktion tätig. Durch das CNC-Projekt bin ich zum Datenmanager und jetzt Produktionsleiter geworden. Also vom Handwerker zum Bürolisten. Ich mache die neue Arbeit gerne. Ich hatte schon länger das Ziel, in Richtung Büro zu gehen, ergriff die Möglichkeit und bildete mich weiter. Die Homag ist eine gute Maschine. Ich sehe, was man alles mit ihr machen kann. Das freut mich.»

Thomas Reinhard
CNC-Maschinist



«Ich bin gelernter Bankschreiner und war lange auf Montage. Der Job als Maschinist ist für mich ein Neueinstieg. Ich finde es interessant, nun die andere Seite in der Werkstatt zu sehen und miterleben. Die Arbeit ist facettenreicher als zu Beginn gedacht. Manchmal zickt die Maschine ein wenig, aber ich habe mich mit ihr angefreundet.»

Aus dem Tagesgeschäft des VSSM

Zahlen aus dem Kompetenzzentrum

Viele Aufgaben eines Branchenverbands werden hinter den Kulissen abgewickelt. Diese Tätigkeiten bleiben den Mitgliedern mehrheitlich verborgen. Stellvertretend dafür präsentiert der VSSM nachfolgend elf Kennzahlen mit Zusatzinformationen.



1200 Kinder schnupperten Schreinerluft

Rekordverdächtige 400 Schreinerbetriebe öffneten am Zukunftstag 2021 ihre Türen für die Kinder und Jugendlichen – und sie kamen in Scharen. Rund 1200 Schülerinnen und Schüler liessen sich in die Schreinerwelt entführen, wo ihnen – nach einem pandemiebedingten Jahr Unterbruch – das Handwerk mit seinem Facettenreichtum gezeigt wurde. Der VSSM unterstützte die Unternehmen bei der Durchführung dieses Tages und belieferte sie mit Hilfsmitteln sowie Give-aways für die Jugendlichen.



193 800 Prüfungsminuten

Trotz erschwerten Bedingungen hat auch 2021 wiederum eine Vielzahl von Fachleuten aus der Schreinerbranche eine Weiterbildung im System VSSM/FRECEM absolviert und eine schriftliche Prüfung abgelegt. Insgesamt kamen die Teilnehmenden so auf 3230 Prüfungsstunden. Umgerechnet haben die Köpfe der Weiterbildungsabsolventen somit 193 800 Prüfungsminuten «geraucht». Der VSSM gratuliert den ausgezeichneten und diplomierten Fachkräften zu ihren Erfolgen.



988 Umfrageteilnehmende zu Beruf und Privatleben

638 Mitarbeitende und 350 Unternehmer sind dem Aufruf des VSSM gefolgt und haben an der Umfrage zur Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben teilgenommen. Die Ergebnisse weisen klar darauf hin, dass Themen wie Teilzeit oder flexible Arbeitszeiten künftig für die Attraktivität der Schreinerbetriebe von immer grösserer Bedeutung werden. Zu den Herausforderungen gehören Überstunden, ständige Erreichbarkeit, fehlende Stellvertretungslösungen und die Lohnhöhe.

72 vorgesetzte Fachpersonen im QV weitergebildet

Während der individuellen praktischen Arbeit IPA der Schreiner/in EFZ und der Schreinerpraktiker/in EBA begleiten und bewerten die vorgesetzten Fachpersonen der Betriebe ihre Lernenden. In Zusammenarbeit mit der eidgenössischen Hochschule für Berufsbildung hat der VSSM 2021 eine Schulung für diese Personen angeboten. Ziel des eintägigen Kurses war es, Berufsbildner und Mitarbeitende in die Rolle und die Aufgaben der vorgesetzten Fachpersonen einzuführen oder diese zu stärken.



42 839 Telefonkontakte mit dem VSSM

Ob Anfragen beim Marketing zur Jahresaktion oder zum eigenen Webauftritt, Rechtsauskünfte durch den Verbandsjuristen, Informationen zu den aktuellen Regieansätzen oder zu Lohnfragen, Abklärungen zu brand-schutztechnischen Lösungen, Bestellungen von Baugarantien oder bei Fragen zur Aus- und Weiterbildung: Das Kompetenzzentrum des VSSM mit seinen etwas mehr als 50 ausgewiesenen Fachleuten steht seinen Mitgliedern kostenlos während des ganzen Jahres zur Verfügung.



173 Referenten im Einsatz für die HF Bürgenstock

Das Angebot an der Höheren Fachschule Bürgenstock wurde trotz pandemiebedingten Einschränkungen auch 2021 rege benutzt. Über 140 Fachleute konnten Zertifikate oder Diplome für die abgeschlossenen Weiterbildungen in Empfang nehmen. Dafür standen 173 Referentinnen und Referenten aus der Berufspraxis im Einsatz – vor Ort an der HF Bürgenstock oder via Videoschulung. Neun Studierende haben den neuen Lehrgang Küchenplaner Küche Schweiz/VSSM erfolgreich abgeschlossen.



1200 Bilder illustrieren die Fachartikel

Das Team der «Schreinerzeitung» hat 2021 wiederum 47 Ausgaben produziert. Allein die Fachartikel umfassten rund 450 Heftseiten mit 1200 Bildern und Grafiken. In der Druckerei wurden für die 47 Ausgaben etwa 64 Tonnen Papier verarbeitet. Hinzu kamen 800 Kilogramm Druckfarbe und 100 Liter Dispersionslack. Die Website mit täglichen News und dem Stellenportal wurde 493 086-mal aufgerufen. Die Leser verbrachten durchschnittlich 4,5 Minuten auf schreinerzeitung.ch.





1481 Schreinerbetriebe kontaktiert

Auch der Verband Schweizerischer Schreinermeister und Möbelfabrikanten VSSM kämpft mit stagnierenden oder leicht rückgängigen Mitgliederzahlen. Deshalb werden aktuell verschiedenste Massnahmen getroffen, die Nichtmitglieder mit den wichtigsten Argumenten für eine Mitgliedschaft zu bedienen. Dies ergab im Jahr 2021 mittels Mailing, Telefon oder E-Mail total 1481 Kontakte zu Schreinerunternehmen. Im ersten Halbjahr 2022 läuft zudem eine Nachfassaktion.



1064 Betriebe suchen Nachfolgelösungen

Die Babyboomer-Jahrgänge erreichen schon bald das Pensionsalter oder haben das 65. Altersjahr bereits überschritten. Im Zusammenhang mit deren Nachfolge in Schreinereien hat der VSSM im vergangenen Jahr mit total rund 1000 Stunden Unterstützung geboten: bei kostenlosen Erstgesprächen, Immobilien-Verkehrswertschätzungen, Unternehmens-, Maschinen- oder Einrichtungsbewertungen, Nachfolgeprozessbegleitungen und anlässlich des Nachfolgeseminars.



140 Stunden mit Bus und Bahn unterwegs

Trotz unzähligen Video- und Telefonkonferenzen gab es 2021 auch einige Termine, die vor Ort wahrgenommen werden mussten: beispielsweise der praktische Test der Teilprüfungsaufgaben oder die Workshops zur Ausarbeitung der Umfrage in der 5-Jahres-Überprüfung. Somit verbrachten die Mitarbeitenden des VSSM-Bereichs Grundbildung rund 140 Stunden im öffentlichen Verkehr – rund die Hälfte der ÖV-Stunden, die im letzten Reformprozess 2012 und 2013 pro Jahr aufgewendet wurden.



1952 Finanzierungsgesuche eingegangen

Die Militär- und Ausbildungsentschädigungskasse (MAEK) unterstützt Mitarbeitende der VSSM-Mitgliedsbetriebe bei der Finanzierung der beruflichen Weiterbildung. Diese Solidaritätskasse des VSSM ermöglicht es, dass Weiterbildungsabsolventen zusammen mit der Unterstützung von Bund und Kantonen über 75 Prozent der Kosten zurückerstattet bekommen. 2021 sind insgesamt 1952 MAEK-Gesuche zur Weiterbildungsfinanzierung eingegangen.

Der VSSM – dein Kompetenzzentrum

Der VSSM ist das Kompetenzzentrum der Schreinerbranche. Er setzt sich für den Erfolg seiner Mitgliedsbetriebe ein und passt seine Produkte- und Dienstleistungspalette laufend an. Im Jahresbericht 2021 stellen wir Ihnen die Angebote zum Thema Betriebswirtschaft vor.

