

Jahresbericht 2020

Der VSSM – dein Kompetenzzentrum



Zur Titelseite

Solide Schreinerarbeit war während Jahrzehnten das Fundament unseres Handwerks. Auch heute noch werden des Schreiners Qualität und Zuverlässigkeit geschätzt. Ob aber Standard reicht, um künftig erfolgreich zu sein?

In der Sparte Küchenbau ist der Markt äusserst umkämpft. Hier sind O8/15-Produkte einem harten Preiskampf ausgesetzt. Die Schlüssel, um vom Standard wegzukommen, sind Innovation und Weitsicht. Das VSSM-Mitglied Käppeli AG Küchen- und Raumdesign aus Merenschwand begibt sich hier regelmässig auf die Spielwiese der Experimente. Das neueste Projekt ist die Umsetzung einer Küche in Gold und Anthrazit, die das Cover dieser Jahresberichtsbroschüre ziert.

Im Prozess von der einfachen Skizze bis zum fertigen Prototyp arbeitete das Käppeli-Team Hand in Hand. Entstanden ist eine Küche mit klassischer Hochschrankzeile und einer Kochinsel. Die in gleichem Material und Design gehaltene Nische und das ausziehbare Barelement schaffen eine raffinierte optische Verbindung. Komplettiert wird das neueste Objekt der Käppeli AG mit Fronten, die einen edlen Metallic-Gold-Effekt vermitteln.

kaeppli-kuechen.ch

Unsere starken Verbandspartner



OPO OESCHGER



Eine Marke von Permapack.



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, 5, 6, 7, 8, 9, 13, 18, 24, 30, 32
- Patrik Ettlin: S. 3, 4, 10, 12
- Thi My Lien Nguyen: S. 3, 19
- APG, Allgemeine Plakatgesellschaft AG: S. 3, 17
- Adobe Stock: S. 10
- Peter Hauck: S. 10
- Shutterstock: S. 11, 12
- VSSM, HF Bürgenstock: S. 11, 12, 13, 14, 15, 16, 18
- Schweizer Radio und Fernsehen SRF: S. 16
- VSSM-Sektionen und -Fachgruppen: S. 26, 27

Redaktion und Koordination
Patrik Ettlin, Nicole D'Orazio

Konzept und Realisation
Stämpfli Kommunikation

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



Inhalt

Fokus

Schreinerbranche ohne GAV	4
---------------------------	---

Editorial

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

Fortschritt

VSSM-Mitglied im Zentrum: Die Entwicklung darf nicht stillstehen	6
--	---

Aktivitäten

Was der VSSM leistet: Zahlen statt Worte	10
--	----

Kompetenzen

Übersicht: Der VSSM – dein Kompetenzzentrum	13
SchreinerForum: Viel Gesprächsstoff am Branchentreffen	14
TV-Engagement «Happy Day»: Die perfekte Überraschung	16
VSSM-Plakatkampagne: Offensive mit Weitsicht	17
Marketing: VSSM-Produkte für echte Macher	18

Höhepunkt

Schweizermeisterschaften: Titelkampf im kleinen Rahmen	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 2020 aus dem Verbandsgebiet	26

Mitgliederstatistik

Zahlen und Fakten: Skeptischer Blick nach vorne	28
---	----

Ausblick

2021: Es gibt viel zu tun	30
---------------------------	----

Vertragsloser Zustand

Schreinerbranche ohne GAV

Trotz dreijähriger Verhandlungszeit ist eine gemeinsame Lösung für einen neuen Gesamtarbeitsvertrag (GAV) Schreinergewerbe gescheitert. Der VSSM erarbeitet nun Anschlusslösungen, um die negativen Auswirkungen auf die Betriebe und deren Mitarbeitende aufzufangen.

Die Delegierten des Verbands Schweizerischer Schreinermeister und Möbelfabrikanten VSSM hatten Mitte November 2020 mit einem überwiegenden Mehr dem neuen GAV zugestimmt. Der ebenfalls zur Abstimmung vorgelegte Vorschlag für ein Vorruhestandsmodell (VRM) wurde deutlich abgelehnt.

Kein GAV ohne Vorruhestandsmodell

Die Arbeitgeberseite hatte also mit einem eindeutigen Zeichen vorgelegt: Die Gewerkschaften Unia und Syna waren anschliessend gefordert, die bereits im Sommer getroffene Zustimmung zum ausgehandelten GAV von ihren Gremien bestätigen zu lassen. Die Gewerkschaftsvertreter haben dem neuen GAV jedoch mit der Begründung eine Absage erteilt, dass der neue GAV für sie nur im Paket mit dem vorgeschlagenen Vorruhestandsmodell annehmbar gewesen wäre.

Letzte Chance nicht genutzt

Eine letzte Chance gab es noch, den vertragslosen Zustand per 1. Januar 2021 zu verhindern. Vorsorglich hatten die drei Vertragspartner beim Staatssekretariat für Wirtschaft (SECO) nämlich eine Verlängerung des bestehenden Übergangs-GAV für das Jahr 2021 beantragt. Eine solche Zwischenlösung hätte einen wertvollen Zeitgewinn zur Ausarbeitung von Lösungswegen ermöglicht. Die Gewerkschaften haben kurz vor Jahresschluss 2020 auch diese Möglichkeit zerschlagen, was zum vertragslosen Zustand führte. Dieser gilt für das ganze Verbandsgebiet des VSSM (Deutschschweiz und Tessin), ausgenommen sind die Sektionen Deutsch-Freiburg und Oberwallis.

Verlierer sind die Mitarbeitenden

Mit diesen Entscheidungen der Gewerkschaften stehen die Schreinerinnen und Schreiner

seit dem 1. Januar 2021 ohne gültigen GAV da. VSSM-Zentralpräsident Thomas Iten zeigt sich enttäuscht über den Entscheid der Gewerkschaften, denn «bei diesem Entscheid gibt es leider nur Verlierer – besonders die Mitarbeitenden unserer Betriebe». Thomas Iten weist dabei insbesondere auf den Wegfall der paritätisch unterstützten Weiterbildungsfinanzierung. Zudem öffne der vertraglose Zustand Türen und Tore für die ausländischen Unternehmer, die nun ohne Rücksicht auf Mindestlöhne und Arbeitsbedingungen im Schweizer Markt tätig sein können.

Anschlusslösungen in Sicht

Tatsächlich richten sich seit dem 1. Januar 2021 die arbeitsrechtlichen Mindeststan-

dards in der Schreinerbranche nicht mehr nach dem GAV, sondern nach den Vorschriften gemäss Obligationenrecht und Arbeitsgesetz. Auch für Entsandte gelten nur noch die gesetzlichen Bestimmungen des Obligationenrechts und des Arbeitsgesetzes.

Der VSSM empfiehlt seinen Mitgliedsbetrieben und allen Schreinereien, trotz vertragslosem Zustand die bewährten Arbeitsbedingungen gemäss Übergangs-GAV 2018–2020 beizubehalten, und stellt sich auf eine längere Zeit ohne GAV ein. Doch der Verband bleibt in dieser Zeit nicht untätig. Er erarbeitet derzeit Anschlusslösungen für die Weiterbildungsfinanzierung und die SIKO, welche die Arbeitssicherheit in Schreinereien sicherstellt.



Keine Einigung erzielt: Die Schreinerbranche steht seit 1. Januar 2021 ohne GAV da.



Thomas Iten, Zentralpräsident VSSM

«Vielleicht geht es nicht darum, das Zerbrochene zu reparieren. Vielleicht geht es vielmehr darum, neu anzufangen, um etwas Besseres zu schaffen.»

Liebe Leserinnen und Leser

Vieles haben Sie in den letzten Monaten über den Entscheid der Delegierten zum Gesamtarbeitsvertrag und zu einer Vorruhestandsregelung für die Schreinerbranche gehört und gelesen. Das Ergebnis konnte deutlicher nicht sein, und dafür bin ich dankbar. Denn verbunden mit dem Resultat ist auch der neue Auftrag an den Zentralvorstand des VSSM. Unsere Mitglieder wünschen gute und solide Rahmenbedingungen, und sie lehnen ein unsoziales und unfaires Vorruhestandsmodell, das uns die Gewerkschaften aufzwingen wollten, ab. Ich blicke mit Elan nach vorne. Und wie im Zitat beschrieben, bin ich überzeugt, dass ein innovatives Vorgehen der Arbeitgeber möglich ist und interessante Perspektiven bieten kann.

Wunsch nach Normalität

Das Jahr 2020 war intensiv, und insbesondere die Gesundheitskrise, durch COVID-19 verursacht, hat uns stark beschäftigt. Es gilt festzuhalten, dass dieses kleine Virus sehr viel Leid gebracht hat. Die älteren Mitmenschen waren dabei besonders betroffen. Aber auch uns allen und besonders den jungen Menschen blieb durch die Einschränkungen und Vorsichtsmassnahmen vieles verwehrt. Die sozial so wichtigen Kontakte mussten auf ein Minimum beschränkt werden. Ich hoffe sehr, dass diese Pandemie in den Griff zu kriegen ist und ein normales Leben, ein Austausch unter Freunden und Familien, eine grenzenlose Freizeitgestaltung und ein Leben ohne diese Einschränkungen wieder möglich sein werden.

Dennoch dürfen wir Schreiner dankbar sein, dass unsere Branche weitgehend von den Auswirkungen verschont geblieben ist. Der grösste Teil der Schreinereibetriebe hat volle Auftragsbücher, und kaum eine Schreinerei musste infolge Corona Kurzarbeit anmelden – dafür bin ich dankbar.

Inspirierende Punktlandung

Trotz allen Einschränkungen haben wir mit Engagement versucht, die Verbandsaktivitäten so weit als möglich aufrechtzuerhalten. So haben wir mit Erfolg unseren Tag für die Unternehmerinnen und Unternehmer, das SchreinerForum, durchgeführt. Das Thema war Programm, und so konnten wir im Cinema 8 in Schöftland gleich

mehrfach eine «Punktlandung» vollziehen und den Besuchern wertvolle und inspirierende Gedanken mit in den Alltag geben.

