

Kontakt





Editorial

Gemeinsam stärker

Liebe Leserin, lieber Leser

Gemeinsam stärker: Das gilt auch für diese Ausgabe des Kontakt. Stärker geworden sind wir unter anderem durch die Akquisition der Firma Gattiker Elektro, die heute als Zweigniederlassung Teil der Oberholzer AG ist.

Wir werden aber auch stärker durch Mitarbeitende, die sich weiterentwickeln. Mehr erfahren Sie in der Erfolgsstory von Alessandro Lorenzo.

Letztlich entsteht unsere Stärke aus dem Zusammenspiel von Menschen. Oder, wie Zeno Böhm es formuliert, durch «Partnerschaften mit Mitarbeitenden». Ich habe den CEO der Burkhalter Gruppe zur Wachstumsstrategie des Unternehmens befragt.

Unsere Stärke ist eine Antwort auf Marktanforderungen. Sie sichert unsere Qualität und Leistungsfähigkeit und sorgt so dafür, dass Sie sich langfristig auf uns verlassen können: dank individueller Lösungen für unterschiedliche Anforderungen, ob im privaten oder gewerblichen Umfeld.

Gleich zwei solcher Lösungen möchte ich Ihnen ebenfalls in dieser Ausgabe vorstellen: Der Gewerbepark Station Nänikon und das Seerestaurant «Im Schilf» in Niederuster zeigen anschaulich, was «Gemeinsam stärker» in der Praxis bedeutet.

Ich wünsche Ihnen viel Vergnügen beim Lesen.

Thomas Jörger
Geschäftsleiter

Gattiker Elektro GmbH wird Teil der Burkhalter Gruppe

Zusammen wachsen

Oberholzer und Gattiker sind neu ein Team. Die 1998 gegründete Gattiker Elektro GmbH wurde im Rahmen der Nachfolgeregelung an die Burkhalter Gruppe verkauft. Seit dem 15. Juli 2025 führt die Oberholzer AG den Betrieb als «Gattiker Elektro Zweigniederlassung der Oberholzer AG» weiter.

Der richtige Zeitpunkt zum Loslassen

Für Hansruedi Gattiker war nach gut 30 Jahren der richtige Zeitpunkt gekommen, sein Unternehmen in neue Hände zu geben. «Mit der Oberholzer AG habe ich den idealen Partner gefunden. Für unsere Kundinnen und Kunden bleibt praktisch alles beim Alten, abgesehen vom neuen Logo», so Gattiker.

Offen gegenüber dem Team

Kontinuität ist für den ehemaligen Inhaber zentral. Ebenso wie der offene Umgang mit seinem Team im Vorfeld der Entscheidung: «Meine Mitarbeitenden wussten, dass ich eine Nachfolgelösung suche. Da niemand aus der eigenen Mannschaft das Geschäft übernehmen wollte, habe ich frühzeitig kommuniziert, dass ein Verkauf eine Option ist.» Dabei war für Hansruedi Gattiker klar: «Ein Verkauf kommt nur in Frage, wenn alle Mitarbeitenden übernommen werden.»

Kontinuität als Erfolgsfaktor

Auch Hansruedi Gattiker selbst bleibt dem Unternehmen als Teamleiter erhalten und bringt seine Erfahrung weiterhin aktiv ein. Unterstützt wird er von Ismael Heusser, Projektleiter bei der Oberholzer AG, der zusätzlich für die Zweigniederlassung Gattiker Elektro verantwortlich ist. Der Verkauf wurde in kurzer Zeit vorbereitet. Einen besonderen Beitrag leistete dabei auch Hansruedis Frau Brigitte: «Sie hat innerhalb von elf Wochen sämtliche Unterlagen zusammengetragen, damit ein Verkauf überhaupt möglich wurde», sagt Gattiker dankbar.

Auch die enge Zusammenarbeit mit den Verantwortlichen der Oberholzer AG und der Burkhalter Gruppe beschreibt Hansruedi Gattiker als wertvoll: «Der Austausch mit Urs Domenig, CFO der Burkhalter Gruppe, und Thomas Jörger, Geschäftsleiter der Oberholzer AG, war in dieser Zeit immens wichtig und funktionierte reibungslos. Die Kommunikation war immer sehr klar und ich wusste jederzeit, was auf uns zukommt. Gleichzeitig erforderte die Börsenkotierung der Burkhalter Holding AG ein hohes Mass an Vertraulichkeit – sämtliche Informationen mussten bis zur Kommunikation des Verkaufs unter strikter Wahrung der Geheimhaltung behandelt werden.»