FOKUSTHEMA 2021

Betriebswirtschaft



Betriebswirtschaftliche Entscheidungen erfordern oftmals Expertenwissen. Unsere Spezialisten unterstützen Geschäftsführer und Inhaber mit Unternehmensberatung, Nachfolgeberatung, Bewertungen und Schätzungen, Fachexpertisen sowie Rechtsdiensten.

vssm.ch/betriebswirtschaft

Technik



Für seine Mitgliedsbetriebe bietet der VSSM Schreinerfachwissen und effiziente Umsetzungslösungen an. Das Angebot umfasst folgende Themenbereiche: Lizenzprodukte, Brandschutz, Schallschutz, Sicherheit und Einbruchschutz, Wärme- und Feuchteschutz sowie Umwelt.

vssm.ch/technik

Schreinerbildung



Der VSSM fördert die Nachwuchsgewinnung und richtet die Aus- und Weiterbildung von Schreinerfachkräften an heutigen und künftigen Anforderungen aus. VSSM-Mitgliedsbetriebe profitieren von reduzierten Grund- und Weiterbildungskosten.

vssm.ch/schreinerbildung

Marketing und Kalkulation



Schreiner, welche die Marke «Der Schreiner – Ihr Macher» tragen, sind «echte Macher»! Denn diese Marke ist exklusiv den VSSM-Mitgliedsbetrieben vorbehalten. Der VSSM organisiert regelmässige werbewirksame Mitgliederaktionen und informative Anlässe.

vssm.ch/marketing

Ein Beispiel aus der VSSM-Praxis

Nachfolger gesucht – und gefunden

Mehr als 1000 Schreinerbetriebe in der Schweiz beschäftigen sich derzeit intensiv mit der Zukunft ihres Unternehmens – denn bei ihnen muss in den nächsten Jahren die Firmennachfolge geregelt werden. Bei der Thüring Schreinerei AG in Oberwil (BL) ist dies 2021 geglückt.



Haben den gemeinsamen Nenner bei der Nachfolgeregelung gefunden: (v.l.) Jan Thüring, sein Vater Martin und Cyrill Hämisegger.

Man kennt sie, die klassischen Wege der Schreinerunternehmer. Entweder haben sie ihren Betrieb aus den Händen ihrer Eltern oder aus dem engen Umfeld übernommen. Oder sie haben sich als Krönung ihrer Laufbahn den Traum der Firma aus Eigeninitiative erfüllt. Irgendwann aber stehen sie alle an demselben Punkt, wenn die Frage lautet: Wie geht es mit meiner Schreinerei weiter?

Die Findungsphase

«Noch immer gibt es viele klassische Schreinereien, die von Einzelpersonen – wahren Firmenpatrons – geführt werden», weiss Daniel Furrer, Bereichsleiter Technik und Betriebswirtschaft des VSSM, zu berichten. «Ihr Lebenswerk aus den eigenen Händen zu geben, ist für viele dieser gestandenen Berufsleute schwierig.»

Eine echte Herausforderung ist zudem die Suche nach einer geeigneten Nachfolgerin oder einem Nachfolger. «Nach einer solchen Person Ausschau zu halten, diese nachzuziehen und einzuführen, wird meistens zu spät angegangen», erklärt Daniel Furrer.

Bei der Thüring Schreinerei AG im baselländischen Oberwil haben sich der heute 62-jährige Inhaber Martin Thüring und seine Frau Priska bereits vor rund 15 Jahren erstmals Gedanken zur Firmenzukunft gemacht. Diverse Wechsel auf Schlüsselpositionen brachten die Thürings ins Grübeln. Wie soll es mit dem rund zehnköpfigen Betrieb, der für hochstehenden Innenausbau mit Schwerpunkt Privatkundschaft steht, bis zu unserer Pensionierung weitergehen? Mit der Berufswahl des Sohnes wendete sich das Blatt; Jan Thüring

lernte Schreiner. Doch der junge Berufsmann machte seinem Vater rasch klar, dass er sich nicht in der klassischen Rolle des Betriebsnachfolgers sieht. «Ich hatte damals kein klares Lebenskonzept und konnte mir eine Übernahme der Schreinerei in dieser Form nur schwer vorstellen», erklärt Jan Thüring heute.

Zwei Firmen unter einem Dach

Was vor wenigen Jahren noch unwahrscheinlich erschien, wurde mit der Betriebsübernahme per 1. Januar 2022 nun Tatsache. Jan Thüring führt aber mit seinem Geschäftspartner Cyrill Hämisegger nicht nur die Thüring Schreinerei AG weiter. Die beiden Jungunternehmer haben vor wenigen Jahren zusammen mit einem langjährigen Thüring-Mitarbeitenden die Firma JACOBY Möbel gegründet. In dieser Spezialsparte entwerfen, designen und produzieren die Fachleute Massivholzmöbel in ganzen Kollektionen. So sind nun zwei unterschiedliche Unternehmen unter dem Dach an der Mühlemattstrasse in Oberwil vereint, die sich aber ausgezeichnet ergänzen.

Zwei Welten – ein Ziel

Bei diesem Nachfolge- und Übergabeprojekt konnte der VSSM seine Kompetenzen im Bereich Nachfolgeberatung einbringen. «Es ist klar, dass sich bei dieser Konstellation Diskussionen über den Wert der Schreinerei, der Infrastruktur und die Finanzierung ergeben», erklärt Martin Thüring, der die VSSM-Fachleute als Unterstützung und zur Beratung anforderte. «Beim telefonischen Erstgespräch und bei einem Termin mit allen Beteiligten vor Ort wurde rasch klar, wo die Schwierigkeiten liegen», erklärt Daniel Furrer vom VSSM. «Hier die jungen Unternehmer und Designer mit eigenen Ideen und Umsetzungsplänen, dort die herkömmliche Schreinerei mit einem soliden Kundenportfolio. Und wie meistens spielen auch die familiären Abhängigkeiten bei den Verhandlungen mit.»

Grosse Herausforderungen

Von ganz verschiedenen Energien und vielen Schnittstellen spricht auch Cyrill Hämisegger, der bereits früh die Selbstständigkeit suchte. Die Materie und die Infrastruktur seien zwar dieselben, JACOBY habe sich mit seinen Kollektionen aber praktisch von Beginn weg auf die ganze Schweiz ausgerichtet. «Wir standen nie in Konkurrenz, aber mit dem

Timing der Mitarbeitenden, der Maschinenbenutzung in der Produktion und den unterschiedlichen Arbeitsweisen war von Beginn weg ein gewisses Konfliktpotenzial vorhanden», gibt Cyrill Hämisegger zu. «Die Ablösung oder temporäre Abgabe meiner besten Mitarbeitenden war für mich die grösste Herausforderung», bestätigt Martin Thüring.

Der Wert eines Unternehmens

Mit Begeisterung und Stolz verfolgte und unterstützte Martin Thüring jedoch auch die aufstrebende Marke JACOBY mit offensiver Kommunikation und einem Auftritt an der Möbelmesse 2019 in Mailand als Krönung. Trotzdem gab es in diesem Prozess der Veränderung und Übernahme viel Unbekanntes, das sich auch bei der Diskussion um den Kaufpreis widerspiegelte. Hier konnten die Parteien auf die VSSM-Kompetenzen im Bereich Bewertungen zurückgreifen. Daniel Furrer und sein Team schätzten Maschinen, Einrichtungen sowie Unternehmenswert. «Der Wert eines Betriebs mit seinen Mitarbeitenden gibt vielfach Anlass zu Diskussionen», erklärt Daniel Furrer. Hier

