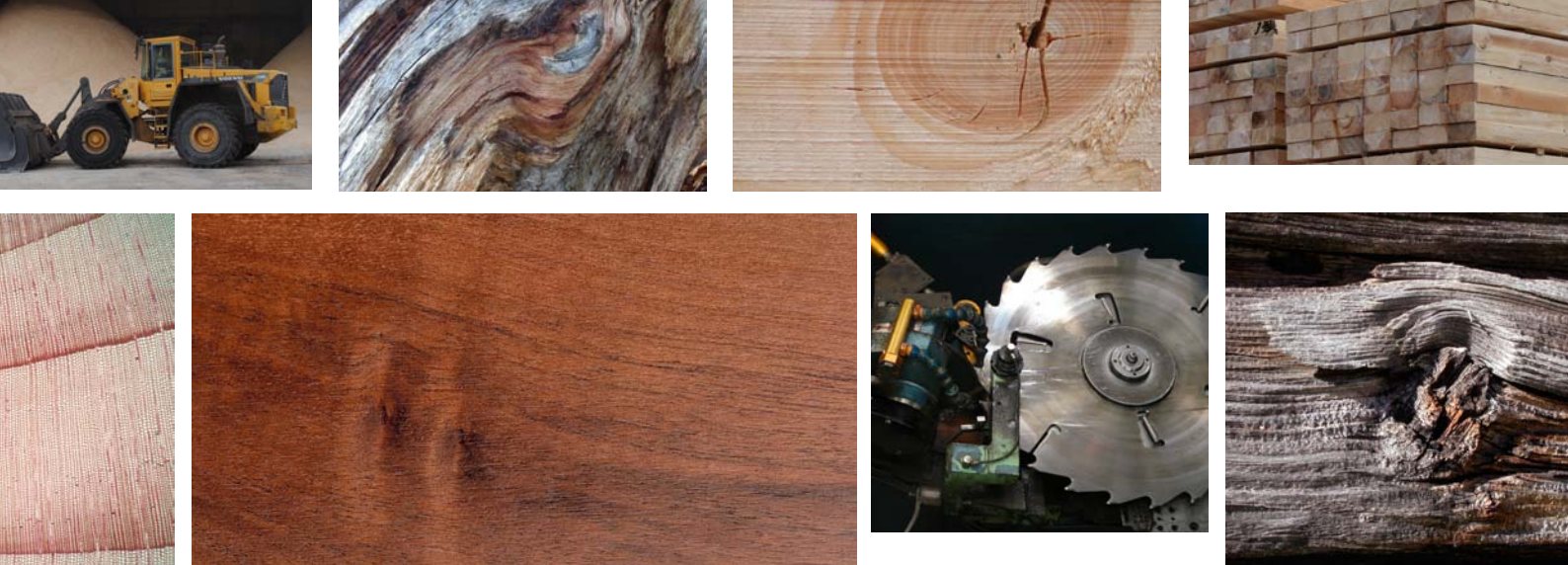


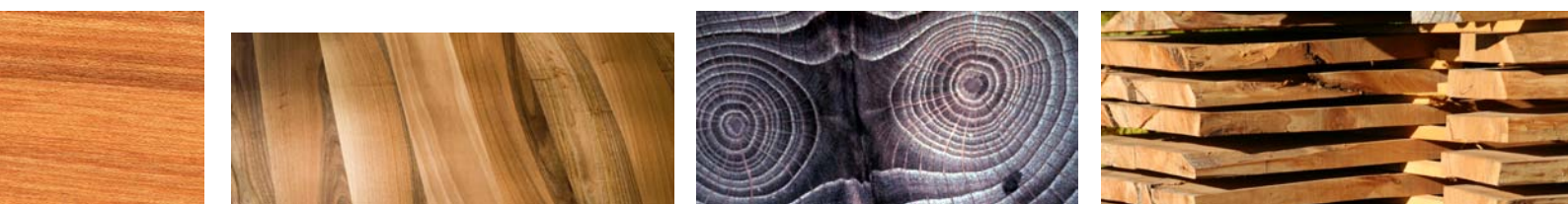


ATTRAKTIVE KARRIEREN IN DER HOLZINDUSTRIE



DIPL. TECHNIKER/-IN HF HOLZTECHNIK
VERTIEFUNG HOLZINDUSTRIE / HANDEL

HOLZFACHLEUTE MIT EIDG. FACHAUSWEIS
FACHRICHTUNG PRODUKTIONSLEITER/IN HOLZINDUSTRIE
FACHRICHTUNG HOLZKAUFMANN/HOLZKAUFFRAU





Mit dieser Anlage beheizt Pirmin Fischbacher 25 Häuser. Jetzt wird auf die doppelte Kapazität ausgebaut.

Der Boden, auf dem alles steht: Die Arbeit in der Sägerei. Das Vollgatter wird demnächst ersetzt.

Mit 24 die eigene Sägerei



Techniker HF Holztechnik (Vertiefung Holzindustrie / Handel) Ohne die Ausbildung zum Techniker Holzindustrie hätte Pirmin Fischbacher (30) es kaum geschafft, eine Sägerei zu kaufen. Das Unternehmen arbeitet erfolgreich, auch dank Innovationen wie dem Bau einer Holzschnitzelheizung.

In den letzten Monaten ging Pirmin Fischbacher den Kollegen ziemlich auf den Sack. Klar, auf gute Art. Aber die Betriebswirtschaftslehre, die im Zentrum des Abschlussessemesters der Ausbildung zum Holztechniker stand, war für ihn spannender als jeder Krimi. Fischbacher, gerade 24 Jahre alt, plante damals, selber eine Sägerei zu kaufen und stellte Fragen über Fragen. Biografische Zufälle hatten ihm die Chance eröffnet, Mut hatte er ohnehin, das Know-How aber erhielt er hier. **«Ohne diese Ausbildung hätte ich den Kauf kaum gemacht», blickt Fischbacher zurück, und ergänzt: «Ohne meine Frau auch nicht.»**

Betriebswirtschaftslehre: Das waren genau die Fragen, die Pirmin Fischbacher bewegten. Welche juristische Form brauche ich für den Kauf? Was erwarten die Banken, damit sie Kredite gewähren? Wie ermittle ich den Wert dieser Sägerei? Kann ich den Betrieb rentabel führen? Fischbacher