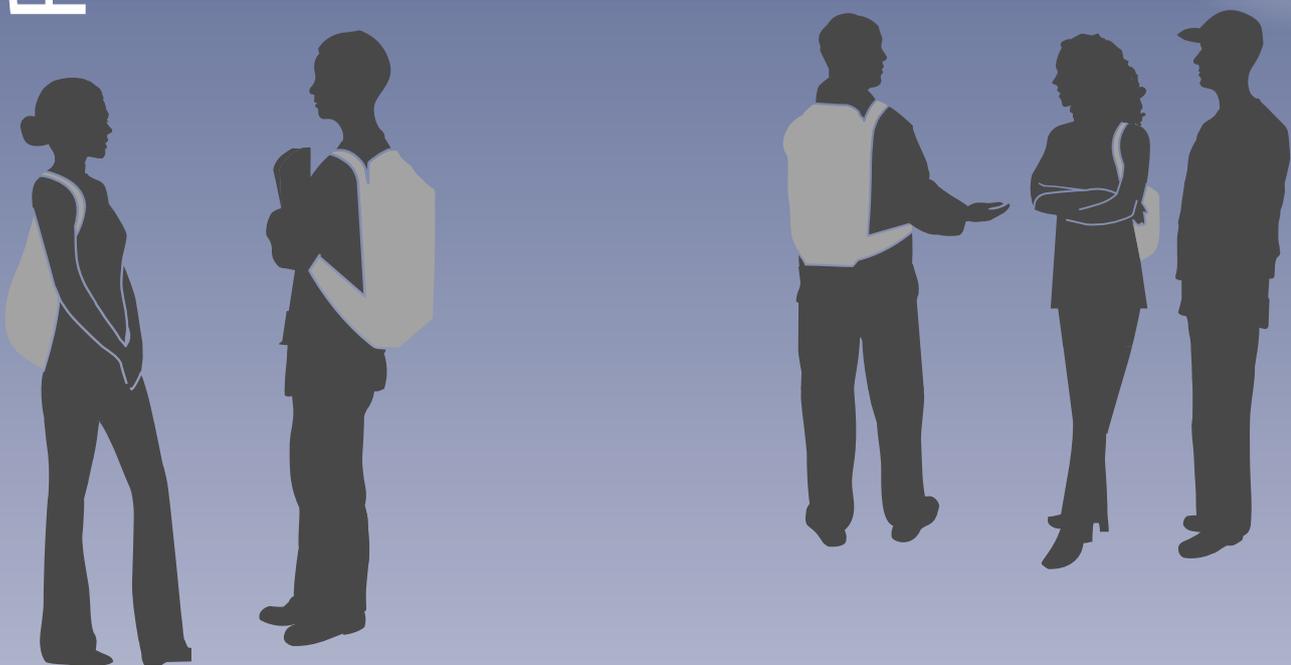


«Die duale Berufslehre
–
ein Erfolgsmodell
made by Switzerland!»



Work with the best.



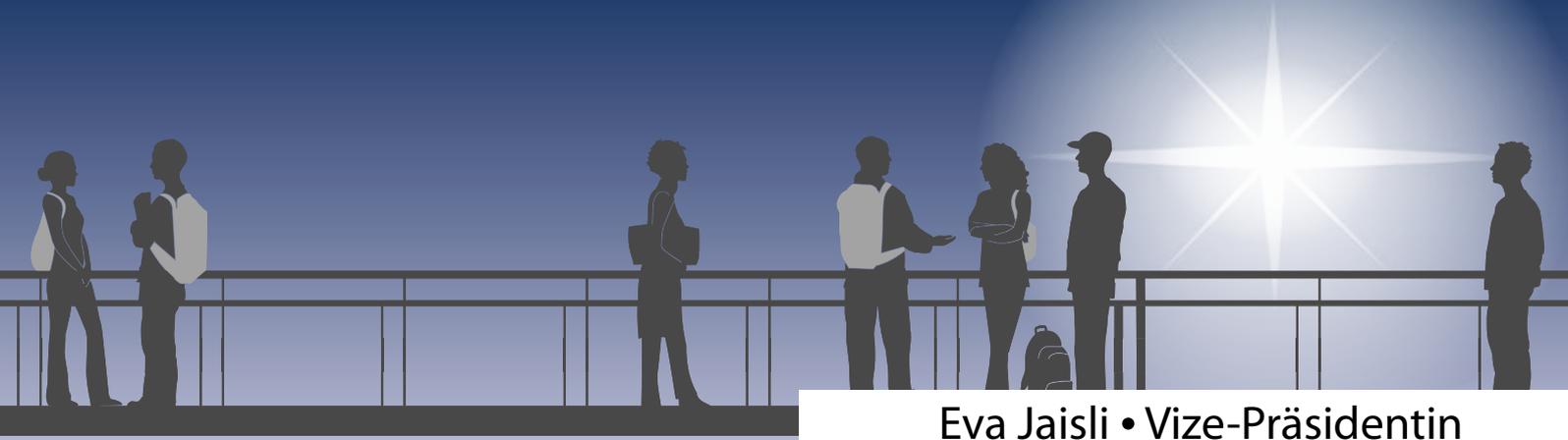
www.pbswisstools.com

PB SWISSTOOLS

 **100% Made in Switzerland**

 **Unlimited Guarantee**

Bezugsquelle für Schweizer Fachhandel: e+h Services AG, Industriestrasse 14, 4658 Däniken, info@eh-services.ch, www.eh-services.ch



Eva Jaisli • Vize-Präsidentin

«Wenn Bildung im Allgemeinen das Fundament für eine bessere Zukunft ist, dann ist unsere duale Berufslehre im Speziellen ein wichtiger Baustein für die internationale Wettbewerbsfähigkeit unseres Landes!»

Berufslehre sichert Wettbewerbsfähigkeit und hält Jugendarbeitslosigkeit tief!

Im Rahmen unserer jährlichen Preisverleihungen der Förderstiftung polaris sollen die von den Lernenden erreichten Spitzenleistungen für eine breitere Öffentlichkeit sichtbar gemacht und die enorme Attraktivität der dualen Berufsbildung mit den vielen Karrieremöglichkeiten im Schweizer Detailhandel aufgezeigt werden, um so langfristig das öffentliche Informationsdefizit über die überzeugende Qualität der dualen Berufslehre abzubauen.

Attraktive Einstiegsoption

Die duale Berufslehre ist eine attraktive Einstiegsoption in die moderne Arbeitswelt und nimmt im Schweizer Berufsbildungssystem einen bedeutenden Stellenwert ein. So sprechen die Fakten und Zahlen der Schweizer Berufsbildung eine eindeutige Sprache: Im Jahr 2010 haben beispielsweise rund zwei von drei Schulabgängerinnen und Schulabgänger den Einstieg in die Berufswelt über die Berufslehre gewählt. Gesamthaft betrachtet haben in diesem Jahr über 85'000 Jugendliche in rund 230 Ausbildungs- und Prüfungsbranchen auf diese Art ihren persönlichen Einstieg in die Schweizer Wirtschaft geschafft und bilden so das Fundament für eine nachhaltige Schweizer Wirtschaft, die im internationalen Kontext trotz allen Herausforderungen wie einer starken Währung zu überzeugen vermag. Nach einer 8- oder 9-jähriger obligatorischen Schulzeit stellt damit die duale Berufslehre die mit Abstand meist gewählte Anschlussbildung unserer Jugend dar.

Vorbild für Ausland

Seit Jahren, wenn nicht seit Jahrzehnten gilt, was anfangs dieses

Jahres offizielle Statistiken erneut unwiderruflich belegt haben: Die Schweiz weist mit 3.8 % von allen europäischen Ländern die mit Abstand tiefste Jugendarbeitslosigkeit (15 – 24 Jahren)



Eva Jaisli,
Vize-Präsidentin der
Förderstiftung polaris

«Die Schweizer Berufslehre ist im internationalen Vergleich in vielerlei Hinsicht ein erfolgreicher und praktisch unerreichter Baustein an der Nahtstelle zwischen dem obligatorischen Schweizer Schulsystem und dem Einstieg in unsere facettenreiche Wirtschaft. Bildlich gesprochen ist unsere Berufslehre quasi eine mehrjährige «Ausbildungsbrücke», welche die Schulabgängerinnen und -abgänger in die bis anhin unbekannte Welt der Wirtschaft mit hohem Anspruchsrhythmus überführt», so meint Eva Jaisli, Vize-Präsidentin der Förderstiftung polaris.

auf. Das zweitplatzierte Deutschland sieht sich schon einer doppelt so hohen Anzahl an Jugendarbeitslosen gegenüber und unser anderes Nachbarland Österreich, immerhin auf dem dritten Platz im europäischen Vergleich, hält die Rate der Jugendarbeitslosigkeit mit grosser Mühe im einstelligen Prozentbereich. Die auf die Plätze zwei und drei verwiesenen Nachbarländer kennen zwar ebenfalls eine Berufslehre für Schulabgängerinnen und Schulabgänger, doch offensichtlich ist unser Land in diesem Bereich ein angenehmer Sonderfall – für einmal ein Schweizer Vorzeigefall!

– für einmal ein Schweizer Vorzeigefall!

Spitzenplätze bei Berufsweltmeisterschaften

Was machen wir im schweizerischen Berufsbildungssystem besser als andere Länder? – Warum ist die Arbeitslosenrate bei den Jugendlichen in unserem Lande seit Jahrzehnten praktisch mit einer «Vollbeschäftigung» gleichzusetzen? – Warum erreichen unsere besten Berufsfrauen und -männer des Landes an den internationalen Berufsmeisterschaften in regelmässigen Abständen und mit beeindruckender Konstanz viel beachtete Spitzen- und Podiumsplätze? Diese Fragen zu unserem Berufsbildungssystem drängen sich angesichts der Erfolge unserer Berufslehre geradezu auf, sind aber nicht einfach zu beantworten. Die Schweiz macht in der international viel beachteten Berufsbildung ganz offensichtlich vieles anders und besser, wenn



Jugendarbeitslosigkeit

Ein statistischer Blick auf Europa

Jugendarbeitslosigkeit in der Schweiz: Dank «dualer Berufslehre» in Europa einsam und alleine an der Spitze!

Die duale Berufslehre in der Schweiz ist mit Blick auf die Jugendarbeitslosigkeit in Europa (15 – 24 Jahre) eine wirklich starke Ansage: Die Schweiz steht dank der in der Schweiz weit herum akzeptierten Berufslehre (duale Berufsbildung) einsam, aber mit grossem Erfolg an der Spitze. Gerade mal 3.8 % aller Jugendlichen in der Schweiz waren zu Beginn des Jahres 2013 ohne Arbeit. Eine in Europa unerreichter Wert, der für das zweitplatzierte Deutschland schon mehr als eine Verdoppelung erfahren muss.