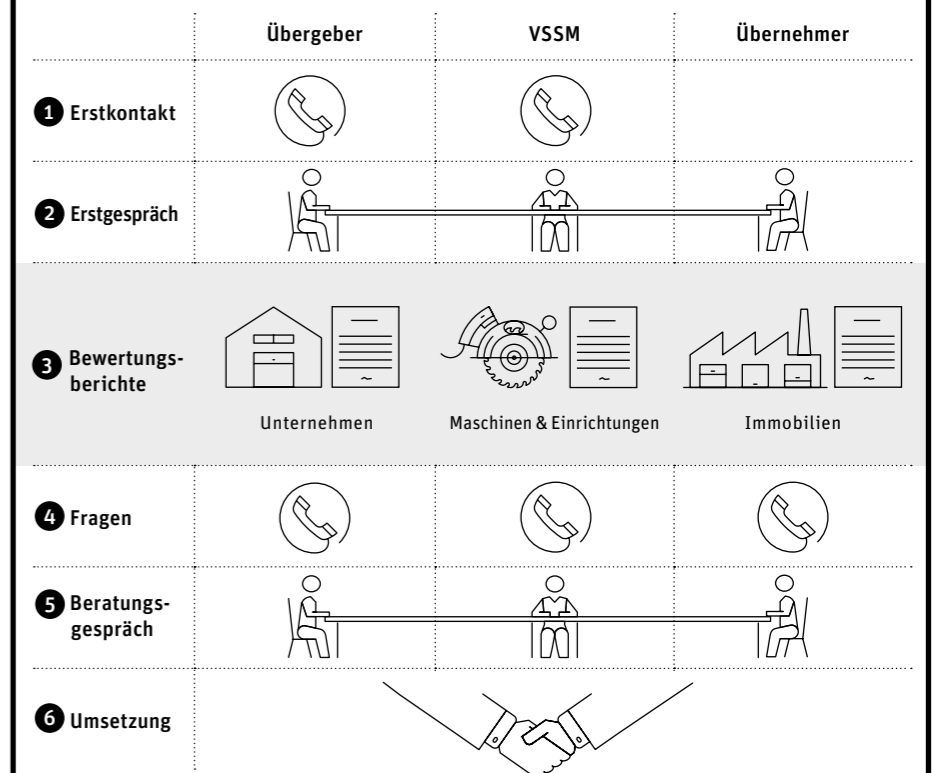
stellen sich Fragen wie: Welchen Betrag setzt man für das Kundennetz einer Firma ein? Wie viel Wert hat die Bekanntheit des Namens oder die Tatsache, dass es die Firma bereits seit vielen Jahren gibt? Die aus den Schätzungen resultierenden, neutral verfassten Bewertungsberichte bildeten bei den Thürings die Basis für die nächsten Gespräche.

Die Weichen sind gestellt

Nach weiteren Beratungen und Diskussionen fand man im Fall Thüring den gemeinsamen Nenner für die Zukunft. Jan Thüring und Cyrill Hämisegger übernehmen die Thüring Schreinerei AG als Tochterunternehmen von JACOBY GmbH als separate Firma unter dem gleichen Dach und führen sie zusammen mit einem jungen Geschäftsführer, der bereits eingestellt wurde, weiter. Martin Thüring übernimmt die Rolle des Senior-Project-Managers und wird sein Pensum nach und nach reduzieren.

schreinerei-thuring.ch
jacoby-moebel.ch

Nachfolgeregelung: Ablauf mit VSSM-Support



Mit dem VSSM-Betriebsabrechnungsbogen (BAB)

Präzis offerieren, präzis abrechnen

Der VSSM hilft den Schreinerunternehmen, ihren Betrieb wirtschaftlich transparent zu machen, und bietet ihnen mit dem Betriebsabrechnungsbogen (BAB) die Möglichkeit, den Fokus auf die wesentlichen Kostenfaktoren zu richten.

Bei der Kalkulation von Schreinerarbeiten mindestens gleich wichtig wie Material- oder Fertigungskosten ist der Einbezug der Gemeinkosten. Zu diesen Gemeinkosten gehören beispielsweise die nicht verrechenbaren Stunden und die Aufwände für Energie und Maschinenunterhalt. «Diese Daten sind pro Unternehmen ganz verschieden, aber bei der Berücksichtigung der internen Kosten, sowohl bei der Vorkalkulation als auch bei der Verrechnung, extrem wichtig», erklärt VSSM-Projektleiter und BAB-Entwickler Simon Schneider.

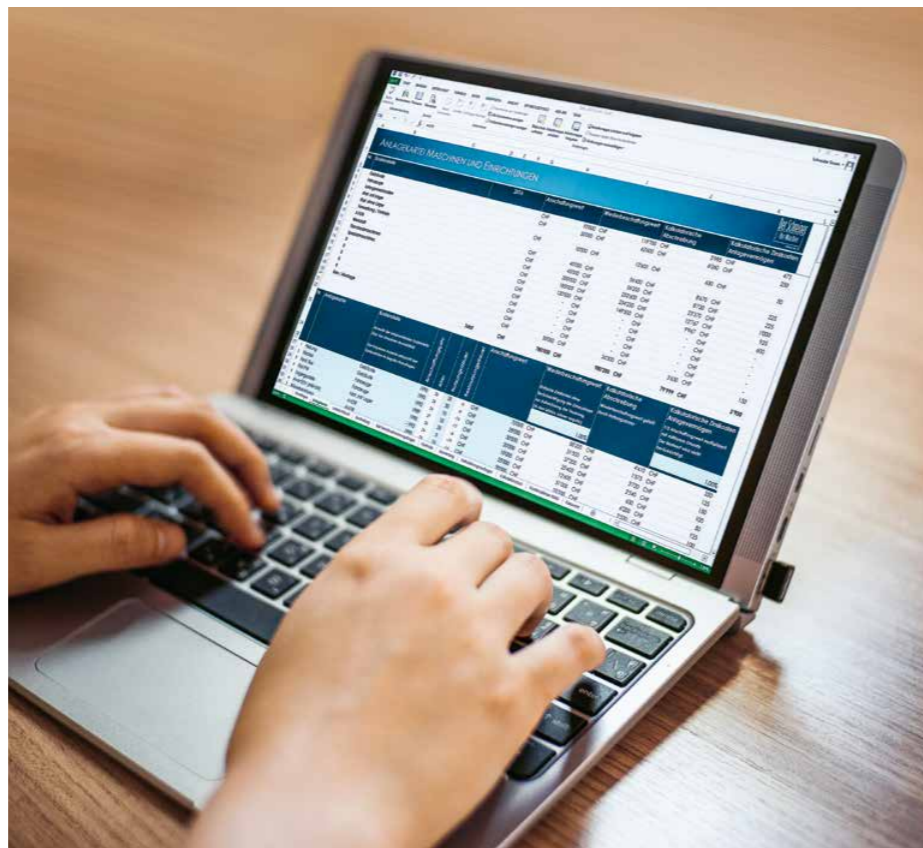
Basis für Preisfindung

Mit dem Betriebsabrechnungsbogen (BAB) erhält der Unternehmer effektive und kostenstellenbezogene Stundensätze. Diese bilden die Basis, damit der Betrieb in Zukunft mit den eigenen Kennzahlen Produktkosten berechnen und entsprechend offerieren kann.

Als weiteres Resultat liefert der BAB Betriebskennzahlen wie Umsatz, Wertschöpfungs- und Personalaufwand pro Mitarbeiter, Bruttogewinnmarge sowie Cashflow. Über mehrere Jahre ermittelte Werte ergeben aussagekräftige Kennzahlen, die einen Benchmark mit anderen Betrieben zulassen, sofern diese ihre Zahlen auf der gleichen Basis erheben.

Einfache, digitale Bearbeitung

Der Betriebsabrechnungsbogen besteht aus elf Excel-Tabellen (-Registern), die untereinander mit Formeln verknüpft sind. «Mit diesen Vorlagen bereitet dieser vereinfachte BAB auch für weniger geübte Excel-Anwender keine Schwierigkeiten», versichert Simon Schneider. Die BAB-Arbeitsblätter sind zudem mit einem Blattschutz versehen, um ein unbeabsichtigtes Überschreiben zu vermeiden. Unter dem Register



Einfach zu bedienen und übersichtlich: Die BAB-Berechnungstabellen des VSSM.

«Auswertung» sind die betriebsinternen Kostenstrukturen und Kennzahlen ersichtlich. Die effektiv erzielten Betriebsansätze basieren auf dem realisierten Risiko- und dem Gewinnanteil, der direkt aus dem BAB übernommen wird. Die Kalkulationsgrundlage basiert ebenfalls auf den betriebsinternen Kostenstrukturen. Hier gibt es die Möglichkeit, den Risiko- und den Gewinnanteil für die «Planrechnung» manuell festzulegen. Die Kalkulationsansätze Planrechnung werden direkt ins Kalkulationstool übernom-

men, womit man eine Kalkulationsgrundlage, basierend auf den betriebsinternen Kostenstrukturen, erhält.