Meister ihres Fachs

Andere Anlässe, insbesondere die bereits bestens organisierte Delegiertenversammlung im Tessin, mussten wir absagen, verschieben oder digital durchführen. Auch unsere Schweizermeisterschaft wurde leider in Mitleidenschaft gezogen, war doch eine Veranstaltung an der Berufsmesse ZEBI in Luzern mit über 30 000 Besuchern geplant. Ich bin jedoch dankbar, dass unsere Höhere Fachschule Bürgenstock mit ihren Lokalitäten und ihrer Infrastruktur eingesprungen ist. So konnte der Wettbewerb, zwar ohne Zuschauer, aber unter einwandfreien Bedingungen, doch stattfinden. Den beiden Gewinnern Brian Thomi und Romain Mingard gratuliere ich herzlich. Ich bin überzeugt, dass sie unser Land und unseren Beruf an den Weltmeisterschaften 2022 in Shanghai mit grossem Einsatz würdig vertreten werden.

Umzug nach Wallisellen

Mitten in der Zeit von angeordnetem Homeoffice haben die Mitarbeitenden unserer Geschäftsstelle noch einen besonderen «Hosenlupf» vollzogen. Denn es galt zu packen, Notwendiges von Unwichtigem zu trennen und alles vorzubereiten, damit der Start am neuen Verbandssitz in Wallisellen klappen wird. Dank diesen Vorbereitungen und der sehr guten Organisation ist der Umzug auch einwandfrei gelungen.

Es ist mir ein wichtiges Anliegen, den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Geschäftsstelle für diesen Sondereffort, aber auch für ihren täglichen Einsatz zum Wohle der Branche aufs Herzlichste zu danken!

T. Iten

Thomas Iten
Zentralpräsident VSSM

VSSM-Mitglied im Fokus

Der Entwicklungsprozess darf nicht stillstehen

Die W. Rüegg AG in Kaltbrunn SG gehört zu den Pionieren bei der Digitalisierung in Schreinereien. 2003 machte der horizontale Plattenzuschnitt den Anfang. 2015 wurde mit dem durchgängigen ERP ein weiterer digitaler Meilenstein gesetzt. Derzeit tüftelt das Unternehmen daran, die Planung von Türen in 3D-Format zur CNC-Umsetzung zu bringen.

Digitalisierung und Durchgängigkeit sind hier nicht die Zukunft, sondern die Gegenwart. Bei der W. Rüegg AG in Kaltbrunn im Kanton St. Gallen, am Rande des Linthgebiets, gehört die Arbeit am Computer, an CNC-Bearbeitungszentren und mit automatisierten Prozessen längst zum Alltag. Das Unternehmen beschäftigt rund 75 Mitarbeitende und besteht aus drei Betriebsästen: Bauplanung, Holzbau und Schreinerei. Seit 2015 arbeiten alle drei Bereiche mit der gleichen ERP-Lösung.

«Anfangen hat der ganze digitale Prozess jedoch schon 2003 mit dem horizontalen Plattenzuschnitt. Das war ein grosser Schritt für uns», erzählt Geschäftsleiter Thomas Gübeli, der die operative Leitung innehat. Gearbeitet hat die Schreinerei damals mit der Software von Elephant. 2011 erfolgte mit der neuen CAD-Software von Swiss all CAD der Wechsel von 2D- auf 3D-Zeichnen. «Wir haben schon früh darauf aufgebaut. So konnten wir wiederkehrende Arbeiten automatisieren.»

Plattenlager wurde vollautomatisiert

2014 setzte das Unternehmen einen weiteren digitalen Meilenstein. Denn der horizontale Plattenzuschnitt wurde mit einem vollautomatischen Plattenlager von Homag/Bargstedt ergänzt. «Seither weiss nur noch die Software, welche und wie viele Platten wir genau haben», sagt Gübeli. Im gleichen Jahr belieferte Homag die Schreinerei mit einer der ersten stehenden BHX-CNC mit automati-

schem Dübeleintreiber. Von da an wurde auch konsequent mit QR-Codes gearbeitet. «Das hat uns weitergebracht.»

Ein Jahr später wurden dem Unternehmen sozusagen Herz und Lunge herausgerissen und ersetzt, wie Marcel Rüegg, Inhaber in vierter Generation und Geschäftsführer, mit einem Schmunzeln berichtet. «Die Einführung des neuen ERP von Triviso in allen drei Abteilungen war ein Hosenlupf. Das ist ein riesiges Instrument.» Der Prozess funktioniere ausgezeichnet, daran gearbeitet und optimiert wird jedoch ständig.

Kalkulation wurde sofort integriert

Wichtig sei für sie gewesen, dass die Kalkulation sofort ins neue ERP integriert wurde, betont Thomas Gübeli. «So sehen wir auf einen Blick, welche Material- und Fertigungskosten berechnet worden sind. Ohne diese Transparenz kommt man heute als Betrieb nicht weiter.» Die Kalkulationsblöcke und die Bibliotheken hat das Unternehmen selbst aufgebaut, da nur so die betriebseigenen Prozesse abgebildet werden konnten. «Angebote für Küchen, Schränke und Möbel werden nun digital ab Kundenzeichnung generiert. Das war eigentlich einer der grössten Schritte.»

Der Zeichner verfügt heute über Vorlagen für Schränke, Küchen- oder Badmöbel, die er nach Kundenwunsch zusammenstellt. Für diese sind im System die Fertigungskosten und die zu



Bei der W. Rüegg AG erstellen die Zeichner nach Ideen oder Kundenzeichnungen eine digitale Offerte. Im CAD-System sind alle Möbeleinheiten als Blöcke hinterlegt.

erwartenden Stunden bis ins Detail hinterlegt. «Das CAD errechnet das Material 1:1, so sind die Fixkosten gegeben», erklärt der Geschäftsleiter. «Eine Offerte ist auf diese Weise schnell erstellt.» Eine Befürchtung war zuerst, dass der Angebotsprozess länger dauern könnte. Es habe sich jedoch gezeigt, dass kein Mehraufwand nötig sei. Und trotzdem: «Ein seriöses Angebot lohnt sich für uns», betont Gübeli. «Einerseits ist der Nutzen für die weiteren Produktionsabläufe sehr gross. Andererseits merken die Kunden oftmals, wenn ein Angebot seriös ausgearbeitet worden ist.»

«Industrielle» Produktion erreicht

Dank den optimierten Prozessen kann die W. Rüegg AG mit der Industrie preislich mithalten. Durch die sorgfältig berechneten Kosten und einer tiefen Fehlerquote gelingt es gemäss Gübeli, viele Aufträge mit grösseren Stückzahlen zu akquirieren und rentabel auszuführen. «Salopp gesagt haben wir es geschafft, durch die Effizienzsteigerung eine industrielle Produktion für eine Stückzahl 1 zu erreichen», ergänzt Rüegg. Das habe allerdings viel Herzblut und Durchhaltevermögen gebraucht. Er rät anderen Unternehmern, sich unbedingt intensiv mit dem Thema durchgängiges ERP zu beschäftigen. Ohne dieses funktionierende Herz-

stück werde es in Zukunft schwierig, zu bestehen. «Denn in der Produktion ist heute nicht die Grösse, sondern die Geschwindigkeit entscheidend.»

Rüegg betont, dass ein solches Durchgängigkeitsprojekt nicht ohne gute und starke Partner zu bewältigen sei. «Mit Homag, Triviso und Swiss all CAD haben wir diese glücklicherweise gefunden.» Man sei miteinander am Projekt gewachsen und habe voneinander profitiert.

Es gab auch Hindernisse

So reibungslos, wie es den Anschein macht, ist die Umstellung allerdings nicht verlaufen. Die neue stehende CNC zum Beispiel hatte man schnell in Betrieb genommen, später aber festgestellt, dass sie die Dübel nicht der Reihe nach, sondern willkürlich einschiesst. Das war nicht rationell und kostete wertvolle Produktionszeit. «Wir haben herausgefunden, dass die CNC die Dübel so einschiesst, wie sie ursprünglich einmal gezeichnet wurden. Daran hat niemand gedacht» erzählt Gübeli. «Wir mussten deswegen alle Blöcke neu zeichnen und programmieren.» Das sei zwar ärgerlich, böse könne man jedoch niemandem sein. «Wenn man als Pioniere ein Projekt verfolgt, kommt es eben vor, dass man immer mal wieder in einer Sackgasse landet», ergänzt Rüegg.



Blick in die Werkstatt der Schreinerei

Ein anderer Fehler sei gewesen, dass man innerhalb des Betriebs die Ansprüche ans ERP und somit an den Partner Triviso zu wenig sammelt und koordiniert habe, führt Gübeli weiter aus. So hatte man sich innerhalb des Betriebs teilweise widersprochen und das Projekt verkompliziert. «Heute würde wir deswegen einen Projektverantwortlichen einsetzen.»

Angestellte ziehen mit

Ein wichtiger Aspekt für solche Entwicklungsschritte im Unternehmen sind die Mitarbeitenden. «Einige hatten zuerst Bedenken, ob es sie mit den automatisierten Prozessen überhaupt noch braucht», sagt Marcel Rüegg. «Diese konnten wir aber zerstreuen.» Dadurch, dass wiederholende Arbeiten automatisiert wurden, können die Ressourcen besser genutzt werden. «Arbeiten wie Furnieren oder Massivholzbearbeitungen bleiben ja», meint Thomas Gübeli. «Handwerker werden weiterhin gebraucht.» Zudem gehöre es seit je zur Betriebsphilosophie, dass man sich stets weiterentwickelt. Das wissen die Angestellten. Sie unterstützen das und sind motiviert. «Und wenn wir nicht immer wieder etwas erneuern, wird es uns noch langweilig», ergänzt Rüegg und lacht.

Beim Personalbedarf hat es allerdings eine Verschiebung von der Werkstatt ins Büro gegeben. Es braucht mehr Leute in der Planung. Doch die Angst, dass weniger Angestellte benötigt werden, hat sich nicht bestätigt. Im Gegenteil: «Da unser Auftragsvolumen steigt, benötigen wir auch mehr Mitarbeitende», sagt Gübeli.

