

# ALPHA

DER KADERMARKT DER SCHWEIZ

TEL. 044 248 40 30 / INSERATE@TAGES-ANZEIGER.CH / WEITERE KADERSTELLEN: WWW.ALPHA.CH

## «Dann kann das Matching beginnen»

Im März startete die Lernplattform «Holzbau-LAB» des Branchenverbands Holzbau Schweiz. Die neue Plattform soll die Vermittlung, Verankerung und ständige Aktualisierung des Berufswissens und die Vernetzung stärken. Was genau ist das Holzbau-LAB?

Interview: Stefan Krucker

Herr Elsasser, «Holzbau-LAB» steht für «Lernen, Arbeiten, Bilden», aber auch für «Lab», ein Labor, in dem Wissen entsteht. Was ist die Grundidee dahinter?

Eine Plattform zu entwickeln, die mit einem ganzheitlichen Ansatz arbeitet. Das Holzbau-LAB soll von der Schnupperlehre über die höhere Berufsbildung bis zum lebenslangen Lernen eine Verbindung schaffen und dabei die Arbeitnehmer, Arbeitgeber und Produktpartner einbeziehen. Es ist eine digitale Lernumgebung, die alle in der Branche nutzen können.

Worin liegt der konkrete Mehrwert für die Arbeitgeber?

Wir haben in der Branche rund 20 000 Mitarbeiter, denen wir gratis einen Zugang zur Verfügung stellen. Der Nutzen für den Unternehmer wächst mit dem laufend grösser werdenden Bildungsangebot stetig an. Gut ausgebildete Mitarbeiter, die sich kontinuierlich weiterbilden, sind für die Arbeitgeber eine wichtige Ressource. Die Mitarbeiter ihrerseits wollen sehen, wie sie sich weiterentwickeln können. Die Arbeitgeber und die Lernenden haben zum Beispiel auch die Möglichkeit Kompetenznachweise auszufüllen und die Lerndokumentation zu führen. Das ist ein Effizienzgewinn.

Auf der Plattform können auch User-Profile erstellt werden. Also ein LinkedIn für Holzexperten und -expertinnen?

Es ist ein Ziel des Holzbau-LAB, dass jeder User ein Profil anlegt. Anders als bei LinkedIn oder XING wird es möglich sein, sich vom Verband Kompetenzen verifizieren zu lassen. Wenn ein Mitarbeiter beispielsweise eine Polierausbildung abschliesst, dann könnte automatisch das Polierdiplom seinem Profil gutgeschrieben werden. Sein Portfolio aktualisiert sich sozusagen von selbst. Es dient auch der Standortbestimmung und Karriereplanung. Wenn diese Person einmal die Stelle wechseln möchte, kann sie ihr Profil freischalten. Gleichzeitig würden die Arbeitgeber auf einen Blick sehen, wie viele Personen mit dem gewünschten Kompetenzprofil auf dem Markt zur Verfügung stehen. Dann kann das Matching beginnen.

Die Lernplattform arbeitet auch mit Zulieferbetrieben und Dienstleistern zusammen. Wie muss man sich das vorstellen?

Die Marktpartner verfügen über einen riesigen Fundus an Wissen. Diesen gilt es zu nutzen, digital aufzuarbeiten und den Anwendern zu Verfügung zu stellen. Die Marktpartner waren von Anfang an begeistert und einige packten



Peter Elsasser, Verantwortlicher für das Ressort Bildung bei Holzbau Schweiz (www.holzbau-schweiz.ch).

Foto: vzg

die Gelegenheit beim Schopf, ihre Videos und Anleitungen auf den neusten Stand zu bringen. Da hat uns auch die Pandemie geholfen, da viele Anbieter ihre Produkteschulungen nicht mehr vor Ort durchführen konnten und neue Konzepte benötigten. Wenn Hersteller ihre Produkte direkt den Anwendern vorstellen können, bringt das einen Mehrwert und Marktvorteile für sie mit sich. Und wenn auf der Plattform Anleitungen und Lernvideos des Herstellers zur Verfügung stehen, können sie auch von den Lehrpersonen im Unterricht genutzt werden.

Die Plattform läuft mit der Software Konvink der Firma Ectaveo.

Genau. Das Holzbau-LAB setzt die Handlungskompetenz ins Zentrum und baut von der Handlung aus die ganze Inhaltsentwicklung

auf. Ectaveo verfügt über das pädagogisch-didaktische Konzept und ihre Software über die entsprechende Struktur, um die Bildungssystematik ganzheitlich nach den Vorstellungen von Holzbau Schweiz umzusetzen. Das KV, der Detailhandel und der Campus Sursee der Baumeister arbeiten übrigens ebenfalls mit Konvink. Dann – für uns sehr wichtig – auch die Unfallversicherung SUVA benutzt dieselbe Software. Dank dem können wir viele Inhalte zur Arbeitssicherheit übernehmen.