Der VSSM-Betriebsabrechnungsbogen kann im SchreinerShop (im Produktsuchfeld BAB eingeben) für 450 Franken erworben werden. VSSM-Mitgliedsbetriebe profitieren von einer Vergünstigung und erhalten das gesamte Paket für 300 Franken.

schreiner.ch/shop

VSSM-Produkt- und-Dienstleistungspalette

Betriebswirtschaft für echte Macher

Unternehmensberatung

Wer ein Unternehmen betreibt oder eines gründen möchte, braucht Ziele und eine klare Strategie. Der Businessplan ist hierfür ein unerlässliches Hilfsmittel und ein starkes Argument, um Sicherheit zu gewinnen und die Geschäftsidee gegenüber Dritten zu vertreten. Unsere VSSM-Fachleute stehen Unternehmerinnen und Unternehmern als kompetenter Sparringpartner zur Verfügung und erstellen – wenn gewünscht – eine umfassende Businessanalyse.

vssm.ch/businessplan

Bewertungen/Schätzungen

Der VSSM ist die erste Anlaufstelle der Schreinerbranche, wenn fachkundige und allseits anerkannte Bewertungen und Schätzungen gewünscht sind. Wir sind spezialisiert auf Unternehmensbewertungen, Schätzungen von Maschinen und Einrichtungen, Bewertungen von Warenlagern, Immobilien- und Mietwertschätzungen. Unsere Bewertungen und Schätzungen sind neutral und werden transparent und nachvollziehbar dokumentiert.

vssm.ch/bewertungen

Fachexpertisen

Manchmal sind Einwände im Umsetzungsprozess von Schreinerarbeiten berechtigt, manchmal nicht. Dies kann an unterschiedlichen Fachkenntnissen oder an zwischenmenschlichen Problemen liegen. Oftmals reicht der Augenschein vor Ort und die Anhörung aller Parteien. Das Ziel ist die unkomplizierte Lösungsfindung mit Beschlussprotokoll. Bei Bedarf wird der Sachverhalt schriftlich festgehalten sowie von unseren Fachexperten detailliert kommentiert.

vssm.ch/fachexpertisen

WPK-Beratung/Online WPK

Die Hersteller von Türen und Fenstern müssen heute ein System der werkeigenen Produktionskontrolle (WPK) einrichten, dokumentieren und aufrechterhalten. Damit stellen sie sicher, dass die in Verkehr gebrachten Produkte mit den ausgewiesenen Leistungseigenschaften übereinstimmen. Der VSSM ist der erste Ansprechpartner für die Unternehmen: Wir bieten umfassende WPK-Beratungen, WPK-Schulungen und eine digitale WPK-Lösung an.

vssm.ch/wpk,online-wpk.ch

Nachfolgeberatung

Die Nachfolgeregelung stellt für die meisten Unternehmerinnen und Unternehmer eine einmalige Aufgabe dar. Oftmals fehlen im Betrieb die Erfahrungen, ein Vorgehensplan sowie die geeigneten Hilfsmittel. Wir unterstützen Führungspersonen bei der Nachfolgeregelung mit einem systematischen Prozess. Der Auftraggeber bestimmt, in welchem Umfang er unsere Dienste in Anspruch nimmt: vom kostenlosen Erstgespräch bis zum kompletten Beratungs- und Umsetzungspaket.

vssm.ch/unternehmensnachfolge



Tag der offenen Tür

Schreiner mit Herz kommen gut an

Rund 40 Mitgliedsbetriebe des VSSM hatten am 8. Mai ihre Türen für die Bevölkerung geöffnet. Die Resonanz war gross. Die Besucherinnen und Besucher erhielten unter Einhaltung der Schutzkonzepte spannende Einblicke in die Schreinereien.



Schreinerei Steiger, Frittschen (TG).



Schreinerei Kirchmann, Walkringen (BE).

Die Schreinereien riefen, und die Bevölkerung kam. Unter dem Motto «Schreiner mit Herz» luden gegen 40 VSSM-Mitgliedsbetriebe am Samstag, 8. Mai 2021, zum Tag der offenen Tür. Wegen der geltenden Pandemiebestimmungen war lange nicht klar, ob der Anlass durchgeführt werden kann. Diese Unsicherheit wirkte sich auf die Anzahl teilnehmender Betriebe aus. Doch für die 40 Schreinerbetriebe hatte sich der Aufwand gelohnt. Neugierig strömten viele Besucherinnen und Besucher in die Unternehmen. Auf Rundgängen erhielten sie spannende Einblicke in die Betriebe, und wer wollte, konnte für den bevorstehenden Muttertag eine hölzerne Überraschung anfertigen.

Mit dem Besucheraufmarsch zufrieden

Die Schreinerei Meier im thurgauischen Weinfelden habe zum Beispiel rund 150 Besucherinnen und Besucher gezählt und sei damit sehr zufrieden gewesen, wie Geschäftsführerin Katja Meier sagte. In Ostermundigen (BE) bei der Baer Schreinerei sprach man von 150 bis 170 Interessierten. «Wir haben den Tag der offenen Tür mit unserem Fest zum 50-Jahr-Jubiläum zusammengelegt. Das hat gut gepasst», berichtete Inhaber Willy Baer. Auch bei der Schreinerei Fehlmann in Müllheim (TG) zeigte man sich zufrieden. Gut 500 Personen wurden während des Tages auf dem Rundgang empfangen. «Für uns war der Anlass ein vollumfänglicher Erfolg», sagte Inhaber Heinz Fehlmann. Bei der Schreinerei Rothenbühler in Zollbrück (BE) sprach man ebenfalls von einem erfolgreichen Tag. «Wir konnten viele interessante Gespräche führen, das Handwerk präsentieren und den Jugendlichen den Schreinerberuf schmackhaft machen», hiess es.



Schreinerei Fehlmann, Müllheim (TG).



Schreinerei Baer, Ostermundigen (BE).

VSSM-Imagefilm-Kampagne

Film ab in den Schreinereien

Um den Mitgliedsbetrieben in der schwierigen Pandemiezeit eine weitere Möglichkeit zu bieten, sich der Öffentlichkeit zu präsentieren, hat der VSSM eine Imagefilm-Kampagne lanciert. 162 Unternehmen haben die Gelegenheit genutzt.

Achtung, Kamera läuft! Um der Öffentlichkeit und potenziellen Kundinnen und Kunden zu zeigen, wie es in ihrer Schreinerei aussieht und was sie für Produkte herstellen, haben sich 162 Mitgliedsbetriebe filmen lassen. Herausgekommen sind tolle und individuelle Vorstellungs- und Imagefilme mit einer Dauer von 60 bis 90 Sekunden. Bei den Dreharbeiten ist viel Material zusammengekommen: Rund 85 Stunden Videoaufnahmen, 6 Terabyte Speicherplatz und gut 12 000 einzelne Videoclips. Gedreht wurden die Filme von Dominic Marti und Benjamin Dütschler, die sich mit der Firma Visualconcept.Zürich selbstständig gemacht hatten. Für Marti war es eine besondere Ehre, die Betriebe zu präsentieren, da er selbst gelernter Schreiner ist.

Wichtig, in die Offensive zu gehen

Für den VSSM gab es einige Argumente, diese Imagefilm-Kampagne zu lancieren. «Wir wollten unseren Mitgliedsbetrieben die Möglichkeit bieten, sich ihren Kundinnen und Kunden auf eine spezielle und ganz persönliche Weise zu präsentieren», sagt Claudio Valenti, Leiter Marketing. In schwierigen Zeiten sei es wichtig, in die Offensive zu gehen und den Wert echter Qualität aufzuzeigen. Die Kampagne war auch als Ergänzung zum Tag der offenen Tür gedacht, da lange nicht klar war, ob dieser wegen der Pandemiebestimmungen stattfinden kann. Dank der Unterstützung des VSSM fiel für die teilnehmenden Betriebe für den Dreh weder organisatorisch noch finanziell ein grosser Aufwand an. Die Videoaufnahmen dauerten knapp einen halben Tag. An den Kosten beteiligte sich der VSSM mit 1300 Franken. Die Betriebe zahlten die Restsumme von 700 Franken.



Für den Dreh gehen die Filmer nahe ran.



Auch eine Besprechungssituation wird festgehalten.