Das Team von Gattiker Elektro: Mirko Weiss, Ismael Heusser, Hansruedi Gattiker, Rinor Ahmetaj (v.l.)

Gemeinsam in die Zukunft

Heute gilt es, die neue Konstellation im Alltag weiterzuentwickeln – eine Aufgabe, die Hansruedi Gattiker mit dem gleichen unternehmerischen Anspruch angeht wie zuvor: «Den Unternehmergeist habe ich nicht abgelegt, auch wenn ich heute angestellt bin. Meine Kundenbeziehungen sollen mein Berufsleben überdauern.»

Für Thomas Jörger ist die Übernahme von Gattiker Elektro – nicht zuletzt aufgrund ihrer Stärke im Service – auch strategisch von grosser Bedeutung: «Der Unterhalts- und Servicebereich ist ein zentraler Bestandteil unserer Ausrichtung. Mit Gattiker Elektro gewinnen wir hier nicht nur zusätzliche Kapazitäten, sondern auch hervorragend qualifizierte Mitarbeitende.»

So entstand aus zwei Unternehmen Schritt für Schritt ein gemeinsames Team – mit regionaler Verankerung, kurzen Entscheidungswegen und dem Anspruch, Kundinnen und Kunden auch in Zukunft zuverlässig zu begleiten. Wir freuen uns darauf!

«Den Unternehmergeist habe ich nicht abgelegt, auch wenn ich heute angestellt bin.»



Hansruedi Gattiker, ehemaliger Inhaber der Gattiker Elektro GmbH



Nachhaltig gebaut – intelligent vernetzt

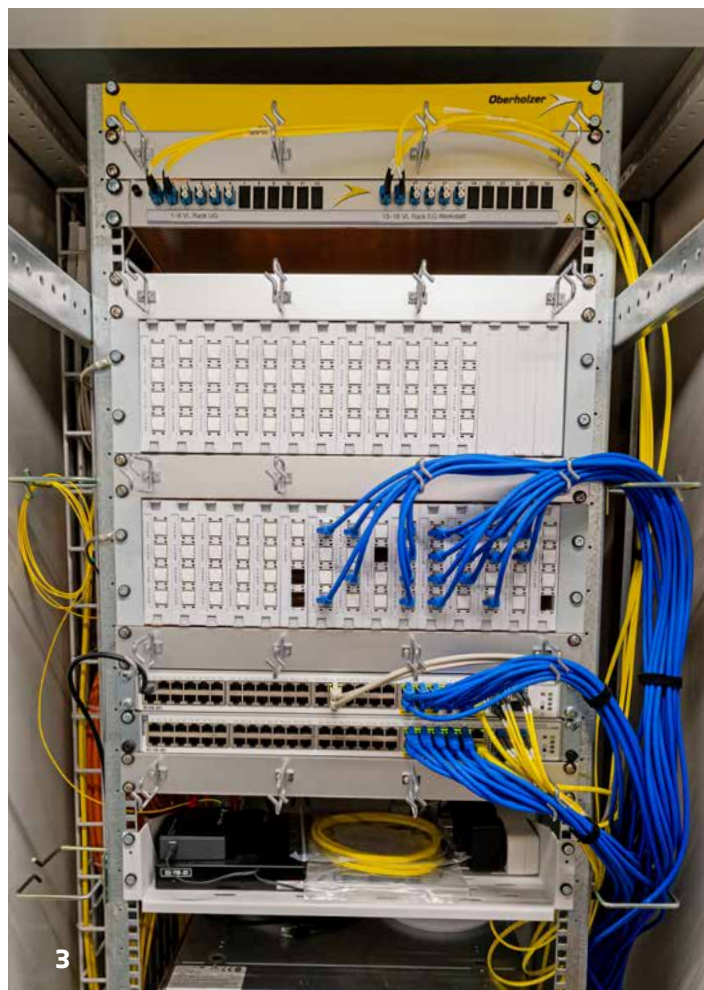
Mit dem Gewerbepark Station Nänikon entstand ein zukunftsweisender Holzbau aus regionalen Ressourcen, der mit moderner Gebäudetechnik der Oberholzer AG kombiniert wurde. Das Projekt zeigt, wie nachhaltiges Bauen und intelligente Elektrotechnik heute harmonisch zusammenspielen.

