

**Zeitschrift:** Tec21  
**Herausgeber:** Schweizerischer Ingenieur- und Architektenverein  
**Band:** 129 (2003)  
**Heft:** 19: Adaptive Werkstoffsysteme

## Vereinsnachrichten

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

**Download PDF:** 03.05.2025

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**

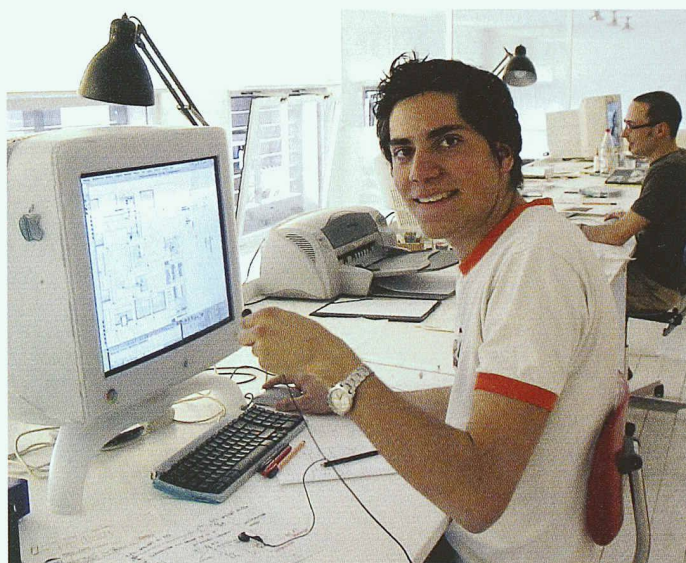
## SIA Zürich: Infos für Berufsberater

**Mit einer Informationsveranstaltung für Berufsberater unternahm die Sektion Zürich des SIA einen konkreten Schritt, um dem Nachwuchsmangel in den Planerberufen zu begegnen. Die anschaulichen und aktuellen Präsentationen von namhaften SIA-Mitgliedern fanden bei den Teilnehmern ein sehr gutes Echo.**

Die Berufsberater spielen bei der Berufswahl eine nicht zu unterschätzende Rolle. Deshalb veranstaltete der SIA Zürich für den Schweizerischen Verband für Berufsberatung (SVB) an der ETH Höggerberg eine gut besuchte Informationsveranstaltung. Dr. René Furler, Präsident des SIA Zürich, und Frau Prof. Dr. Rita Hermanns Stengele, Dozentin an der ETH und Vorstandsmitglied der SIA-Sektion Zürich, konnten dafür namhafte, engagierte SIA-Mitglieder gewinnen, die es verstanden, ihre Begeisterung für ihren Beruf an die Anwesenden heranzutragen. Die Landschaftsarchitektin Brigitte Nyffenegger stellte den Beruf des Landschaftsbauzeichners vor. Martin Spühler, Architekt BSA/SIA, schilderte in anschaulicher Weise das Berufsfeld des Hochbauzeichners. Rolf Sägesser, dipl. Bau-Ing. ETH/SIA, führte ebenso anschaulich in die Welt des Bauzeichners ein. Bernhard Liechti, Vertreter des Projektes ZBZ, stellte das in der Vernehmlassung befindliche, neue Konzept der Lehrlingsausbildung sämtlicher Zeichnerberufe der Bau- und Raumplanung (ZBZ) und die für die Zukunft zu erwartenden Änderungen vor. Die Referenten, Büroinhaber oder in einem Planungsbüro in leitender Stellung tätig, zeigten den Berufsberatern, wie vielfältig und anspruchsvoll die Planerberufe sind und welche gute Grundlage eine Zeichnerausbildung für die weitere Berufslaufbahn bildet.

### Anschauliche, faszinierende Produkte

Die vom SIA vertretenen Berufe haben gegenüber anderen ein handfestes Plus bei der Werbung: Die Produkte wie Pläne, Modelle, Baustellen und fertige Bauten sind eindrückliche Vorzeigestücke, an denen sich die Tätigkeit der zukünftigen Lehrlinge und der Studenten ebenso wie den Berufsberatern und Lehrkräften exemplarisch zeigen lässt. Zudem dient die Informatik, die bei den Jugendlichen hoch im Kurs ist, in der Tätigkeit eines Planers als ein viel benutztes Hilfsmittel. Diese Anschaulichkeit und die Computerarbeit eignen sich vorzüglich, den Jugendlichen, die von der Arbeitswelt meist wenig wissen, ein realistisches, zeitgemässes Bild dieser Berufe zu vermitteln.



**Die anspruchsvollen und vielseitigen Aufgaben, die Kreativität und die Informationsanwendung faszinieren an den Zeichnerberufen (Bild: Büro Spühler)**

### Echtes Informationsbedürfnis

Die Fragen einzelner Teilnehmer und die Rückmeldungen zeigten ein reges Interesse an den Ausführungen. Insbesondere bestätigte sich die Vermutung des SIA, dass bezüglich des Wandels der Berufsbilder seitens der Berufsberater ein echtes Informationsbedürfnis besteht. Sandra Bogenmann, Beauftragte für das Fortbildungsangebot der Berufs- und Studienberatung des Kantons Zürich, bezeichnete die Veranstaltung als Erfolg. Die Teilnehmer hätten die praxisnahe Berufspräsentation, zu der ein Referent auch einen Lehrling mitgebracht hatte, sehr geschätzt. Auf diese Art Berufe vorzustellen sei wegen des direkten Kontaktes wesentlich anschaulicher und eindrücklicher, als es die beste Druckschrift ermöglichen würde.