Erfolgsrechnung

in Schweizer Franken

	Rechnung 2021	Budget 2021	Rechnung 2020
Mitgliederbeiträge	1 970 253	1 952 835	1 938 964
Produkte und Dienstleistungen	5 204 223	4 736 125	4 233 451
Bildung inkl. Subventionen	4 003 676	3 970 762	3 792 494
Erlöse MAEK	796 500	1 116 850	718 850
Erlöse BBF-S	695 670	657 495	711 770
Erlöse aus Beiträgen	0	2 231 600	2 238 819
Übrige Zuwendungen/Sponsoring	328 705	441 000	323 983
Total Erlöse/Erträge	12 999 027	15 106 666	13 958 331
HK/Warenaufwand/Versand	1 322 760	1 219 600	1 193 731
DB I (Bruttogewinn)	11 676 267	13 887 066	12 764 600
Personalkosten (inkl. Taggeldern, Honoraren und Fremdleistungen)	8 401 597	8 830 184	7 934 776
Auslagen- und Spesenersatz	667 477	1 147 802	643 357
Raumaufwand	804 966	868 557	834 642
Verwaltungs- und Informatikaufwand	955 950	985 992	926 280
Beiträge	397 746	1 972 632	1 898 666
Werbeaufwand	688 561	830 324	1 170 345
Abschreibungen	339 480	325 537	228 242
Total Betriebsaufwand	12 255 777	14 961 028	13 636 308
DB II (Betriebsergebnis)	-579 510	-1 073 962	-871 708
Erfolg betriebliche Liegenschaft	-6 975	-50 000	91 816
Abschreibung Liegenschaft	0	0	-2 016 352
Erfolg betriebliche Liegenschaft netto	-6 975	-50 000	-1 924 535
Neutraler Erfolg	-220 781	225 000	2 147 523
Steuern	-24 600	-25 000	-33 288
Operatives Ergebnis	-831 866	-923 962	-682 008
Finanzerfolg netto	374 089	-64 100	103 925
Gesamterfolg VSSM	-457 777	-988 062	-578 084

Bilanz

in Schweizer Franken

Aktiven	2021	Prozent	2020	Prozent
Flüssige Mittel	3 358 185	23,5	4 917 097	26,6
Wertschriften	2 264 656	15,9	2 010 224	13,4
Debitoren	1 024 039	7,2	1 362 152	9,1
Sonstige Forderungen	383 124	2,7	178 647	1,2
Warenlager	319 356	2,2	197 055	1,3
Aktivabgrenzungen	499 549	3,5	1 092 810	7,3
Total Umlaufvermögen	7 848 909	55,0	9 757 985	58,8
Darlehen Stiftung Schreinerhaus	1 650 000	11,6	1 700 000	11,3
Anteilscheine	12 430	0,1	12 440	0,1
Mobile Sachanlagen	1 073 884	7,5	882 080	5,9
Immobilie Sachanlagen	3 627 333	25,4	2 612 912	17,4
Immaterielle Werte	65 487	0,5	61 752	0,4
Total Anlagevermögen	6 429 134	45,0	5 269 184	35,1
Bilanzsumme	14 278 043	100,0	15 027 169	100,0
Passiven	2021	Prozent	2020	Prozent
Kreditoren	931 886	6,5	737 330	4,9
Verpflichtungen MAEK	0	0,0	113 207	0,8
Verpflichtungen Sonstige	216 222	1,5	522 937	3,5
Hypothek MFH Schmelzbergstrasse	2 200 000	15,4	2 200 000	14,6
Rückstellungen	3 082 129	21,7	2 962 395	19,8
Rückstellung Baugarantie	1 150 000	8,1	1 080 372	7,2
Rückstellung Erfüllungsgarantie	100 000	0,7	0	0
Passivabgrenzungen	2 563 011	18,0	2 918 356	19,4
Total Fremdkapital	10 243 247	71,7	10 534 597	70,1
Eigenkapital	4 492 572	31,5	5 070 656	33,7
Ergebnis vor Verteilung	-457 777	-3,2	-578 084	-3,8
Bilanzsumme	14 278 043	100,0	15 027 169	100,0

Alle aufgeführten Beträge sind gerundet. Daher kann eine minimale Differenz bei den Totalbeträgen entstehen.

Die detaillierte Jahresrechnung steht für Mitglieder zum Download zur Verfügung: vssm.ch/jahresrechnung

Militär- und Ausbildungsentschädigungskasse (MAEK)

Die MAEK ist eine Solidaritätskasse des VSSM zugunsten der MAEK-Mitglieder. Zahler und Begünstigte sind alle VSSM-Mitglieder. Die MAEK entrichtet ihren Mitgliedern Ersatzleistungen bei Militär- bzw. Zivildienstpflicht, bei Mutterschaftsurlaub und Beiträge an die Kosten der beruflichen Weiterbildungen. Zudem werden die Mittel

genutzt, um Innovation, Qualität und Qualitätssicherung der Bildung im Schreinerergewerbe zu fördern. Mehr Informationen zur MAEK finden Sie auf folgender Webseite:

vssm.ch/maek

Ertrag: 4 566 779 CHF (100%)



- ❶ 88% Beiträge
- ❷ 11% Finanzerfolg
- ❸ 1% a.o. Erträge

Aufwand: CHF 4 083 992 (100%)



- ❶ 29% Militärdienst-/Mutterschaftsentschädigung
- ❷ 43% Ergänzungsleistungen und Bildungsleistungen
- ❸ 17% Aktionsleistungen
- ❹ 8% Verwaltung und Revision
- ❺ 3% a.o. Aufwand, Bildung Delkredere

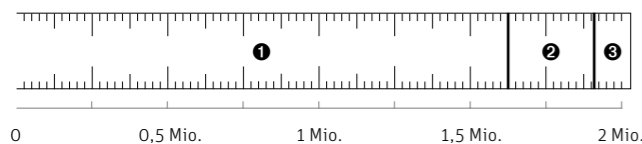
Berufsbildungsfonds Schreiner (BBF-S)

Der BBF-S ist ein vom VSSM treuhänderisch verwaltetes Vermögen. Alle Schreiner-Unternehmen im räumlichen Geltungsbereich des BBF-S Reglements sind beitragspflichtig. Weil das Reglement des BBF-S vom Bundesrat für allgemeinverbindlich erklärt ist, sind auch Nichtmitglieder beitragspflichtig. Aus dem Vermögen des BBF-S werden Leistungen finanziert, die für die berufliche Grundbildung

erbracht werden: Unterhalt und Entwicklung des Grundbildungs-Systems, Aufsicht und Fortentwicklung von Prüfungsverfahren, Nachwuchsförderung und -werbung, Beiträge für die nationalen und internationalen Berufswettbewerbe und weitere essenzielle Leistungen.

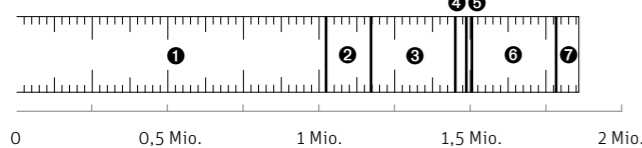
Mehr Informationen zum BBF-S finden Sie auf folgender Website: bbf-s.ch

Ertrag: 2 193 922 CHF (100%)



- ❶ 80% Betriebsbeiträge und Beiträge pro Mitarbeitende
- ❷ 14% Erlöse aus Grundauftrag und zentraler Nachwuchswerbung
- ❸ 6% Finanzerfolg, a.o. Erträge und Reduktion Delkredere

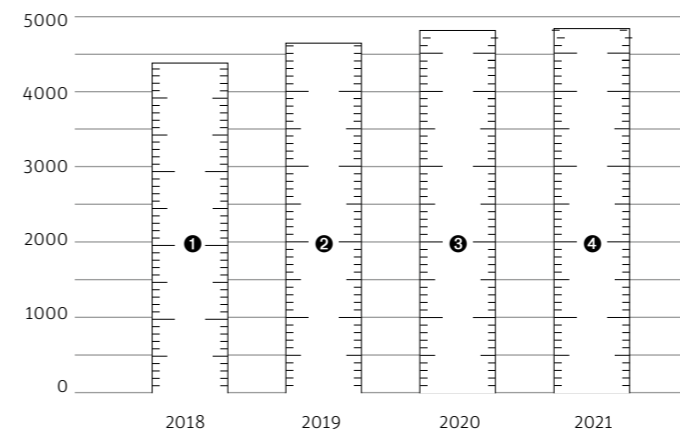
Aufwand: 1 752 820 CHF (100%)



- ❶ 55% Grundauftrag
- ❷ 8% Zentrale Nachwuchswerbung
- ❸ 15% Beiträge an Sektionen
- ❹ 2% Verbilligung von Ausbildungshilfsmitteln
- ❺ 1% Diverse Aktionen
- ❻ 15% Geschäftsführung
- ❼ 4% a.o. Aufwand

Pensionskasse Schreinerergewerbe (PKS)

Versicherte



Aufgrund unserer attraktiven Konditionen für grössere und kleinere Firmen konnten wir in den vergangenen Jahren stetig wachsen. Nun hat sich das Wachstum unserer Pensionskasse etwas verlangsamt. Bis zu einem Altersguthaben von 500 000 Franken bieten wir den Versicherten unserer Mitglieder weiterhin einen sehr vorteilhaften Umwandlungssatz von 6.8 Prozent.