blickt dankbar auf diese Zeit zurück. «Ich habe mir damals sehr viel Arbeit und schlaflose Nächte eingehandelt, aber auch viele Freiheiten. Wenn andere von Risiken reden, betone ich die Chancen eines solchen Unternehmens.» Ein typischer Fischbacher-Satz, der auch mal sagt: «Entweder wir machen es oder wir machen es.» Seine Firma trägt den Namen «Innoholz» – inno wie innovativ. Fischbacher baute vor drei Jahren eine Holzschnitzelheizung, die er derzeit erweitert. Damit beheizt er das halbe Dorf und die eigenen Trocknungskammern. Und wieder war das in Biel Gelernte wichtig. «Der Treuhänder erschrak, als ich ihm die Zahlen zeigte. Aber ich wusste, dass ich auf dem richtigen Weg bin.»

Pirmin Fischbacher hat ursprünglich Forstwart gelernt, aber bald gewusst, dass noch mehr kommen muss. Er liebte den Wald, das Holz, und begann in jener Sägerei zu arbeiten, die er später kaufte. Dann folgte die Zeit in Biel, wo er zweieinhalb Jahre wohnte, nur unterbrochen von einem Praktikum, das damals ein halbes Jahr dauerte. «Eine intensive Zeit», sagt Fischbacher, «ich habe viel ge-

lernt.» Die Klasse beschäftigte sich mit Verfahrens- und Fertigungstechniken, mit Bauphysik, mit Konstruktion, Informatik, Finanzen, Projektmanagement, acht bis zehn Stunden täglich und jeden Abend mindestens eine Stunde Lernzeit. **«Damals lernte ich auch viele Leute, andere Betriebe kennen. Mit einigen Klassenkollegen treffe ich mich noch heute sporadisch, Holzhändler, Fensterbauer, Laubholzspezialisten, Holzbauer.»** Das Praktikum im fünften Semester verbrachte Fischbacher in einem 250-Mann-Betrieb in Deutschland. Hier schrieb er seine Diplomarbeit über die Optimierung der Produktionslogistik; seine Vorschläge wurden umgesetzt.