Nun CAD vereinheitlichen

Wie viel das Unternehmen in diese Entwicklungsschritte investiert hat, ist laut Rüegg schwierig zu beziffern. «Genügend. Sicher mehrere Hunderttausend Franken.» Und der Prozess ist nicht abgeschlossen. Das nächste Ziel ist es, die CAD-Software der drei Abteilungen zu vereinheitlichen. «Es ist mein Traum, dass wir in der ganzen Firma einheitliche Abläufe und Prozesse haben und so die Ressourcen besser nutzen können», wünscht sich Gübeli. Und in der Schreinerei ist man daran, das Erreichte auf den Bereich Türen zu adaptieren. Beim 3D-Zeichnen sei man auf Kurs. Nun gelte es, die Beschläge für die CNC-Umsetzung zu programmieren. «Bis Ende Jahr wollen wir das abschliessen.»

Ein weiteres Grossprojekt wartet auf alle: ein Neubau ausserhalb des Dorfes. Dort will man die drei Abteilungen näher zusammenbringen.

Neben einem Roboterzuschnitt wird es für den Holzbau und die Schreinerei ein gemeinsames Plattenlager geben, jedoch getrennte Produktionsbereiche. «Wir verfolgen auch hier konsequent das Ziel, die Effizienz zu steigern und die Wege zu verkürzen», erzählt Rüegg. Er hofft auf einen Baustart im Herbst.

Zum Unternehmen

Die W. Rüegg AG in Kaltbrunn wurde 1905 gegründet und wird heute in vierter Generation von Marcel Rüegg geführt. Das Unternehmen betreibt eine Zimmerei wie auch eine Schreinerei. Ab 1990 wurde das Bauplanungsbüro kontinuierlich ausgebaut. Es bietet vom Küchenschrank bis zum fertigen Haus alles an. Der Betrieb beschäftigt rund 75 Mitarbeitende. Davon sind etwa 30 Holzbauer und 25 Schreiner. In der Bauplanung arbeiten fünf Prozent der Belegschaft, der Rest in der Administration. Die W. Rüegg AG bildet auch jährlich Holzbauer- und Schreinerlernende aus.

ruegg-kaltbrunn.ch

Nachgefragt

Oliver Ochsner,
Produktionsleiter Schreinerei:



«Ich bin seit 19 Jahren im Betrieb. Während dieser Zeit hat sich einiges verändert. Die Umstellungsschritte waren für mich persönlich nicht schwierig. Ich bin ein Mensch, der gerne Neues annimmt. Zudem wurde mir schnell bewusst, dass die Entwicklungen in der Produktion viele Vorteile bringen. Die Arbeit hat sich etwas verlagert, ist aber nicht weniger geworden. Die Optimierungen haben sich sehr gelohnt.»

Ruedi Oertig, CNC-Maschinist:



«Die Arbeit ist durch die durchgängigen Prozesse und die Maschinen erheblich erleichtert worden. Vorher mussten wir alles von Hand machen. Ich arbeite immer an der CNC, das gefällt mir. Es ist eine spannende und abwechslungsreiche Arbeit, die mich herausfordert. Man kann es sich mittlerweile gar nicht mehr vorstellen, nur noch von Hand zu arbeiten. Bei einem Möbel oder einer Tür ist man natürlich viel schneller mit der CNC.»



Inhaber und Geschäftsführer Marcel Rüegg (links) und Geschäftsleiter Thomas Gübeli leiten die W. Rüegg AG.

Aus dem Tagesgeschäft des VSSM

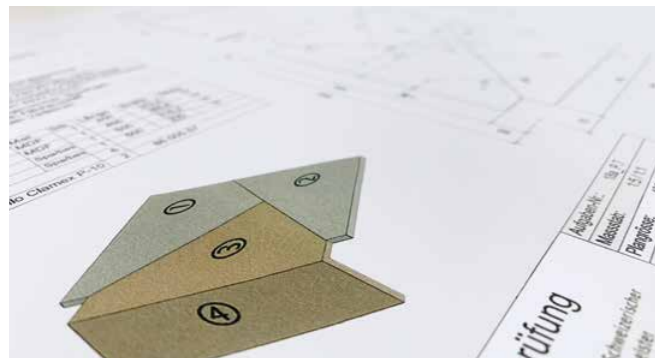
Zahlen aus dem Kompetenzzentrum

Der VSSM hat sich als Kompetenzzentrum der Schreinerbranche bereits in vielen Bereichen einen Namen gemacht. Was die umfangreichen Arbeiten des Zentralverbands im Jahr 2020 umfasste, ist kaum zu dokumentieren – da helfen ein paar Zahlen.



689 996 Liter Benzin und Diesel

Die Vergünstigungsaktionen des VSSM erfreuen sich weiterhin grosser Beliebtheit. So haben die Mitgliedsbetriebe beispielsweise beim Kooperationspartner PB im Jahr 2020 nicht weniger als 689 996 Liter Treibstoff getankt – und dies mit einer Vergünstigung von 6 Rappen pro Liter Benzin oder Diesel. Der VSSM setzt sich auch weiterhin für starke Partnerschaften ein, die den Mitgliedsbetrieben ohne Aufwand einen deutlichen Mehrwert ermöglichen.



2105 Quadratmeter Papier für Prüfungspläne

Eine Fläche von 2105 Quadratmetern, etwas grösser als ein Eishockeyfeld in der Schweiz (1800 m²), haben die Pläne aller Kandidatinnen und Kandidaten der Teilprüfung im Jahr 2020 eingenommen. Zur Lösung der 11 Aufgaben der Teilprüfung stehen jeweils 12 Stunden zur Verfügung. Ebenfalls interessant: 1509 Lernende haben trotz Notrecht und Lockdown und mit Unterstützung der Betriebe, Funktionäre und des VSSM/FRECEM die Abschlussprüfungen zum Schreiner EFZ, bzw. EBA, absolviert.



2178 Beratungsstunden von Fachspezialisten

Ob Fachexpertisen, Bewertungen von Einrichtungen und Maschinen, Unternehmensberatungen, Nachfolgeregelungen oder Dozententätigkeiten an Weiterbildungsschulen: Das Team des VSSM-Bereichs Technik & Betriebswirtschaft war im Jahr 2020 für die Schreinerbranche so viel im Einsatz wie bisher noch nie. Die Resultate überzeugen: Die individuellen Leistungen bringen die Unternehmer weiter und unterstützen diese bei der Erreichung ihrer Ziele.

19 Diese Zahl hat das VSSM-Jahr 2020 massiv beeinflusst

COVID-19, so wird das Corona-Virus in der Fachsprache genannt. 19 steht für 2019, in dem die Krankheit ausgebrochen ist. Und diese Pandemie hat den VSSM-Rechtsdienst im Jahr 2020 mehr denn je gefordert. In unzähligen E-Mails oder telefonischen Anfragen forderten besorgte und verunsicherte Unternehmer Auskünfte und Informationen an. Mehrheitlich ging es dabei um Themen wie Schutzkonzepte, Kurzarbeit, Erwerbsausfall, Entschädigungen oder Homeoffice.



2607 Rechnungen erhalten und verarbeitet

Der Bereich Finanz- und Rechnungswesen des VSSM hat 2020 ganze Arbeit geleistet. Doch selbst die Zahlenspezialisten sind über diese Menge an Kreditoren erstaunt: 2607 Rechnungen sind dem VSSM während dieses Jahres ins Haus geflattert. Alle diese Belege wurden sorgfältig geprüft und sauber verarbeitet. Nur so kann gewährleistet werden, dass die Erfolgsrechnung und die Bilanz (siehe Seiten 20 und 21 dieses Jahresberichts) des VSSM 2020 stimmen.



9 Tessiner Teilnehmer an VSSM-Diplomausbildungen

Immer mehr Produkte, Dienstleistungen und Angebote des VSSM werden in italienischer Sprache angeboten und auch von Tessiner Schreibern genutzt. Neun Berufsleute aus der Südschweiz besuchten beispielsweise 2020 ein Angebot der Diplomausbildungen an der Höheren Fachschule Bürgenstock. Die Website des VSSM ist ebenfalls vollumfänglich in italienischer Sprache abrufbar. Ebenso wurde der Kanton Tessin mit der Plakatkampagne in italienischer Sprache beworben.



6847 Kilometer zur Betreuung von Inserenten

Das Verkaufsteam der «Schreinerzeitung» war auch 2020 äusserst mobil und nahe bei seinen Abonnenten und Inserenten. Zur Präsentation der Fachzeitschrift und zum Verkauf von Werbefläche legten die Zeitungsprofis total 6847 Kilometer zurück – trotz Corona und den damit verbundenen Einschränkungen. Mit dieser Anzahl Kilometern schafft man es 3,5-mal der Landesgrenze entlang um die Schweiz, von Zürich in die Mongolei oder sogar nach Tansania.





1846 Teilnehmer am Wettbewerb für Lernende

Monat für Monat erscheinen in der «SchreinerZeitung» die speziellen Seiten für Lernende. Im integrierten Wettbewerb haben Lernende die Chance, mit den richtigen Antworten auf die Fachfragen attraktive Schreinerpreise zu gewinnen. Seit Jahren ist die Zahl der Teilnehmenden konstant hoch: 2020 haben nicht weniger als total 1846 Lernende am Wettbewerb teilgenommen. Die Seiten für Lernende in der «SchreinerZeitung» heissen übrigens nicht mehr Standby, sondern neu Lehrzeit.



66 923 Lektionen durchgeführt

Die Höhere Fachschule Bürgenstock hatte wie alle anderen Weiterbildungsinstitute mit den Auswirkungen der Corona-Pandemie zu kämpfen. Rasch und flexibel wurde bereits im Frühling 2020 von Präsenzunterricht auf Onlineschulung und Fernunterricht umgestellt. Diese wegweisenden Massnahmen führten dazu, dass die Höhere Fachschule Bürgenstock während des Jahres 2020 trotz den Erschwernissen 66 923 Weiterbildungslektionen organisieren und durchführen konnte.



