

Jahresbericht des Berufs- und Weiterbildungsverantwortlichen

Mit dem Angebot von Weiterbildungskursen verfolgt der Verband mindestens drei Ziele. Als Erstes gilt es, die eigene Attraktivität zu steigern, den Mitgliedern interessante und innovative Angebote für die individuelle Entwicklung zu bieten und dabei im Bewusstsein der Mitglieder wie auch der (noch) Nicht-Mitglieder präsent zu sein. Ein aktiver Verband auch ausserhalb der Themen um GAV und Sozialpartnerschaft schafft Vertrauen. Als zweiten Grund sehe ich den Vorteil für aktive Mitglieder, ihre eigene Weiterbildung und damit den Wert auf dem Stellenmarkt zu fördern, dabei von vergünstigten Tarifen zu profitieren und sich mit Berufskollegen aus anderen Firmen und Regionen austauschen zu können. Von vielen Arbeitnehmenden auf Stellensuche wird unterschätzt, dass vor einer Neuanstellung oft die Frage nach der individuellen Weiterbildung seit der Grundausbildung zum Gärtner oder zur Gärtnerin gefragt wird, und dass es sich dann sehr schlecht anfühlt, wenn man absolut nichts vorzuweisen hat. Als dritter Grund zur Organisation von Weiterbildungsveranstaltungen steht die Absicht, in die eigenen Kasse ein positives Ergebnis erwirtschaften zu können. Damit dieses Ziel erreicht werden kann sind möglichst viele Anmeldungen, ein Kursleiter mit vernünftigen Honorar-Ansprüchen und tiefe Nebenkosten für Werbung, Organisation und Veranstaltungslokal erforderlich.

Als „zugkräftigstes Pferd im Stall“ erwies sich auch im Jahr 2017 der Kurs mit Tipps und Tricks zur Ansaat und Pflege von Hausrasen. Für Otto Hauenstein AG in Rafz (OH) und den GBS entsteht eine typische win-win-Situation, denn der von GBS organisierte Kurs bringt OH potentielle Kunden ins Haus. Da während des Kurses Vertrauen gewonnen und viel Werbung in eigener Sache platziert werden kann, stellt Otto Hauenstein AG sowohl den Kursleiter als auch die Kurs-Lokalitäten kostenlos zur Verfügung. Kursleiter Alberto Picece hat Firma OH leider per Ende 2017 verlassen und wird im neuen Jahr durch einen neuen Mitarbeiter von OH ersetzt.

Um die Kurse auch wirtschaftlich erfolgreich durchführen zu können, haben wir im vergangenen Jahr klare Limiten bezüglich der Teilnehmerzahlen gesetzt. Wenn Kurslokale innerhalb der Berufsschule Weinfelden oder bei Meier AG Gartencenter in Dürnten kostenlos benutzt werden können erleichtert dies die Durchführung jedes Kurses. Erfolgreich konnten daher auch im zweiten Jahr drei von vier geplanten Kursen zum Thema: „Erste Hilfe bei Unfällen im Gartenbau“ durchgeführt werden. Auch der Kurs zur Technik beim Bau mit frisch geschnittenen Weidenruten konnte wieder durchgeführt werden und begeisterte die Beteiligten.

Aus Mangel an Anmeldungen und dadurch absehbarem Defizit mussten zum wiederholten Male die Kurse von Roger Zosso über „Kommunikation“ und „Kundenorientiertes Verhalten auf der Baustelle“ sowie jene von Pascal Häusermann über „professionelles Fotografieren“ abgesagt werden. In der neuesten Kursbroschüre 2018 sind diese Angebote daher nicht mehr enthalten.

Für die kommenden Jahre wird es von Vorteil sein, wenn ein möglicher Lieferant von Waren seine Produkte mittels GBS-Kursen bewerben kann, somit tiefere Kosten für unseren Verband budgetiert werden müssen und die Kurse auch mit einer Beteiligung von weniger als 10 Personen durchgeführt werden können.

Bernhard Wettstein

Jahresbericht des Werbe-Verantwortlichen

Die Werbeaktivitäten im Jahre 2017 haben sich in den folgenden Feldern bewegt:

- Teilnahme an Weiterbildungsveranstaltungen von einzelnen Firmen
- Referate/Teilnahme an Versammlungen
- Firmenbesuche
- Weiterbildungsveranstaltungen/Rechtsberatung
- Besuche in Berufsschulklassen
- Gezielte Werbeaktionen in den Betrieben von verschiedenen Kantonen (BS, BL, AG), um das Quorum für die AVE eines GAV zu erreichen

Barbara Jörg, Roger Forter, Bernhard Wettstein und ich haben dieses Jahr bei verschiedenen Firmen und Berufsschulen GBS vorgestellt. Wir haben an verschiedenen regionalen Versammlungen von Jardin Suisse teilgenommen und dort den GBS vorgestellt. Allgemein stiessen wir bei den Arbeitgebern auf sehr viel Goodwill.

