

# Fünf Lernende schaffen es aufs polaris-Podest

Mit Glanzresultaten bei den Lehrabschlussprüfungen 2011 haben sich fünf frisch gebackene Detailhandelsfachfrauen und -fachmänner eine Auszeichnung der Förderstiftung polaris verdient. Diese ehrte anlässlich der Generalversammlung von Swissavant zum 3. Mal die besten Lernenden aus dem Sektor Eisenwaren und Haushalt.

Der eigene Name ertönt aus dem Lautsprecher, Applaus erfüllt den Saal und die Kamera blitzt, während man auf der Bühne interviewt wird: Ein bisschen wie Stars dürften sich die fünf besten Lehrabsolventen 2011 der Branche an der 3. Preisverleihung der Förderstiftung polaris gefühlt haben. Zu Recht: Mit ihren hervorragenden Abschlussnoten sind sie nicht nur Vorbilder für ihre Geschwister und Freunde. Sie sollen auch andere Lernende zu Spitzenresultaten anspornen – indem sie von polaris ins wohlverdiente Rampenlicht gerückt werden und ihre Leistung zusätzlich mit einem iPad und einem stattlichen Preisgeld belohnt wird. «Wir stellen erfolgreiche Lernende und gute Ausbildungsbetriebe als Leuchttürme in die Öffentlichkeit», sagte Stiftungsratspräsident Christian Fiechter in seiner Ansprache anlässlich der Preisverleihung.

## «Jammern hilft nichts»

Als «Leuchttürme» werfen die Ausgezeichneten ein gutes Licht auf die Branche und beleuchten den Wert einer qualitativ hochstehenden Berufsbildung. Der Detailhandel braucht laut Fiechter ein besseres Image, wenn er künftig trotz harter Konkurrenz von Mittelschulen und Dienstleistungsunternehmen wie Banken oder Versicherungen leistungsbereite Lernende rekrutieren will: «Auf den ersten Blick sind insbesondere unse-



Die fünf besten Lehrabsolventen 2011 der Branche an der 3. Preisverleihung der Förderstiftung polaris: Von links nach rechts: Samantha Schlüchter, Simon Gähler, Dominik Obrist, Heidi Heimberg, Nina Doetzki. Links aussen Stiftungsratspräsident Christian Fiechter und rechts aussen Eva Jaisli, Vizepräsidentin.

## Topleistungen durch Teamarbeit

Ihre Karrierechancen bereits erkannt haben die fünf von polaris ausgezeichneten Lehrabsolventinnen und -absolventen:

**Nina Doetzki**, Lehrbetrieb Magazine zum Globus AG in Luzern (Lehrabschlussnote 5,9; zudem beste Absolventin üK Haushalt mit Note 5,6)

**Heidi Heimberg**, Lehrbetrieb Schöni Handels AG in Spiez (Lehrabschlussnote 5,6)

**Samantha Schlüchter**, Lehrbetrieb Mueller AG in Langenthal (Lehrabschlussnote 5,5; zudem Spitzenresultat im üK Eisenwaren mit 87,5 Punkten)

**Simon Gähler**, Lehrbetrieb Hauser Handwerk AG in Romanshorn (bester Absolvent üK Eisenwaren mit 88 Punkten)

**Dominik Obrist**, Lehrbetrieb Hasler + Co AG in Winterthur (Spitzenresultat im üK Eisenwaren mit 87,5 Punkten)

re Branchen Eisenwaren und Haushalt für junge Menschen nicht die begehrtesten. Erst wer mittendrin steckt, erfährt die Faszination ihrer Vielfältigkeit.» Jammern über diese Tatsache helfe nichts, so Fiechter: «Wir müssen uns selber helfen. Das gelingt nur, wenn wir dem Nachwuchs eine gute Ausbildung anbieten. Zudem müssen wir immer wieder die grossen Chancen unserer Branchen aufzeigen.»

Weiterlesen auf Seite 14 ➔



polaris ehrte auch dieses Jahr zwei Ausbildungsbetriebe für ihr besonderes Engagement zu Gunsten der Berufsbildung. Auf dem Bild von links nach rechts Katharina und Gottfried von Siebenthal (von Siebenthal in Gstaad) sowie Dora und Edy Keller (Keller Ruswil AG in Ruswil). Ganz links Stiftungsratspräsident Christian Fiechter und rechts aussen Eva Jaisli, polaris-Stiftungsrätin.