93 Prozent der Deklarationen online ausgefüllt

Dem VSSM und seinen Mitgliedsfirmen ist 2020 der Wechsel zum digitalen Deklarationsprozess geglückt. 1886 von 2023 Unternehmen oder 93 Prozent haben ihre Angaben fristgemäss via Online-Tool eingereicht. Nebst der Berechnung des Mitgliederbeitrags können aus den digital erfassten Daten auch die Beiträge für den Berufsbildungsfonds BBF-S abgeleitet werden. Letztlich verhelfen die jährlich eingeforderten Zahlen dem VSSM zu einer aussagekräftigeren Mitgliederstatistik.



321 Weiterbildungsstunden investiert

Die Bilanz von total 321 Stunden, welche die Mitarbeitenden des VSSM für ihre Weiterentwicklung aufgewendet haben, lässt sich sehen. In Tat und Wahrheit liegt dieser Wert rund doppelt so hoch, werden diese Weiterbildungen doch vielfach in der Freizeit und am Wochenende geleistet. Dieses Engagement stärkt das Fachwissen der Mitarbeitenden, die verschiedenen Themenbereiche sowie das ganze Kompetenzzentrum der Schreinerbranche.

Der VSSM – dein Kompetenzzentrum

Der VSSM ist das Kompetenzzentrum der Schreinerbranche. Er setzt sich für den Erfolg seiner Mitgliedsbetriebe ein und passt seine Produkt- und Dienstleistungspalette laufend an. Im Jahresbericht 2020 stellen wir euch die Angebote zum Thema Marketing und Kalkulation vor.

FOKUSTHEMA 2020

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 regelmässig werbewirksame Mitgliederaktionen und informative Anlässe.

vssm.ch/marketing

Technik



Für seine Mitgliedsbetriebe bietet der VSSM Schreinerfachwissen und effiziente Umsetzungslösungen. 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 vergünstigten Grund- und Weiterbildungskosten.

vssm.ch/schreinerbildung

Betriebswirtschaft



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

vssm.ch/betriebswirtschaft



SchreinerForum 2020

Viel Gesprächsstoff am Branchentreffen

Comedienne Stéphanie Berger moderierte das VSSM-SchreinerForum 2020 in Schöffland und begeisterte die rund 250 Teilnehmerinnen und Teilnehmer.

Rund 250 Teilnehmerinnen und Teilnehmer bekamen am SchreinerForum in Schöffland eine Portion Zuversicht serviert. Gerade in Krisenzeiten gelte es, neue Wege zu begehen, hiess es. Die vier Referenten zeigten dem Publikum auf, wie es das beherzigen könnte.

Einen Tag mit Aha-Erlebnissen wünschte VSSM-Zentralpräsident Thomas Iten den 250 Teilnehmerinnen und Teilnehmern des SchreinerForums am 1. Oktober. Sie waren nach Schöffland (AG) gekommen, um sich unter dem Motto Punktlandung inspirieren zu lassen. Durch den Tag im Cinema 8 führte die Comedienne und einstige Miss Schweiz Stéphanie Berger.

Marcel Schwander, CEO von Strasserthun, trat als Erster auf. Seine Schreinerei hatte gerade einen Generationenwechsel gemeistert und sich einen neuen Namen und eine neue Ausrichtung gegeben, als Anfang 2015 mit der Aufhebung des Euromindestkurses eine Krise das Unternehmen kalt erwischte. «Im Innenausbau von Hotels brach uns der Markt weg», sagte Schwander. Deswegen habe er sich gesagt: «Wenn nun alle rein in die Schweiz kommen, dann gehen wir halt raus nach Europa.» Es sei grosses Denken in grosser Hilflosigkeit gewesen. Zwei Jahre hat sein Team herumgetüftelt, wie sich Werkstoffe mit Laser bearbeiten lassen. Heute sind die individualisierten Oberflächen und der Materialshowroom das wichtigste Alleinstellungsmerkmal der Schreinerei, das ihr den europäischen Markt eröffnet hat. «Es braucht eine Vision und einen Weg, diese umzusetzen.»

Flexibilität ist ein Gebot der Zeit

Das Halten und Rekrutieren von Fachkräften ist für Schreinereien immer mehr eine Herkulesaufgabe. Coach Marianne Breu erklärte, wie sich die Einstellung zur Arbeit verändert hat. Und sie zeigte auf, wie die Betriebe reagieren sollten. Nämlich mit Flexibilität und personeller Vielfalt. Teilzeit und andere Modelle sollten keine Tabus mehr bleiben. Ausser bei den Jungen könnten sich auch mit älteren Quereinsteigern neue Wege auftun. «Glauben Sie mir, Sie finden kaum motiviertere Mitarbeiter, als

die, die mit 40 noch eine Lehre beginnen», sagte Breu. Bei aller Tradition sei grossräumiges Denken gefragt, um dem Fachkräftemangel zu begegnen.

Fokussieren statt zweifeln

Grossräumig denkt auch Patrick Fischer, Cheftrainer der Schweizer Eishockeynationalmannschaft. «Wir wollen Weltmeister werden», das ist das Ziel seit dem Gewinn der Silbermedaille an der WM 2013. «Unser Team versteht sich als Wolfsrudel: Die Gegner umzingeln wir. Im Innern schauen wir aufeinander.» Wichtig sei ihm, nicht nur die sportlichen Fähigkeiten der Spieler zu kennen, sondern auch die persönlichen. So formt er seine Mannschaft. Und: «Wer sich nicht hundertprozentig zum Team und zu unserem Ziel bekennt, der ist nicht dabei.» Fischer benutzte ein Bild aus der Tierwelt, um aufzuzeigen, woran Erfolg oft scheitert. «Auf der einen Seite sehe ich die Enten, die nur herumschnattern und kaum fliegen können.» Auf der anderen Seite seien die Adler. Auf sie setzt Fischer. «Sie haben den Überblick, sind lösungsorientiert und auf ein Ziel fokussiert.»

Verkäufer verkauft sich

Ums Ausschöpfen seines Potenzials geht es auch im Verkauf. Das machte Daniel Enz klar, der Verkäufer trainiert. Man verkaufe nicht allein ein Produkt oder eine Dienstleistung, sondern zuerst sich selbst. Er schilderte das Beispiel eines Autoverkäufers, der mit einer strahlenden Kundin von der Probefahrt zurückkehrt, um dann mit dem Hinweis, dass der Wagen kein Schiebgedach habe, die Sache noch an die Wand zu fahren. Wichtig für den Verkaufserfolg sei nicht das Detailwissen, sondern die Einstellung. Der Glaube an das, was man an den Mann oder die Frau bringen will, und vor allem der Glaube an sich selbst.

TV-Engagement «Happy Day»

Die perfekte Überraschung

Im Dezember 2020 ging die zehnjährige Partnerschaft des VSSM mit Schweizer Radio und Fernsehen (SRF) und dem Format «Happy Day» zu Ende. In über 40 Sendungen sorgte «Der Schreiner – Ihr Macher» mit Renovationsarbeiten für viel Emotionen.

«Happy Day», so heisst das von Röbi Koller moderierte Format, mit dem das Schweizer Radio und Fernsehen (SRF) seit über 13 Jahren für Emotionen sorgt. Wie das funktioniert? «Happy Day» führt Menschen zusammen, die sich vermissen, und hilft beim Umsetzen von überraschenden und unvergesslichen Liebesbeweisen. Weiter singt im Starduett jeweils ein Zuschauer mit seinem Lieblingsstar, und mit ganz viel Glück kann sogar eine Million Schweizer Franken gewonnen werden.

Handwerk und Emotionen kombiniert

Ein fester Bestandteil der Samstagabend-sendung von SRF ist der Umbauteil. Aus alten Wohnräumen macht «Happy Day» dort zusammen mit dem Handwerkerteam ein gemütliches Zuhause. Die Renovationsarbeiten sind als Überraschung aufgebaut und kommt jeweils einer Familie zugute, die keine Mittel und Möglichkeiten hat, die Bauarbeiten selbst umzusetzen. Ein Jahrzehnt sorgte der

VSSM und seine Marke «Der Schreiner – Ihr Macher» als Sendungs- und Renovationspartner für Akzente: hier eine Küche oder ein Schlafzimmer, dort ein Einbauschrank, in einem anderen Objekt neue Fenster oder Badezimmermöbel. «Die Umsetzung des Umbaus musste jeweils Schlag auf Schlag gehen», erklärt das Aargauer VSSM-Mitglied Thomas Zulauf. Als TV-Schreiner sorgte Zulauf dafür, dass innert weniger Tage so mit viel Schreiner-Know-how aus den renovationsbedürftigen Räumlichkeiten neue Wohnräume entstanden.

Dank der guten Zusammenarbeit des VSSM mit dem Fernseherteam von SRF ist es immer wieder gelungen, den Schreiner als modernen Beruf zu präsentieren. «Da haben auch die jeweils ausführenden Schreinereien – alles VSSM-Mitglieder – einen guten Job gemacht», blickt Thomas Zulauf zurück und versichert: «Alle Handwerker lieferten wirkliche Qualitätsarbeit ab.» Auch der VSSM

zieht nach zehn Jahren eine positive Bilanz: «Mit diesem Sponsoringengagement konnten wir unsere Marke «Der Schreiner – Ihr Macher» weiter stärken und dabei auf elegante Weise Themen wie Nachwuchsförderung, Swissness oder die Verlinkung mit unseren Mitgliedsbetrieben platzieren», erklärt VSSM-Marketingleiter Claudio Valenti.



TV-Schreiner Thomas Zulauf und Moderatorin Kiki Maeder legen Hand an.



Auch der Schreiner Nachwuchs ist im Fokus der Fernsehkameras.



Die SRF-Sendung «Happy Day» erfreut sich grosser Beliebtheit.

VSSM-Plakatkampagne

Offensive mit Weitsicht

Unter dem Motto «Jetzt erst recht» hat der VSSM 2020 eine umfangreiche Werbekampagne durchgeführt. Mit klaren Botschaften an die Bevölkerung wurden die Verbandsschreiner und ihre Produkte online und auf Plakaten ins Zentrum gerückt.