Im Zentrum der Tätigkeit von Pirmin Fischbacher stehen freilich die Sägerei und ihre täglichen Herausforderungen. Er teilt die Stämme ein, spricht mit Mitarbeitern über deren Anliegen, berät Kunden und stellt Rechnung. Die Frage, wie sein Kleinbetrieb dem grossen Konkurrenzdruck standhalten kann, treibt auch ihn um. «Wir müssen flexibel sein und schnell. Betriebe gehen nicht ein, weil sie zu klein sind, sondern zu langsam.» Wieder einer dieser Fischbacher-Sätze. Morgen führt er Gespräche mit Nachbarn, die sich an seine Heizanlage anschliessen wollen.



«Nur die Langsamen verschwinden, nicht die Kleinen.»
Pirmin Fischbacher





• Seine Tätigkeit als Verkaufsingenieur
 • bringt Dominique Meier immer wieder
 • in Kontakt mit Architekten und Verant-
 • wortlichen aus der Produktion.
 •
 •
 •

Ohne Vermarktung geht nichts

Techniker/-in HF Holztechnik Vertiefung Holzindustrie /
Handel Der Holzbau ist weiter auf dem Vormarsch. Der
 gelernte Zimmermann Dominique Meier (33) kennt die
 technischen Möglichkeiten des Werkstoffes und weiss,
 wie man neue Kunden dafür begeistert.



Die Dachkonstruktion
 dieser Pnehalle basiert
 auf Kostenberechnungen
 von Dominique Meier.



Seine Lieblingslektüre könnte kaum langweiliger sein. Woche für Woche blättert Dominique Meier in den Amtsblättern einiger Kantone und studiert das Schweizer Baublatt, fast täglich durchforstet er die Plattform Bindexis. Als Leser im eigentlichen Sinne darf man Meier allerdings nicht bezeichnen. Er ist ein Stöberer, ein Fischer, der nach neuen Bauprojekten angelt. Zappelt ein Fisch an der Schnur, geht die Arbeit von Dominique Meier erst richtig los.

Dominique Meier arbeitet bei der Firma Häring Projekt AG. Sie ist auf die Planung von Tragwerken von mehrgeschossigen Wohnungs-, Industrie- oder Sportbauten spezialisiert und bietet weitere Dienstleistungen wie GU-Mandate oder Tragwerkkontrollen an. **Seine Bezeichnung ist Verkaufsingenieur. Das macht die beiden Aspekte deutlich, die Meiers Arbeit prägen.** Da sind zum einen die Regeln des Marketings, die er beherrschen muss, das ganze Fischerlatein: die Akquisition von neuen Aufträgen, zum Beispiel über die Teilnahme an Baumessen, die Kunden- und Partnerpflege, die Erstellung von Prospekten, zum Beispiel zu den jüngsten Bauprojekten, die Erschliessung neuer Absatzmärkte. Auf diesen Punkt ist Dominique Meier besonders stolz: Im Rahmen eines Nachdiplomstudiums beschäftigte er sich mit der Vermarktung von Sporthallen, wie Gemeinden oder Vereine sie benötigen. Diese Arbeit führte zur Entwicklung eines modularen Hallen-Konzeptes, das die einschlägigen Normen erfüllt, individuelle Aussengestaltungen erlaubt und kostensicher ist. Nun beginnt die Vermarktung bei kantonalen und kommunalen Sportämtern, die wiederum in Meiers Händen liegt.