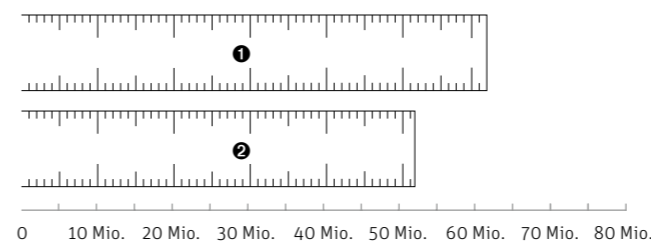
- ❶ 2018: 4393 Versicherte in 653 Betrieben
- ❷ 2019: 4641 Versicherte in 689 Betrieben
- ❸ 2020: 4826 Versicherte in 709 Betrieben
- ❹ 2021: 4865 Versicherte in 719 Betrieben

Deckungsgrad

122,27%

Die fulminante Kursentwicklung der letzten Jahre auf dem Kapitalmarkt hat sich 2021 fortgesetzt. Entsprechend hat sich der Deckungsgrad markant erhöht. Dank dieser hervorragenden Ausgangslage ist unsere Pensionskasse bestens auf allfällige Kursrückschläge vorbereitet. Zusätzliche Sicherheit bietet uns ein Rückdeckungsvertrag bei einem Versicherungskonsortium. Die Pensionskasse verfügt über freie Mittel von 43,0 Mio. Franken.

Beiträge und Leistungen

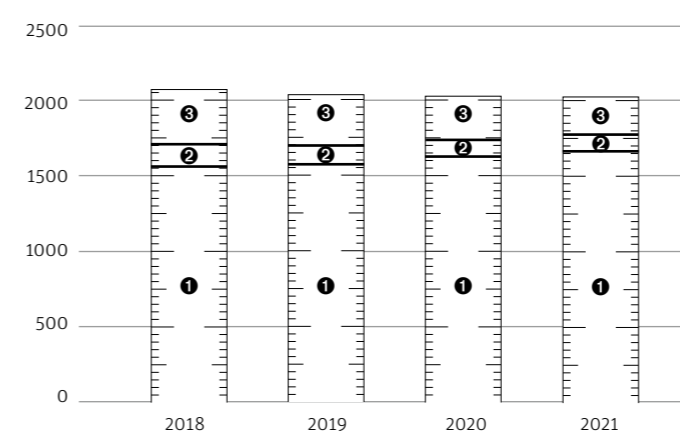


Wir beobachten weiterhin einen Nettozufluss von Geldern in unsere Pensionskasse. Die Abschwächung des Wachstums führte zu einem kleineren Zufluss verglichen mit dem Vorjahr. Der Abfluss von Leistungen ist aufgrund höherer Austrittsleistungen gegenüber dem Vorjahr angewachsen (2020: Zufluss 71,7 Mio. CHF, Abfluss 41,6 Mio. CHF).

- ❶ 63,3 Mio. CHF: Zufluss aus Beiträgen und Eintrittsleistungen
- ❷ 54,4 Mio. CHF (VJ 41,6 Mio. CHF): Abfluss für Leistungen und Vorbezüge

AHV-Ausgleichskasse Schreinerergewerbe

Mitglieder



Die Gesamtanzahl angeschlossener Betriebe blieb nahezu unverändert. Auch in dieser Berichtsperiode hat sich der Trend zur Umwandlung von Einzelunternehmen in juristische Personen (GmbH, AG) fortgesetzt. Im Nachgang zur Fusion konnten wir die Verwaltungskosten in der AHV per 01.01.2022 massiv senken.

- ❶ Juristische Personen (2018: 1556 Firmen, 2019: 1566, 2020: 1611, 2021: 1630)
- ❷ Selbstständigerwerbende ohne Arbeitnehmende (2018: 177 Betriebe, 2019: 167, 2020: 158, 2021: 158)
- ❸ Selbstständigerwerbende mit Arbeitnehmenden (2018: 341 Betriebe, 2019: 311, 2020: 278, 2021: 258)

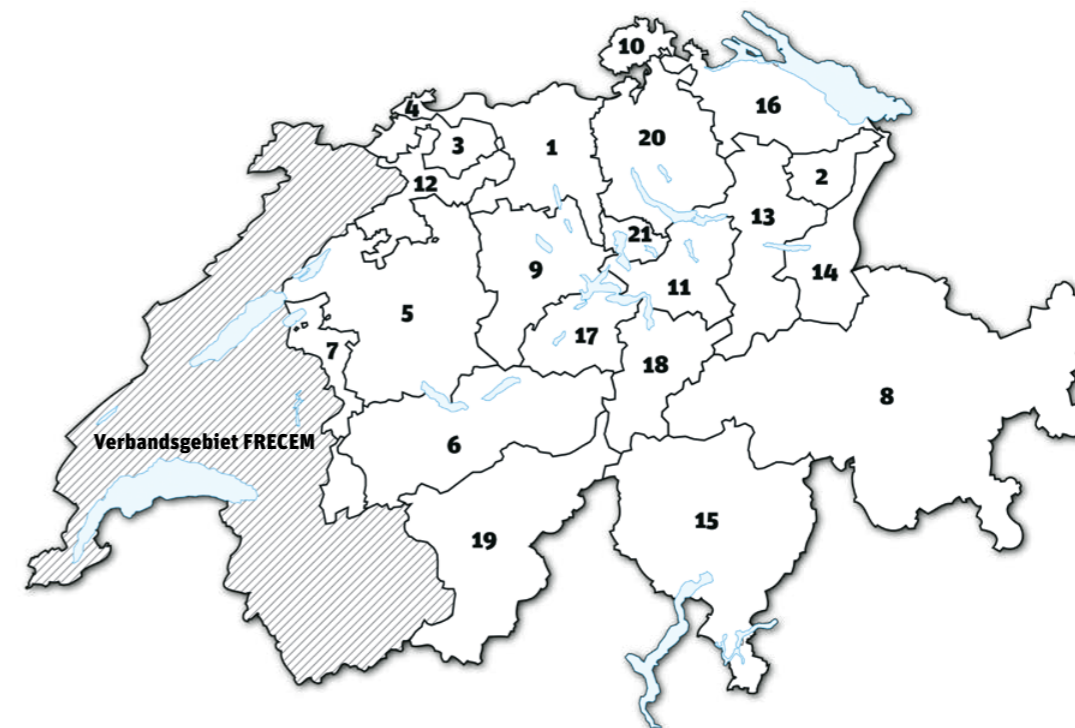
Zentralvorstand



V.l.: Fabrizio Wüthrich, Basil Gasser, Josef Popp, Anita Luginbühl, Hanspeter Künzli, Thomas Iten, Heinrich Hochuli

- | | | | |
|---|--|---|--|
| <p>Thomas Iten
Rafz
Zentralpräsident seit 2016
Mitglied seit 2009</p> | <p>Josef Popp
Altstätten
Mitglied seit 2010
(wird im Juni 2022 ausscheiden)</p> | <p>Basil Gasser
Wolhusen
Mitglied seit 2016</p> | <p>Fabrizio Wüthrich
Tesserete
Mitglied seit 2018
(wird im Juni 2022 ausscheiden)</p> |
| <p>Anita Luginbühl
Krattingen
Vizepräsidentin seit 2018
Mitglied seit 2014</p> | <p>Hanspeter Künzli
Ebnat-Kappel
Mitglied seit 2014</p> | <p>Heinrich Hochuli
Reitnau
Mitglied seit 2018</p> | |