Erfreut hatten die Verantwortlichen des VSSM Mitte 2020 zur Kenntnis genommen, dass die Auftragsbücher der Verbandsschreinereien trotz den coronabedingten Einschränkungen mehrheitlich voll waren. Noch war und ist jedoch nicht klar, wie sich die Krise mittel- und langfristig auf das Auftragsvolumen auswirkt. Diese Ungewissheit hat den VSSM-Zentralvorstand dazu bewogen, unter dem Motto «Jetzt erst recht» für seine Mitglieder in die Offensive zu gehen.

Sujets mit treffenden Slogans

Während fast dreier Monate wurde die Bevölkerung im Spätherbst 2020 mit einer Plakat-kampagne auf das hingewiesen, was die Arbeit und die Produkte des Schreiners ausmacht – Individualität, Qualität und Langlebigkeit. Darauf zielten drei Kampagnensujets mit treffenden Slogans, die auf über 1900 Plakatstellen in der Deutschschweiz und im Tessin für Aufmerksamkeit sorgten. Die Ergänzung dazu bildete eine Online-Kampagne, mit der auf stark beachteten Portalen dieselben Botschaften transportiert wurden.

Steigerung von Image und Marke

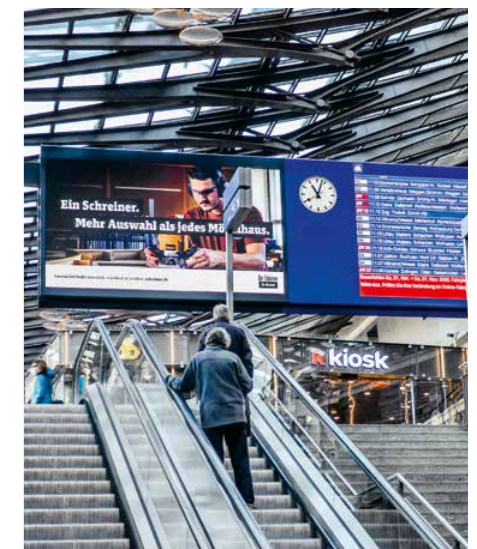
Mit dieser Werbekampagne verfolgt der VSSM drei massgebliche Ziele: «Damit steigern wir das Image des Schreiners, stärken die Marke «Der Schreiner – Ihr Macher» und verweisen die potenzielle Kundschaft auf unsere Verbandsschreinereien», erklärt VSSM-Direktor Mario Fellner. Die Sujets und Slogans sind in der Bevölkerung und bei den Verbandsschreinereien ausgezeichnet angekommen. Deshalb ist bereits jetzt klar: Die Kampagne wird 2021 mit zusätzlichen Sujets auch zur Nutzung für die VSSM-Mitgliedsbetriebe ausgeweitet.



Plakat mit klarer Ansprache an Leute, die ihr Homeoffice verschönern möchten.



Auf mehr als 1900 Plakatstellen war die VSSM-Kampagne sichtbar.



Auch in den grösseren Bahnhöfen war «Der Schreiner – Ihr Macher» präsent.

VSSM-Produkt- und Dienstleistungspalette

Marketing für echte Macher



Mitgliederaktionen

Der Erfolg unserer Mitgliedsbetriebe basiert auf guter Öffentlichkeitsarbeit, einer starken Marke und diversen Marketingaktionen. Erwähnt seien an dieser Stelle die Projekte Schreiner-Weihnachtsbaum, die TV-Sendung «Happy Day», die Plakatkampagne sowie die Nachwuchswerbung. Wir unterstützen dabei die Betriebe und sorgen für die Steigerung ihrer Bekanntheit, für den Austausch von Fachwissen und für ein positives Image des Schreinerberufs.

vssm.ch

Marke mit Ausstrahlung

Schreinereien, welche die Marke «Der Schreiner – Ihr Macher» tragen, sind echte Macher! Denn diese Marke ist exklusiv den VSSM-Mitgliedsbetrieben als Werbeunterstützung vorbehalten. Sie steht für Echtheit, Dynamik, Innovation und lösungsorientiertes Handwerk. Ausserdem symbolisiert sie den Berufsstolz der Schreiner. Die VSSM-Mitglieder profitieren von dieser Marke, die bei bestehenden Kunden und potenziellen Interessenten bekannt und beliebt ist.

vssm.ch/der-schreiner-ihr-macher

Produkte aus dem SchreinerShop

VSSM-Mitglieder profitieren von attraktiven Konditionen auf Einkäufe im SchreinerShop. Das Sortiment umfasst Arbeitskleider, Fach- und Schulbücher sowie Werbeartikel mit der Marke «Der Schreiner – Ihr Macher». Die Artikel mit dieser Marke sind ausschliesslich VSSM-Mitgliedern vorbehalten. Der VSSM unterstützt die Mitgliedsbetriebe zudem rund um die Beschaffung von Werbeartikeln und berät sie in anderen Marketingfragen.

vssm.ch/shop

Starke Kommunikation

Der VSSM ist auf verschiedensten Kommunikationskanälen präsent. Via Mailings, Webauftreten, Newsletter und soziale Medien werden die Mitglieder, die Branche und die breite Öffentlichkeit über alle wichtigen Themen informiert. Ein starkes Instrument ist zudem die verbandseigene Fachzeitschrift «Schreinerzeitung». Sie erscheint 47-mal pro Jahr und bedient total rund 23 000 Leserinnen und Leser mit journalistisch aufbereiteten Themen und Inhalten.

schreinerzeitung.ch

Kalkulation und Preisgestaltung

Ohne sorgfältige Kalkulation mit richtigen Grundlagen fehlen den Unternehmen die Infos, wo wann welche Kosten anfallen. Deshalb kann auf Dauer nur Gewinn erzielt werden, wer richtig rechnet. Der VSSM vermittelt in seiner Dokumentation «Kalkulation und Preisgestaltung» das Fachwissen und die aktuellen Entwicklungen zu diesem Thema. Er steht seinen Mitgliedern bezüglich Kalkulationschancen und -risiken zudem beratend zur Seite.

vssm.ch/kalkulation



Die SchreinerNationalmannschaft 2020: acht Männer und eine Frau.

Schweizer Schreinermeisterschaften

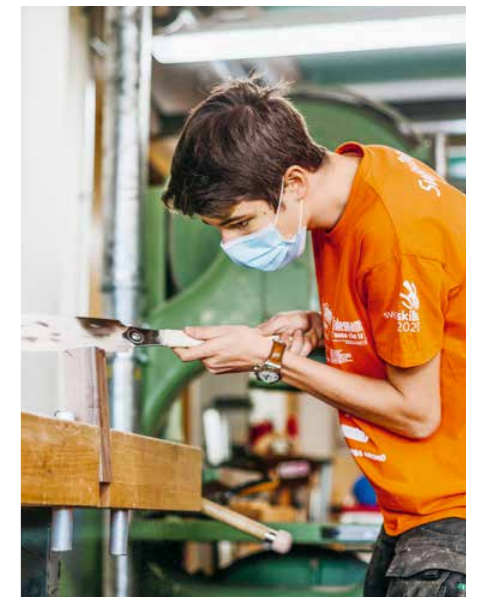
Titelkampf im kleinen Rahmen

Die Schweizermeisterschaften der Schreiner haben an der HF Bürgenstock und ohne Zuschauer stattgefunden. Brian Thomi aus Vordemwald (AG) und Romain Mingard aus Couvet (NE) haben sich die Startplätze an den World Skills 2022 in Shanghai gesichert.

Von über 1200 Teilnehmenden auf Sektions-ebene schafften es am Schluss neun Nachwuchschreiner in die Nationalmannschaft. Diese bestand aus einer Frau und acht Männern. Anfang November trafen sie sich zum grossen Finale mit den entscheidenden Titelkämpfen an der Höheren Fachschule Bürgenstock. Wegen der Pandemie mussten zuerst die Swiss Skills und dann auch die Zentralschweizer Bildungsmesse als Austragungsort abgesagt werden. Zuschauer konnten aber auch an der HF Bürgenstock nicht zugelassen werden. Das schmälerte die tolle Leistung der Teilnehmenden aber in keiner Weise, der Wettkampf wies ein hohes Niveau auf. Am Schluss gab es zwei klare Sieger: Brian Thomi in der Kategorie Möbelschreiner und Romain Mingard in der Kategorie Massivholz. Die beiden nehmen 2022 an den World Skills in der chinesischen Metropole Shanghai teil.



Romain Mingard hat die Kategorie Massivholz gewonnen.



Brian Thomi ist der beste Möbelschreiner.

Erfolgsrechnung

in Schweizer Franken

	Rechnung 2020	Budget 2020	Rechnung 2019
Mitgliederbeiträge	1 938 964	1 962 226	1 955 176
Produkte und Dienstleistungen	4 233 451	4 674 685	5 133 336
Bildung inkl. Subventionen	3 792 494	4 309 525	3 983 130
Erlöse MAEK	718 850	1 064 389	833 150
Erlöse BBF-S	711 770	670 895	823 595
Erlöse aus Beiträgen	2 238 819	2 220 300	2 259 981
Übrige Zuwendungen/Sponsoring	323 983	407 500	430 122
Total Erlöse/Erträge	13 958 331	15 309 521	15 418 489
HK/Warenaufwand/Versand	1 193 731	1 283 892	1 510 123
DB I (Bruttogewinn)	12 764 600	14 025 629	13 908 366
Personalkosten (inkl. Taggeldern, Honoraren und Fremdleistungen)	7 934 776	8 792 976	8 493 033
Auslagen- und Spesenersatz	643 357	1 195 861	1 028 640
Raumaufwand	834 642	975 460	782 359
Verwaltungs- und Informatikaufwand	926 280	914 546	728 030
Beiträge	1 898 666	1 952 276	1 957 986
Werbeaufwand	1 170 345	916 094	973 508
Abschreibungen	228 241	348 968	148 990
Total Betriebsaufwand	13 636 308	15 096 181	14 112 546
DB II (Betriebsergebnis)	-871 708	-1 070 552	-204 180
Erfolg betriebliche Liegenschaft	91 816	66 669	412 862
Abschreibung Liegenschaft	-2 016 352	-1 945 378	-100 000
Erfolg betriebliche Liegenschaft netto	-1 924 535	-1 878 709	312 862
Neutraler Erfolg	2 147 523	1 935 573	-283 488
Steuern	-33 288	-30 000	-60 557
Operatives Ergebnis	-682 008	-1 043 688	-235 362
Finanzerfolg netto	103 925	-38 575	67 375
Gesamterfolg VSSM	-578 084	-1 082 263	-167 987