Nachhaltigkeit beginnt beim Material

Direkt beim Bahnhof Nänikon-Greifensee steht er: ein langgestreckter, viergeschossiger Gewerbebau in nachhaltiger Holzbauweise. Das verwendete Holz stammt aus regionalen Wäldern und trägt nicht zuletzt dazu bei, die graue Energie des Gebäudes zu reduzieren.

Intelligente Technik

Nachhaltigkeit zeigt sich in diesem Projekt jedoch nicht nur in den verwendeten Materialien, sondern auch in der technischen Ausstattung: Mit ihren Elektroinstallationen schuf die Oberholzer AG eine Infrastruktur, die Energie effizient nutzt und gleichzeitig höchsten Komfort bietet.



Unsere Leistungen im Überblick

- **Beleuchtung und Energieversorgung:** Effiziente und bedarfsgerechte Elektroinstallationen gewährleisten einen nachhaltigen Betrieb.
- **KNX-Systemtechnik:** Eine intelligente Gebäudesteuerung ermöglicht einen optimierten Energieeinsatz und hohen Komfort.
- **Gebäudeverkabelung:** Eine zukunftssichere Kupfer- und Glasfaserinfrastruktur schafft die Grundlage für stabile Kommunikation und flexible Nutzung.

Komplexe Anforderungen, präzise Umsetzung

Die Kombination aus massivem Betonkern und präzisiertem Holzbau stellte hohe Anforderungen an Planung und Koordination. Gerade an den Schnittstellen zwischen den Gewerken war eine enge Abstimmung entscheidend.

Chefmonteur Marc Schmid erklärt: «Meine Aufgabe war es, die Zusammenarbeit zwischen den verschiedenen Gewerken frühzeitig abzustimmen und gemeinsam mit dem Projektleiter Lösungen zu erarbeiten. So konnten wir von Anfang an effizient arbeiten und unnötigen Mehraufwand vermeiden. Insbesondere das Zusammenspiel von Holz- und Betonbau verlief effizient und ohne Verzögerungen.»

Schmid betont zudem die gute Zusammenarbeit mit der Bauleitung: «Wir haben bereits mehrere Projekte gemeinsam realisiert, kennen uns und vertrauen uns gegenseitig – entsprechend reibungslos funktionierte das Miteinander.»

Der Gewerbepark Station Nänikon zeigt, wie sich nachhaltige Bauweise und moderne Elektrotechnik ideal ergänzen können. Wir sind stolz auf das gemeinsam realisierte Projekt und möchten der Schindler Scheibling AG und ganz besonders dem Bauleiter Martin Oberholzer für das Vertrauen und das tolle Teamwork herzlich danken.

1 Das Oberholzer-Team vor Ort: Guido Keller, Jozef Kamidra, Marc Schmid, Antonio Romano (v.l.)

2 Der Gewerbepark verbindet nachhaltige Architektur mit effizienter Gebäudetechnik.

3 Die Netzwerkverteilung sorgt für schnelle und zuverlässige Kommunikation im gesamten Gebäude.

Präzision auf engstem Raum

Direkt am Greifensee entstand mit dem Seerestaurant «Im Schilf» ein architektonisch anspruchsvoller Neubau. Von der Oberholzer AG war bei dem Projekt nicht nur höchste Präzision unter beengten Platzverhältnissen gefragt, sondern auch eine exakt abgestimmte Planung der Zusammenarbeit aller Beteiligten.

Jeder Zentimeter zählt

Das bestehende Gebäude an der Schiffflände in Niederuster wich einem modernen Pavillonbau, der sich mit seinen sechs markanten Dachflächen leicht und selbstverständlich in die Uferlandschaft einfügt. Was von aussen ruhig und beinahe filigran wirkt, verlangte im Innern ein Höchstmass an Präzision.

Denn der verfügbare Raum war knapp: Im Technikraum im Dachgeschoss musste die gesamte Gebäudetechnik untergebracht werden – von Heizungs- und Lüftungstechnik über Kälte- und Sanitärtechnik bis hin zur kompletten Elektroinstallation.