21 Sektionen, 3 Fachgruppen



- | | | | |
|---|---|---|--|
| <p>1 VSSM Sektion Aargau
Präsident: David Kläusler
276 Mitglieder
—</p> | <p>7 VSSM Sektion Deutsch-Freiburg
Präsident: Michael Jendly
34 Mitglieder
—</p> | <p>14 Schreinerverband Kanton St. Gallen
Präsident: Ferdinand Riederer
152 Mitglieder
—</p> | <p>20 Schreinermeisterverband Kanton Zürich SVZ
Präsident: Daniel Brunner, seit November 2021
Andreas Derrer
315 Mitglieder
—</p> |
| <p>2 Appenzeller Schreinermeisterverband
Präsident: Daniel Ackermann
49 Mitglieder
—</p> | <p>8 VSSM Graubünden
Präsidentin: Barbara Schuler-Rozzi
171 Mitglieder
—</p> | <p>15 ASFMS Sezione Ticino
Präsident: Renato Scerpella
84 Mitglieder
—</p> | <p>21 VSSM Kanton Zug
Präsident: Roland Speck
54 Mitglieder
—</p> |
| <p>3 Schreinermeister-Verband Baselland
Präsident: Dieter Zwicky
81 Mitglieder
—</p> | <p>9 Verband Luzerner Schreiner
Präsident: Beat Bucheli
208 Mitglieder
—</p> | <p>16 Verband Schreiner Thurgau
Präsident: Heinz Fehlmann
123 Mitglieder
—</p> | <p>Fachgruppe Wagner und Skibauer
Präsident: Christian Ambauen
24 Mitglieder
—</p> |
| <p>4 VSSM Sektion Basel-Stadt
Präsident: Gaston Schweizer
43 Mitglieder
—</p> | <p>10 VSSM Sektion Schaffhausen
Präsident: Urs Metzger
36 Mitglieder
—</p> | <p>17 VSSM Sektion Unterwalden
Präsident: Marcel Frank
72 Mitglieder
—</p> | <p>Fachgruppe Montage
Präsident: Jack Breitenmoser
27 Mitglieder
—</p> |
| <p>5 SKB Schreinermeisterverband Kanton Bern
Präsident: Jürg Rothenbühler
356 Mitglieder
—</p> | <p>11 VSSM Kanton Schwyz
Präsident: Heinz Steiner
88 Mitglieder
—</p> | <p>18 VSSM Sektion Uri
Präsident: Beat Arnold, seit Mai 2021
Bruno Ziegler
21 Mitglieder
—</p> | <p>Schweizerischer Fachverband Fenster- und Fassadenbranche FFF
Co-Präsidium:
Dölf Müller und
Christoph Rellstab
155 Mitglieder
—</p> |
| <p>6 VSSM Sektion Berner Oberland
Präsident: Beat Mösching
90 Mitglieder
—</p> | <p>12 VSSM Sektion Solothurn
Präsident: Thomas Ryffel
93 Mitglieder
—</p> | <p>19 VSSM Sektion Oberwallis
Präsident: Reinhard Perren
83 Mitglieder
—</p> | |
| | <p>13 VSSM Sektion Thur-Linth
Präsident: Alex Abart
93 Mitglieder
—</p> | | |

Im Scheinwerferlicht der Schreinerbranche

Köpfe des Jahres 2021

Verdienstvolle Leute der Schreinerbranche schaffen es meistens nicht in die Schlagzeilen. Sie sind in der Regel stille Schaffer im Hintergrund, wahre Macher eben. Mit unserer Rubrik «Köpfe des Jahres 2021» ändern wir das und rücken sechs Personen ins Scheinwerferlicht, die uns im vergangenen Jahr besonders beeindruckt haben.

Die Wirtschaft brummt, die Auftragsbücher der meisten Schreinerbetriebe sind voll. Es ist verständlich, dass bei dieser Arbeitsbelastung und den pandemiebedingten Einschränkungen die gegenseitige Wertschätzung da und dort etwas zu kurz kommt. Und trotzdem: Leuten, die täglich Ausserordentliches leisten, gebührt ein grosses Dankeschön! Aus diesem Grund haben die Sektionen und Fachgruppen sechs Personen als «Köpfe des Jahres

2021» nominiert. Es sind dies: Beat Arnold, Gino Derivaz, Corina Fuchs, Martina Sarli, Andreas Schädler und Jean-Claude Schuwey. Mit ihrem Engagement für die Schreinerbranche, für die Unternehmen und ihre Mitarbeitenden sowie für den Schreinerwachstum verdienen sie diese Auszeichnung. Der VSSM schliesst sich den Glückwünschen an und wünscht den «Köpfen des Jahres» ein erfolgreiches 2022.



Fachgruppe Schweiz. Fachverband Fenster- und Fassadenbranche Corina Fuchs (25)

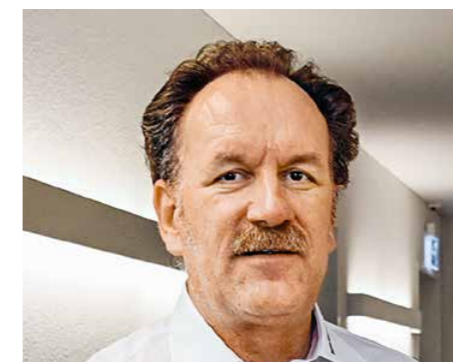
Quereinsteigerin im elterlichen Fensterbaubetrieb, Eschlikon TG

Einen nicht alltäglichen Berufswechsel hat Corina Fuchs hinter sich. Die gelernte Detailhandelsfachfrau steht seit Herbst 2021 als Quereinsteigerin bei der Gautschi Fensterbau AG mitten in der Produktion – und in der Männerwelt. «Kein Problem», berichtet die Tiernärin Corina Fuchs. «Der Job an der Verleimstation ist streng, aber macht mir mächtig Spass.» Solche junge, motivierte Berufsleute braucht das Land – und die Schreiner- und Fensterbranche ganz besonders.

Sektion Deutsch-Freiburg Jean-Claude Schuwey (72)

Langjähriges Sektions-Vorstandsmitglied und Bindeglied über die Sprachgrenzen hinaus

Mit einem grossen Herz für das Schweizer Holz hat sich Jean-Claude Schuwey während Jahrzehnten in Verbänden, Kommissionen und Behörden eingesetzt. Als langjähriger Grossrat des Kantons Freiburg wirkte er als wertvolles Bindeglied zwischen den deutsch- und französischsprachigen Gremien. In seiner 30-jährigen Tätigkeit als Vorstandsmitglied in der Sektion Deutsch-Freiburg hat er viele Projekte erfolgreich um- und sich für die Holz verarbeitende Branche eingesetzt.



Sektion Luzern

Andreas Schädler (58)

Seit 20 Jahren Geschäftsleiter der Luzerner Schreiner mit viel Herzblut

Andreas Schädler ist alles andere als ein «gewöhnlicher» Sektions-Geschäftsleiter. Er verfügt über immense, auch überregionale Kompetenzen in verschiedensten Bereichen, die den Verband tangieren und diesem nützen. Dabei unterstützt er die Vorstände und Kommissionen von der Grundbildung über die Weiterbildung bis hin zu rechtlichen Belangen. Sein analytisch hervorragendes Verständnis und sein betriebswirtschaftliches Wissen stellt er gerne allen Interessierten zur Verfügung.

Sektion Schwyz Martina Sarli (36)

Geschäftsleiterin Sektionen Schwyz und Zug, Familienfrau

Mit dem plötzlichen Tod ihrer Mutter Annemarie Langenegger und dem Schlaganfall ihres Mannes Alex hatte Martina Sarli innert kürzester Zeit zwei schwere Schickschläge zu bewältigen. Was die Mutter von zwei Mädchen (10 und 8 Jahre) für die Sektionen Schwyz und Zug seit Amtsbeginn geleistet hat, verdient deshalb noch höhere Anerkennung. Martina Sarli ist nicht nur ein Glücksfall in Bezug auf die Sektionsarbeit, sondern auch eine gute Teamplayerin, Organisatorin und Gastgeberin.



Sektion Oberwallis

Gino Derivaz (18)

Lernender im 3. Lehrjahr, Sieger der Sektionsmeisterschaft

Der Kopf des Jahres aus der Sektion Oberwallis steckt mitten in der Ausbildung zum Schreiner EFZ bei der Schwery Hans AG in Bitsch. Im November triumphierte der in Naters wohnhafte Gino Derivaz an den Sektionsmeisterschaften. Der begeisterte Skate- und Snowboarder wächst in seinem Lehrbetrieb an den Aufgaben, die er selbstständig erledigen darf. «Ich konnte auch schon Arbeiten von der Produktion bis zur Montage ausführen», berichtet der in Saas Fee aufgewachsene Gino Derivaz stolz.