Bilanz

in Schweizer Franken

Aktiven	2020	Prozent	2019	Prozent
Flüssige Mittel	4 917 097	32,6	4 030 224	26,6
Anlagen für MAEK	0	0,0	148 914	1,0
Wertschriften	2 010 224	13,3	1 932 742	12,8
Debitoren	1 362 152	9,0	1 767 271	11,7
Sonstige Forderungen	178 647	1,2	109 343	0,7
Warenlager	197 055	1,3	223 049	1,5
Aktivabgrenzungen	1 092 810	7,3	1 020 158	6,7
Total Umlaufvermögen	9 757 985	64,8	9 231 700	61,0
Darlehen Stiftung Schreinerhaus	1 700 000	11,3	1 750 000	11,6
Anteilscheine	12 440	0,1	12 440	0,1
Mobile Sachanlagen	882 079	5,9	325 639	2,2
Immobilien	2 612 912	17,6	3 762 908	24,8
Immaterielle Werte	61 752	0,4	60 716	0,4
Total Anlagevermögen	5 269 184	35,2	5 911 703	39,0
Bilanzsumme	15 027 169	100,0	15 143 403	100,0
Passiven	2020	Prozent	2019	Prozent
Kreditoren	737 330	4,9	1 031 586	6,8
Verpflichtungen MAEK	113 207	0,8	206 950	1,4
Verpflichtung Sonstige	522 937	3,5	211 901	1,4
Hypothek MFH Schmelzbergstrasse	2 200 000	14,6	0	0,0
Rückstellungen	2 962 395	19,8	5 085 007	33,7
Rückstellung Baugarantie	1 080 372	7,2	1 080 372	7,1
Passivabgrenzungen	2 918 356	19,0	2 456 932	16,2
Total Fremdkapital	10 534 597	69,5	10 072 747	66,5
Eigenkapital	5 070 656	33,6	5 238 643	34,6
Ergebnis vor Verteilung	-578 084	-3,2	-167 987	-1,1
Bilanzsumme	15 027 169	100,0	15 143 403	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

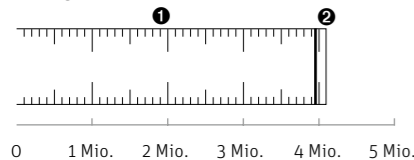
Militär- und Ausbildungsentschädigungskasse (MAEK)

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 sowie 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 Website:

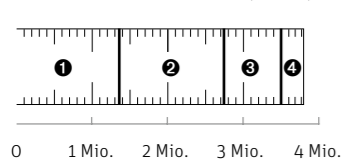
vssm.ch/maek

Ertrag: 4 088 158 CHF (100%)



- ❶ 98% Beiträge
- ❷ 2% Finanzerfolg

Aufwand: 3 467 218 CHF (100%)



- ❶ 34% Militärdienst-/Mutterschaftsentschädigung
- ❷ 39% Ergänzungsleistungen und Bildungsleistungen
- ❸ 18% Aktionsleistungen
- ❹ 9% Verwaltung, Revision, Bildung Delkredere und a.o. Aufwand

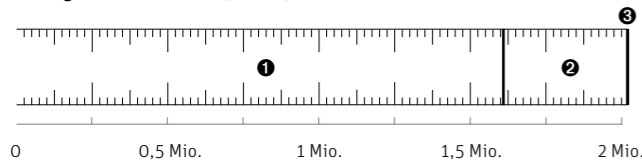
Berufsbildungsfonds Schreiner (BBF-S)

Der BBF-S ist ein vom VSSM treuhänderisch verwaltetes Vermögen. Alle Schreinerunternehmen 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 er-

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

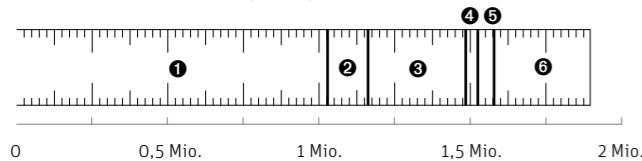
Mehr Informationen zum BBF-S finden Sie auf folgender Website: bbf-s.ch

Ertrag: 2 095 273 CHF (100%)



- ❶ 85% Betriebsbeiträge und Beiträge pro Mitarbeitende
- ❷ 14% Erlöse aus Grundauftrag
- ❸ 1% Finanzerfolg, Reduktion Delkredere und a.o. Erträge

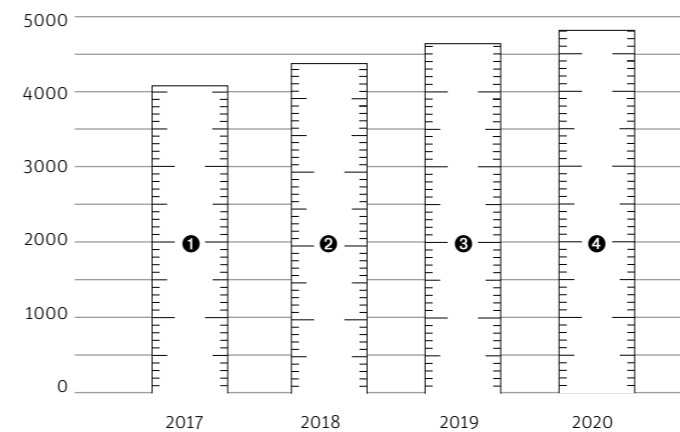
Aufwand: 1 607 154 CHF (100%)



- ❶ 62% Grundauftrag
- ❷ 9% Zentrale Nachwuchswerbung
- ❸ 7% Beiträge an Sektionen
- ❹ 2% Verbilligung von Ausbildungshilfsmittel
- ❺ 1% Diverse Aktionen
- ❻ 19% Geschäftsführung und a.o. Aufwand

Pensionskasse Schreinerergewerbe (PKS)

Versicherte



Die Pensionskasse Schreinerergewerbe (PKS) zeigt bereits über Jahre ein solides Wachstum, sowohl bei der Anzahl der Betriebe (+2,9% gegenüber dem Vorjahr) als auch bei der Anzahl der Versicherten (+4,0%). In der PKS sind vor allem kleine und mittlere Firmen versichert. Zunehmend zählen aber auch grössere Unternehmen zu den Kunden der Pensionskasse Schreinerergewerbe.

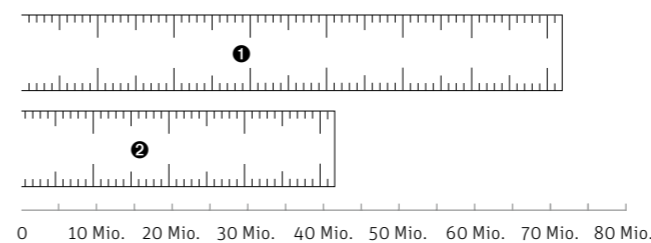
- ❶ 4106 Versicherte in 597 Betrieben
- ❷ 4393 Versicherte in 653 Betrieben
- ❸ 4641 Versicherte in 689 Betrieben
- ❹ 4826 Versicherte in 709 Betrieben

Deckungsgrad

114,25%

Trotz Turbulenzen im ersten Halbjahr endete das Coronajahr als ein gutes Anlagejahr. Dank der guten Performance und den tiefen Schadenereignissen konnte der Deckungsgrad auf erfreulich hohem Niveau gehalten werden, was aufgrund des steten Wachstums (in den letzten Jahren mehr als 25%) nicht selbstverständlich ist.

Beiträge und Leistungen

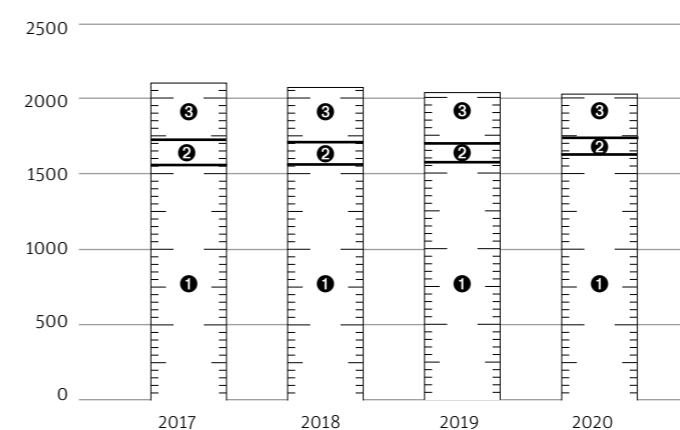


Der Zufluss an Geldern ist weiterhin wesentlich grösser als der Abfluss. Dies führt zu einem markanten Wachstum der angelegten Gelder. Die Anlagekommission der PKS pflegt einen sorgfältigen und umsichtigen Umgang mit den anvertrauten Mitteln (2019: Zufluss 79,2 Mio. CHF, Abfluss 40,4 Mio. CHF)

- ❶ 71,7 Mio. CHF: Zufluss aus Beiträgen und Eintrittsleistungen
- ❷ 41,6 Mio. CHF: Abfluss für Leistungen und Vorbezüge

AHV-Ausgleichskasse Schreinerergewerbe

Mitglieder



Die Abnahme der Betriebe bei der AHV-Ausgleichskasse Schreinerergewerbe konnte gestoppt werden. Auch in der Berichtsperiode wurden wiederum etliche Einzelunternehmen in juristische Personen (GmbH, AG) umgewandelt. Aufgrund der geplanten Fusion der drei Ausgleichskassen Schreiner, Gärtner und Floristen und Verom zur Ausgleichskasse AK Forte wird mit einer weiteren Reduktion der Verwaltungskosten in der AHV per 01.01.2022 gerechnet.