Ihre Glanznoten haben sich die genannten Preisträger mit viel Fleiss erarbeitet. Gleichzeitig sind sie aber auch das Resultat einer guten Zusammenarbeit zwischen Lernenden, dem Ausbildungsbetrieb, Eltern und Freunden, der Berufsschule oder dem Verband Swissavant. Den Wert dieser Gemeinschaftsleistung erläuterte polaris-Stiftungsrätin Eva Jaisli in ihrer Laudatio.

«Wir fokussieren uns gerne auf einzelne Namen und Köpfe – und belassen damit die Leistung Vieler in der Anonymität: Denken wir etwa an den kürzlich verstorbenen Apple-Gründer Steve Jobs, dem über 36'800 Mitarbeitende zur Seite standen.» Vor diesem Hintergrund rief Jaisli zur Stärkung des Kollektivs auf; zum bewussten und konstruktiven Miteinander. «Spitzenleistungen sind immer Gemeinschaftsleistungen.»

polaris verschafft den beiden Betrieben mit dem Titel «Bester Ausbildungsbetrieb des

polaris ehrte auch dieses Jahr zwei Ausbildungsbetriebe für ihr besonderes Engagement zu Gunsten der Berufsbildung: Die Firma **Keller Ruswil AG in Ruswil** (Branche Eisenwaren) und die Firma **von Siebenthal in Gstaad** (Branche Haushalt)

Jahres 2011» positive Medienpräsenz. Zudem übernimmt der Verband die Ausbildungskosten für den nächsten Lernenden dieser Betriebe. Dass nur ein starkes Team einen solchen Preis abräumen kann, brachte zum Schluss Titelgewinner Edy Keller noch einmal auf den Punkt: Der Senior-Chef von Keller Ruswil AG bedankte sich in seiner kurzen Rede unter anderem bei seiner Frau, die zu Hause oft mit dem Auftischen des Mittagessens warten musste – ganz nach dem Motto «Zuerst das Geschäft, dann das Essen».  
*Nicole Button*

### 3. polaris-Veranstaltungsreihe 2012

Die Förderstiftung polaris will das Ansehen der Berufslehre im Detailhandel fördern und der Branche dadurch mehr leistungsbereite Lernende zuführen. Zu diesem Zweck ehrt polaris seit 2010 jährlich die besten Lehrabsolventen und Ausbildungsbetriebe in den Branchen Haushalt und Eisenwaren. Zudem organisiert die Stiftung regionale und kostenlose Fortbildungsveranstaltungen zum Thema Berufsbildung – ein weiterer Beitrag zur Qualitätssteigerung der Ausbildung und zum Ausbau der Ausbildungsplätze. Die beliebten Abendveranstaltungen finden 2012 unter dem Titel

«**Das betriebliche Qualifikationsverfahren: Korrektes Vorgehen – korrekte Beurteilung**»

statt (jeweils 17 bis 20 Uhr):  
17. September in Heerbrugg,  
24. September in Däniken,  
8. Oktober in Luzern,  
15. Oktober in Bern.  
Anmeldung im Internet unter  
www.polaris-stiftung.ch

### IM GESPRÄCH MIT DER PERSPECTIVE:



Nina Doetzki, beste Lehrabsolventin 2011

«Die Verkaufslehre war ein glücklicher Zufall»

Frau Doetzki, Sie haben letztes Jahr bei der Lehrabschlussprüfung im Bereich Haushalt eine Note von 5,9 erreicht.

Für diese Spitzenleistung hat Ihnen die Förderstiftung polaris einen Preis verliehen. Freuen Sie sich eher über die Anerkennung oder über das iPad, das Sie von polaris erhalten haben?

Nina Doetzki: Natürlich freue ich mich über das iPad (lacht). Aber ich finde es auch sehr schön, dass ich diese Anerkennung bekomme. Schliesslich arbeitet man nicht nur für sich selber auf ein solches Resultat hin.

Was war für Sie der zentrale Ansporn?

