

Wirtschaft

Es braucht jährlich rund 1000 neue Solarprofis

Kaminfeger und Erzieherinnen steigen ein Auf den Hausdächern, in den Bergen, an den Autobahnen: Die Schweiz ist im Solarfieber. Nur fehlt es an Fachkräften. Wie die Firmen um Quer- und Umsteiger buhlen.

Alexandra Aregger

Die Antwort kommt wie aus der Pistole geschossen: «Ich mache nun etwas für später.» Bis vor vier Monaten war Svenja Kummer Kleinkinderzieherin in einer Kita. Heute sitzt die 22-Jährige im Luzerner Büro des Solarfachmanns Helion und plant Fotovoltaikanlagen. Die Quereinsteigerin macht Baumeldungen, Anschlussgesuche, Abklärungen mit Gemeinden, beantragt Fördergelder. Sie will etwas für die Umwelt tun und ist fasziniert davon, «wie man einem Haus mit Sonne einfach Strom geben kann».

Um Angestellte wie Kummer reissen sich derzeit die Solarfirmen. Die Branche sucht händeringend nach Fachkräften – und solchen, die Solarprofis werden wollen. «Zurzeit sind schweizweit rund 500 Stellen nicht besetzt», sagt David Stichelberger vom Fachverband Swissolar.

Gleichzeitig schnell die Zahl der Aufträge nach oben. Letztes Jahr stieg der Zubau der Fotovoltaik um 43 Prozent. Und der Höhenflug geht weiter: Das Parlament hat in der Herbstsession erstmals verbindliche Zielwerte im Energiegesetz verankert. Die erneuerbaren Energien sollen bis 2035 (ohne Wasserkraft) 35 Terawattstunden erreichen, bis 2050 gar 45 Terawattstunden. Zudem werden Solaranlagen auf Neubauten mit grösseren Dächern Pflicht.

Gemäss Swissolar braucht die Schweiz 13-mal mehr Solarleistung als heute, um den Ausstieg aus fossilen Energien und der Atomkraft zu stemmen. In Personalzahlen ausgedrückt: Der Verband will die Zahl der Fachkräfte bis 2035 verdoppeln – auf 20'000.

Crashkurse sind begehrt

Zwar hat der Bund soeben grünes Licht für neu geschaffene Solarlehren gegeben. Ab Herbst 2024 werden Solarinstallateurinnen und Solarmonteure in dreirespektive zweijähriger Lehre ausgebildet. Doch so lange kann die Branche nicht warten – und hat deshalb eine regelrechte Offensive gestartet.

Die Auftragsbücher der Solarfirmen sind mehr als voll: «Wir installieren dieses Jahr doppelt so viele Fotovoltaikanlagen wie letz-



Rund 9500 Personen arbeiten heute landesweit in der Solarbranche. Bis 2035 sollen es mindestens doppelt so viele sein. Foto: Silas Zindel

tes Jahr. Und das mit sogar leicht weniger Personal», sagt Reto Feuz, Geschäftsführer der Allentbach Holzbau und Solartechnik AG in Frutigen BE. Auch er ist in seinem knapp 30-Personen-Betrieb auf Quereinsteiger angewiesen. «Soeben haben wir eine Coiffeuse angestellt.» Sie kümmere sich um Materialnachschub, rene verspäteten Lieferungen nach und koordine Abläufe mit Kunden und Partnern. «Gerade wegen des Personalmangels und zu-



Noah Heynen, Mitgründer und CEO von Helio. Foto: PD

sätzlicher Lieferprobleme ist der Büroaufwand viel grösser geworden», sagt Feuz. «Wir müssen als Firma heute bereit sein, branchenfremde Personen anzustellen und sie an die Solarthematik heranzuführen.»

Sie werden etwa in den Grundlagenkurs für Solarmontage von Marco Walker geschickt. Der Leiter der Höheren Berufsbildung am Bildungszentrum Polybau in Uzwil SG bildet mit seinem Team Interessierte in fünftägigen Kursen zu Solar- und Automechanikerinnen. Aber auch solche, die bereits Montageerfahrung mitbringen.

«Wir hatten noch nie ein Bildungsangebot, das auf Anheib so gefragt war», sagt Walker. Im «Crashkurs» erlernen sie die Grundlagen der Solartechnik und üben in der Trainingshalle,

wie man eine Anlage sicher und richtig auf ein Dach montiert.

