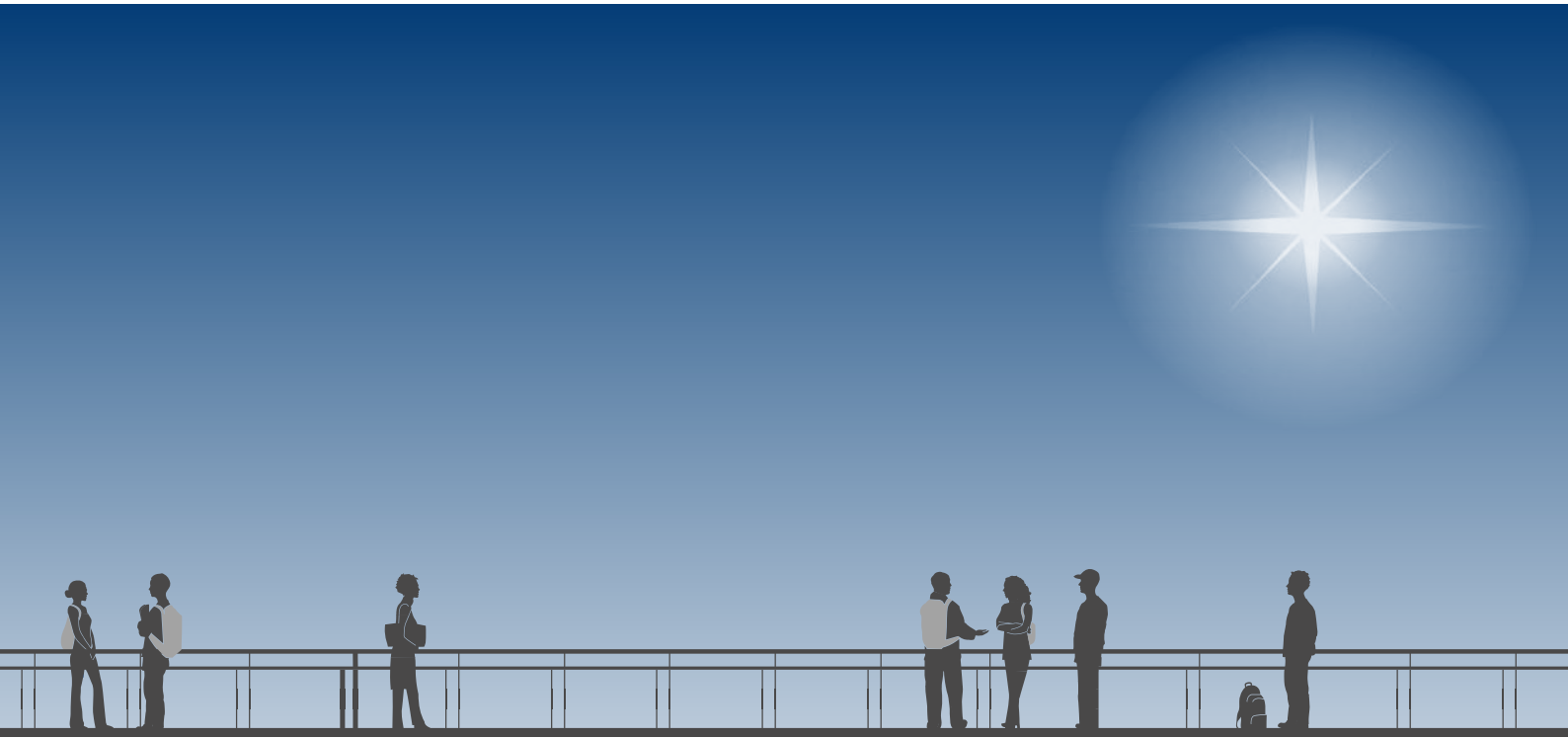
polaris
förderstiftung

Rechenschaftsbericht 2013

«Die duale Berufslehre – ein Schweizer Sonderfall mit Vorzeigecharakter!»