Wir mussten also Lösungen auf engstem Raum entwickeln und installieren. Leitungsführungen wurden bis ins kleinste Detail aufeinander abgestimmt, denn jede Anpassung hatte Auswirkungen auf andere Gewerke.

Arbeiten im Takt der Baustelle

Gleichzeitig lief auf der Baustelle auch alles nach einem klar definierten Zeitplan. Die Arbeiten wurden strikt getaktet: Jedes Gewerk hatte fixe Zeitfenster, um seine Leistungen zu erbringen. Planung und Ausführung mussten nahtlos ineinandergreifen.

Dass diese intensive Abstimmung gelungen ist, zeigt sich heute auch im Innenraum des Restaurants. Die in sechs Metern Höhe montierten Pendelleuchten setzen nicht nur gestalterische Akzente, sondern stehen auch exemplarisch für die aufwändige technische Umsetzung des Projekts.

Unsere Leistungen im Überblick

- **Stark- und Schwachstrominstallationen:** Sie gewährleisten einen sicheren, auf die Nutzung des Gebäudes abgestimmten Betrieb.
- **Schaltgeräte:** Unsere präzise Montage der Schaltgeräte sorgt für eine effiziente Steuerung und die hohe Betriebssicherheit der gesamten Anlage.
- **Vollständige Verkabelung der HLK-Anlagen:** Sie ermöglicht einen reibungslosen Betrieb und das optimale Zusammenspiel aller Systeme.
- **Beleuchtung, inkl. Spezial- und Pendelleuchten:** Unsere Montage verbindet Funktionalität und Gestaltung und schafft eine stimmige Atmosphäre.

«Auf dieser Baustelle zählte jeder Zentimeter.»



Projektleiter Andreas Honold koordinierte die anspruchsvollen Arbeiten an der Schiffflände.

Was war das Besondere an diesem Projekt?

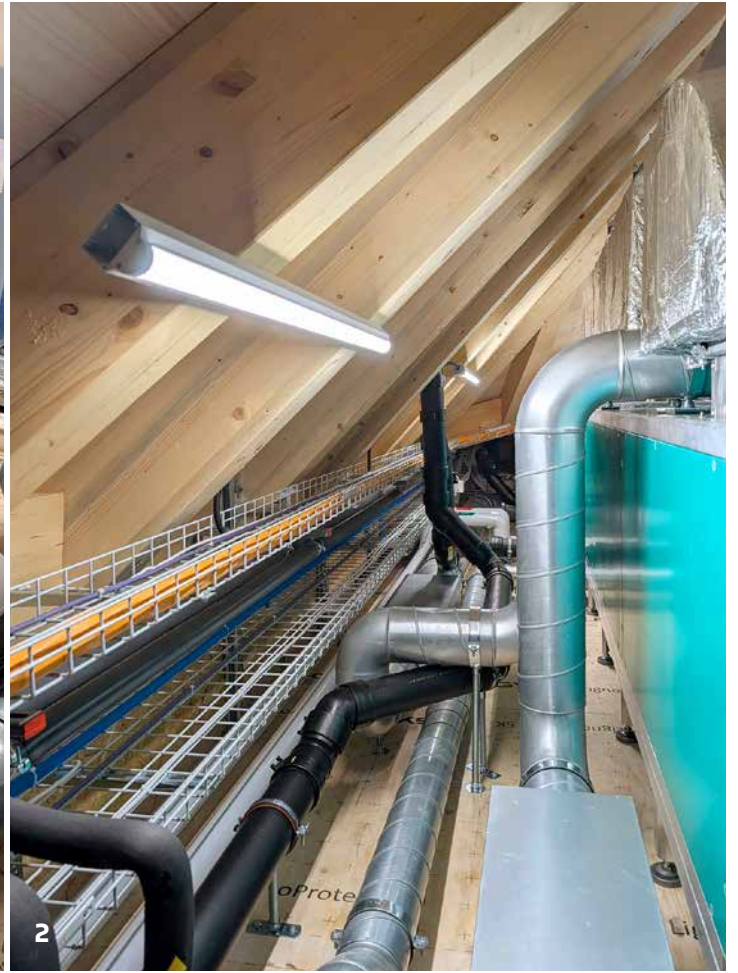
Aufgrund des beschränkten Platzangebots wurde auf der Baustelle mit klar definierten Zeitfenstern gearbeitet: Jedes Gewerk hatte seinen fest zugeteilten Zeitraum, um Überlastung und Engpässe zu vermeiden. Mein herzlicher Dank gilt dabei meinem gesamten Team für den ausserordentlichen Einsatz.