Ist das Holzbau-LAB auch ausserhalb der Branche vernetzt?

Für branchenübergreifende Themen wie Nachhaltigkeit und Energiestrategie arbeiten wir mit verschiedenen Bundesämtern zusammen. Zudem stehen wir im Austausch mit Polybau und Suissetec und erarbeiten gemeinsame digitale Lehrgänge. Das bringt Vorteile für alle. Auch Konvink hilft mit, die Plattform sukzessive weiterzuentwickeln. Für einen Verband alleine wäre eine solche Plattform finanziell nicht stemmbar. Gemeinsam geht das.

Ihr Verband arbeitet zunehmend mit einer Kombination von Selbststudium, Online-Lernen und Präsenzunterricht. Weshalb?

Lassen Sie mich ein Beispiel machen. Ein Holzbaubetrieb erhält einen Anruf, der Polier nimmt ab. Ein Kunde erzählt ihm, er wolle eine Dachaufstockung. Er habe zudem gehört, dass es Fördergelder vom Kanton gebe, wenn man energetisch saniere oder Photovoltaik auf das Dach montiere. Der potenzielle Auftraggeber

vereinbart einen Termin für den Tag darauf. Der Polier hatte länger keinen solchen Auftrag, und sein Wissen über Solarmontage und Energieberatung ist nicht mehr aktuell. Er weiss auch nicht, in welchem Kanton zurzeit welche Förderungen zur Verfügung stehen. Nun geht er rasch ins Holzbau-LAB und kann sich innert kürzester Zeit die Informationen holen und das Wissen aneignen, das er gerade benötigt.

Was ist der Vorteil dieses Vorgehens, nebst dem zeitlichen Gewinn?

Beim Präsenzunterricht haben wir immer wieder das Problem, dass das Mengengerüst zu klein ist. Wenn man physische Kurse anbietet, braucht man mindestens 10 bis 14 Anmeldungen. Je spezialisierter dabei das Kursthema, desto grösser das Risiko, nicht genügend Teilnehmer zu finden. Die Folge: Der Kurs wird abgesagt. Das ist für alle Beteiligten bemüht. Deshalb versuchen wir, den Blended-Learning-Ansatz verstärkt umzusetzen. So viel wie möglich ins Selbststudium zu verlegen, damit wir die Präsenzzeit aufs Wesentliche reduzieren können. Das bedingt, dass der bislang übliche Frontalunterricht durch Coaching abgelöst wird. Die reine Wissensaneignung findet nicht mehr im Klassenzimmer, sondern zu Hause statt.

## MEDICI | SPRECHER

UNTERNEHMENSBERATER IN PERSONALFRAGEN

Unsere Auftraggeberin im **Grossraum Zürich** repräsentiert eine überschaubar grosse KMU. Sie ist Teil eines etablierten internationalen Konzerns, der mit innovativen Technologien in verschiedenen Branchen sehr erfolgreich ist. Die Kunden in der Deutschschweiz und im Tessin sind primär **öffentlich-rechtliche Stellen und Verwaltungen wie Kantone und Gemeinden**, die neben dem spezifischen Produktportfolio den hervorragenden Kundensupport und die Zuverlässigkeit unserer Mandantin schätzen. Mit Ihnen als gewinnenden

### VERANTWORTLICHER VERKAUF (M/W/D)

und **Key Account Manager** wollen wir die Marktposition weiter festigen und ausbauen. Sie verantworten den Verkauf von Komponenten, Anlagen und Dienstleistungen für **Sicherheitssysteme im B2G**. Systematisch und qualifiziert betreuen Sie Ihr Kundenportfolio und haben dank Ihrer Erfahrung ein gutes Gespür für die jeweiligen Bedürfnisse und Entscheidungswege. Es bereitet Ihnen Freude, Angebote und Präsentationen adressatengerecht zu gestalten. Sie sind intern wie extern der kompetente Projektmanager, wenn es um Ausschreibungen/Submissionen geht. Für diese spannenden Aufgaben suchen wir Sie als kommunikative und strategisch denkende Persönlichkeit, die sich gerne in einer agilen und schlanken Organisation bewegt. Dafür bringen Sie ausgewiesene Erfahrung im Verkauf von erklärungsbedürftigen Produkten mit, idealerweise im **Umfeld von Photonik und Optik**. Als Basis dafür haben Sie nach Ihrer technischen Ausbildung in Richtung

### ELEKTRONIK, INFORMATIK ODER ELEKTROTECHNIK

eine kommerzielle Weiterbildung in Verkauf oder Betriebswirtschaft erfolgreich absolviert. Ihre Persönlichkeit überzeugt uns durch Dienstleistungsmentalität, Teamfähigkeit und Loyalität. Der Reiz dieser anspruchsvollen Aufgabe liegt darin, in hoher Selbstständigkeit sowie in einem stabilen und sicheren Umfeld täglich Verantwortung für Kunden und Zielmärkte übernehmen zu dürfen. Sind Sie bereit für diese Herausforderung?