Ich begann meine Verkaufslehre relativ spät, mit 24 Jahren. Zuvor hatte ich die Mittelschule absolviert. Ich wusste deshalb, dass ich den Berufsschulstoff sehr schnell und einfach lernen würde. Auch der Umgang mit Kunden fiel mir möglicherweise leichter als einer 16-jährigen Lernenden. Unter diesen guten Voraussetzungen wollte

ich es bei der Lehrabschlussprüfung möglichst weit bringen.

**Wie unterstützte Ihr Ausbildungsbetrieb Magazine zum Globus in Luzern Sie bei diesem ehrgeizigen Projekt?**

Ganz einfach: Meine Lehrmeisterin liess mich arbeiten, ich durfte unsere Produkte auf meine Art und Weise verkaufen. Ich hatte ein Riesenglück mit meinem Lehrbetrieb.

**Was reizte Sie – nach dem Abschluss der Mittelschule – an einer Verkaufslehre?**

Eigentlich hatte ich nie eine Verkaufslehre angestrebt. Aber nach dem Abbruch einer Ausbildung zur Innendekorateurin musste ich innerhalb von zwei Monaten eine neue Lehrstelle haben und bin so zu Globus gelangt – ein glücklicher Zufall.

**Warum haben Sie sich mit der Branche angefreundet?**

Die Haushaltsabteilung war genau das Richtige für mich: Ich führte bereits einen eigenen Haushalt und konnte mir somit unter den Produkten und ihren Vorteilen etwas Handfestes vorstellen. Es gefiel mir, den Kunden ein breites Wissen zu vermitteln.

**Wie geht es bei Ihnen beruflich weiter?**

Ich arbeite seit letztem August nicht mehr im Bereich Haushalt. Ich wollte nach dem Lehrabschluss unbedingt bei Globus bleiben. In der Haushaltsabteilung gab es allerdings keine offene Stelle. Deshalb wechselte ich in die Lebensmittelabteilung von Globus, wo es mir auch sehr gut gefällt. Neuerdings arbeite ich bei der Personal- und Einsatzplanung mit – ich will beruflich nicht stehen bleiben.

Frau Doetzkies, besten Dank für das Gespräch.

*Nicole Button*

POLARIS-STIFTUNGSRÄTE ZIEHEN BILANZ NACH ZWEI JAHREN FÖRDERSTIFTUNG

## «Die Stiftung erhält die Note 5»

**Frau Jaisli, die Förderstiftung polaris zeichnet jährlich Spitzenleistungen bei den Lehrabschlussprüfungen aus. Kehren wir den Spiess um: Welche Note würden Sie der Stiftung zwei Jahre nach ihrer Gründung geben?**

Eva Jaisli: Eine gute Fünf.

Einerseits sind wir dem Ziel näher gekommen, das Image der Ausbildung in unseren Detailhandelsbranchen zu stärken. Die Wertschätzung für erfolgreiche Lernende und Lehrbetriebe ist durch die jährliche polaris-Preisverleihung gestiegen und dadurch auch die Motivation innerhalb der Branche, sich für eine verbesserte Ausbildung einzusetzen und Spitzenleistungen zu erzielen. Andererseits ist der Weg steinig, das Branchenimage auch in der breiten Öffentlichkeit attraktiver zu gestalten.

Der Wettbewerb zwischen den verschiedenen Wirtschaftszweigen um leistungsbereite Lernende ist ausgeprägt. Noch gilt eine Lehre im Detailhandel – zu Unrecht – verbreitet als zweite Wahl.

**Woran messen Sie konkret den Erfolg von polaris?**

Eine Veränderung des Images zu messen, ist in der Tat schwierig. Allerdings erkenne ich drei positive Entwicklungen: Erstens berichten die Medien über unsere Preisverleihung und weiteren Veranstaltungen. Sie tragen unsere Botschaft in die Öffentlichkeit. Zweitens



Eva Jaisli ist Vizepräsidentin der Förderstiftung polaris und CEO von PB Swiss Tools in Wasen i.E.

sind die von polaris organisierten Abendveranstaltungen zum Thema Berufsbildung jeweils gut besucht. Und drittens höre ich von den Besuchern und Mitwirkenden dieser Veranstaltungen, dass die Ausbilder und Ausbilderinnen der Lehrbetriebe und der überbetrieblichen Kurse sehr engagiert und wirksam ihren Auftrag wahrnehmen. Die beiden letztgenannten Entwicklungen zeigen, dass die Sensibilisierung der Branche für den Wert einer guten Ausbildung erfolgreich ist.