In der Bezeichnung Verkaufsingenieur verbirgt sich zum anderen der gelernte Zimmermann, der die Möglichkeiten des Holzbaus kennt und sich fachlich weitergebildet hat. **Als Verkäufer ist Dominique Meier immer auch Berater, der konstruktive Varianten aufzeigt, Auskunft über Produktionszeiten gibt und Baukosten berechnet.** In der Tat ist die Erstellung von schriftlichen Angeboten eine der Kernaufgaben von Dominique Meier; einzelne erreichen mehrere Millionen Franken. Er steht dabei in engem Kontakt mit anderen

Bauhandwerkern – Fassadenbauern oder Tiefbauern etwa –, mit denen technische Schnittstellen zu klären oder (dann als Generalunternehmer) Offerten zu besprechen sind. Intern sind Absprachen mit den Konstrukteuren, der Produktion sowie der Geschäftsleitung nötig, mit der Meier auch strategische Überlegungen anstellt. **Wird ein Projekt realisiert, ist es Dominique Meier, der mit seiner Unterschrift für die Einhaltung der offerierten Qualität verbürgt.** Das führt ihn immer wieder auf die Baustellen, auch wenn die Bauführung in den anderen Händen liegt.

Dominique Meier hat nach der Berufslehre die Berufsmaturitätsschule absolviert. Er wusste, dass er nicht ewig auf den Baustellen bleiben wollte – in der Baubranche aber schon. Meier interessierte sich für den Handel, den Kontakt mit Architekten, die technische Beratung und neue Konstruktionen. Darum besuchte er die Höhere Fachschule in Biel. Hier hat er die Grundlagen bekommen, ohne die er seine Anstellung nicht erhalten hätte, seine Aufgaben nicht bewältigen könnte. Weil seine Stelle damals neu geschaffen wurde, konnte er die Prioritäten seiner Arbeit selber setzen, wobei das höchste Ziel klar ist: Genügend Arbeit für zehn Mitarbeitende! Erst allmählich nehme man richtig wahr, so Dominique Meier, wie wichtig die Vermarktung des Holzbaus sei, dessen Leistungsumfang durch neue technische Lösungen stetig erweitert wird.



«Ich interessierte mich für den Handel, den Kontakt mit Architekten, die technische Beratung und neue Konstruktionen. Darum besuchte ich die Höhere Fachschule in Biel.»

Dominique Meier



Daniela Lüthi mit ihrer Mitarbeiterin, Sabrina Hofer. Sie geniesst es, immer wieder raus aus dem Büro zu kommen.

.....



Der Geruch des Holzes

Holzfachleute FA mit Fachrichtung Produktionsleiter/in Holzindustrie Sie hat Sägerin gelernt, aber eigentlich ist Daniela Lüthi (39) schon als Sägerin aufgewachsen. Vielleicht wird sie in einigen Jahren den elterlichen Betrieb übernehmen. Als Produktionsleiterin ist sie gut darauf vorbereitet.



Dank ihrer Ausbildung weiss Daniela Lüthi, auf welche Informationen unternehmerische Entscheide basieren müssen.

.....

Sogar die Strasse heisst nach der Sägerei, Sagistrasse. Hier, wo ihre Familie seit über hundert Jahren tätig ist, ist Daniela Lüthi aufgewachsen, und seither hat der Geruch von Holz sie nicht mehr losgelassen. Heute leitet sie die Firma zusammen mit ihrem Vater und ihrem Onkel. Rundholzplatz und Gebäude liegen in eine Landschaftssenke, vielleicht ist der Betrieb darum nie grösser als auf sechs Mitarbeiter gewachsen. Es ist eine der typischen Sägereien, von denen es in der Schweiz noch immer viele gibt.