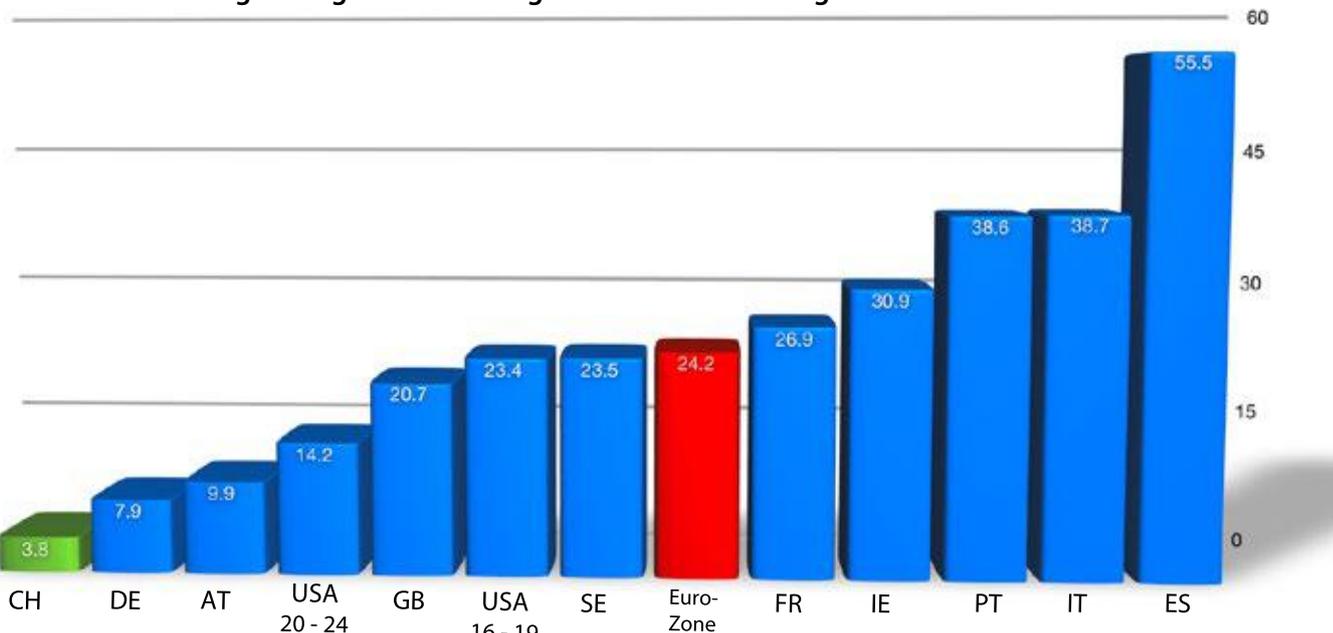
Eine einstellige Prozentzahl in Sachen Jugendarbeitslosigkeit gibt es in Europa gerade nur für die drei folgenden Nationen: Schweiz, Deutschland und Österreich! Das europäische Mittel der Jugendarbeitslosigkeit beträgt dann erschreckende 24.2 % und ist mit Blick auf die nähere Zukunft schon heute eine schwere Hypothek für den europäischen Arbeitsmarkt. Die

«Wenn Bildung im Allgemeinen das Fundament für eine bessere Zukunft ist, dann ist unsere duale Berufslehre im Speziellen ein wichtiger Baustein für die internationale Wettbewerbsfähigkeit unserer Wirtschaft!»

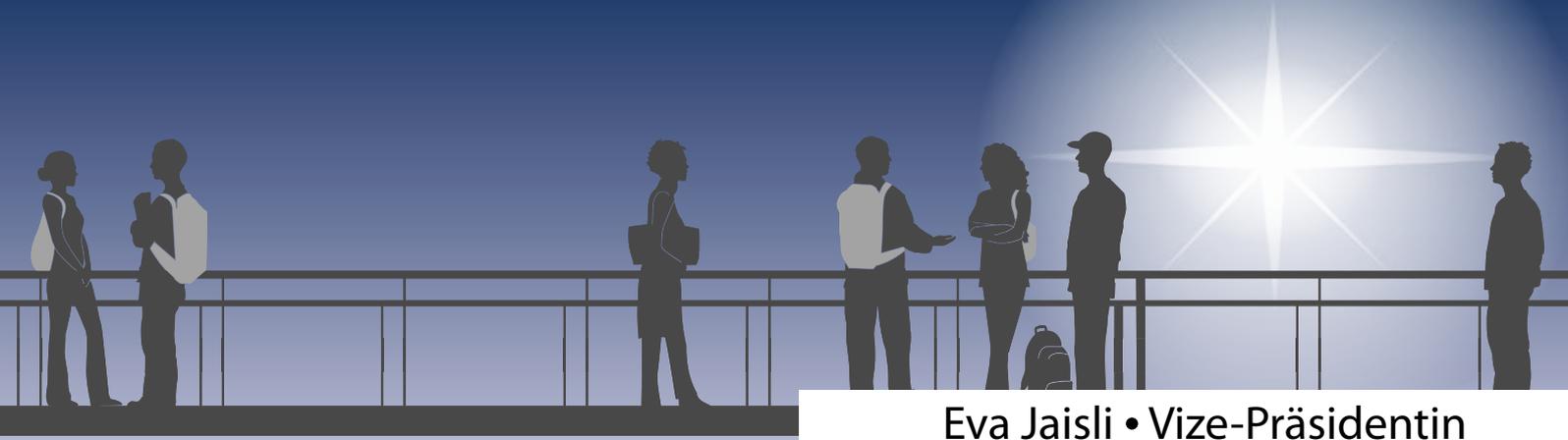
duale Berufsbildung ist ein erfreulicher Baustein der Schweizer Wirtschaft und trägt nachhaltig zu einer tiefen Jugendarbeitslosigkeit bei. Diese Aussage gilt auch für einzelne regionale Landesteile der Schweiz, denn es gibt, wenn nicht eine signifikante, so doch eine sehr auffallende positive Korrelation zwischen der Maturaquote und der Jugendarbeitslosigkeit. Oder mit anderen Worten formuliert: Je höher der Anteil in einem Kanton jener Jugendlichen ist, welche eine Berufslehre ergreifen, je tiefer ist die registrierte Jugendarbeitslosigkeit (negative Korrelation).

Die Schweizer Berufslehre birgt also ein vielschichtiges Potenzial, das weiterhin zum Wohle aller und vor allem für eine sehr tiefe Jugendarbeitslosigkeit weiterhin gezielt ausgeschöpft werden muss. ■

Anfang Januar 2013 – Schweiz, Deutschland und Österreich: Die in diesen drei Ländern seit Jahrzehnten verankerte Berufslehre hält dank hohem Arbeitsmarktbezug die Jugendarbeitslosigkeit im tiefen einstelligen Prozentbereich!



Quelle: NZZ am Sonntag vom 31. März 2013, Seite 50, Grafik: Swissavant



Eva Jaisli • Vize-Präsidentin

es darum geht, die Schulabgängerinnen und Schulabgänger in den beruflichen Ausbildungsprozess zu integrieren, und wenn es darum geht, die qualitative Ausgestaltung des Berufsbildungssystems zu bestimmen. Das erfolgreiche Berufsbildungssystem besitzt heute nachweislich internationalen Vorzeigecharakter und findet immer mehr – auch in Übersee und in Asien – Bewunderer und Nachahmer, die einer «Berufslehre made by Switzerland» eine grosse markt- und volkswirtschaftliche Bedeutung zusprechen und ein vergleichbares Berufsbildungssystem im eigenen Land verankern möchten.

Verbundaufgabe: Drei engagierte Partner!

Viele Rahmenbedingungen, unzählige Parameter und noch mehr (Einfluss-)Faktoren machen unser viel beachtetes Berufsbildungssystem zu dem, was es heute ist: Ein international unerreichtes Vorzeigemodell mit extrem hohem Arbeitsmarktbezug! Das Schweizer Berufsbildungssystem wird seit Jahrzehnten von der ganzen Gesellschaft und mit- hin von allen involvierten Partnern bewusst und engagiert

mitgetragen und inhaltlich permanent den neuen Anforderungen struktureller wie materieller Art angepasst respektive Arbeitsmarkt gerecht weiterentwickelt. Dieser Verbundaufgabe im öffentlichen Interesse nimmt sich der Bund mit dem

**Der Zukunft verpflichtet:
«Die Berufslehre hat sich in der
Vergangenheit als Königsweg entpuppt.
Dieser Erfolg verpflichtet alle Partner ihr
Berufsbildungsengagement zu Gunsten
einer tiefen Jugendarbeitslosigkeit
weiterhin hochzuhalten!»**

Bundesamt für Berufsbildung und Technologie (BBT) und dem Eidgenössischen Hochschulamt für Berufsbildung (EHB), die Kantone mit den 26 kantonalen Berufsbildungsämtern oder der Schweizerischen Konferenz der Kantonalen Erziehungsdirektoren (EDK) wie auch mit den Berufsfachschulen gleicher-

massen an, wie sich die massgebenden Organisationen der Arbeitswelt (Oda) wie beispielsweise den Berufsverbänden, sozialen Partnern oder den (Ausbildungs-)Betrieben mit einer qualitativ hochstehenden Berufsbildung identifizieren. Eine nicht zu überbietende Partnerschaft – *Bund, Kantone und Oda's* –, die sich seit Jahrzehnten der dualen Berufsbildung im Interesse des Landes, der Öffentlichkeit und der Wirtschaft verpflichtet fühlen. Das ist die zementierte Basis unseres Erfolges in der weitherum beachteten Berufsbildung! ■

Berufliche Grundbildung bei SFS SFS

Wir suchen dich!

Lerne bei uns:

- Automatiker/-in** **Informatiker/-in**
- Logistiker/-in** **Detailhandels-**
- fachmann/-frau** **Kaufmann/-frau**
- Polymechaniker/-in**
- Produktionsmechaniker/-in**
- Konstrukteur/-in**
- Kunststofftechnologe/-in**

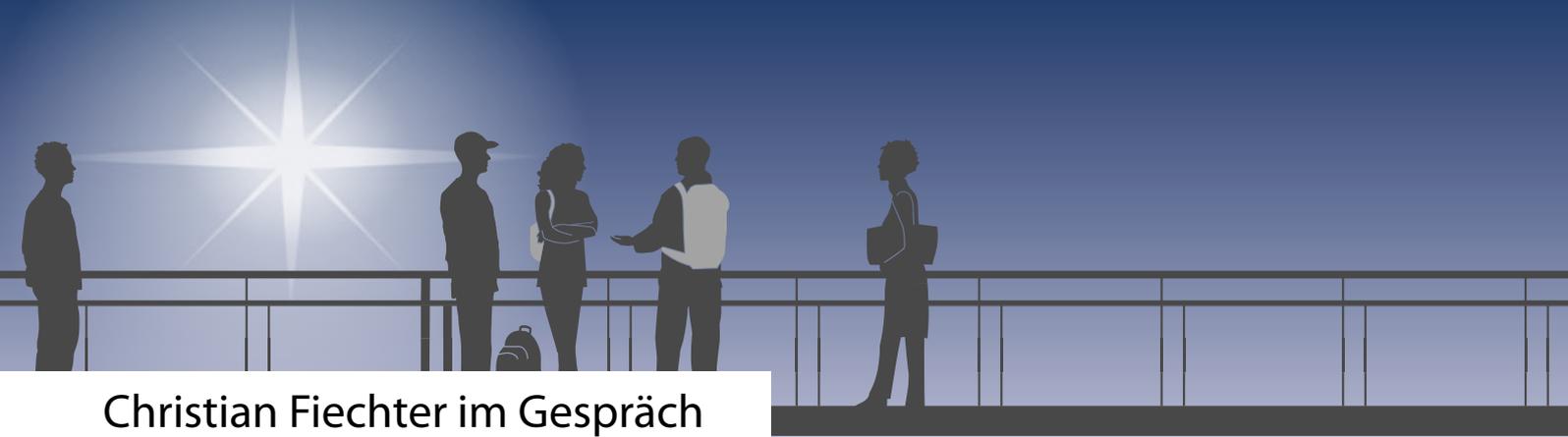
Kontakt:
 SFS services AG
 Berufliche Grundbildung
 T 071 727 63 76
 grundbildung@sfsservices.biz
 www.sfs-lehre.ch

SFS services



Du findest uns auch hier unter dem Stichwort: **sfs(-)lehre**





Christian Fiechter im Gespräch

Stiftungsratspräsident Christian Fiechter im Gespräch

«polaris muss sich immer noch beweisen»



Christian Fiechter, polaris Stiftungsratspräsident: «polaris bietet Chancen, nehmen Sie diese wahr».

Herr Fiechter, ist die Kleinkindphase der Förderstiftung polaris nach dreieinhalb Jahren abgeschlossen?

Christian Fiechter: Nein, wir befinden uns immer noch in der Aufbauphase. Der Entwicklungsstand der Stiftung lässt sich durchaus mit demjenigen eines dreieinhalbjährigen Kindes vergleichen. Es braucht eben Zeit, bis sich eine solche Institution in einer Branche etabliert und ihre Ziele erreicht hat. Einen hohen internen Bekanntheitsgrad hat sich die Stiftung allerdings bereits verschafft. Die meisten Branchenvertreter wissen, dass die Förderstiftung polaris existiert.