- ❶ Juristische Personen (2017: 1543 Firmen, 2018: 1556, 2019: 1566, 2020: 1611)
- ❷ Selbständigerwerbende ohne Arbeitnehmende (2017: 187 Betriebe, 2018: 177, 2019: 167, 2020: 158)
- ❸ Selbständigerwerbende mit Arbeitnehmenden (2017: 366 Betriebe, 2018: 341, 2019: 311, 2020: 278)

Zentralvorstand



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

Thomas Iten
Rafz
Zentralpräsident seit 2016
Mitglied seit 2009

Josef Popp
Altstätten
Mitglied seit 2010

Basil Gasser
Wolhusen
Mitglied seit 2016

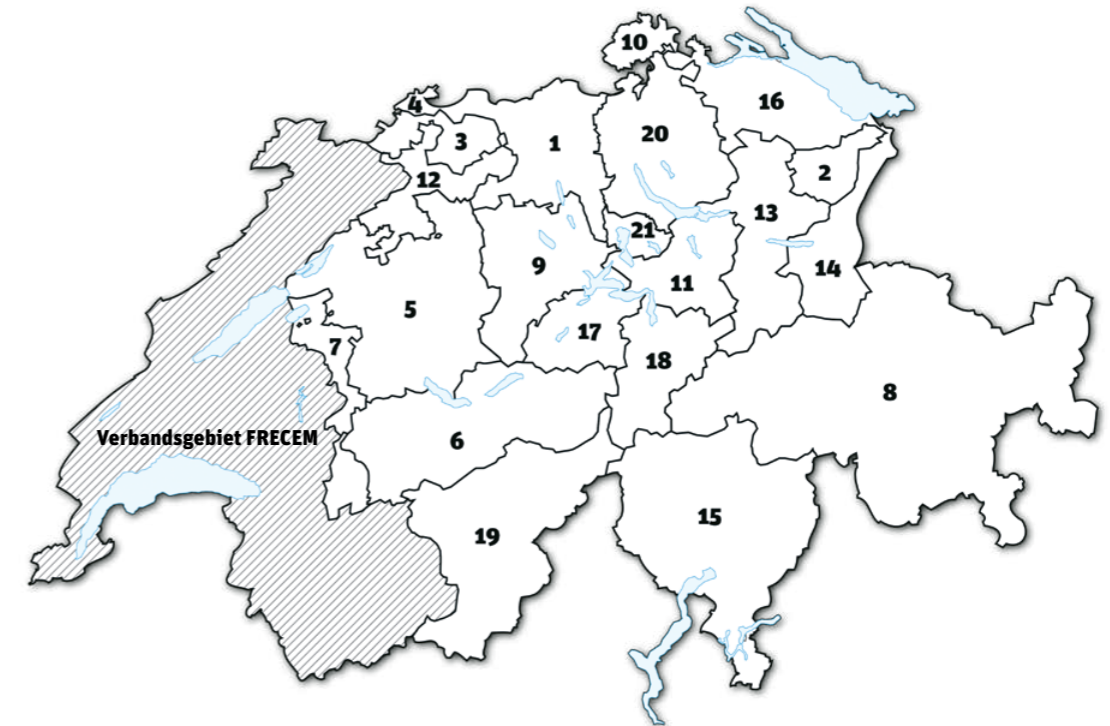
Fabrizio Wüthrich
Cadenazzo
Mitglied seit 2018

Anita Luginbühl
Klattigen
Vizepräsidentin seit 2018
Mitglied seit 2014

Hanspeter Künzli
Ebnat-Kappel
Mitglied seit 2014

Heinrich Hochuli
Reitnau
Mitglied seit 2018

21 Sektionen, 3 Fachgruppen



- | | | | |
|--|---|--|--|
| <p>1 VSSM Sektion Aargau
Präsident: David Kläusler
284 Mitglieder
—</p> | <p>7 VSSM Sektion Deutsch-Freiburg
Präsident: Michael Jendly
35 Mitglieder
—</p> | <p>14 Schreinerverband Kanton St. Gallen
Präsident: Ferdinand Riederer
154 Mitglieder
—</p> | <p>20 Schreinermeisterverband Kanton Zürich SVZ
Präsident: Daniel Brunner
327 Mitglieder
—</p> |
| <p>2 Appenzeller Schreinermeisterverband
Präsident: Daniel Ackermann
49 Mitglieder
—</p> | <p>8 VSSM Graubünden
Präsidentin: Barbara Schuler-Rozzi
176 Mitglieder
—</p> | <p>15 ASFMS Sezione Ticino
Präsident: Renato Scerpella
92 Mitglieder
—</p> | <p>21 VSSM Kanton Zug
Präsident: Roland Speck
59 Mitglieder
—</p> |
| <p>3 Schreinermeister-Verband Baselland
Präsident: Dieter Zwicky
81 Mitglieder
—</p> | <p>9 Verband Luzerner Schreiner
Präsident: Beat Bucheli
211 Mitglieder
—</p> | <p>16 Verband Schreiner Thurgau
Präsident: Heinz Fehlmann
116 Mitglieder
—</p> | <p>Fachgruppe Wagner und Skibauer
Präsident: Christian Ambauen
22 Mitglieder
—</p> |
| <p>4 VSSM Sektion Basel-Stadt
Präsident: Gaston Schweizer
45 Mitglieder
—</p> | <p>10 VSSM Sektion Schaffhausen
Präsident: Urs Metzger
37 Mitglieder
—</p> | <p>17 VSSM Sektion Unterwalden
Präsident: Marcel Frank
71 Mitglieder
—</p> | <p>Fachgruppe Montage
Präsident: Jack Breitenmoser
28 Mitglieder
—</p> |
| <p>5 SKB Schreinermeisterverband Kanton Bern
Präsident: Jürg Rothenbühler
373 Mitglieder
—</p> | <p>11 VSSM Kanton Schwyz
Präsident: Heinz Steiner
88 Mitglieder
—</p> | <p>18 VSSM Sektion Uri
Präsident: Beat Arnold
21 Mitglieder
—</p> | <p>Schweizerischer Fachverband Fenster- und Fassadenbranche FFF
Co-Präsidium:
Christoph Rellstab
und Dölf Müller
153 Mitglieder
—</p> |
| <p>6 VSSM Sektion Berner Oberland
Präsident: Beat Reichen,
seit November 2020
Beat Mösching
90 Mitglieder
—</p> | <p>12 VSSM Sektion Solothurn
Präsident: Thomas Ryffel
97 Mitglieder
—</p> | <p>19 VSSM Sektion Oberwallis
Präsident: Jörg Imboden,
seit März 2020
Reinhard Perren
86 Mitglieder
—</p> | |
| | <p>13 VSSM Sektion Thur-Linth
Präsident: Alex Abart
95 Mitglieder
—</p> | | |

Im Scheinwerferlicht der Schreinerbranche

Köpfe des Jahres 2020

Besonders in schwierigen Zeiten und speziellen Situationen zeigt sich, auf welche Leute man sich verlassen kann. Das gilt nicht nur privat, sondern auch im Büro, in der Werkstatt oder auf der Baustelle. Diese sechs Personen haben uns 2020 besonders beeindruckt und sind deshalb von unseren Sektionen und Fachgruppen als «Köpfe des Jahres» nominiert worden.

Diese Auszeichnung zum «Kopf des Jahres» wird weder mit einem grossen Preis belohnt, noch haben renommierte Jurymitglieder ihre Stimme für die nominierten Personen abgegeben. Aber einige Parallelen mit den glamourösen Preisverleihungen sind trotzdem auszumachen. Auf Pieder Alig, Reto Baumgartner, Norbert Karrer, Jasmin Kempf, Marcel Müller und Beat Reichen ist nämlich das Scheinwerferlicht gerichtet, weil sie Ausserordent-

liches geleistet haben. Ihr Engagement für die Schreinerbranche, für die Unternehmen und nicht zuletzt für den Schreiner Nachwuchs verdient einen Sonderapplaus. Solche Personen helfen massgeblich mit, dass der Schreinerberuf mit gut qualifiziertem Personal, tollen Produkten und wertvollen Dienstleistungen für die Kundschaft attraktiv bleibt. Deshalb gebührt den sechs «Köpfen des Jahres 2020» ein herzliches Dankeschön!



Sektion Graubünden

Pieder Alig

Langjähriger Chefkursleiter VSSM Graubünden, Ilanz

Hunderte von Lernenden besuchten in den letzten 20 Jahren die überbetrieblichen Kurse im Holzbildungszentrum in Ilanz. Sie holten sich dort das theoretische und praktische Fachwissen für ihre Schreinerkarriere. Seit 20 Jahren hat ein Mann massgeblichen Anteil an der guten Ausbildung dieser Nachwuchsleute aus dem Bündnerland: Pieder Alig. Als langjähriger Chefkursleiter hat der engagierte Schreinermeister aus Vrin die Auszeichnung «Kopf des Jahres» mehr als verdient.

Sektion Berner Oberland

Beat Reichen

Unternehmer, langjähriger Präsident der Sektion Berner Oberland

Als Hansdampf in allen (Schreiner-)Gassen darf Beat Reichen durchaus bezeichnet werden. Sein Einsatz als Sektionspräsident (2012 bis 2020), üK-Leiter, LAP-Experte, Fachlehrer usw. war und ist unermüdlich und wertvoll. Doch die Frohnatur Beat Reichen ist für die Schreiner im Berner Oberland, die Beo Holz und die Ausbildungszentren auch der fleissige Kreativkopf. Mit seinen etwas anderen Ideen sorgt er laufend für neue Impulse, innovative Umsetzungen und viel «Gfreuts aus Holz».



Sektion Aargau

Jasmin Kempf

Projektleiterin, künftige Unternehmerin

Sie ist 27 Jahre alt, hat bereits eine Lehre als Carrosseriesattlerin EFZ, als Schreinerin EFZ und diverse Weiterbildungen abgeschlossen. Mit der Ausbildung zur Projektleiterin Schreinerei will Jasmin Kempf 2021 eine weitere Hürde auf ihrem Karriereweg nehmen. Das Fernziel der umtriebigen, jungen Frau, die bereits jetzt Aufträge von A bis Z abwickelt, ist klar: In wenigen Jahren möchte sie den elterlichen Schreinereibetrieb, die Kempf Innenausbau AG in Arni, übernehmen.