Was bleibt dir besonders in Erinnerung?

Die Pendelleuchten im Innenraum des Restaurants sind ein echtes Highlight. Sie sind nicht nur ein Blickfang, sondern stellten uns auch technisch vor Herausforderungen: Die Montage in sechs Metern Höhe, kombiniert mit einem drei Meter langen Pendel, erforderte viel Geduld, Präzision und Erfahrung.



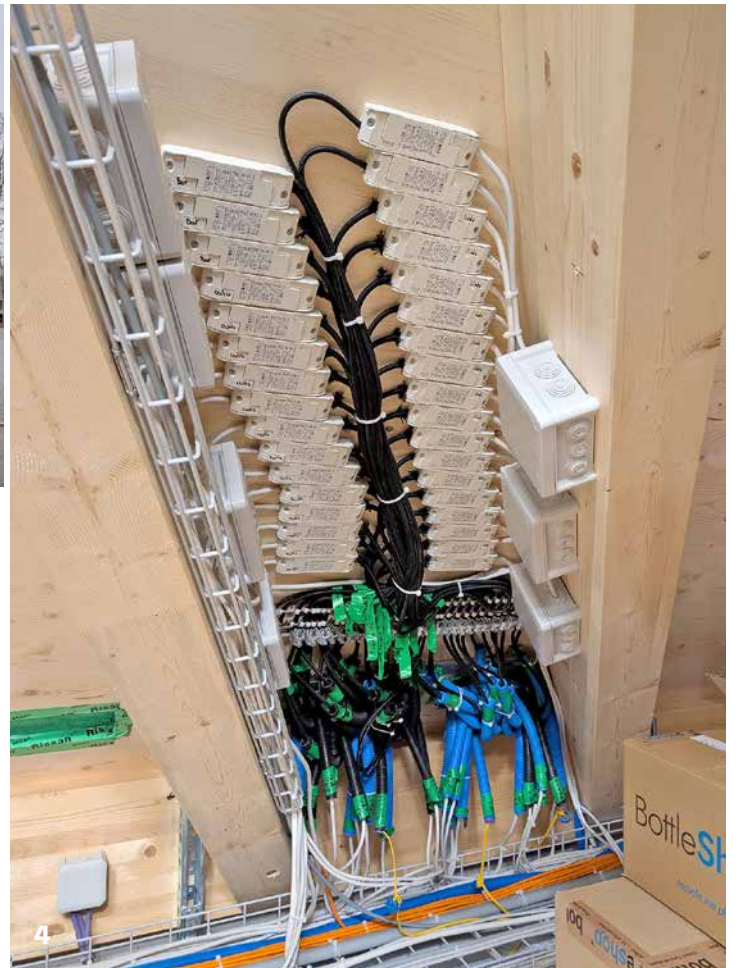
1



2



3



4

1+2 Auf engstem Raum vereint:
Elektro-, Heizungs-, Kälte- und Lüftungstechnik.

3 Der Pavillonbau fügt sich harmonisch in die
Uferlandschaft am Greifensee ein.

4 Was später unsichtbar bleibt, erfordert
höchste Präzision: sauber gebündelte Leitungen
im Technikbereich.

Nähe entsteht vor Ort

Die Burkhalter Gruppe wächst – und bleibt gleichzeitig lokal verankert. Wie das gelingt, welche Rolle Akquisitionen dabei spielen und warum die Verantwortung für das operative Geschäft bewusst bei den Gesellschaften vor Ort liegt, erklärt CEO Zeno Böhm im Gespräch mit Thomas Jörger, Geschäftsleiter der Oberholzer AG.

Thomas Jörger: Zeno, viele nehmen die Burkhalter Gruppe im Alltag gar nicht bewusst wahr. Wie würdest du die Gruppe und deine Rolle als CEO kurz erklären?