*Peter P. Schmid, Generalsekretariat SIA*

### Kanäle für Nachwuchswerbung

Die Berufsberater sind eine wichtige Zielgruppe für die Nachwuchswerbung. Die Veranstaltung zeigte, dass es sinnvoll und notwendig ist, ihnen regelmässig die Vorteile der vom SIA vertretenen Berufe und Ausbildungsmöglichkeiten vorzuführen und aus erster Hand zu zeigen, wie rasch sich diese Berufsbilder wandeln. Eine weitere Zielgruppe für die Nachwuchswerbung in den Planerberufen ist jene der Sekundarlehrer. Diese kennen die Fähigkeiten ihrer Schüler und begleiten sie bei ihrer Suche nach dem richtigen Beruf.

Ein Informationsbedürfnis besteht auch bei Sekundar- und Mittelschulen. Wenn es gelingt, hier den Zugang zu finden und auf schülergerechte Art das Interesse zu wecken, dürfte der eine oder andere Schüler in der Berufswahlphase die Anregungen dankbar aufnehmen. Die Information der Sekundar- und Mittelschüler wäre auch eine Aufgabe für ortsansässige Büros, sei dies durch Veranstaltungen in den Schulen oder durch eine Betriebsbesichtigung, verbunden mit einer Führung auf einer Baustelle.

## Günstige Versicherung

Zwischen dem SIA und dem Direktversicherer Züritel besteht ein Partnervertrag. Die Mitarbeiter des eigens für SIA-Mitglieder eingerichteten Beratungstelefon 0848 848 021 informieren schnell und kompetent über die Vorteile der Hausrat- und der Privathaftpflichtversicherung. Das Preis/Leistungs-Verhältnis ist dank dem Partnervertrag mit dem SIA sehr attraktiv. Zu den bereits günstigen Konditionen wird bei der Hausratversicherung nach zwei schadenfreien Jahren zusätzlich ein Rabatt von 10 % gewährt. Auch die schadenfreien Jahre bei einem Vorversicherer zählen mit. Für einen Vergleich lohnt sich ein Anruf für eine persönliche Offerte. Auf der homepage [www.sia.ch/dienstleistungen](http://www.sia.ch/dienstleistungen) ist übrigens das gesamte Versicherungsangebot des SIA zu finden.

Karin Frei, Generalsekretariat SIA

## Neue assoziierte Mitglieder

Von Anfang Dezember 2002 bis Ende März 2003 erhielten 12 Personen den Status als assoziierte Mitglieder des SIA. Sie geniessen seit ihrem Eintritt sämtliche mit der Mitgliedschaft verbundenen Leistungen. Wir heissen unsere neuen assoziierten Mitglieder im Namen des SIA Schweiz herzlich willkommen.

Gemäss den von der Delegiertenversammlung am 2. November 2001 beschlossenen Bestimmungen haben diese assoziierten Mitglieder sechs Jahre Zeit, um die Aufnahmebedingungen als Einzelmitglieder zu erfüllen. Innerhalb dieses Zeitraumes können sie ein entsprechendes Gesuch um Aufnahme als Einzelmitglied stellen. Erst als Einzelmitglieder dürfen sie die Abkürzung SIA in ihre Berufsbezeichnung einfügen.

Eric Mosimann, Generalsekretär

**Bern**  
John, Regula, Arch. ETH, Biel

**Genf**  
Piguet, Myriam, arch. EPF, Gland

**Graubünden**  
Jegher, Gian, Bau-Ing. HTL/STV, Chur  
Jenal, Mario, Bau-Ing. FH, Untervaz  
Tschuor, Claudio, Bau-Ing. HTL, Chur

**Zentralschweiz**  
Noger, Philipp, Student, Luzern  
Tresch, Jonas, Natw. ETH, Fribourg  
Deubelbeiss, Esther, Arch. ETH, Luzern

**Zürich**  
Saam, Nadia, Arch. ETH, Zürich  
Bernhard, Jérôme, Ing. ETH, Zürich  
Schoen, Claudia, Arch. ETH, Dietikon  
Tschopp, Oliver, Arch. FH, Zürich



„Unser Dachausbau:  
Ziemlich schräg, aber leicht  
zu machen.“

### FERMACELL Gipsfaserplatten für den soliden und problemlosen Dachausbau.

Sie haben eine schräge Idee? Mit der universell einsetzbaren FERMACELL Gipsfaserplatte kein Problem. Sie bietet optimalen Schallschutz, Brand- und Feuchteschutz. Und das macht sich in Form hohen Wohnkomforts unterm Dach bezahlt. Ganz schön schräg. Diese Vorteile bietet Ihnen FERMACELL – das Original.

----- ✂ ----- TEC 0403

Name \_\_\_\_\_  
Firma \_\_\_\_\_  
Straße \_\_\_\_\_  
PLZ/Ort \_\_\_\_\_  
Telefon \_\_\_\_\_

**Postanschrift:**  
FELS-WERKE GmbH, Verkaufsbüro Schweiz  
Postfach 1310, CH 3110 Münsingen  
Weitere Informationen unter:  
Telefon 0 31/7 24 20 20,  
Fax 0 31/7 24 20 29, [www.fermacell.ch](http://www.fermacell.ch)

Senden Sie mir die aktuelle Broschüre zum Thema **Gipsfaserplatten**.

TEC 0403  
**fermacell**  
Trockenbau