Welche Ziele hat man – nebst der Etablierung der Stiftung – bisher angestrebt?

Die Stiftung polaris verfolgt zwei Ziele: Zum einen soll das Image der Berufslehre in der Öffentlichkeit verbessert werden und aufgezeigt werden, dass sie keinesfalls minderwertig ist

im Vergleich zu einer gymnasialen Ausbildung. Zum anderen wollen wir gute Lernende speziell für den Bereich Eisenwaren- und Haushaltsfachhandel gewinnen und somit die Zukunft der Branche sichern. Sie gilt heute nämlich nicht gerade als attraktives Arbeitsumfeld. Nur Insider wissen, wie vielfältig sie ist und welche Karrierechancen sie bietet. Diese Botschaft möchten wir den leistungsbereiten Jungen, die heute vielfach ein Studium oder eine Lehre im Banken- oder Versicherungsbereich bevorzugen, vermitteln.

Welches war für Sie der Höhepunkt der bisherigen Stiftungsaktivitäten?

Einen einzigen Höhepunkt kann ich Ihnen nicht nennen. Alle drei polaris-Preisverleihungen für die besten Lehrbetriebe und Lernenden der Branche waren auf ihre Art beeindruckend. Wir bekamen viele positive Echos von Seiten der Prämierten und von Seiten des Publikums. Auch die polaris-Abendseminare stossen bei den Teilnehmern auf Anklang. Es ist kein schlechtes Zeichen, wenn man als Organisator gefragt wird: «Welches Thema steht nächstes Jahr auf dem Programm?». (lacht)
Die Abendseminare werden zunehmend zu einer Plattform für den Erfahrungsaustausch der Auszubildenden – eine Plattform, die seit der Auflösung der Verbandssektionen fehlte.

Was sind die Dämpfer in der Erfolgsbilanz der Stiftung?

Die Teilnehmerzahlen bei den Abendseminaren sind beispielsweise noch nicht zufriedenstellend. Die Anlässe wurden im Durchschnitt von 25 bis 30 Personen besucht – das macht rund 120 Teilnehmer pro Jahr. Hier möchten wir deutlich zulegen. 50 Besucher pro Anlass wären ideal.

Wie wollen Sie das erreichen?

Wir müssen den Branchenvertretern weiterhin beweisen und kommunizieren, dass unsere Veranstaltungen ihnen konkrete Vorteile bringen – und dass polaris ein nachhaltiges Projekt ist und kein Luftballon, der nach wenigen Jahren platzt. Dabei setzen wir auf Mund-zu-Mund-Propaganda, auf unseren Rechenschaftsbericht und auf Beiträge in der *perspective*, die unsere Zielgruppe optimal erreicht. Zudem nutze ich als Präsident unsere Branchenevents, um die Stiftung und ihre Aktivitäten vorzustellen – wie letztes Jahr am Tag der offenen Tür im Bildungszentrum in Lostorf SO.

An welchen Resultaten messen Sie die Erfolge der Stiftung?

Es ist sehr schwierig, unseren Erfolg zu messen. Unser Hauptziel ist, wie gesagt, genügend und gute Lernende für unsere



Branche zu gewinnen und die Qualität der Ausbildung zu steigern. Ob das Ziel erreicht wird, zeigt sich erst in ein paar Jahren, wenn mehr Lehrverträge abgeschlossen werden, die Durchschnittsnoten bei den Abschlussprüfungen steigen und die Lehrgänger vermehrt in der Branche bleiben.



Nicole Button, Journalistin *perspective*

Gibt es auf diesem Weg Etappenziele? Zum Beispiel eine bestimmte Anzahl Medienberichte über die Stiftungsevents?

Auf eine konkrete Zahl haben wir uns nicht festgelegt. Aber natürlich ist es unser Ziel, dass die Medien über unsere Preisverleihungen berichten und dadurch unsere Botschaft an die Öffentlichkeit und zu den Jungen tragen.

Sind Sie mit der bisherigen Medienresonanz zufrieden?

Nein, in diesem Bereich müssen wir noch zulegen. In den regionalen Medien wird die polaris-Preisverleihung zwar regelmässig aufgegriffen. Wir streben allerdings an, dass auch nationale Medien darüber berichten so wie sie dies auch bei anderen, ähnlichen Prämierungen tun. Das ist bisher aber noch nicht gelungen.

Sind überhaupt genügend Stiftungsgelder vorhanden, um die Medienarbeit zu intensivieren?

Ja. Denn so wie wir die Öffentlichkeitsarbeit betreiben, ist sie nicht kosten- sondern arbeitsintensiv: Einerseits schreibt die *perspective* regelmässig über die polaris-Aktivitäten und verbreitet unsere Botschaft innerhalb der Branche. Andererseits verschickt die Swissavant-Geschäftsstelle unsere Medienmit-

teilungen an Zeitungen, Radios oder TV-Stationen und versucht durch Pflege der Journalistenkontakte zu erreichen, dass die Redaktionen die Mitteilungen auch berücksichtigen. Das gelingt nur nach dem Motto: «Steter Tropfen höhlt den Stein».



Christian Fiechter, polaris-Stiftungsratspräsident

Was ist mit Zeitungsinseraten oder Plakatkampagnen?

Sie kosten viel Geld und eignen sich deutlich weniger gut als Medienberichte, unsere Inhalte zu vermitteln. Deshalb verzichten wir auf diese Kanäle.

Wie Sie sagten: Hinter der Stiftung steckt viel Arbeit. Was motiviert Sie persönlich, sich als Stiftungsratspräsident ehrenamtlich für polaris einzusetzen?

Für mich ist die Berufslehre ein enorm wichtiges Thema. Ich selber absolvierte eine kaufmännische Ausbildung im Bereich Eisenwarenhandel, heute bin ich Geschäftsleitungsmitglied und Medienverantwortlicher bei der Firma SFS Holding AG in Heerbrugg. Ich bin der Branche fünfzig Jahre lang treu geblieben und weiss aus eigener Erfahrung, dass man in diesem Umfeld viel erreichen kann. Diese Botschaft will ich den Jungen vermitteln, da ihre berufliche Zukunft mir am Herzen liegt.

Also sind es primär Ihre eigenen Erfolgserlebnisse, die Ihr Engagement begründen?

Nicht nur. Ich bin zudem überzeugt, dass die duale Berufsbildung das Erfolgsrezept des Arbeitsplatzes Schweiz und unserer Gesamtwirtschaft ist. Leider gibt es einen starken Trend hin zur



Christian Fiechter im Gespräch

Schwächung der Berufslehre. Politiker fordern eine Erhöhung der Gymnasialraten, und sobald ein Schüler gute Noten hat, sagt man ihm: «Du hast das Zeug, an die Kanti zu gehen». Allein dieser Satz stempelt die duale Berufsbildung zur Ausbildung 2. Klasse. Gegen diese Entwicklung will ich kämpfen.

Die Stiftung polaris profitiert davon, dass Sie sich seit Jahren für eine Aufwertung der Berufslehre einsetzen und viele Erfahrungen in diesem Bereich gesammelt haben.

Genau. Ich präsidiere seit 15 Jahren die Hans Huber Stiftung, welche die duale Berufsbildung in der Ostschweiz, im Fürstentum Liechtenstein und im österreichischen Bundesland Vorarlberg fördert und somit ganz ähnliche Ziele wie die Förderstiftung polaris verfolgt.

Weitere Engagements?

Als Vorstandsmitglied des Arbeitgeberverbandes Rheintal war ich zuständig für das Thema Berufslehre. Vor sieben Jahren lancierten wir das Projekt «Fit für die Lehre». Seither führt Kommunikations-Coach Gregor Loser jedes Jahr einen halbtägigen Workshop an Rheintaler Oberstufenschulen durch, um den Schüler Tipps für den erfolgreichen Berufseinstieg zu vermitteln. Dieser wird ergänzt durch Erfahrungsberichte von aktuellen Lernenden. Dabei soll den Jungen natürlich auch die Berufslehre schmackhaft gemacht werden. Ein solches Projekt – mit Fokus auf die Eisenwaren- und Haushaltsbranche möchte nun auch die Förderstiftung polaris nächstes Jahr starten.

Wie soll das Projekt aussehen?

Es soll im März/April 2013 starten und auf einer Zusammenarbeit zwischen der Stiftung polaris und lokalen Branchenvertretern basieren: Eisenwaren- und Haushaltswarenhändler, die möchten, dass der Workshop «Fit für die Lehre» in ihrer Region stattfindet, verpflichten sich dazu, eine bestimmte Anzahl Oberstufenschülerinnen und -schüler für den halbtägigen Anlass anzubieten.

Wie sollen die Händler dabei vorgehen?

Sie können Flugblätter verteilen oder Schulen in ihrer Region kontaktieren. Wir werden ihnen selbstverständlich Tipps mit auf den Weg geben, wie sie die Schülerinnen und Schüler am besten erreichen.

Warum lädt polaris die Teilnehmer nicht gleich selber ein?

Wir wollen die Händler in die Pflicht nehmen, weil schlussendlich sie vom Projekt profitieren. Die Referenten informieren

die Schüler nämlich nicht nur über das Thema Lehrstellensuche und Berufslehre allgemein, sondern präsentieren auch den Eisenwaren- und Haushaltswarenhandel als attraktiven Arbeitsbereich. Zudem weisen wir die Teilnehmer jeweils auf Lehrbetriebe in der Region hin – was deren Suche nach leistungsbereiten Lernenden erleichtern kann.

Braucht polaris neue Finanzierungsquellen, damit sie das neue Projekt durchführen kann?

Da sehr viel Freiwilligenarbeit hinter unseren Aktivitäten steckt, reichte das Stiftungskapital bisher aus. Auch für die Anfangsphase des Projekts «Fit für die Lehre» sind genügend Ressourcen vorhanden. Um langfristig qualitativ hochstehende Anlässe zu organisieren und Erfolgsprojekte auszubauen, benötigen wir allerdings mehr Spenden von Firmen und Privaten als heute. Der Ball liegt bei uns: Wir müssen der Branche beweisen, dass polaris etwas bringt. Gelingt uns das, sollten auch die Spendengelder vermehrt fließen.

Angenommen, die finanziellen Mittel wären in grösserem Umfang vorhanden: Welche Stiftungsaktivität würden Sie gerne lancieren?

Um die Jungen besser erreichen zu können, wäre beispielsweise eine erweiterte online-Präsenz hilfreich: Etwa in Form einer zielgruppengerechten Homepage mit Inhalten über die Ausbildung in unserer Branche. Zudem würde ich in den Ausbau unserer Anlässe – seien es die Abendveranstaltungen oder die neuen Workshops – investieren.