Fachgruppe Wagner & Skibauer

Norbert Karrer

59-jähriger Lernender Schreiner EFZ Fachrichtung Wagner

Ob er der älteste Schreinerlernende aller Zeiten ist? Norbert Karrer hat mit seiner 35-jährigen Berufserfahrung als Elektromonteur neuen Mut gefasst und als 56-Jähriger eine Lehre als Schreiner EFZ Fachrichtung Wagner gestartet. Nun steht er kurz vor dem Abschluss seiner Ausbildung bei der Ambauen Treppen AG in Beckenried und schwärmt: «Mich haben vom ersten Tag an die Arbeit mit Massivholz und der Kontrast des Wagnerhandwerks in einem modernen Betrieb fasziniert.»



Sektion Basel-Stadt

Reto Baumgartner

Leiter Berufsbildung beim Gewerbeverband Basel-Stadt

Mehr denn je waren im Jahr 2020 Taten statt Worte gefragt. Bei Reto Baumgartner blieb es nicht bei leeren Worten. Der Leiter Berufsbildung beim Gewerbeverband Basel-Stadt hat kurzfristig auf die Corona-Umstände reagiert. Unter seiner Leitung wurde einerseits die erste Online-Berufsmesse der Schweiz auf die Beine gestellt. Andererseits hat er als Pilotprojekt eine Online-Stellenbörse geschaffen, die auch 2021 monatlich aktualisiert und ständig verbessert wird.

Sektion Zürich

Marcel Müller

Langjähriger Geschäftsführer der VSSM-Sektion Zürich (SVZ)

Während rund zweier Jahrzehnte prägte Marcel Müller die Schreinerbranche des Kantons Zürich massgeblich. Kurz nach der Gründung der Sektion Zürich eingestellt, forcierte Marcel Müller die Themen Mitglieder- und Nachwuchsgewinnung und übernahm wertvolle Koordinationsaufgaben in der Grundbildung. Seine Netzwerkarbeit zu berufsnahen Ämtern, Behörden und Sozialpartnern und seine bestimmte, aber doch bescheidene Art zeichneten ihn bis zu seiner Pensionierung 2020 aus.



Zahlen und Fakten

Skeptischer Blick nach vorne

Bei den in den ersten Monaten 2020 erfassten Zahlen fällt auf, dass gegenüber dem Vorjahr kaum Veränderungen auszumachen sind. Interessant ist die neu ausgewiesene Einschätzung der Unternehmer zur wirtschaftlichen Situation und zur Marktentwicklung. Dabei muss betont werden, dass diese Beurteilung grossmehrheitlich vor Ausbruch

der Corona-Pandemie und dem ersten Lockdown vorgenommen wurde. Die Situation wurde damals mehrheitlich als ausreichend bis sehr gut (total 89%) bewertet. Eher skeptisch blickten die Unternehmer in die Zukunft, sahen doch fast 70% der Unternehmer die Marktentwicklung schleppend oder sogar rückläufig.

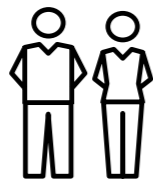
Lernende



3450

+77 Lernende

Mitarbeitende



24 802

(inklusive Lernende)

Mitgliedsbetriebe



2021

-20 Mitgliedsbetriebe

Lehrverträge (gesamte Schweiz)



1245

neue Lehrverträge für Schreiner/innen EFZ

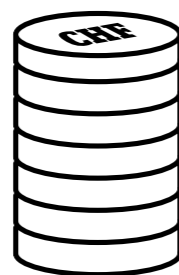
Gesamt +3,6%; 83% Männer, 17% Frauen (+4%)

266

neue Lehrverträge für Schreinerpraktiker/innen EBA

Gesamt -8,6%; 94% Männer, 6% Frauen (-1%)

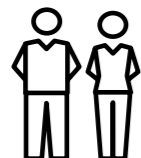
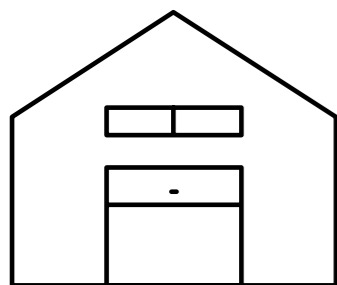
Gesamtlohnsumme (beitragspflichtige Lohnsumme VSSM-Mitglieder)



1,621

Milliarden CHF
+181 Millionen CHF (+11,17%)

Unternehmensgrössen



11%

1 Mitarbeitende(r)

25%

6-9 Mitarbeitende

16%

2-3 Mitarbeitende

19%

10-19 Mitarbeitende

14%

4-5 Mitarbeitende

15%

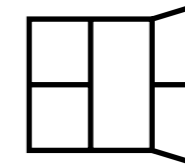
>20 Mitarbeitende

Produkte



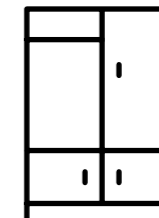
1%

Holzwaren



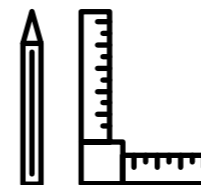
35%

Fenster, Türen, Bauschreinerarbeiten



21%

Innenausbau

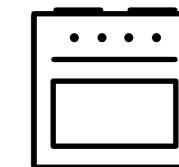


2%

Innenarchitektur, Planung

16%

Küchenbau

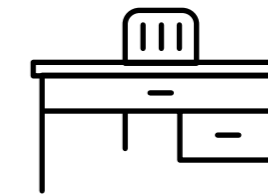
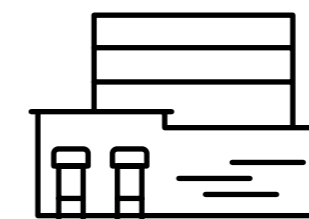


3%

Holzbau

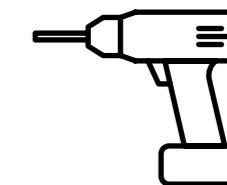
4%

Ladenbau



6%

Möbel



12%

Montage, Einbauarbeiten Bau

Wirtschaftliche Situation



5%
sehr gut



51%
ausreichend



33%
gut



11%
unbefriedigend



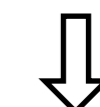
2%
klar steigend



32%
anziehend



50%
schleppend



16%
rückläufig

Entwicklung der Marktlage

Einschätzung der Unternehmer zum Jahresstart 2020 (vor der Corona-Pandemie)

2021: Es gibt viel zu tun

Nach einem aufreibenden Jahr wünschen wir uns alle, dass sich die allgemeine Lage wieder normalisiert. Wie schön ist es, wenn man sich physisch wieder gegenüber sitzen kann und sich nicht nur per Videokonferenz sieht und diskutiert. Es geht wieder raus, raus aus der Enge der eigenen vier Wände, hinaus in die Welt. Networking funktioniert wieder in einem Raum. Und wie frei fühlen wir uns wieder, wenn neue mögliche Massnahmen und Beschränkungen nicht mehr ständig wie ein Damoklesschwert über uns schweben.

Stärkung der Mitgliedsbetriebe

Dass die Schreinerbranche über keinen gültigen Gesamtarbeitsvertrag verfügt, kann für den Verband und seine Mitglieder auch eine Chance sein. Der VSSM arbeitet an Anschlusslösungen. Für die Weiterbildungsfinanzierungen 2021 wurde bereits eine gefunden: Der Weiterbildungsfond der Zentralen Paritätischen Berufskommission (ZPK) und der Reservefond Militär- und Ausbildungsentschädigungskasse (MAEK) übernehmen die Rückvergütungen für 2021. Die bisher paritätisch organisierte Branchenlösung für die Arbeitssicherheit und den Gesundheitsschutz im Schreinergewerbe (Siko-S) wird vom VSSM übernommen. So bleiben die Geschäfte der Siko gewährleistet. Weitere Konzepte zur Stärkung der Mitgliedsbetriebe folgen.

Branchennachwuchs

Die Schreinerbranche braucht genügend gut ausgebildete Fachkräfte. Berufsmessen, Informationstage und Schnuppermöglichkeiten sind wegen der Pandemie ausgefallen. Deswegen arbeitet der VSSM an Alternativen, um genügend Schulabgänger wie auch Quereinsteiger vom Schreinerberuf zu überzeugen. Dies soll zum Beispiel mit Videos über



den attraktiven Beruf oder mit virtuellen Rundgängen in den Betrieben erfolgen.

Fachanlässe Aussentüren

Rund 2000 Interessierte besuchten 2019 die Fachanlässe zum Thema Schallschutz und Raumakustik. Die Abteilung Technik & Betriebswirtschaft des VSSM plant für diesen Spätsommer und Herbst eine neue Serie an 16 Standorten. Diesmal geht es um Aussentüren. Die Anlässe sind für Mitglieder kostenlos. Sie beginnen am späten Nachmittag und enden nach den Referaten mit einem Apéro riche und der Möglichkeit zum Austausch.

Neue Lohn- und Arbeitszeitmodelle

Der Fachkräftemangel verschwindet nicht. Um die Mitarbeitenden im Betrieb zu halten und neue zu gewinnen, muss die Schreiner-

branche attraktiv bleiben. Auch was die Anstellungsbedingungen betrifft. Es sind deswegen zeitgemässe Lohn- und Arbeitszeitmodelle gefragt. Der VSSM behandelt das Thema und verbreitet mögliche Ansätze und Lösungen über verschiedene Kanäle und Veranstaltungen.

Digitalisierung der VSSM-Produkte

Der VSSM vertritt die Interessen der Schreinerbranche in der Entwicklung der digitalen Prozesse am Bau. In diesem Zusammenhang ist der Verband in der Arbeitsgruppe Digitalisierung der Lignum und dem use case von Bauen digital Schweiz vertreten. Bis 2026 ist die Digitalisierung von verschiedenen VSSM-Produkten geplant. Anhand der Tür-Lizenzprodukte wird die Digitalisierung in der Praxis umgesetzt. So soll das gemeinsame Verständnis für die digitale Projektentwicklung, die Datenaufbereitung sowie für eine digitale Produktebibliothek für die Arbeitsvorbereitung zu einem einheitlich genormten Datenaustausch führen.