Daniela Lüthi arbeitet am Montag und am Mittwoch, die restliche Zeit gehört ihrem elf Monate alten Benjamin. Ein bisschen ist sie Mädchen für alles, aber auf hohem Niveau: Daniela Lüthi setzt sich in den Sortierwagen, wenn niemand sonst Zeit findet, um Holz einzuteilen, sie spricht mit dem Elektriker, wenn am Vollgatter ein Wackelkontakt den Vorschub lahmlegt. Aber sie kümmert sich auch um die grossen Fragen dahinter. Betriebsbedingt muss ein neuer Lagerplatz für die Schnittwaren geschaffen werden, und der Unterbruch am Vollgatter muss so kostengünstig wie möglich repariert werden. Betreffend Lagerplatz hat Daniela Lüthi schon Berechnungen angestellt und erste Gespräche mit den Landbesitzern und Banken geführt. **Noch sind Vater und Onkel im Betrieb, aber die Fäden laufen bei ihr zusammen.** Jetzt gibt es auch richtige Sitzungen: Themen werden zu Beschlüssen, und Beschlüsse kommen in ein Protokoll.

Viele der angesprochenen Themen kennt Daniela Lüthi schon lange. Sie hat die Grundbildung als Sägerin im elterlichen Betrieb absolviert und später eine Handelsschule durchlaufen. Sie wusste, dass es gut ist zu wissen, wie man die Mehrwertsteuer berechnet und warum es Rückstellungen braucht. Zuletzt machte sie die Berufsprüfung zur Produktionsleiterin Holzindustrie. Hier wurden die vertrauten Themen weiter vertieft. Sie lernte, wie man Kundengespräche führt, Personal einteilt oder Nischen für die eigene Produktion findet. Und sie erfuhr, was Faser- von Spanplatten unterscheidet, wie Pneumatik funktioniert oder was betriebliche Abläufe

verbessert. Die ersten zwei Module (die heute jeweils vier bis sechs Wochen dauern) besuchte ihr Lehrgang zusammen mit den Holzkaufleuten, im dritten, abschliessenden Vertiefungsmodul widmete sie sich ihrem Fachgebiet. **Besonders nützlich fand sie das Thema Holztrocknung, eine solche Anlage hatte man soeben angeschafft.** Daniela Lüthi lernte die Theorie dazu und wendete diese gleich im Betrieb an.

Eigentlich weiss Daniela Lüthi nicht mehr so genau, was sie wo gelernt hat. Aber sie weiss, dass die Branche händeringend ausgebildete Holzfachleute für die Produktion sucht. Diese überblicken die ganze Produktionskette – von der Kundenberatung bis zur Konfektionierung der Lieferung. In grösseren Betrieben sitzen sie dafür kaum mehr selber an den Hauptmaschinen, sondern im Büro. Hier trifft man auch Daniela Lüthi zumeist an. **Dennoch geniesst sie es, dass sie immer wieder raus kann, rauf auf den Sortierwagen oder hinters Steuer des Front- oder Seitenstaplers.** Nur Büro, das wäre nichts für eine Frau, die schon als Kind den Geruch des Holzes atmete.



«Die Ausbildung zur Produktionsleiterin ist in mehrwöchige Blöcke gegliedert. Das hat gut zu meiner damaligen Berufssituation gepasst.»

Daniela Lüthi





Als Holzhändler spricht Richard Kunz täglich Französisch. Er ist froh, dass er eine Zeitlang im Ausland arbeitete.

Richard Kunz schaut regelmässig bei der Annahme vorbei. Manchmal nimmt er selber Sägeproben.



Der 800 000-Tonnen-Mann

Holzfachleute FA mit Fachrichtung Holzkaufmann/-frau) Grosse Anteile des Schweizer Holzes werden als Industrieholz verwertet und zu Böden oder Möbelplatten verarbeitet. Richard Kunz (27) ist als stellvertretender Leiter Holzeinkauf beim grössten Produzenten des Landes tätig.