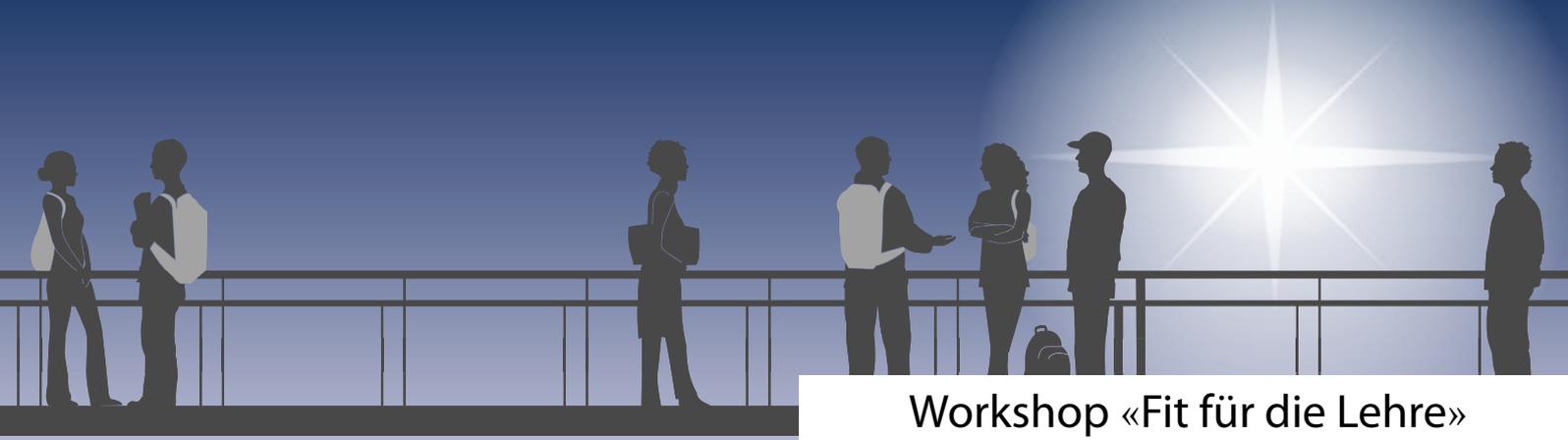
Welchen Wunsch nicht-materieller Art haben Sie für die Stiftung?

Ich wünsche mir, dass die Betriebe vermehrt von unseren Angeboten Gebrauch machen und beispielsweise ihre Auszubildner motivieren, die Abendseminare zu besuchen. Die Stiftung polaris bietet ihnen Chancen – packen müssen sie diese aber selber.

Interview: Nicole Button

«DIE SCHWEIZER
BERUFSLEHRE
IST ANSPRUCHSVOLL
UND ATTRAKTIV
ZUGLEICH»





Workshop «Fit für die Lehre»

Förderstiftung polaris

Seit 2009 im Dienste der dualen Berufsbildung



Der Workshop «Fit für die Lehre» soll Oberstufenschülerinnen und -schülern eine Detailhandelsausbildung im Eisenwaren- und Haushaltsbereich schmackhaft machen.

Gegründet wurde die Förderstiftung polaris 2009 vom Branchenverband Swissavant, in enger Zusammenarbeit mit zahlreichen privaten und unternehmerischen Spendern.

Ihr gemeinsames Ziel: Das Image der Berufslehre in der Öffentlichkeit verbessern und gute Lernende speziell für den Bereich Eisenwaren- und Haushaltsfachhandel gewinnen. Dieses Anliegen verfolgte die Stiftung bisher mit Aktivitäten in zwei Bereichen: Mit einer Preisverleihung und mit einer Seminarreihe.

Die polaris-Preisverleihung findet seit 2010 jährlich im Rahmen der Generalversammlung des Branchenverbands Swissavant statt. Ausgezeichnet werden die zwei besten Lehrbetriebe in den Bereichen Haushalt und Eisenwaren. Sie erhalten vom Verband die Kosten für die Ausbildung je eines neuen Lernenden erstattet. Zudem berichten diverse Medien über die Preisträger. «Die bisherigen Preisträger zeigten sich sehr erfreut und sind motiviert, auch in Zukunft junge Menschen

auszubilden», sagt polaris-Stiftungsratspräsident Christian Fiechter.

Ebenfalls prämiert werden anlässlich der GV die besten Lehrabsolventinnen und -absolventen der Branche. Seit 2010 waren dies 15 junge Frauen und Männer. Sie erhalten jeweils ein Preisgeld von 1'000 Franken und einen Tablet-Computer. «Die Lernende sollen dadurch zu Spitzenleistungen angespornt werden», so Christian Fiechter. Das Rezept geht auf, wie er sagt: «Danilo Pasquinelli, Ausbildungsverantwortlicher bei Swissavant, hat mir berichtet, dass die Lernenden unsere Prämierung inzwischen kennen und dass sie nach Tipps fragen, wie man den Preis gewinnen kann.»

Nach dem Motto «Nur gute Lehrbetriebe können gute Lernende anziehen» fördert polaris die Qualität der Berufsbildung zusätzlich mit einer jährlichen Seminarreihe. Experten und Branchenvertreter informieren an den regional durchgeführten Abendveranstaltungen über Themen, die den Ausbildnern in den Lehrbetrieben unter den Nägeln brennen: 2010 waren die Seminare dem richtigen Umgang mit dem Eignungstest «Stellwerk» gewidmet, 2011 stand die Kommunikation mit Lernenden im Fokus.

«Die Ausbilder konnten vom Knowhow der Experten und vom Erfahrungsaustausch untereinander profitieren. Es gab einige «Aha-Erlebnisse», sagt Stiftungsratspräsident Fiechter. Verbesserungspotenzial sieht er hingegen bei den Teilnehmerzahlen. Mitmachen ist auch beim neuesten Projekt von polaris gefragt – dem dritten Tätigkeitsfeld der Förderstiftung: Der Workshop «Fit für die Lehre» soll künftig Oberstufenschülerinnen und -schülern eine Detailhandelsausbildung in Eisenwaren- und Haushaltsbereich schmackhaft machen. Geplanter Projektstart ist 2013 in Pilotregionen, in denen lokale Händler sich dazu bereit erklären, die jungen Workshop-Teilnehmer selbstständig zu rekrutieren.

Nicole Button



Auszeichnung Lernende 2012



Nina Doetzki, Luzern.



Heidi Heimberg, Oberwil im Simmental.



Samantha Schlüchter, Madiswil.



Simon Gähler, Donzhausen.



Dominik Obrist, Winterthur.



Eine ansprechende musikalische Umrahmung gab der dritten Preisverleihung 2012 im Hotel Radisson Blu, Zürich-Flughafen, eine besondere und erinnerungsreiche Note.



von Siebenthal Cookshop AG, Gstaad:
Katharina und Gottfried von Siebenthal.



Keller Ruswil AG, Ruswil: Dora und Edy Keller.



polaris – Die Förderstiftung für die Ausbildung wurde erstmals aktiv

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 unsere 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.»

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 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

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)

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)



von Siebenthal Cookshop AG, Gstaad

Der polaris-Preis 2011 (Haushalt) geht nach Gstaad

Tischkultur und menschliche Grösse

«Bester Ausbildungsbetrieb 2011 im Bereich Haushalt»

Die Förderstiftung polaris vergibt ihren Anerkennungspreis für besondere Leistungen bei der Berufsbildung im Haushaltfachhandel nach Gstaad. Mit dem Haus «von Siebenthal für Tisch & Küche» wird ein renommiertes Unternehmen für seine Ausbildungsleistungen ausgezeichnet. Die «von Siebenthal für Tisch & Küche» in Gstaad wurde von der Schweizer Fachjury als schönstes Fachgeschäft der Schweiz mit dem bestassortierten Sortiment für den GIA-Award 2012 nominiert. In Chicago wurden anlässlich der grössten internationalen Haushaltsfachmesse aus den weltweit 20 besten Haushaltsfachgeschäften die 5 Sieger erkoren. «Ob wir das sind, weiss ich nicht. Wir freuen uns aber über die Verleihung des Global International Award GIA.» Geschäftsinhaber Gottfried von Siebenthal lässt im Gespräch erkennen, dass ihm

Einsatz, Qualität und Leistung wichtig sind. Gleichzeitig sieht er die vielfach gestiegenen Ansprüche und Belastungen, denen junge Menschen von heute ausgesetzt sind. Doch der Reihe nach...

In vierter und fünfter Generation

Das Fachgeschäft «von Siebenthal für Tisch & Küche» hat seine Wurzeln im Jahr 1872. Damals eröffnete der gelernte Schlosser Gottfried von Siebenthal seine Eisenhandlung, und dahinter in einer Scheune eine Schlosserei. Hauptprodukt waren Holzkohlenherde, sogenannte «Potaschen», die teilweise in den umliegenden Berghütten noch immer in Gebrauch sind. Ein verheerender Brand im Jahre 1898 legte Teile des Dorfs in Schutt und Asche – auch die Gebäude der Eisenhandlung von Siebenthal. Pionier Gottfried baute die Häuser wieder auf. Im





Jahr 1903 folgte die Geschäftsübergabe an die beiden Söhne Gottfried den Zweiten (Eisenladen) und an dessen Bruder Walter, der die Schlosserei fortan getrennt führte. In dritter Generation – von Sohn Gottfried dem Dritten und dessen Frau Margrit geführt – wurde das Geschäft umgebaut und mit den damals grössten Schaufensterscheiben in ganz Gstaad ausgerüstet. Das Haushaltsortiment wurde stark erweitert und 1976 von Gottfried dem Vierten und seiner Frau Katharina – beide heute noch im Geschäft aktiv – unter Aufgabe der Eisenwaren vollständig auf hochstehende Küchen- und Tischkultur ausgerichtet. Sämtliche klingenden Namen rund um Kochen und Geniessen präsentieren sich hier in einer ausgesucht stilvollen Umgebung. Zwischenzeitlich ist mit den beiden Töchtern Claudia und Silvia bereits die fünfte Generation im Geschäft aktiv.

Ausbildung mit Tradition und Niveau

Gottfried von Siebenthal hat eine kaufmännische und eine Ausbildung zum Eisenhändler gemacht. «Eine Berufswahl gab es damals nicht, es hiess einfach: Du wirst Eisenhändler und übernimmst den Laden.» Auf seine Lehrzeit blickt er kritisch zurück, denn er sei damals nur als billige Hilfskraft eingesetzt worden. Das sollte nicht nochmals passieren. Seine Motivation zum Ausbilden sei deshalb keinesfalls eine wirtschaftliche: «Ich habe meine erste Lehrtochter um 1980 in die Lehre genommen und dafür extra den Lehrmeisterkurs gemacht.» Seither habe man acht Jugendliche auf dem Weg ins Berufsleben begleitet. Nicht immer nur Mädchen, denn zwischendurch tue ein Bursche dem Team gut. – Gottfried von Siebenthal erklärt, dass die Lernenden in Gstaad praktisch zweisprachig sein müssten. Schulfranzösisch genüge jedoch nicht, um beraten und verkaufen zu können. Oft werde deshalb noch ein Welschlandjahr eingeschaltet, was wiederum dazu führe, dass man nicht regelmässig Lernende aufnehmen könne. «Wir haben Franzosen hier, aber auch Italiener, Griechen und Kunden aus dem Arabischen Raum. Da muss die Beratung auf Französisch klappen.»

Jugendlichen fair begegnen

Auf die gelegentlich zu hörenden Bedenken hinsichtlich Belastbarkeit und Einsatzbereitschaft junger Menschen angesprochen kommt Gottfried von Siebenthal in Fahrt: «Stimmt für mich überhaupt nicht! Wir müssen unsere Jungen mit ihren vielfältigen und oft sehr früh an sie herangebrachten Herausforderungen sehen. Die Wahlvielfalt, Internet und Fernsehen, die ganze Informationsflut ...dabei einen eigenen Weg zu

finden ist nicht einfach.» Er bietet Schülern der oberen Klassen immer wieder Gelegenheit, sich stundenweise mit einfachen Arbeiten im Betrieb nützlich zu machen. «Dieses Angebot wird geschätzt, die Jugendlichen können bereits etwas Berufsluft schnuppern.» – Als besondere Leistung hinsichtlich Selbstführung erzählt Gottfried von Siebenthal die Geschichte jener 16-jährigen Tamilin aus schwierigen Familienverhältnissen. Sie rief, in Not geraten, aus Wangen an der Aare bei ihm an und fragte wegen einer Lehrstelle. «Daraus ist ein erfreuliches Lehrverhältnis mit ausgezeichnetem Abschluss geworden. Die junge Frau steht heute auf beiden Füßen gut im Leben. So etwas ist motivierend!» – Die Förderstiftung polaris schliesst sich dieser Sicht an und hat der «von Siebenthal für Tisch & Küche» in Gstaad den Preis als bestem Ausbildungsbetrieb 2011 im Haushaltfachhandel verliehen.