**Wo kann und muss die Stiftung künftig noch mehr erreichen?**

Zulegen will die Stiftung im Bereich Kommunikation. Zum einen möchten wir So-

«Noch gilt eine Lehre im Detailhandel – zu Unrecht – als zweite Wahl.»

cial Media nutzen, um Jugendliche direkt anzusprechen. Zum anderen sollten wir – etwa mittels Werbespots – die Karrierechancen in unseren Branchen offensiver kommunizieren und vermehrt in direkte Konkurrenz zu anderen Wirtschaftszweigen und Ausbildungswegen treten.

**Was ist Ihr persönlicher Ansporn, diese Ziele zu verfolgen?**

Ich bin überzeugt, dass das duale Berufsbildungssystem sehr wichtig für den wirtschaftlichen Erfolg der Schweiz ist. Dass wir um die Zukunft der Berufslehre kämpfen müssen, erfahre ich auch in meiner Funktion als CEO bei PB Swiss Tools: Das Unternehmen will mehr Ausbildungsplätze schaffen und muss zugleich immer stärker um gute Lernende werben, da motivierte Jugendliche häufiger als früher eine akademische Ausbildung wählen.

POLARIS-STIFTUNGSRÄTE ZIEHEN BILANZ

# «Wir müssen stärker an die Öffentlichkeit treten»



Max Feuz ist Stiftungsrat der Förderstiftung polaris und CEO von e + h Services AG in Däniken.

**Herr Feuz, welche Note geben Sie der Stiftung polaris für ihre Leistung in den letzten zwei Jahren?**

Max Feuz: Eine Fünf. Die Stiftung hat durchaus noch Entwicklungspotenzial: Bisher sind wir primär innerhalb der Branche tätig gewesen jetzt möchten wir mit unserer Botschaft stärker an die Öffentlichkeit treten. Dazu braucht polaris mehr finanzielle Mittel für den Ausbau der Kommunikation. Es steht momentan einiges auf der Traktandenliste.

**Was motiviert Sie, sich als Stiftungsrat für die Ziele von polaris einzusetzen?**

Mein gesellschaftliches Umfeld ist mir wichtig – deshalb engagiere ich mich für polaris. Ich bin der Meinung, dass das Ansehen unserer Branchen in der Öffentlichkeit gehoben werden und die Ausbildung weiter verbessert werden muss. Es tut den Unternehmen gut, junge Menschen zu fördern, statt sie als billige Arbeitskräfte zu betrachten. Hier befindet sich die Branche auf einem guten Weg: In den Ausbildungsbetrieben nimmt man heute die Jugendlichen ernster als früher, obwohl es eine viel grössere Herausforderung geworden ist, gute Fachkräfte auszubilden.

**Warum?**

Eine Berufsausbildung im Detailhandel wird heute vielfach von Jungen gewählt, die nichts anderes gefunden haben und sich für ihre berufliche Zukunft kaum interessieren. Wir wollen sie motivieren und ihnen attraktive berufliche Perspektiven vermitteln.

**Für die Durchführung von Verkaufssimulationen, mit denen Lernende auf die Lehrabschlussprüfung vorbereitet werden, stellt Ihre Firma jedes Jahr eine Ausstellungshalle zur Verfügung.**

Genau. Seit Jahren verfügen wir in Däniken über 5'000 Quadratmeter Ausstellungsfläche, wo 30'000 Artikel aus den Bereichen Haushalt, Geschenke, Werkzeuge, Gartenmöbel, Gartentechnik, Beschläge und Grill präsentiert werden. Da ist es naheliegend, dass der Branchenverband Swissavant mit Branchenvertretern Verkaufssimulationen und Branchenkunde-Kurse mit den Lernenden durchführen kann. Er ist für die Inhalte zuständig, e + h Services AG stellt die Infrastruktur und die Verpflegung zur Verfügung. An vier Tagen im Frühling kommen 100 bis 150 Jugendliche zu uns.