Das Tal zwischen Willisau und Menznau trägt keinen Namen, aber es ist der vielleicht wichtigste Schauplatz der Schweizer Holzindustrie. Hier, in der Idylle des Luzerner Hinterlandes, liegt jenes Land, das eine Gemeindeversammlung 1965 an eine Firma verkaufte, die zum grössten Holzverwerter der Schweiz werden sollte: die Kronospan Schweiz AG. Ihr Areal umfasst heute 32 Hektaren, gut die Hälfte ist überbaut. 35 Meter hohe Silos, ausgedehnte Rundholzstapel, Zerspaner- und Hackeranlagen und Fertigungsgebäude prägen das Bild. Weiter hinten dampfen 24/7 Kamine: ewige Feuer, die die Energie zur Trocknung des zerspannten Holzes liefern. Kronospan stellt hochwertige MDF- und Spanplatten für den Innenausbau her – Laminatböden oder Küchenmöbel beispielsweise.

Den Eingang Nord passieren täglich etwa 120 Lastwagen und 20 bis 30 Bahnwagen. Sie führen Baumstämme oder Holzabfälle, deren Gewicht bei der «Holzannahme, Waage 1» gemessen und über eine Sägeprobe auf das Mass «absolut trocken» (atro) berechnet wird. Rund 800 000 Festmeter Holz sind es jährlich, die Kronospan verarbeitet, 430 000 atro-Tonnen. Der Einkäufer dieser riesigen Mengen ist Richard Kunz, dessen Büro sich im oberen Stockwerk der Holzannahme befindet. **Von hier aus hält Kunz Kontakt mit rund 50 Hauptlieferanten sowie einer Reihe von Waldbesitzern und Vermarktern.** Er stellt Anfragen und beantwortet Offerten, verhandelt Preise und Rabatte und reagiert auf Schadensereignisse. Aus Frankreich kommt immer noch Holz, das 2009 vom Sturm geworfen wurde. «Ich bin ein Büromensch geworden», bilanziert Kunz. «Eine Motorsäge habe ich nur noch in der Hand, wenn ich bei der Annahme aushelfe und Sägeproben nehme.»

Richard Kunz hat nach der beruflichen Grundbildung als Forstwart rund zwei Jahre im Beruf gearbeitet, ein halbes Jahr in Frankreich. Davon profitiert er jetzt: Rund 15 Prozent der Holzeinkäufe kommen aus dem Nachbarland, weitere Tonnagen aus der Romandie – da wird täglich Französisch gesprochen. Überhaupt wurde bei seiner Anstellung mehr erwartet als sein Forstwartwissen, blickt Richard

Kunz zurück: «Ich bin jetzt in Bereichen wie Administration, Vertragsrecht, Personalführung oder Holzbiologie gefordert.» Richard Kunz absolvierte die berufsbegleitende Ausbildung zum Holzfachmann in Biel, «eine tolle Mischung von Theorie und Praxisbezug».

In der Regel schliesst Richard Kunz einjährige Lieferverträge ab. **Zu den Aufgaben seines Teams gehören auch die Prüfung der eintreffenden Volumina und die Durchsetzung von Vergütungsansprüchen bei minderer Qualität.** «Derzeit ist es nicht leicht, genügend Holz zu beschaffen», beschreibt Kunz den Markt. «Durch die Energiewende wird mehr Holz verbrannt, während zugleich zu wenig Holz geschlagen wird.» Kunz nimmt für Kronospan Einsitz in die Fachgruppe Industrieholz von Holzindustrie Schweiz. Sie fördert die Zusammenarbeit von Erzeugern, Vermittlern und Verbrauchern von Industrieholz. «Im Rahmen des Waldgesetzes könnte man fast die doppelte Menge Holz nachhaltig ernten», sagt Richard Kunz.

Richard Kunz vermisst die handwerkliche Arbeit im Wald selten, dafür sei seine Arbeit viel zu spannend. **Er hat Kontakt mit einer Vielzahl von Leuten aus verschiedenen Nationen und bewegt sich in einem interessanten Spannungsfeld.** Und er trägt einen Teil der Verantwortung dafür, dass die beiden Kamine in jenem namenlosen Tal bei Menznau auch weiterhin Arbeit vermelden.