Andreas Grünholz



Spendentafel 2010 - 2012

Firmenspenden:

Adrian Meyer, 6260 Reiden

A. & J. Stöckli AG, 8754 Netstal

Allchemet AG, 8430 Hinwil

Bernasconi Figli, 6830 Chiasso

businessMart AG, DE-70563 Stuttgart

Christian Daenzer-Mottier, 1660 Les Moulins

E. Buschor AG, 9450 Altstätten

e + h Services AG, 4658 Däniken

Gebo Druck AG, 8048 Zürich

Hager Zierbeschläge AG, 8867 Niederurnen

I.D. Individual Doors SA, 1774 Cousset

Interferex AG, 8304 Wallisellen

Keller Sirnach AG, 8370 Sirnach

Ledermann Eisenwaren + Haushalt AG, 3422 Kirchberg

Limex Handels GmbH, 8716 Schmerikon

Messe Luzern AG, 6005 Luzern

nexMart Schweiz AG, 8304 Wallisellen

nexMart GmbH & Co. KG, DE-70563 Stuttgart

Omnitool GmbH, 8957 Spreitenbach

Paul Koch AG, 8304 Wallisellen

PB Swiss Tools GmbH, 3457 Wasen im Emmental

Quincaillerie du Léman S.A., 1030 Bussigny

Robert Huber AG, 5507 Mellingen

Schöni Handels AG, 3700 Spiez

SFS unimarket AG, 9424 Rheineck

Sektion Aargau-Solothurn, 5000 Aarau

Sektion Zürich, 8800 Thalwil

Swissavant, 8304 Wallisellen

Tedoc, 9403 Goldach

Top Table, 6005 Luzern

Tooltechnic Systems (Schweiz) AG, 8953 Dietikon

Pensionskasse Verom, 8952 Schlieren

Victorinox AG, 6438 Ibach

VSM Verband Schweiz. Messerschmied-Meister,
3400 Burgdorf

W. Marthy Eisenwaren AG, 8890 Flums

Zinsli Eisenwaren + Haushalt, 7130 Ilanz

Privatspenden:

Fiechter Christian, 9435 Heerbrugg

Hager Adrian, 8867 Niederurnen

Huber Hans, 9050 Appenzell

Rosenberger Jules, 8910 Affoltern am Albis

Rotermund Astrid, 8484 Weisslingen

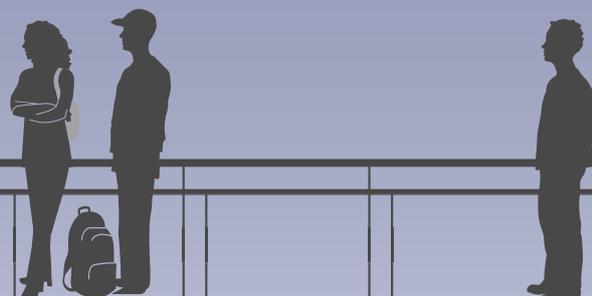
Sahli Hans-Peter, 8903 Birmensdorf

Schweizer Anita, 8444 Henggart

Trepte Horst, 9435 Heerbrugg

van Pernis Frank, 8703 Erlenbach

Windlin Wolfgang, 8340 Hinwil





Samsung GALAXY S4 | Life companion



galaxys4.
samsung.ch



SamsungSwitzerland





Keller Ruswil AG, Ruswil

Der polaris-Preis 2011 (Eisenwaren) geht nach Ruswil

Auf dem Land gut verankert

«Bester Ausbildungsbetrieb 2011 für Eisenwaren»

Die Keller Ruswil AG ist von der Stiftung polaris mit dem Förderpreis für das Jahr 2011 ausgezeichnet worden. Edy Keller und sein Team haben bisher 11 Lernenden den Weg ins Berufsleben gewiesen. Ausbilden ist für ihn ein integrierender Bestandteil im Berufsbild des Fachhändlers. Die Förderstiftung polaris belohnt diese Haltung mit dem Anerkennungspreis 2011.

Lokal verwurzelt, kontinuierlich gewachsen und im vergangenen Jahr an die dritte Generation übergeben – das ist die Keller Ruswil AG. Ein Fachhandelsgeschäft mit Tradition, das die ländliche Bevölkerung zwischen Luzern und Willisau mit Eisenwaren, Werkzeugen, Farben, mit Haushalt-, Sport- und landwirtschaftlichen Artikeln versorgt. Senior-Chef Edy Keller schätzt das Sortiment auf 30'000 bis 40'000 Artikel, er schmünzelt: «Wir haben noch nie genau gezählt ...» – Vor einem Jahr, zum 80sten Bestehen des Unternehmens, hat er die Aktienmehrheit seinem Sohn David als heutigem Geschäftsinhaber übergeben. Heute arbeiten fünf Personen im Geschäft, zwei davon sind Lernende.

Start von Null – kontinuierliches Wachstum

Firmengründer Alois Keller-Röllli eröffnete 1931 das Geschäft an der Hellbühlerstrasse 21 in Ruswil. Bemerkenswert ist, dass er aus einfachsten Verhältnisse kam und ohne jegliche Eigenmittel ins Geschäftsleben einstieg: «Mein Vater war nach der Sekundarschule Melker beim Gemeindeamman von Ruswil», erklärt Edy Keller. Neben der Arbeit im Stall hatte er früh damit begonnen, Velos zu reparieren.

Das lief so gut, dass er als Velohändler den Schritt in die Selbstständigkeit wagte. Bald kamen Eisenwaren, Berufskleider und Artikel für den landwirtschaftlichen Bedarf dazu: «Er führte alles – über Nägel und Hosenknöpfe bis hin zu Schlittschuhen.» Zeitweise gehörte auch eine Autoreparaturwerkstatt zum Betrieb, die von Alois, einem Bruder von Edy Keller betrieben wurde. 1975 ging das Unternehmen an die drei Söhne Edy, Franz und Willy über.

Verschiedene Erweiterungsbauten, Umstrukturierungen sowie die Gründung einer Aktiengesellschaft formten die heutige Firma Keller Ruswil AG: Im Ort verwurzelt, mit engen Beziehungen zur Region.





Ausbilden – motivierend und herausfordernd

Edy Keller selbst machte in den Jahren 1962 bis 1964 in Luzern seine Lehre als Eisenwarenfachhändler. Er schätzt diese Zeit noch heute als gut und wertvoll. Die eigene Lehrzeit war ihm stets auch Motivation auszubilden – also weiterzugeben, was ihm einst selbst mit auf den Weg gegeben worden war. «Ausbilden ist für mich keine Selbstverständlichkeit, sondern Teil meines Selbstverständnisses.» Die Keller Ruswil AG hat stets mehr Anfragen als Ausbildungsplätze, die jungen Menschen kommen durchwegs aus der näheren Umgebung. Es sind immer ein Bursche und ein Mädchen gleichzeitig in der Lehre. «Der Mix hat sich bewährt!» – Und wie wird ausgewählt? «Interessierte Jugendliche arbeiten bei uns drei bis vier Tage mit, das gibt einen persönlichen Eindruck. Wir begrüßen es zudem, wenn sie den Stellwerk-Test mitbringen. Damit bekommen wir Einblick in Stärken und Schwächen, besonders in Deutsch und Mathematik.» Trotz sorgfältiger Auswahl kann eine Lehrzeit dennoch zur Herausforderung werden. Edy Keller erinnert sich an einen Jugendlichen, bei dem es nicht an den Fähigkeiten, wohl aber an der Lernmotivation fehlte. «Wir wurden vom Amt für Berufsbildung intensiv unterstützt und ermutigt, an den Jungen zu glauben und seine Lehrzeit zu Ende zu führen. In gemeinsamer Anstrengung mit den Eltern und dem Amt für Berufsbildung ist das auch gelungen. Das war sehr befriedigend!»

Freude am Kontakt – Freude am Beruf

Edy Keller stellt fest, dass der Druck auf die Jugendlichen, eine Lehre zu machen, gestiegen sei – meist von den Eltern

verursacht. Keller versuchte stets zu erkennen, ob die Eisenwarenbranche aktiv gewählt wurde oder als Lückenbüsserin erhalten musste. «In eine Lehre gezwungene Menschen werden generell keine guten Verkäufer.» Er begrüßt das Brückenschuljahr, während dem die Jugendlichen einen Arbeitstag pro Woche im Betrieb arbeiten, aber schulisch und persönlich weiter gefestigt werden: «Wir sehen in dieser Zeit oft eine besondere Reifung.» Diese Reife, die innere Sicherheit junger Menschen, ist ihm ein Anliegen. Deshalb hat er auch schon einer jungen Frau eine Lehrstelle freigehalten, die nach der Schule zuerst ein Welschlandjahr machte. «Denn wir brauchen Nachwuchskräfte, die neben den fachlichen auch menschliche Kompetenzen einbringen. Das wollen wir fördern, heute und morgen!» – Die Ausbildungsleistungen der Keller Ruswil AG werden von der Förderstiftung polaris mit dem Preis als «Bester Ausbildungsbetrieb 2011 im Bereich Eisenwarenfachhandel» gewürdigt.

Andreas Grünholz





polaris «Das betriebliche Qualifikationsverfahren»

Bereits zum 3. Mal informative Abendseminare der Förderstiftung polaris gestartet

Zu gute Noten nützen niemandem

Wie bewerte ich als Berufsbildner die Leistung eines Lernenden korrekt? Praxistaugliche Antworten auf diese Frage erhielten über 30 Teilnehmer am Abendseminar der Förderstiftung polaris in Heerbrugg (SG). Die Veranstaltung unter dem Titel «Das betriebliche Qualifikationsverfahren: Korrektes Vorgehen – korrekte Beurteilung» konnte auch in Däniken, Luzern und Bern kostenlos besucht werden. Ein Gleichnis bringt das Ziel der Berufsbildung auf den Punkt: Aus grünen Bananen sollen gelbe Bananen werden, um die sich die Käufer dann sprichwörtlich reissen sollen – aus unreifen Lernenden reife Lehrabgänger, die auf dem Berufsmarkt gute Chancen haben. Ein Problem in diesem Prozess: Die Berufsbildner in den Lehrbetrieben tendieren dazu, auch erst halbreife «Bananen» mit dem «essreif»-Kleber zu versehen. Sprich: Sie geben ihren Lernenden in den vom Bildungsgesetz vorgeschriebenen Standortbestimmungen und Schlussbeurteilungen zu gute Noten. Das Ausmass ist beachtlich. «Bei den innerbetrieblichen Bewertungen schneiden die Lernenden im Durchschnitt bis zu einer Note besser ab als in den üK-Prüfungen», sagte Stiftungsratspräsident Christian Fiechter am Abendseminar der Förderstiftung polaris in Heerbrugg (SG).

Zwei Gründe für die Differenz nannte Danilo Pasquinelli, Leiter Berufsbildung beim Wirtschaftsverband Swissavant: Einerseits die Unsicherheit vieler Berufsbildner, wie die Leistungen der Lernenden korrekt erfasst und bewertet werden können. Andererseits bestehe die Tendenz, die eigenen Lernenden bewusst wohlwollend zu beurteilen und somit ihre Abschlussnoten positiv zu beeinflussen. Denn: Wenn ein Lernender bei der Lehrabschlussprüfung schlecht abschneide, könne dies einen Image-Schaden für den Betrieb bedeuten. «Die Berufsbildner müssten sich Fehler eingestehen. Und das fällt vielen schwer», so Pasquinelli. Die zu guten Noten nützen letzten Endes allerdings niemanden: «Nur angemessene Beurteilungen helfen den Lernenden, noch besser zu werden», so Fiechter.

Mess-Werkzeug vermittelt

Wie aber werden Leistungen in der Praxis fair und möglichst objektiv bewertet? Antworten auf diese letztlich komplexe Frage erhielten in Heerbrugg rund 30 interessierte Berufsbildnerinnen und Berufsbildner aus der Branche. Unter dem Titel «Das betriebliche Qualifikationsverfahren: Korrektes Vorgehen – korrekte Beurteilung» referierte Markus Bühlmann von der Berufsbildner AG, der auch an den polaris-Abendseminaren in Däniken, Luzern und Bern Hauptredner war.