Zeno Böhm: Die Burkhalter Gruppe ist eine Gesamtanbieterin gewerkübergreifender Gebäudetechnik. Sie erbringt Dienstleistungen in den Bereichen Heizungs-, Lüftungs-, Klima-, Sanitär- und Elektrotechnik sowie Gebäudeautomation in der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein.

Meine Rolle als CEO ist es, Rahmenbedingungen zu schaffen, damit unsere Gruppengesellschaften erfolgreich arbeiten können: Das operative Geschäft findet bewusst vor Ort statt.

Was ist aus deiner Sicht besonders wichtig bei der Führung einer so dezentral organisierten Gruppe?

Entscheidend ist das gegenseitige Vertrauen. Unsere Geschäftsleiterinnen und Geschäftsleiter vor Ort kennen ihre Märkte, ihre Kundinnen und Kunden sowie ihre Mitarbeitenden am besten. Deshalb erhalten sie grösstmögliche operative Freiheit. Gleichzeitig braucht es gemeinsame Werte, damit die Gruppe als Ganzes funktioniert.

Was bedeutet das für die Oberholzer AG im Alltag? Kannst du das für unsere Kundinnen und Kunden kurz erläutern?

Für die Oberholzer AG bedeutet es, dass sie eigenständig am Markt agieren kann und nah bei ihren Kundinnen und Kunden ist. Entscheidungen werden schnell und vor Ort getroffen. Für die Kundinnen und Kunden bedeutet es, dass sie einen lokalen Ansprechpartner haben und gleichzeitig von der Stärke und den Möglichkeiten der Gruppe profitieren können.

Wie viel unternehmerische Freiheit haben einzelne Gruppengesellschaften wie die Oberholzer AG tatsächlich – und wo setzt die Gruppe bewusst Grenzen?

Die unternehmerische Freiheit ist sehr gross. Die Gesellschaften führen ihr Geschäft eigenverantwortlich und treffen sämtliche operativen Entscheidungen selbst. Grenzen

setzen wir dort, wo es um übergeordnete Themen geht: etwa mit finanziellen Vorgaben, Compliance oder administrativen Leitplanken, wie beispielsweise der IT.

Was zeichnet deiner Meinung nach eine erfolgreiche Gruppengesellschaft aus?

Eine erfolgreiche Gruppengesellschaft ist nah am Kunden, wirtschaftlich stabil und verfügt über zufriedene Mitarbeitende, die sich wertgeschätzt fühlen. Sie erkennt Chancen im Markt und setzt diese konsequent um. Am Ende entscheiden insbesondere die Qualität der Arbeit und die Zufriedenheit der Kunden über den Erfolg einer Gesellschaft.

Die Burkhalter Gruppe wächst nicht zuletzt durch Akquisitionen. Was ist die grundlegende Idee hinter dieser Strategie?

Durch Akquisitionen können wir unsere Marktposition stärken und unser Leistungsangebot erweitern. Unser Wachstum ist aber kein Selbstzweck: Der Zukauf einer Gesellschaft muss immer einen konkreten Mehrwert für unsere Kundinnen und Kunden sowie die betroffene Region bringen.

Welche Rolle spielen die regionalen Geschäftsleitenden konkret bei Akquisitionen?

Die Initiative kommt häufig aus den Regionen. Die Geschäftsleitenden vor Ort kennen den Markt und sehen, wo ein Unternehmen gut passen könnte. Ein Kauf wird nur umgesetzt, wenn unsere Verantwortlichen in der betroffenen Region überzeugt sind, dass er sinnvoll ist.

Woran erkennst du, dass ein Unternehmen wirklich zur Burkhalter Gruppe passt?

Neben den fachlichen Kompetenzen ist vor allem die Unternehmenskultur entscheidend: Die Menschen müssen passen. Zudem muss das Unternehmen lokal gut verankert und wirtschaftlich solide aufgestellt sein.

Du hast einmal gesagt, dass die Burkhalter Gruppe Unternehmen nicht im klassischen Sinne kauft, sondern Partnerschaften mit Mitarbeitenden eingeht. Was bedeutet das in der Praxis?