Ab 2024 wird das Bildungszentrum in Uzwil auch einer der beiden Schulungsstandorte für die Solarlehren sein.

«Etwas tun für die Umwelt!»

Grössere Firmen errichten ihre Solarschule im eigenen Haus. Pionier ist hier das grösste Schweizer Solarunternehmen Helion, das vor einhalb Jahren eine eigene Academy gegründet hat. Die rund 250 Leute, die das heute 470 Personen grosse Unternehmen in dieser Zeit eingestellt hat, wurden allesamt in die Academy geschickt. Auch die 22-jährige Quereinsteigerin Svenja Kummer.

Ausgebildet werden die neuen Angestellten unter anderem von Roland von Arx. «Meiner Erfahrung nach ist ein Quereinsteiger, wenn er auch wirklich will,

nach einem Jahr schon ziemlich gut ausgebildet.»

Der 62-Jährige ist gelernter Schreiner und selbst erst vor sieben Jahren in die Solarbranche eingestiegen. Heute ist er Senior Montageleiter: «Ich fahre von Baustelle zu Baustelle, löse Probleme, unterstütze die Monteur oder Sorge für Materialnachschub.» Was ihn knapp zehn Jahre vor der Pension noch in einen neuen Beruf gelockt hat? «Es ist vielseitig und nachhaltig. Man muss doch etwas tun für die Umwelt!»

Helion-Chef Noah Heynen nennt das momentane Bildungsangebot eine «Notlösung». Er hat sich in den letzten Jahren für den offiziellen Bildungsweg, die Solarlehren, starkgemacht. Und will künftig 10 bis 14 Lehrlinge im Jahr anstellen.

Doch Abwarten sei keine Option: «Wir müssen in der Schweiz

jährlich 1500 Leute rekrutieren, um die Solar-Ausbauziele zu erreichen. Wir müssen also mächtig Gas geben.» Heynen ist überzeugt, dass es bis 2035 weit mehr als 20'000 brauchen wird.

Andere Firmen tun es Heynen gleich. Der Freiburger Stromproduzent Groupe E hat Ende September mit zweiwöchigen Fotovoltaik-Schulungen begonnen. Ähnliches plant der Stromkonzern BKW, der jüngst durch den Kauf der Westschweizer Firma Solstis über 80 zusätzliche Solarfachkräfte geholt hat. Wie ein Sprecher sagt, hat die BKW eine Offensive lanciert, um Quereinsteiger selbst auszubilden.

Doch woher sollen diese Tausenden Solarprofis kommen, wenn zig andere Branchen selbst um Fachkräfte ringen?

Kaminfeger und Sexiness

David Stichelberger von Swissolar sagt, man stehe noch am Anfang. «Geplant sind Kampagnen in den sozialen Medien, an Berufsmessen oder in Bildungszentren.» Zudem knüpfe man Kontakte in Branchen, denen die Arbeit allmählich ausgehe: jene der Automechanikerinnen und Kaminfeger. Letztere sind offen dafür, ihre Leute im Solarbereich einzusetzen.

Walter Tanner ist Vizepräsident des Verbands Kaminfeger Schweiz und sagt: «Unsere Leute sind per se ausbildungsfreudig, da wir uns schon seit Jahren umorientieren müssen.» Kaminfegerinnen sollen aber keineswegs den Beruf verlassen, «es geht um Zusatzfähigkeiten». Tanner führt im Thurgau ein Kaminfegerunternehmen, das zusätzlich Energieberatungen und Lüftungsreinigungen anbietet – und Solaranlagen säubert. «Wir wissen, wie man sich auf einem Dach bewegt.»

Doch auch wenn alle Kaminfegerinnen und Kaminfeger mitanpacken – schweizweit sind es rund 1700 –, fehlt es der Solarindustrie noch massiv an Personal.

Helion-Chef Heynen ist dennoch optimistisch, dass die Branche ihre ambitionierten Rekrutierungsziele erreicht: «Junge Branchen haben immer einen gewissen Sexiness-Faktor. Zudem ist die Solarbranche eine, die Sinn macht.»

Schweizer Banken können hoffen, dass Brüssels harte Linie scheitert

Marktzugang Die EU-Kommission wollte neue Hürden für Schweizer Banken. Doch die Kapitalmarktreform dürfte entschärft werden.