Wie werden Leistungen in der Praxis fair und möglichst objektiv bewertet? Antworten auf diese letztlich komplexe Frage erhielten in Heerbrugg rund 30 interessierte Berufsbildnerinnen und Berufsbildner aus der Branche.

Als Ausbilder von Prüfungsexperten teilt Bühlmann die Erfahrung der Seminarteilnehmer: Bewerten ist schwer – besonders dann, wenn eine Beurteilung eines Lernenden über ein simples Abfragen von Fachwissen hinausgehen soll. Gemäss gültiger Bildungsverordnung

(BBV) muss das betriebliche Qualifikationsverfahren genau dies leisten: Nebst den Fachkompetenzen muss der betriebliche Berufsbildner auch Methoden-, Sozial- und Selbstkompetenzen des Lernenden bewerten. Seit Anfang 2012 konfrontieren ihn die neuen Formulare zur Standortbestimmung und zur Schlussbeurteilung mit Fragen wie: Ist die Lernende höflich? Zeigt sie Eigeninitiative? Verhält sie sich im Team hilfsbereit?

Obwohl solche Fragen oftmals schwierig zu beantworten sind, ist der neue Ansatz laut Bühlmann absolut richtig. «Bei meiner eigenen KV-Branchenprüfung fragte der Experte mich damals lediglich über die Laufmetergewichte von Armierungsstahl aus. Ich hatte die Werte auswendig gelernt und schnitt gut ab. Aber eigentlich war die Prüfung ein Desaster: Ich musste weder Zusammenhänge erklären noch Sozialkompetenz beweisen und hätte während der Prüfung sogar schief im Stuhl hängen können», so Bühlmann. Zurück zu alten Beurteilungsmethoden sei deshalb keine Option – sondern vorwärts schauen und sich Hilfe holen beim Wiegen des gesamten Kompetenz-Rucksacks der Lernenden.



Einige Tipps für das Durchführen der obligatorischen Standortbestimmung und der Schlussbeurteilung gab Bühlmann den Seminarteilnehmern gleich mit auf den Weg:

1. Tipp:
 → **Ziele konkret festlegen und kommunizieren:**

«Definieren sie konkret, was Sie von den Lernenden erwarten. Je genauer die Ziele formuliert sind, desto einfacher fällt eine objektive Bewertung», so Bühlmann. Legt der Berufsbildner fest, wie der Lernende die Kunden zu begrüssen hat oder welche Arbeiten er in welchem Zeitraum erledigen muss, kann später festgehalten werden: Das Ziel wurde erfüllt, oder eben nicht. «Als Berufsbildner ist es Ihre Aufgabe, Bewertungsinstrumente wie das Formular zur Schlussbeurteilung masszuschneiden. Sie müssen es verfeinern und den Bedingungen Ihres Betriebs anpassen», sagte Bühlmann. Fair und transparent sei eine Bewertung allerdings erst dann, wenn der Lernende über die konkreten Ausbildungsziele informiert werde – und man die Kriterien einige Zeit vor der Bewertung mit ihm bespreche.

2. Tipp:
 → **Leistungen regelmässig dokumentieren:**

Ein weiteres wichtiges Werkzeug für eine sachgerechte Beurteilung der Lernenden ist die regelmässige Dokumentation



Christian Fiechter, Stiftungsratspräsident der Förderstiftung polaris: «Das Ausmass ist beachtlich, bei den innerbetrieblichen Bewertungen schneiden die Lernenden im Durchschnitt bis zu einer Note besser ab als in den üK-Prüfungen.»



Christine Wehrle, PRO TABLE GmbH gab hilfreiche Einblicke in die Qualifikationsverfahren ihres Betriebes.



Markus Bühlmann, Berufsbildner AG: «Definieren sie konkret, was Sie von den Lernenden erwarten. Je genauer die Ziele formuliert sind, desto einfacher fällt eine objektive Bewertung. Als Berufsbildner ist es Ihre Aufgabe, Bewertungsinstrumente wie das Formular zur Schlussbeurteilung masszuschneiden.»



Bernhard Graf, SPAR Management AG zeigte auf, wie der Bildungsstand der Lernenden der SPAR Gruppe Schweiz nach jedem Semester beschrieben, bewertet und in einem elektronischen Dossier festgehalten wird.

ihrer Leistungen. «Insbesondere bei der Schlussbeurteilung geht es nicht um eine Momentaufnahme – sondern um das Abbilden der Auf- und Abs während der ganzen Lehrzeit», so der Experte. «Wenn der Lernende Sie im letzten Semester geärgert hat, vorher aber anständig war, darf der letzte Eindruck nicht überwiegen.» Um dem vorzubeugen, rät Bühlmann den Berufsbildnern, sich regelmässig Notizen über die Entwicklung ihrer Lernenden zu machen.

3. Tipp:
 → **Eigene Massstäbe hinterfragen:**

Setzt man Instrumente wie die Standortbestimmung und die Schlussbeurteilung wie empfohlen ein, ist eine sachgerechte Bewertung in Griffnähe. Ein letzter kritischer Faktor ist laut Bühlmann der Berufsbildner selber: «Nicht Instrumente alleine messen die Leistung der Lernenden. Sondern wir Menschen», sagte er. Anhand kurzer Experimente demonstrierte er den Seminar-Teilnehmern, dass menschliche Beurteilungen immer zu einem gewissen Grad subjektiv sind. Der eigene Wissensstand, aber auch persönliche Vorlieben und Vorurteile fliessen ein. «Ob jemand SC Langnau-Fan ist oder nicht, kann bei der Schlussbeurteilung im Emmental definitiv eine Rolle spielen.» Ein Schritt zu mehr Objektivität sei es, sich dieser Einflüsse bewusst zu werden.



polaris «Das betriebliche Qualifikationsverfahren»



Martina Ammann, Berufsbildungs-Verantwortliche der SFS services AG: «Auch wir arbeiten mit Semesterberichten, und auch wir müssen immer wieder darauf bestehen, dass die Berufsbildner ihre Bewertungen begründen.»

Berufsbildner werden geeicht

Anstösse, die eigenen Massstäbe und Methoden zu reflektieren, erhielten die Teilnehmer des polaris-Abendseminars zuhause: «Solche Veranstaltungen helfen, die Berufsbildner innerhalb der Branche zu eichen und die Unterschiede in der Beurteilungspraxis zu reduzieren», schloss Bühlmann.

Denk- und Diskussionsstoff lieferten etwa zwei Berufsbildner aus der Region, die sich für Referate zur Verfügung gestellt hatten: Christine Wehrle von der Firma PRO TABLE GmbH und Bernhard Graf von der SPAR Management AG gaben hilfreiche Einblicke in die Qualifikationsverfahren ihrer Betriebe. Graf zeigte auf, wie der Bildungsstand der Lernenden der SPAR Gruppe Schweiz nach jedem Semester beschrieben, bewertet und in einem elektronischen Dossier festgehalten wird. Basierend auf den Semester-Berichten ergibt sich eine Empfehlung für die Schlussbeurteilung. Der Berufsbildner kann diese nach Bedarf anpassen. «Mit diesem Instrument erreichen wir bei den Bewertungen eine grössere Konsistenz als früher», so Graf. Durch die konsequente Dokumentation sei die Entwicklung eines Lernenden zudem nachvollziehbar. Die Noten könnten besser begründet werden, beispielsweise gegenüber den Eltern der Lernenden. Das System bedeute

aber auch einen grösseren Zeitaufwand für die Berufsbildner. Als Ausbildungs-Verantwortlicher bekommt Graf die Folgen zu spüren: Er müsse oft nachfassen, weil die Berichte aus den Filialen nicht pünktlich eintreffen oder die Bewertungen nicht – wie firmenintern gefordert – schriftlich begründet sind, erzählte er.

«Nützliches aufgeschnappt»

In der anschliessenden Diskussionsrunde tauschten sich die Seminar-Teilnehmer über ihre eigenen Erfahrungen mit dem betrieblichen Qualifikationsverfahren aus. Und sie brachten Lösungsvorschläge für spezifische Probleme ein. Beim Apéro richte am Hauptsitz der SFS Gruppe in Heerbrugg gingen die angeregten Gespräche intensiv unter den Teilnehmern weiter. Unter den Teilnehmerinnen war Martina Ammann, Berufsbildungs-Verantwortliche bei der SFS services AG. Sie fühlte sich durch das Referat von Bernhard Graf in ihren Erfahrungen bestätigt: «Auch wir arbeiten mit Semesterberichten, und auch wir müssen immer wieder darauf bestehen, dass die Berufsbildner ihre Bewertungen begründen.» Die polaris-Veranstaltung besuchte sie zusammen mit mehreren Berufsbildnern der SFS Gruppe. «Hier kann man wertvolle Kontakte pflegen und nützliche Informationen für den eigenen Berufsalltag aufschnappen», so Ammann. Eine wichtige Erkenntnis nahm auch Jeannine Mästinger von der Firma boesner GmbH in Münchwilen TG mit nach Hause: «Mir ist bewusst geworden, wie wichtig es ist, Beurteilungen zu begründen», sagte die begeisterte Teilnehmerin, die derzeit zum ersten Mal eine Lehrtochter im 3. Lehrjahr betreut.





**Aussen anthrazit.
Im Herzen gelb.**



Kundenzufriedenheit ist für Kärcher von übergeordneter Bedeutung. Nur ständige Innovation bringt immer neue, noch bessere Lösungen. Kärcher Professional Geräte setzen ihre bemerkenswerte Erfolgsgeschichte fort. Robust, mit innovativer Technik und zukunftsfähiger Effizienz. Auf einem bisher nicht gekannten Niveau. Eine neue Professionalität in Anthrazit. Jetzt für alle Kärcher Professional Geräte.

Kärcher Professional: Effizienz in Anthrazit.

 **KÄRCHER**[®]

makes a difference

logistik . Intelligenz . Camionlieferung . Einsatz . Etiketten . Fleiss
kte . **Effizienz** . Streumedienn . Qualität . Werbeunterstützungen .
e . Verlässlichkeit . Fairness . Fair-play . persönlich . Produktmanag
z . Kataloge . Ehrlichkeit . Vertrauen . Transparenz . **zuverlässig** . e
lanung/-bau . Stücklogistik . Intelligenz . Camionlieferung . Einsatz
 . Markenprodukte . Effizienz . Streumedienn . **Qualität** . Werbeunte
Kontinuität . Messe . Verlässlichkeit . Fairness . Fair-play . persönl
management . Toleranz . Kataloge . Ehrlichkeit . Vertrauen . Transp
lässig . e+h live . Ladenplanung/-bau . Stücklogistik . Intelligenz . C
 . **Einsatz** . Etiketten . **Fleiss** . Markenprodukte . Effizienz . Streume
Verbeunterstützungen . Kontinuität . Messe . Verlässlichkeit . Fair
lay . persönlich . Produktmanagement . **Toleranz** . Kataloge . Ehrlic

*Für eine Zukunft
und Karriere im
Handel*



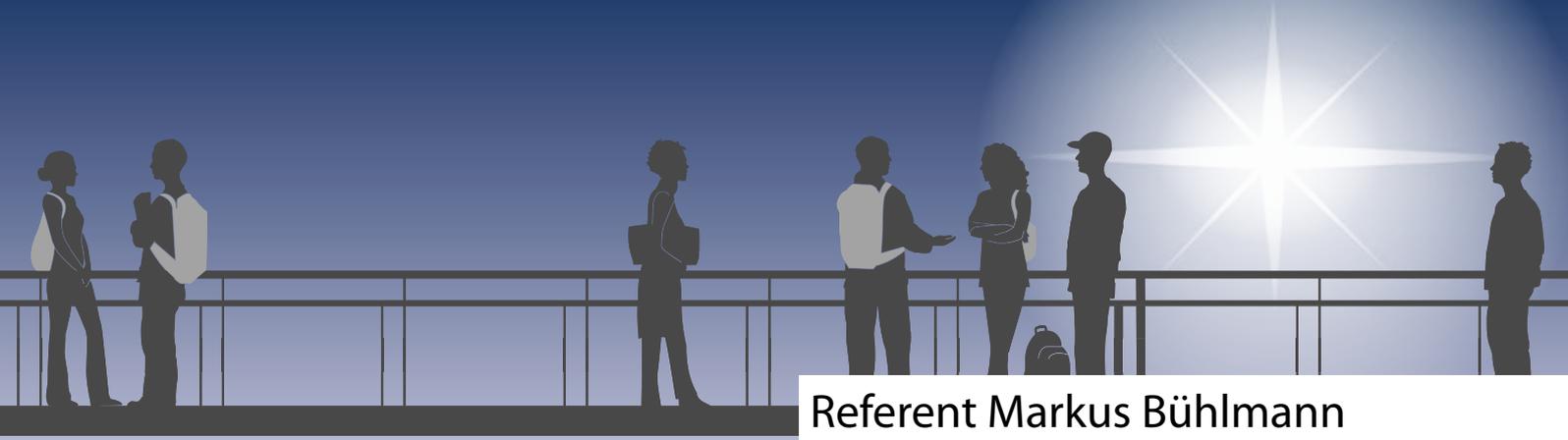
Ihr Partner für starke Marken

e+h Services AG
Industriestrasse 14
4658 Däniken

Telefon 062 288 61 11
Fax 062 288 61 06
e-mail info@eh-services.ch

www.eh-services.ch





Referent Markus Bühlmann

Veranstaltungsreihe 2012 der Förderstiftung polaris

«Korrekte Beurteilung» – eine grosse Aufgabe!