Für uns stehen nicht die Unternehmen per se im Vordergrund, sondern die Menschen und Mitarbeitenden dahinter. Denn unsere Engagements sind langfristig orientiert. Das bedeutet auch, dass die bisherigen Verantwortlichen weiterhin eine zentrale Rolle in der neuen Gruppengesellschaft spielen.



Zeno Böhm, CEO der Burkhalter Gruppe

Der Fachkräftemangel ist eine der grössten Herausforderungen unserer Branche. Inwiefern helfen Akquisitionen konkret, diesem Problem zu begegnen?

Der Fachkräftemangel wird sich weiter verschärfen. Durch Akquisitionen können wir bestehende Teams in unsere Gruppe aufnehmen und so unsere Kapazitäten sichern. Ohne dieses Wachstum könnten wir unseren Bestand von aktuell rund 5 400 Vollzeit-Mitarbeitenden kaum halten.

Die Gruppe macht sich im Rahmen von Burkhalter Bildung für die Weiterbildung und insbesondere für die Ausbildung von Lernenden stark: Wie findet man das richtige Gleichgewicht zwischen eigener Ausbildung und externem Wachstum?

Beides ist wichtig. Wir investieren viel in die Aus- und Weiterbildung, beschäftigen rund 1 000 Lernende und fördern deren Ausbildung gezielt. Das reicht aber nicht aus, um den Bedarf zu decken. Deshalb ergänzen wir das organische Wachstum durch gezielte Zukäufe.

Was bedeutet die Akquisitionsstrategie für unsere Kundinnen und Kunden?

Für die Kundinnen und Kunden von Gruppengesellschaften wie der Oberholzer AG bedeutet sie, dass wir langfristig leistungsfähig bleiben und auch grössere oder komplexere Projekte zuverlässig umsetzen können. Zudem können wir durch die immer engere Zusammenarbeit zwischen den

Gruppengesellschaften gewerkübergreifende Lösungen aus einer Hand anbieten.

Was würde passieren, wenn die Burkhalter Gruppe auf Zukäufe verzichten würde?

Dann würden wir mittelfristig an Kapazität verlieren. Der Markt wächst und gleichzeitig gehen viele erfahrene Fachkräfte in Pension. Ohne Zukäufe könnten wir die Nachfrage nicht im gleichen Umfang bedienen.

Wie stellen wir sicher, dass trotz Wachstum und Grösse die lokale Kundennähe erhalten bleibt?

Indem wir an unserem dezentralen Modell festhalten. Die Kundennähe entsteht in der Gesellschaft vor Ort, nicht in der Gruppe. Solange die Verantwortung für Kundenbeziehungen, Projekte und operative Entscheidungen bei den lokalen Gesellschaften liegt, bleibt auch die Nähe zum Kunden erhalten.

Wenn du jetzt direkt zu meinen Mitarbeitenden sprechen könntest: Was würdest du ihnen mit auf den Weg geben?

Der Erfolg der Burkhalter Gruppe entsteht jeden Tag vor Ort – bei unseren Mitarbeitenden auf der Baustelle, im Service und im direkten Kontakt mit den Kundinnen und Kunden. Recht herzlichen Dank für euer unermüdliches und tagtägliches Engagement zugunsten der Oberholzer AG und somit von Burkhalter.

Mit Einsatz zum Meistertitel



Alessandro Lorenzo (li) und Adi Weber (re)

Er begann als Montage-Elektriker EFZ. Dann folgte die Zusatzlehre zum Elektroinstallateur EFZ. Später bildete er sich zum Projektleiter Installation und Sicherheit weiter. Jetzt ist er auch diplomierter Elektroinstallations- und Sicherheitsexperte. Heute haben wir mit Alessandro Lorenzo darüber gesprochen, was ihn antreibt.

Dass wir gemeinsam stärker sind, zeigt sich nicht nur in Akquisitionen und Projekten, sondern auch in Menschen, die in unserem Team über sich selbst hinauswachsen. So ein Mensch ist Alessandro Lorenzo – oder einfach «Ale», wie ihn viele im Team nennen.

Heute verantwortet Ale bei uns sämtliche Projekte im Bereich Elektromobilität und betreut zudem kleinere und mittelgrosse Installationsprojekte.

Im Gespräch mit Berufsbildner Adi Weber spricht er darüber, wie sich sein Weg entwickelt hat, warum er der Oberholzer AG treu geblieben ist und was er heute an die nächste Generation weitergeben möchte.