«Plötzlich war ich in Bereichen wie Administration, Vertragsrecht, Personalführung oder Holzbiologie gefordert.»

Richard Kunz



DIPL. TECHNIKER / TECHNIKERIN HF HOLZTECHNIK

VERTIEFUNG HOLZINDUSTRIE / HANDEL

Die vollzeitliche Ausbildung an den Technikerschulen HF Holz Biel dauert vier Semester, unterbrochen durch ein Praktikumsjahr nach dem dritten Semester. Sie schliesst mit dem anerkannten Titel «dipl. Techniker/in HF Holztechnik» ab. Dieser berechtigt nach zwei Jahren Berufspraxis zum europäisch anerkannten Titel «Ingenieur/in EurEta».

Voraussetzungen Zur Ausbildung zugelassen sind Personen, die eine berufliche Grundbildung als Säger/in Holzindustrie EFZ, Zimmermann/Zimmerin, Forstwart/in EFZ, Schreiner/in EFZ oder Kaufmann/-frau (in einem Holzhandelsbetrieb) abgeschlossen haben. Zudem verfügen sie über eine mindestens einjährige Berufspraxis in der Holzbranche nach Abschluss der beruflichen Grundbildung und bestehen eine Aufnahmeprüfung. Kandidaten/ Kandidatinnen mit anerkannter Vorbildung (Berufsmaturität, gymnasiale Maturität) müssen keine Aufnahmeprüfung bestehen.

Tätigkeiten Ausgebildete Berufsleute sind Führungskräfte in der Sägeindustrie, im Holzhandel und in der Holzweiterverarbeitung. Sie übernehmen planerische und organisatorische Aufgaben in Produktion und Handel. Sie kennen die Hölzer und ihre Verwendungsmöglichkeiten, die Produktionsmittel und -abläufe sowie den Holzmarkt. In ihrer Unternehmung sind sie für anspruchsvolle Fach- oder Führungsaufgaben verantwortlich. In ihrer Verantwortung liegen zum Beispiel die Rundholzbeschaffung, die Auslastung der Betriebsmittel sowie die Planung, Organisation und Optimierung der Produktion. Sie beraten die Kundschaft, erstellen Offerten und disponieren nach Auftragseingang die Produktionsmittel und die Mitarbeitenden. Auch für das Einrichten der Maschinen und Anlagen sowie die Überwachung von Terminplan und Budget tragen sie die Verantwortung.



Ausbildung

Kommunikation und Gesellschaft; naturwissenschaftliche Grundlagen, Bauphysik, Informatik; Werkstoffe; Planung und Projekte; Produktion und Management; Betriebswirtschaftslehre.

Weitere Informationen

Holzindustrie Schweiz www.holz-bois.ch
Höhere Fachschule Holz Biel
Solothurnstrasse 102, Postfach 6096, 2500 Biel 6
Tel. 032 344 02 02 / infoholz.ahb@bfh.ch
www.ahb.bfh.ch/ahb

HOLZFACHLEUTE FA

FACHRICHTUNG HOLZKAUFMANN/-FRAU ODER FACHRICHTUNG PRODUKTIONSLEITER/IN HOLZINDUSTRIE

Die Vorbereitungskurse für diese beiden eidgenössischen Berufsprüfungen dauern 12 respektive 14 Unterrichtswochen. Diese sind in jeweils zweiwöchige Blöcke unterteilt und erstrecken sich über eineinhalb Jahre. Der Besuch der Kurse ist für die Prüfungsteilnahme nicht obligatorisch, wird aber dringend empfohlen.