Seit Januar 2012 sind in der beruflichen Grundbildung die neuen Beurteilungsformulare zur Standortbestimmung und zur betrieblichen Schlussbeurteilung im Schweizer Detailhandel in Kraft. Der diesjährige Titel für die Veranstaltungsreihe «Das betriebliche Qualifikationsverfahren: Korrektes Vorgehen – korrekte Beurteilung» nimmt diesen äusserst komplexen Themenbereich auf und soll interessierten Bildungsverantwortlichen konkrete Mittel und praxisgerechte Wege aufzeigen, um die Lernenden objektiv zu beurteilen. Ausgewiesene Experten und Referenten mit hohem Erfahrungsschatz in diesem Bereich werden dabei praxisnahe Konzepte und lösungsorientierte Ansätze für ein gerechtes QV aufzeigen.

perspective: Herr Bühlmann, welches sind Ihre persönlichen wie beruflichen Beweggründe, sich für die diesjährige Veranstaltungsreihe als Referent zur Verfügung zu stellen?

Markus Bühlmann: Als ich für die Referententätigkeit anlässlich der 3. Veranstaltungsreihe der Förderstiftung polaris angefragt wurde, stand für mich sofort fest, dass ich die Referate übernehme. In meiner Funktion als Mastertrainer des EHB stehe ich seit langem in Kontakt mit der BDS – Berufsbildung Detailhandel Schweiz – sowie mit einzelnen Branchengruppen- und Branchenverantwortlichen. Zusammen bildeten wir in den letzten drei Jahren rund 350 neue Prüfungsexperten für das mündliche Qualifikationsverfahren aus.

Welches sind Ihre persönlichen Berührungspunkte und Erfahrungswerte zum Schweizer Detailhandel?

Ich absolvierte einerseits eine kaufmännische Grundbildung bei der Firma Fischer & Cie. AG in Signau, einem traditionellen Baugrosshandel. Dazu gehörten zwei weitere Abteilungen, nämlich Haushalt und Eisenwaren. Als Lernender arbeitete ich auch im Back-Office für diese beiden Bereiche und bekam dabei vom Detailhandel sehr viel mit. Andererseits hat mich die Arbeit als Mastertrainer für die Expertentätigkeit im Schweizer Detailhandel insofern verändert, als dass ich bei Beratungen oder bei einfachen Einkäufen die Menschen und Situationen viel genauer beobachte und sogar ab und zu versucht bin, zu bewerten und zu protokollieren!

Wo sehen Sie für die Experten die hauptsächlichen Ansatzpunkte zur Sensibilisierung für eine objektive und korrekte Beurteilungs-

praxis?

Wir sind es uns im Allgemeinen nicht gewohnt, im Berufsalltag Kolleginnen, Lernende oder auch uns selbst zu bewerten. Um überhaupt objektive Beurteilungen machen zu können, brauchen wir a) viel Übung, b) klare, einfache und messbare Kriterien und c) für die jeweilige Situation die nötigen Hilfsmittel. Zu den letzteren zählen einerseits beim mündlichen Qualifikationsverfahren die klaren und gut strukturierten Protokolle, die von der BDS vorgegeben werden, andererseits die neuen betrieblichen Beurteilungsformulare. Nur durch ständiges Anwenden und durch den Austausch von Erfahrungen können Bewertungen, welche die berufliche Handlungskompetenz und den erreichten Grad der Berufsreife zeigen, durchgeführt und optimiert werden.

Ihre persönliche Erwartungshaltung an die Teilnehmerinnen und Teilnehmer der diesjährigen Veranstaltungsreihe von polaris?

Ich freue mich immer, wenn Berufsbildner, trotz der zum Teil enormen Auslastung im Betrieb, Zeit finden, an Weiter- und Informationsveranstaltungen teilzunehmen und ihre persönlichen Erfahrungen aus ihrer Tätigkeit einbringen. Kurz: Offen sein für Neues, Freude am Ausbilden und eine positive Grundeinstellung sind für mich die wichtigsten Erwartungen an die Teilnehmer.

Referent Markus Bühlmann

Berufserfahrung

seit 2012 Geschäftsführer KV-Branche Bauen und Wohnen – Baukette Schweiz;

seit 2007 Leiter Bildung KV Branche Grosshandel Bau, Projektleiter Kaufmann EFZ Bau;

seit 2006 Experten und Mastertrainer EHB für diverse Berufe im Detailhandel und Gewerbe;

seit 2004 üK-Leiter, Expertentrainer und stv. Geschäftsführer KV Branche IG Grosshandel.

Aus- und Weiterbildung

1995 – 2004 Studium Geschichte, Betriebswirtschaftslehre und Soziologie als Werkstudent an der Universität Bern;

Ausbilder mit eidg. Fähigkeitsausweis FA, seit 2008;

Lic. Phil. I, Universität Bern, 2004

Kernkompetenzen

Fachlich: Ausbilder/Dozent im sekundären und tertiären Bereich (Wirtschaft, Allgemein und Berufsbildung, Berufsbildung, Expertenwesen an öffentlichen und privaten Institutionen).

Persönlich: Didaktik, Flexibilität, Freude am Unterrichten.



Bilanz 2011 / 2012

Aktiven (Umlaufvermögen)	31.12.2011	31.12.2012
Flüssige Mittel	8'523.41	3'090.47
Aktien	175'376.00	220'992.00
Obligationen	86'555.00	110'725.00
Guthaben Verrechnungssteuer	2'149.00	1'147.65
Aktive Rechnungsabgrenzung	10'000.00	0.00
Total Umlaufvermögen	282'603.41	335'955.12
Total Aktiven	282'603.41	335'955.12



Passiven (Eigenkapital)	31.12.2011	31.12.2012
Stiftungskapital	300'000.00	300'000.00
Vortrag vom Vorjahr	-17'396.59	-17'396.59
Gewinn laufendes Jahr		53'351.71
Total Stiftungskapital	282'603.41	335'955.12
Total Passiven	282'603.41	335'955.12



Finanzbericht 2012: Stiftungskapital um weitere 12 % alimentiert!

Die Förderstiftung polaris weist im Vergleich zum Vorjahr per Ende 2012 ein um 18.88 % auf 336 TCHF angestiegenes Stiftungskapital auf. Dieses aktuelle Stiftungskapital liegt damit gleichzeitig um fast 12 % höher als zum Zeitpunkt der Gründung im Jahre 2009. Die positive Entwicklung des Stiftungskapitals im Jahr 2012 ist bei Ausklammerung der Stiftungsaktivitäten praktisch auf den erfreulichen Wertschriftenertrag in der Höhe von 58 TCHF, inkl. nicht-realisierte Kurserfolge (netto), zurückzuführen.

Positive Betriebsrechnung 2012

Die Betriebsrechnung ist trotz den zahlreichen Aktivitäten wie Preisverleihungen oder den regional-durchgeführten Workshops bei gegebenem Betriebsertrag von 35 TCHF und einem Betriebsaufwand von 27 TCHF erfreulicherweise mit nahezu 8 TCHF im Plus. Spendengelder und freiwillige Zuwendungen in der Höhe von 24 TCHF (VJ: 39 TCHF; -39.78 %) und ein Wertschriftenertrag von 11 TCHF (VJ: 13 TCHF; -14.70 %) konnten die laufenden Finanzverpflichtungen mehr als finanzieren. Neben den anlässlich der Generalversammlung von Swissavant durchgeführten Preisverleihungen (Ausbildungsbetriebe, Lernende) wurde im Berichtsjahr grosser Wert auf eine professionelle PR- & Öffentlichkeitsarbeit gelegt. In der noch jungen Aufbau-phase wird für eine nachhaltige Erkennung der Förderstiftung in der Öffentlichkeit in einer permanenten Pressearbeit der strategische Schlüsselfaktor zur Förderung des Bekanntheitsgrades gesehen. Demzufolge stiegen die Aufwendungen dieser Aktivitäten im Vergleich zum Vorjahr um den Faktor 2.2, was in absoluten Zahlen 11 TCHF ausmacht. Rund 80 % dieser Aufwendungen sind mit den vier Workshops, die für die TeilnehmerInnen jeweils kostenlos angeboten wurden, erklärt. Die Workshops besitzen jeweils ein berufsspezifisches Thema und bietet den TeilnehmerInnen eine gute Kontakt- und Informationsplattform, die von den Verantwortlichen aus dem Schweizer Bildungswesen länger je mehr genutzt wird. Im abgelaufenen Jahr haben über 140 TeilnehmerInnen diese kostenlosen Workshops besucht. Das erfreuliche Börsenumfeld bescherte zusätzlich entsprechende Resultate: Im Vergleich zu den nicht-realisierten Kursverlusten aus dem Vorjahr in der Höhe von 55 TCHF stellten sich nun nicht-realisierte Kurserfolge von 47 TCHF ein. Gemessen am mittleren Wertschriftenbestand von 297 TCHF ergibt sich damit eine Wertschriftenrendite in der Grössenordnung von 15.7 %.