Werden Schweizer Banken von Zürich, Basel oder Genf aus bald nicht mehr grenzüberschreitend Vermögen von wohlhabenden Deutschen verwalten können? Ein Vorschlag der EU-Kommission hatte zuletzt den Schweizer Bankenplatz mit der Forderung nach einer Niederlassungspflicht aufgeschreckt. Vielleicht kommt es jetzt doch nicht so schlimm. Die Finanzminister der Mitgliedsstaaten haben letzte Woche den entsprechenden Artikel aus dem Kapitalmarktgesetz gestrichen. Für Entwarnung ist es aber noch zu früh. Bis Ende Jahr muss noch das EU-Parlament seine Position zur Reform festlegen, und danach wird die end-

gültige Fassung in einer Differenzvereinbarung festgelegt.

In Schweizer Bankkreisen gibt man sich aber vorsichtig optimistisch. Die Version der Kommission werde sich kaum durchsetzen. Konkret geht es um die Anpassung der Kapitalrichtlinien. Die Kommission hat die Capital Requirements Directive VI als Teil der Basel-III-Reformen präsentiert, ein weiterer Schritt zur Stabilisierung des europäischen Bankensystems im Zug der Finanzkrise. Der Gesetzesartikel zu den grenzüberschreitenden Aktivitäten von Banken aus Drittstaaten ist dort eigentlich nur ein Nebenasspekt. Die Kommission will den Marktzugang für Banken

aus Drittstaaten vereinheitlichen. Dann dürften Finanzinstitute für das Einlagengeschäft Bankkunden und -kunden in einem EU-Staat nur noch anwerben oder betreuen, wenn sie dort eine Niederlassung haben.

Lobbying zahlt sich aus

Heute regeln die EU-Staaten den Marktzugang aus Drittländern unterschiedlich. Zwischen Berlin und Bern sind die grenzüberschreitenden Finanzdienstleistungen in einer Vereinbarung festgelegt, die einst Finanzminister Wolfgang Schäuble und Bundesrätin Eveline Widmer-Schlumpf nach dem Ende des Bankgeheimnisses unterzeichnet

hatten. Betreuer dürfen von Zürich, Basel oder Genf aus beraten. Privatkunden aus ganz Europa sollen so auf Schweizer Banken 1000 Milliarden Euro liegen haben, ein Grossteil davon stammt von wohlhabenden Deutschen. Frankreich und Italien sind restriktiver. Die EU-Kommission würde die Regeln gerne harmonisieren. Im Hintergrund spielt der Brexit eine Rolle. Die Schweiz wäre da in erster Linie ein Kollateralschaden, sollte sich Brüssel mit der harten Linie durchsetzen.

Intensives Lobbying des Schweizer Bankenplatzes soll dazu beigetragen haben, dass die Mehrheit der Mitgliedsstaaten der Kommission in dieser Frage

nicht folgen will. Kleinere Banken müssten sonst wohl das Geschäft auf der anderen Seite der Grenze aufgeben. Die Eröffnung einer Niederlassung wäre für viele Institute einfach zu teuer. Grossbanken sind zwar in der Regel vor Ort präsent. Das sei aber kein Ersatz für das Offshore-Geschäft, so Experten. Beim grenzüberschreitenden Geschäft richte man sich an eine andere Kundschaft und könne andere Produkte anbieten. Dabei gehe es anders als früher nicht darum, Schwarzgeld zu verstecken. Kundinnen und Kunden wollten aber bewusst Geld in einer anderen Währung und in einem anderen Rechtsraum betreut wissen.

Weshalb sind die Mitgliedsstaaten gegenüber dem Harmonisierungsversuch der Kommission skeptisch? Tangiert wäre auch das Kreditgeschäft von japanischen oder US-amerikanischen Banken innerhalb der EU, sagen Experten. Offene Märkte und das grenzüberschreitende Geschäft seien aber im Interesse von Investoren in der EU. Zudem habe die EU den Mitgliedsstaaten offengelassen, ob sie für Wertpapierdienstleister eine Niederlassungspflicht vorschreiben wollten. Das Einlagengeschäft und die Vermögensverwaltung liessen sich aber schlecht trennen.

Stephan Israel, Brüssel