Voraussetzungen Die berufsbegleitende Ausbildung richtet sich an junge Berufsleute mit Erfahrungen aus der Holzindustrie. Für die **Fachrichtung Holzkaufmann/-frau** eignen sich besonders Personen mit einem eidg. Fähigkeitszeugnis mit Bezug zur Holzwirtschaft (z.B. Säger/in Holzindustrie EFZ, Schreiner/in EFZ, Zimmermann/Zimmerin, Forstwart/in EFZ), die mindestens zwei Jahre lang eine kaufmännische Tätigkeit in der Holzwirtschaft ausübt haben. Ebenfalls geeignet sind Personen mit einem eidg. Fähigkeitszeugnis Kaufmann/Kauffrau oder mit einer gleichwertigen Ausbildung (z.B. Diplom einer vom Bund anerkannten Handelsmittelschule) sowie mindestens drei Jahren Tätigkeit in der Holzwirtschaft, wovon mindestens ein Jahr im kaufmännischen Sektor.

Für die **Fachrichtung Produktionsleiter/in** eignen sich Personen mit einem eidg. Fähigkeitszeugnis mit Bezug zur Holzwirtschaft sowie Berufserfahrung von mindestens zwei Jahren in der Holzindustrie oder Inhaber/innen eines anderen eidg. Fähigkeitszeugnisses, die mindestens drei Jahre in der Holzindustrie arbeiteten.

Tätigkeiten Holzfachleute übernehmen im Holzhandel und in der Holzindustrie leitende Funktionen. Je nach Fachrichtung sind sie verantwortlich für den Handel und die Vermarktung von Holz oder für eine wirtschaftliche, effiziente Produktion. **Holzfachleute der Fachrichtung Holzkaufmann/-frau** spezialisieren sich auf den Holzhandel: Sie sind in leitender Position im Handel mit Rund- und Schnittholz, Furnieren, Holzwerkstoffen und Holzprodukten tätig und verfügen über ein breites Wissen über Holz und Holzprodukte sowie fundierte kaufmännischen Kenntnisse. Sie kaufen und ver-

kaufen Rundholz, Schnittholz, Furniere und Holzwerkstoffe. Sie beraten Kundinnen und Kunden und handeln mit ihnen Verträge aus. Dies erfordert fundiertes Wissen über die in- und ausländischen Messungen, Sortimente, Klassierungen, Handelsformen und Labels. **Holzfachleute der Fachrichtung Produktionsleiter/in Holzindustrie** haben eine leitende Position in der Produktion eines Holzverarbeitenden Betriebes wie Säge- oder Hobelwerke inne. Sie verfügen über ein breites Wissen über Holz und Holzprodukte und fundierte produktionstechnische Kenntnisse. Sie sind verantwortlich für eine technisch optimale, effiziente und wirtschaftliche Produktion, planen, organisieren und leiten anspruchsvolle Aufträge, wählen die geeigneten Verarbeitungsverfahren, machen die technische und die Kostenkalkulation und disponieren Mitarbeitende sowie Maschinen. Durch Nachkalkulationen erkennen sie Schwachstellen und optimieren den Herstellungsprozess und die Arbeitsabläufe.

Prüfungsvorbereitung Die für die Prüfung erforderlichen Qualifikationen werden in der Regel an der Technikerschule HF Holz Biel erworben. Prüfungsordnung und Wegleitung sind bei der Prüfungskommission Holzfachleute erhältlich.

Dauer: 1½ Jahre, berufsbegleitend (total 12 bis 14 Kurswochen)

Geprüfte Fächer:

- Grundmodul 1: Holzkundliche Fächer
- Grundmodul 2: Kaufmännische Fächer
- Vertiefungsmodul Holzfachmann/-frau
- Vertiefungsmodul Produktionsleiter/in Holzindustrie

Weitere Informationen

Prüfungskommission Holzfachleute www.holzhandelszentrale.ch

Holzindustrie Schweiz www.holz-bois.ch

Höhere Fachschule Holz Biel

Solothurnstrasse 102, Postfach 6096, 2500 Biel 6

Tel. 032 344 02 02 / infoholz.ahb@bfh.ch

www.ahb.bfh.ch/ahb



Impressum

© 2014 Holzindustrie Schweiz

Texte und Layout: Daniel Fleischmann, Schaffhausen

Fotos: Rainer Wälder, Gailingen; Michael Meuter, Zürich / Lignum

Download: www.holz-bois.ch