Optimistischer Ausblick 2013

Zu den bisherigen Stiftungsaktivitäten (Verleihungen / Workshops) soll versuchsweise eine dritte Aktivität hinzukommen: →



Erfolgsrechnung (2011 / 2012)

Betriebsertrag	2011	2012
Freiwillige Zuwendungen	39'092.50	23'540.00
Zweckgebundene Zuwendungen	0.00	0.00
Wertschriftenertrag	10'695.04	11'473.00
Total Betriebsertrag	49'787.54	35'013.00

Betriebsaufwand	2011	2012
Preisverleihungen	-5'337.00	-7'935.15
Total Betriebsaufwand	-5'337.00	-7'935.15

Verwaltungs- & PR-Aufwand	2011	2012
Verwaltungsaufwand allgemein	-92.00	-1'026.00
Verwaltung EDV / Homepage	79.50	-437.65
Bankspesen, Post, Swisscom	-132.00	-136.70
Total Verwaltungsaufwand	-144.50	-1'600.35
Öffentlichkeitsarbeit		
PR- / Informationsaufwand	-10'716.25	-17'696.90
Total Öffentlichkeitsarbeit	-10'716.25	-17'696.90
Total Verwaltungs- & PR-Aufwand	-10'860.75	-19'297.25



Sonstiger Aufwand	2011	2012
Wertschriftenaufwand	-818.95	-1'009.55
Nicht-realisierte Kurserfolge (netto)	-54'507.84	46'580.66
Total sonstiger Aufwand	-55'326.79	45'571.11

Ergebnis	2009/10	2011	2012	2013
Total Überschuss / Verlust	4'340.41	21'737.00	53'351.71	
Gewinnvortrag				35'955.12

An der Nahtstelle zwischen Schule und Berufseinstieg soll mit dem Workshop «Fit für die Lehre» in verschiedenen Regionen in der Schweiz ein interessanter Informationsnachmittag für zukünftige BerufseinsteigerInnen organisiert werden. Bei sonst fortgeschriebenen Stiftungsaktivitäten wird der Betriebsaufwand in Folge der neuen Stiftungsaktivitäten um zirka 8 – 10 TCHF auf rund 35 TCHF ansteigen. Trotz diesen finanziellen Mehraufwendungen soll der Betriebsaufwand wiederum durch freiwillige Spenden und laufende Zuwendungen sowie durch die geplanten Wertschriftenerträge im Jahre 2013 gedeckt werden. ■



Interview mit Stiftungsräten

polaris-Stiftungsräte ziehen Bilanz

«Wir müssen stärker an die Öffentlichkeit treten»



Max Feuz ist Stiftungsrat der Förderstiftung polaris und Verwaltungsratspräsident der 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.





polaris-Stiftungsräte ziehen Bilanz

«Die Stiftung erhält die Note 5»



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

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 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

Ausbildnerinnen 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 Social 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.





Nachdruck aus der Gewerbezeitung

Qualifikationsverfahren

Korrekte Beurteilung als Herausforderung



Hauptreferent Markus Bühlmann gab wertvolle Inputs zum Thema «Betriebliches Qualifikationsverfahren» am 3. Abendseminar bei der Firma e + h Services AG in Däniken.

Die Förderstiftung polaris behandelt in der diesjährigen Abendseminarreihe das Thema «Das betriebliche Qualifikationsverfahren: korrektes Vorgehen korrekte Beurteilung».

Nach dem Motto «Nur gute Lehrbetriebe können gute Lernende anziehen», fördert polaris die Qualität der Berufsbildung zusätzlich mit einer jährlichen Seminarreihe. Dabei informieren Experten und Branchenvertreter an den regional durchgeführten Abendveranstaltungen über Themen, die den Ausbildnern unter den Nägeln brennen. Dieses Mal ist es das Thema Qualifikationsverfahren. «Viele Betriebe sind unsicher, wie sie die Leistung ihrer Lernenden im Rahmen der Lehrabschlussprüfung benoten sollen. Es gibt Hinweise, dass sie in der Regel zu gute Noten verteilen», begrüsst Christian Fiechter, Präsident der Förderstiftung polaris, die rund 20 Teilnehmenden an einem der diesjährigen Abendseminare in Däniken bei der Firma e + h Services AG. Auch der Hauptreferent Markus Bühlmann, bestätigte, dass die betriebliche Bewertung gegenüber den überbetrieblichen Kursen bis zu einer Note differenzieren. «Eine konkrete Beurteilung ist eine grosse Aufgabe», stellte der Mastertrainer des Eidgenössischen

Hochschulinstituts für Berufsbildung (EHB) gleich zu Beginn fest. Er zeigte den interessierten Bildungsverantwortlichen konkrete Mittel und einen praxgerechten Weg, um die Lernenden objektiv zu beurteilen. «Um überhaupt objektive Beurteilungen machen zu können, brauchen wir viel Übung, klare, einfache und messbare Kriterien und für die jeweilige Situation die nötigen Hilfsmittel», betonte Bühlmann. Dabei verwies er auf die klaren und gut strukturierten Protokolle, die von der BDS vorgegeben werden sowie auf die neuen betrieblichen Beurteilungsformulare zur Standortbestimmung und zur betrieblichen Schlussbeurteilung im Schweizer Detailhandel. «Nur durch ständiges Anwenden und durch den Austausch von Erfahrungen können Bewertungen, welche

die berufliche Handlungskompetenz und den erreichten Grad der Berufsreife aufzeigen, durchgeführt werden», so Bühlmann.

Menschliche Aspekte

Heute werde dreidimensional geprüft, wobei Fach-, Methoden-, Sozial- und Selbstkompetenzen eine wichtige Rolle spielten. Die Problematik beim Bewerten sei, dass nicht alleine Instrumente die Leistung der Lernenden messen, sondern Menschen. Dabei könnten einige Schwierigkeiten aufgetreten, hänge doch die Art der Bewertung, die Ausbilder verteilen oder erhielten, in entscheidendem Mass von unserer eigenen Einstellung und der Einstellung gegenüber anderen ab. So würden etwa die Körpersprache der Prüflinge, aber auch sogenannte Projektionsfehler der Prüfer oft ins Gewicht fallen. Am Schluss seines Referates löste Bühlmann das Geheimnis, weshalb sich die betrieblichen Noten von den praktischen QV-Noten zum Teil so stark unterschieden.

Berufsbildnerinnen und -bildner haben weniger Vergleichsmöglichkeiten als Prüfungsexpertinnen und -experten und beurteilten oft über eine längere Zeitperiode hinweg, wäh-



rend Prüfungsexpertinnen und -experten die Lernenden nur kurze Zeit erlebten.

Erfahrungen aus der Praxis

«Es ist wichtig, sich im Betrieb für die Lernenden Zeit zu nehmen und alle Lernenden gleich zu behandeln», sagen Hans Jörg Elsasser, Inhaber der Elsasser-Peter AG in Unterkulm sowie Martin Huber von der Robert Huber AG im Mellingen und ergänzen: «Oft holen wir bei der Beurteilung noch eine Zweitmeinung ein». Es könne auch durchwegs Sinn machen, die Lernenden sich selbst beurteilen zu lassen. «Dies hat den Vorteil, dass sie sich mit der Thematik selber auseinandersetzen», sind die beiden erfahrenen Lehrlingsausbilder überzeugt. Das Thema «Korrekte Beurteilung» sorgte in der anschliessenden Diskussionsrunde sowie am Apéro dafür, dass der Gesprächsstoff nicht ausging.

LINK: www.polaris-stiftung.ch

Nachgefragt bei Christian Fiechter, Präsident der Stiftung polaris.

Schweizerischer Gewerbezeitung: Wieso braucht es die Stiftung polaris?

Christian Fiechter: Es gibt zwei Gründe warum es immer schwieriger wird, genügend Lernende zu rekrutieren: Erstens der Drang zur Mittelschule und zweitens die demographische Entwicklung. Für Swissavant kommt dazu, dass der Detailhandel im Allgemeinen und unsere Branche im Besonderen nicht zu den bevorzugten Berufen für Schulabgänger zählt. polaris versucht, das Image der dualen Ausbildung in unserer Branche zu fördern.

Welche Ziele hat sich die Stiftung polaris gesetzt?

Wir verfolgen folgende Ziele: Die Förderung vom Image der dualen Ausbildung und die Verbesserung der Qualität der dualen Ausbildung in unserer Branche. Dies tun wir über verstärkte Öffentlichkeitsarbeit. Dazu gehören auch unsere Preisverleihungen und eine detaillierte Information der Ausbilder.

Sie sind überzeugt, dass die duale Ausbildung das Erfolgsrezept des Arbeitsplatzes Schweiz und unserer Gesamtwirtschaft ist. Wie stehen Sie mit der Stiftung polaris dafür ein?

Die Schweiz kann nur mit einem starken Arbeitsplatz wirtschaftlich prosperieren. Ohne Arbeitsplatz gibt es keinen Dienstleistungsplatz. Unsere Branche zähle ich zum Arbeitsplatz. Mit allen unseren Aktivitäten wollen wir für den Arbeitsplatz aktiv sein und auch dafür eintreten.

Sie führen zum dritten Mal die Abendseminare durch. Welche Idee steckt dahinter?

Hinter den Seminaren steckt die Idee, die Ausbilder zu gewissen Themen weiter zu bringen. Wir sind der Ansicht, dass nur über gute Ausbilder gute Lehrstellen angeboten werden können. Gleichzeitig bieten die Seminare auch eine Plattform für den Erfahrungsaustausch zwischen den Ausbildern.

Wie ist das Echo der Teilnehmenden?

Bisher war das Echo grundsätzlich positiv. Dies zeigt sich auch in den steigenden Besucherzahlen.

Wie sind sie auf das diesjährige Thema «Qualifikationsverfahren» gekommen?

Das neue Berufsbildungsgesetz verlangt vermehrt die Bewertung der Lernenden durch den Betrieb. Wir haben festgestellt, dass diese Bewertungen gegenüber den üK's bis zu einer Note differieren, das heisst die betrieblichen Noten sind deutlich höher. Dies kann nicht die Realität abbilden. Daraus merkten wir, dass sich Betriebe in der Bewertung schwer tun.

Was sind die häufigsten Problematiken bei den betrieblichen Qualifikationsverfahren?

Die betrieblichen Noten sind nicht immer objektiv, dies aus verschiedenen Gründen: Mit guten Noten geht man unangenehmen Diskussionen aus dem Weg. Wer beurteilt schon gerne den eigenen Lernenden schlecht. In einem gewissen Grad beurteilt sich der Betrieb auch selber, auch hier möchte man keine ungenügenden Noten.

Corinne Remund



Christian Fiechter, Präsident der Förderstiftung polaris freut sich über die steigende Teilnehmerzahl.



Preisträger im Überblick

Preisträger der Förderstiftung polaris

Die Förderstiftung polaris zeichnete bisher folgende Lernende und Betriebe aus:

Im Jahr 2012:

Beste Abschlussprüfung 2011

Nina Doetzki, Luzern
Heidi Heimberg, Oberwil im Simmental
Samantha Schlüchter, Madiswil
Simon Gähler, Donzhausen
Dominik Obrist, Winterthur

Beste Ausbildungsbetriebe 2011

von Siebenthal Cookshop AG, Gstaad
Keller Ruswil AG, Ruswil

Im Jahr 2011:

Beste Abschlussprüfung 2010

Andrea Bichsel, Aarberg
Sonja Hartmann, Ebnet-Kappel
Debora Wick, Seon

Beste Ausbildungsbetriebe 2010

Brunner GmbH, Bassersdorf
Zinsli Eisenwaren und Haushalt, Ilanz

Im Jahr 2010:

Beste Abschlussprüfung 2009

Ladina Blumenthal, Vattiz
Thomas Frank, Subingen
Sandra Heinrich, Unterägeri
Nicole Lambrigger, Troinex
Marc Lang, Basel
Nathalie Sommer, Rätterschen
Samuel Thommen, Rümelingen

Beste Ausbildungsbetriebe 2009

A. Glaser AG, Lyss
Hauser Handwerk AG, Romanshorn

Beste Lernende 2011



Nina Doetzki, Luzern

Beste Lernende 2010



Debora Wick, Seon

Beste Lernende 2009



Nicole Lambrigger, Troinex

Beste Lernende 2009



Thomas Frank, Subingen



Samuel Thommen, Rümelingen

Förderstiftung polaris

4. Veranstaltungsreihe 2013

Im Jahr 2012 wird die Förderstiftung polaris die vierte Veranstaltungsreihe im Rahmen der beliebten Abendveranstaltungen unter dem Titel «Schulschwierigkeiten: Hilfreiche Unterstützung und wirkungsvolle Begleitung» in der zweiten Jahreshälfte 2013 durchführen.

Die vier Veranstaltungen finden wiederum dezentral und an folgenden Abenden – jeweils von 17.00 bis 20.00 Uhr – statt:

09. September 2013 – Heerbrugg
16. September 2013 – Däniken
21. Oktober 2013 – Luzern
28. Oktober 2013 – Bern

Einfache Anmeldung unter www.polaris-stiftung.ch oder scannen und teilnehmen!



Förderstiftung polaris
Neugutstrasse 12
Postfach
CH-8304 Wallisellen
T +41 44 878 70 50
F +41 44 878 70 55
www.polaris-stiftung.ch
info@polaris-stiftung.ch