Auf Ihre Bewerbung mit Foto freut sich Herr Philipp Kunz. Er begleitet Sie in diesem Prozess.

MEDICI & SPRECHER AG  
Arsenalstrasse 40  
CH-6010 Kriens

Telefon +41 41 312 15 50  
mail@medici-sprecher.ch  
www.medici-sprecher.ch

**DORNACH**  
EINWOHNERGEMEINDE

Die Gemeinde Dornach mit knapp 7'000 Einwohnerinnen und Einwohnern ist eingebettet in eine abwechslungsreiche Landschaft, ausgestattet mit einer guten Infrastruktur, ausgezeichneten öffentlichen Verkehrsverbindungen und stadtnah gelegen. Die familienfreundliche Umgebung, die attraktiven Freizeitaktivitäten und das kulturelle Angebot bieten eine hohe Lebensqualität. Die Gemeindeverwaltung gewährleistet das Funktionieren der kommunalen Staatsebene und unterstützt die Anliegen der Einwohnerinnen und Einwohner mit einer zeitgemässen, kundenorientierten Dienstleistungspalette.

Im Zuge einer Nachfolgeregelung und zur Weiterentwicklung der neu organisierten Gemeindeverwaltung suchen wir eine erfahrene und dienstleistungsorientierte Führungspersönlichkeit.

## VERWALTUNGSLEITER/IN (90–100%)

### STELLENBESCHREIBUNG

Als Verwaltungsleiter/in sind Sie dem Gemeinderat unterstellt und verantworten das professionelle Arbeiten der Verwaltung gegenüber den unterschiedlichen Anspruchsgruppen. Sie führen die Abteilungsleitungen der Schule und Musikschule, Sozialregion Dorneck, Bauverwaltung, Zentrale Dienste und Finanzen und übernehmen den Vorsitz der Geschäftsleitung.

Als operative Leitung der Verwaltung treffen Sie alle Entscheidungen, die zur Erfüllung der Aufgaben und Zielsetzungen im Rahmen Ihrer Kompetenzen notwendig sind. Zu Ihren Aufgaben gehören u.a. die Umsetzung der strategischen Vorgaben des Gemeinderats, die Budget-, Ressourcen- und Informationsplanung und die Bearbeitung der politischen Planungsinstrumente (Legislatur-/Jahresplanung). Sie übernehmen die fachliche Führung gegenüber der Bereichsleitung Finanzen, verantworten die Organisationsentwicklung, gestalten die Zusammenarbeit mit den Behörden und bereiten Konzepte für die Kommunikation und Öffentlichkeitsarbeit vor.

Sie schaffen als Verwaltungsleiter/in mit Ihrer transparenten Führung, Ihrer hohen Sozialkompetenz und Ihrer Begeisterung eine motivierte Arbeitsumgebung, in der die Mitarbeitenden sich entfalten können.

### ANFORDERUNGSPROFIL

Für diese verantwortungsvolle Leitungsaufgabe in einer wachsenden Gemeinde mit Zentrumsfunktion bringen Sie folgendes mit:

- Uni- oder Fachhochschulstudium Wirtschaft oder gleichwertige Ausbildung
- Besondere Qualifikation im Bereich Finanzen
- CAS Öffentliches Gemeinwesen oder die Bereitschaft dieses zu erwerben
- Mehrjährige Berufserfahrung in der öffentl. Verwaltung als Verwaltungsleiter/in, Stv. oder Abteilungsleitung
- Führungserfahrung, gute juristische und staatspolitische Kenntnisse
- Strukturierte, ergebnisorientierte und selbstständige Arbeitsweise
- Offenheit gegenüber Veränderungen und Neuerungen
- Gute kommunikative Fähigkeiten, hohes Dienstleistungsverständnis und vernetztes Denken

Ihre Machereigenschaften und Ideen sind gefragt – sei es beim weiteren Ausbau der gemeinde- und kantonsübergreifenden Zusammenarbeit oder als Sparringspartner/in des Gemeinderats in der Veränderungsphase. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung und ein persönliches Kennenlernen.

Bitte bewerben Sie sich online unter [www.conceptsearch.ch/stellenangebote/](http://www.conceptsearch.ch/stellenangebote/)

**Sabine Denner, Business Partner, Tel. +41 61 568 88 85**  
CONCEPTA Classic Search AG, CH-4052 Basel

**CONCEPTA**  
SEARCH | SELECTION | DEVELOPMENT