Adi Weber: Ale, du hast als Lernender begonnen und bist heute Meister. Was ist dein Erfolgsgeheimnis?

Alessandro Lorenzo: Ich habe das natürlich nicht alles von Anfang an so geplant. Aber was von Beginn an da war, war die Faszination für Elektrotechnik. Und es war mir schon immer klar, dass ich mich weiterentwickeln wollte. So habe ich dann bald die Zusatzlehre zum Elektroinstallateur EFZ bestritten und später diverse Weiterbildungen absolviert.

Nach mehreren Jahren als bauleitender Elektroinstallateur merkte ich, wie viel Freude es mir macht, Verantwortung zu übernehmen und komplexere Projekte zu leiten. Die Meisterprüfung war für mich deshalb der logische nächste Schritt.

Wie hat dich die Oberholzer AG auf diesem Weg unterstützt?

Ohne die Unterstützung des Unternehmens wäre mein Weg so nicht möglich gewesen. Ich wurde vom ersten Tag an gezielt gefördert: Sei es bei der Ausbildung, der Vorbereitung auf Qualifikationsverfahren, über interne Schulungen oder im täglichen Austausch mit erfahrenen Kolleginnen und Kollegen. Ich habe immer gespürt, dass man an mich glaubt. Und ich habe auch viel von meinen Kolleginnen und Kollegen lernen können – das war ebenfalls sehr wertvoll.

Du bist der Oberholzer AG über all die Jahre treu geblieben. Was bedeutet dir das Unternehmen heute?

Die Oberholzer AG ist für mich zu einer zweiten Familie geworden: Das Arbeitsklima ist nach wie vor hervorragend und es macht mir viel Freude, täglich mit Menschen zusammenzuarbeiten, die mich unterstützen, fordern und inspirieren. Ausserdem macht es mir auch grossen Spass, mein Wissen und meine Erfahrungen weiterzugeben.

Wenn du noch einmal von vorne beginnen könntest, würdest du die gleiche Karriere wählen?

Ja, jederzeit. Ich würde genau denselben Weg noch einmal gehen. Jeder Tag ist anders, man arbeitet mit Menschen, mit moderner Technik – und am Abend sieht man, was man geschaffen hat. Das macht mir Spass und macht mich stolz.

Was möchtest du unseren Lernenden mit auf den Weg geben?

Mein Tipp an unsere Lernenden: Bleibt neugierig. Fragt nach, probiert aus und nutzt jede Gelegenheit zum Lernen. Habt aber gleichzeitig Geduld mit euch selbst. Auch ich war am Anfang kein Überflieger – entscheidend ist, dranzubleiben. Wenn man Freude am Handwerk hat und sich kontinuierlich weiterentwickelt, kommt der Rest von allein.

Vielen Dank für das Gespräch, Ale!

«Als Berufsbildner ist es mein Ziel, den Nachwuchs für die Oberholzer AG möglichst aus den eigenen Reihen aufzubauen und gezielt zu fördern.

Ale ist ein beeindruckendes Beispiel dafür, wohin Engagement, Ausdauer und die richtige Unterstützung führen können. Ich hoffe, dass seine Entwicklung auch unsere aktuell rund 20 Lernenden inspiriert und ihnen Perspektiven aufzeigt.»



Adi Weber,
Berufsbildner
Oberholzer AG

Oberholzer 

**Wir bieten Lehrstellen als
– Elektroinstallateur/in EFZ
– Montage-Elektriker/in EFZ**

www.oberholzer.ch/de/job-und-karriere/meine-elektrolehre

Gebäudetechnik, die verbindet

Burkhalter
Group

Kontaktieren Sie uns, wir beraten Sie gerne.

Oberholzer AG

Pfäffikerstrasse 34
8610 Uster

Spitalstrasse 190
8623 Wetzikon

0844 66 77 88
info@oberholzer.ch
www.oberholzer.ch

Redaktion und Text: Oberholzer AG, Uster und Burkhalter Services AG, Zürich

Gestaltung: HI Schweiz AG, Luzern

Druck: Gisler 1843 AG, 6460 Altdorf

Auflage: 500 Ex.

Titelbild: Alessandro Lorenzo (li) und Adi Weber (re)