Gut bewährt haben sich auch die Vorstellungsektionen von GBS in Berufsschulklassen. Wir haben sie bei Lehranfängern und auch bei Abschlussklassen durchgeführt. Am meisten Verständnis war bei den Abschlussklassen vorhanden. Neu konnten wir GBS auch in der TechnikerInnen-Ausbildung vorstellen (zukünftige Betriebsleitende).

Im Dezember 2017 (wenige auch im Januar 2018) haben Barbara Jörg und ich in einer gezielten Werbeaktion im Kanton Aargau alle grösseren Betriebe, die nicht Mitglied bei Jardin Suisse besucht und Mitglieder geworben. Auf diesen Spuren müssen wir 2018 weitermachen.

An unseren Weiterbildungskursen haben auch Nicht-Mitglieder teilgenommen, sie alle wurde angefragt, ob sie nicht Mitglied werden möchten. Das gleiche geschieht auch im Rahmen der Rechtsberatung: Es kommen auch Anfragen von Nicht-Mitgliedern rein; sie werden nicht einfach abgewiesen, sondern darauf hingewiesen, dass sie doch Mitglied werden sollen, damit sie diese Dienstleistung geniessen können.

Weiterhin besteht das Angebot, einen Kurs für Mitgliederwerbung in den Sektionen durchzuführen. Wir sind auf unsere Sektionen angewiesen: Sie kennen die regionalen Firmen und ihre Mitarbeitende. Sie sind z.T. zusammen zur Schule gegangen, man sieht sich auf Veranstaltungen oder Baustellen, man kennt sich eben. Dort müssen Kolleginnen und Kollegen angesprochen werden, ob sie nicht Mitglied werden möchten. Je mehr Personen dies tun, desto besser.

Das beste Werbeargument ist weiterhin der Geldbeutel.

Ruedi Keller

Bericht der GBS Vertreter der Pensionskasse Gärtner & Floristen

Die Pensionskasse Gärtner und Floristen ist ein Vorsorgewerk der proparis Stiftung. Unsere Versicherungskommission besteht aus acht Mitgliedern davon sind vier Arbeitgebende und vier Arbeitnehmende. Bei den Arbeitnehmenden sind zwei Personen von der GBS und zwei Personen der Unia.

Im Jahr 2017 fanden zwei Versicherungssitzungen in Aarau statt. Die Proparis Stiftungsversammlung mit dem 60ig jährigen Jubiläum fand in Zürich mit der Wahl eines neuen Präsidenten statt.

Im Weiteren besuchten die Mitglieder die obligatorischen Weiterbildungskurse der Pensionskassen in Zürich.

Der Deckungsgrad ist weiterhin sehr hoch und unsere Pensionskasse somit auf einem gesunden und guten Niveau. Die Ab- und Neuzugänge halten sich 2017 im Rahmen.

GBS-Vertreter bei der Pensionskasse Gärtner und Floristen
Erhard Nyffeler
Ottenbach 10. Januar 2018

Jahresbericht 2017 des Vertreters in der AHV-Ausgleichskasse

An der Sitzung vom 22. Juni 2017 bei SWISSAVANT, Neugutstrasse 12, 8304 Wallisellen wurden wir über die Geschäftstätigkeit der AHV-Ausgleichskasse Gärtner und Floristen informiert. Die Verwaltungskostenrechnung schliesst bei einem Ertrag von Fr. 2'778'176.- und Aufwand von Fr. 2'444'153 mit einem Ertragsüberschuss von Fr. 367'281.- ab; im AHV-Fonds befinden sich Fr. 9'446'069.-. Der Verwaltungskostenansatz bleibt unverändert bei 1 %. Die Ausgleichskasse ist gesund. Die Zahl und die Lohnsumme der angeschlossenen Mitglieder hat sich 2016 erhöht. Es wurden mehr laufende Konkurse abgeschlossen und entsprechend mehr Forderungen abgeschrieben. Nach dem Grundsatz „Eingliederung vor Rente“ wurden die IV-Leistungen reduziert: Es wurden weniger Renten und mehr IV-Taggelder ausbezahlt.

Das Projekt AK-Forte (Zusammenführung der drei Ausgleichskassen Gärtner und Floristen, Schreiner sowie VEROM) konnte erfolgreich abgeschlossen werden. Die Drucker-Landschaft wurde vereinheitlicht, sie folgt jetzt dem Follow-Me-Prinzip. Verschiedene Gelegenheiten (Messen, Weiterbildungen usw.) wurden als Marketingplattformen für die Ausgleichskasse genützt. Seit Mai 2016 wurden die Öffnungszeiten um 1 Stunde erweitert. Die Ausgleichskasse hat 2016 vermehrt in Immobilien investiert.

Ruedi Keller