Sektion Uri Beat Arnold (57)

Unternehmer, langjähriger Präsident der Sektion Uri

Während 20 Jahren hat Beat Arnold als Unternehmer, Verbands- und Vorstandsmitglied die Schreinerbranche im Kanton Uri geprägt, gefördert und vertreten. Mit seiner unkomplizierten und humorvollen Art gelang es dem Schreinermeister aus dem Isenthal stets, die richtigen Worte zu finden und diesen auch Taten folgen zu lassen. Dies gilt auch für seinen kleinen Schreinerei- und Zimmereibetrieb, in dem bereits über 30 Lernende das Schreinerhandwerk erlernt haben.



Zahlen und Fakten

Verhaltener Optimismus

Die mitten in der Corona-Pandemie erfassten Daten der Mitgliederstatistik widerspiegeln die Situation der Schreinerbranche eindrücklich. Zwar verfügen die Betriebe über ein gutes Auftragsvolumen und eine solide Auftragsreichweite. Ebenso wird die wirtschaftliche Situation mehrheitlich positiv gewertet. Doch trotz hoher Auslastung

ist bei den Firmen nur verhaltener Optimismus auszumachen. Über 65 Prozent der Unternehmerinnen und Unternehmer beurteilen die künftige Entwicklung der Marktlage als schleppend oder gar rückläufig. Lediglich rund 35 Prozent der Betriebe sehen die Marktentwicklung im Anziehen oder klar steigend.

Lernende



3438

-12 Lernende

Mitarbeitende



25 222

(inklusive Lernende) +420 Mitarbeitende

Mitgliedsbetriebe



1967

-54 Mitgliedsbetriebe

Lehrverträge (gesamte Schweiz)



1230

neue Lehrverträge für Schreiner/in EFZ

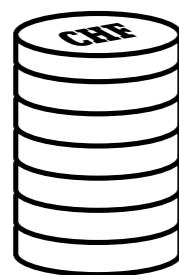
Gesamt -1,2%; 81% Männer, 19% Frauen (+2%)

287

neue Lehrverträge für Schreinerpraktiker/in EBA

Gesamt +7,8%; 92% Männer, 8% Frauen (+2%)

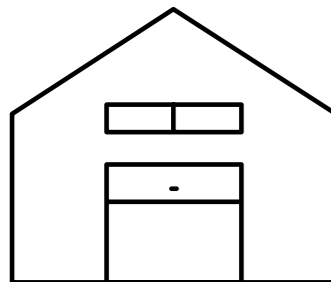
Gesamtlohnsumme (beitragspflichtige Lohnsumme VSSM-Mitglieder)



1,645

Milliarden CHF
+24 Millionen CHF (+1,42%)

Unternehmensgrößen



10%

1 Mitarbeitende

16%

2-3 Mitarbeitende

14%

4-5 Mitarbeitende

24%

6-9 Mitarbeitende

21%

10-19 Mitarbeitende

15%

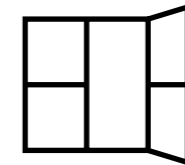
>20 Mitarbeitende

Produkte



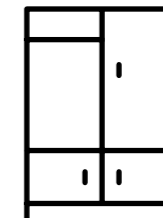
1%

Holzwaren



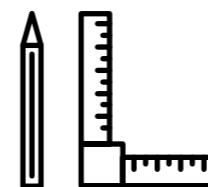
33%

Fenster, Türen, Bauschreinerarbeiten



22%

Innenausbau



2%

Innenarchitektur, Planung

17%

Küchenbau

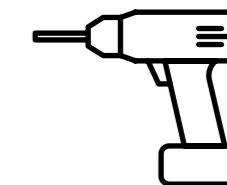
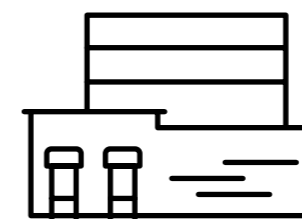


3%

Holzbau

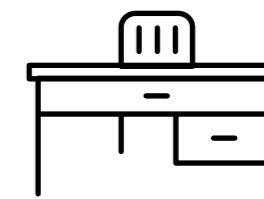
3%

Ladenbau



12%

Montage, Einbauarbeiten Bau



7%

Möbel

Wirtschaftliche Situation



5%

sehr gut



49%

ausreichend



33%

gut



13%

unbefriedigend



1%

klar steigend



32%

anziehend



50%

schleppend



17%

rückläufig

Entwicklung der Marktlage

Einschätzung der Unternehmer zum Jahresstart 2021 (während Corona-Pandemie)

2022: Im Herbst ist viel los

Wechsel im Zentralvorstand

Nach zwölf Jahren im Zentralvorstand heisst es für den Rheintaler Josef Popp, seine Aufgaben und seine Verantwortung weiterzugeben. Gemäss VSSM-Statuten darf ein Mitglied maximal zwölf Jahre dem Zentralvorstand angehören. Auch der Tessiner Vertreter Fabrizio Wüthrich verlässt den Zentralvorstand, dies aufgrund einer beruflichen Veränderung. An der Delegiertenversammlung vom 24./25. Juni in Rapperswil (SG) werden somit die Nachfolger/innen der beiden gewählt.



Fachanlässe Aussentüren

Da die geplanten Fachanlässe zum Thema Aussentüren im letzten Jahr wegen der Pandemie nicht durchgeführt werden konnten, sollen sie im zweiten Halbjahr 2022 stattfinden. Die Abteilung Technik und Betriebswirtschaft des VSSM plant die Anlässe an 14 Standorten. Diese sind kostenlos. Sie beginnen am späten Nachmittag und enden nach den Referaten mit einem Apéro riche und der Möglichkeit zum Austausch. Die Referenten und die Organisatoren freuen sich auf viele Anmeldungen.

SwissSkills in Bern

150 Berufe auf einen Blick: Vom 7. bis 11. September messen sich junge Berufsleute an den SwissSkills in Bern, den zentralen Berufsmeisterschaften. Nach 2014 und 2018 ist dies die dritte Ausgabe des Grossevents, nachdem dieser 2020 wegen der Corona-Pandemie abgesagt wurde. Erwartet werden rund 1000 Lernende und junge Berufsleute, die ihre Tätigkeiten und Aufgaben präsentieren und in

den Berufsmeisterschaften die Besten unter sich ausmachen. Dazu gehören natürlich auch die Schreinerinnen und Schreiner. Die neun Mitglieder der Schreinerinternationalmannschaft 2022 werden in Bern die zwei Teilnehmenden für die WorldSkills 2024 in Lyon (F), die Berufsweltmeisterschaften, ermitteln. Dabei hoffen sie auf viele Fans und Unterstützung. Einen Monat später rückt Shanghai in den Fokus. Denn in China finden vom 12. bis 17. Oktober die WorldSkills statt, die um ein Jahr verschoben wurden. Die Schreiner haben an den Titelkämpfen erfahrungsgemäss gute Medaillenchancen. Brian Thomi (Kategorie Möbel) und Romain Mingard (Bauschreiner) vertreten den VSSM und die Frecem. Daumen drücken!

Messe HOLZ in Basel

Vom 11. bis 15. Oktober heisst es wieder: Ab an die HOLZ! In den Messehallen Basel trifft sich die gesamte Schreinerbranche zur Fachmesse. Der VSSM, die «SchreinerZeitung» sowie die Höhere Fachschule Bünzstock treten erneut

gemeinsam als «Kompetenzzentrum für die Schreinerbranche» auf. Auf einer grossen Fläche sind wiederum die gut 100 Wettbewerbsobjekte des «Schreiner Nachwuchsstars» zu bewundern. Am Messesamstag folgen die Rangverkündigung und die Prämierung.

Arbeitsformen der Zukunft

Der Fachkräftemangel beschäftigt die Schreinerbranche und wird sich in den kommenden Jahren verschärfen. Damit die Schreinerbetriebe ihre Mitarbeitenden halten und neue Fachkräfte finden können, sind verstärkt neue Arbeitsformen gefordert. Das heisst, dass flexible und zeitgemässe Lohn- und Arbeitszeitmodelle gefragt sind – nicht nur von Frauen, sondern auch immer öfter von Männern. Die Balance zwischen Arbeit, Familie und Freizeit nimmt einen immer höheren Stellenwert ein. Der VSSM beschäftigt sich weiterhin mit dem Thema und evaluiert Möglichkeiten für seine Mitglieder. Die «SchreinerZeitung» publiziert auch 2022 sporadisch Artikel dazu.