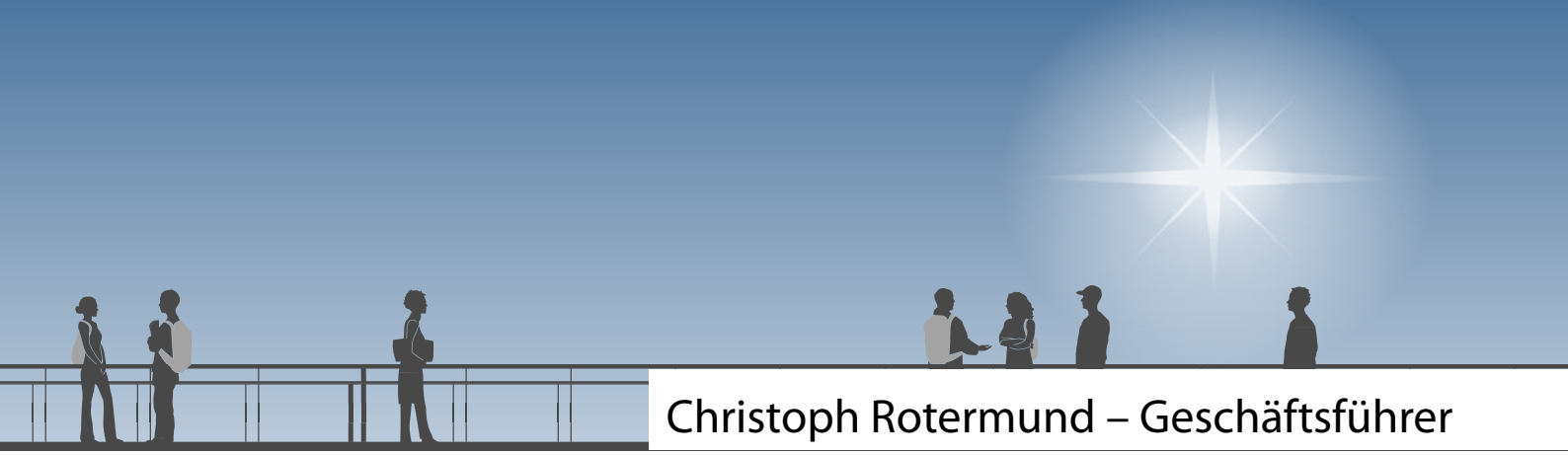
www.pbswisstools.com

PB SWISS TOOLS

PB Swiss Tools entwickelt und fertigt kompromisslose Schweizer Qualität: präzis, dauerhaft und zuverlässig. Wer professionell schraubt, weiss die exzellenten Werkzeuge und Instrumente zu schätzen.

100 % Made in Switzerland

Unlimited Guarantee



Christoph Rotermund – Geschäftsführer

Bildung ist etwas Wunderbares.
Doch sollte man sich von Zeit zu Zeit daran erinnern,
dass wirklich Wissenswertes nicht gelehrt werden kann.
Oscar Wilde, irischer Schriftsteller, 1854 – 1900.

«Neue Horizonte dank Berufsbildung!»

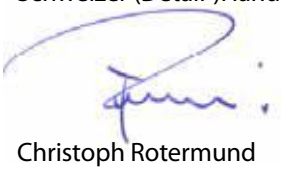
Die Berufsbildung mit der dualen Berufslehre als bewährte (Einstiegs-)Basis in die anspruchsvolle Arbeitswelt nimmt im Rahmen des gesamten Bildungssystems der Schweiz ohne Frage den wichtigsten Platz ein und garantiert dank hohem Arbeitsmarktbezug nachweislich seit vielen Jahrzehnten in praktisch allen Wirtschaftssektoren eine hohe Wettbewerbsfähigkeit unserer Volkswirtschaft. Diese Aussage gilt auch für den internationalen Kontext. Das triale System der Berufsbildung und mithin die duale Berufslehre (Betriebslehre) für total 242 Berufe wird mit grossem Erfolg als strategische Verbundaufgabe von den drei Partnern Bund, Kantone und den Organisationen der Arbeitswelt (OdA's), also von den nationalen Wirtschaftsverbänden, wahrgenommen, wobei die OdA's naturgemäss für die fachlichen Bildungsinhalte und die effektive Vermittlung von marktgerechten Berufsqualifikationen während der mehrjährigen Ausbildungszeit verantwortlich zeichnen. Mitunter werden im Zuge von sich verändernden Arbeitsmärkten und deren nachgefragten Berufsqualifikationen nach Arbeitskräften bisherige Berufslehren angepasst oder in Zusammenarbeit mit den Partnern gar neue Bildungsangebote entworfen. Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt hat sich in diesem strategischen Verbund als verlässlicher Dienstleistungs- und Bildungspartner einen anerkannten Rang erarbeitet und als parastaatliche Trägerorganisation von überbetrieblichen Kursen (üK) diese noblen Aufgaben schon seit mehr als 4 Jahrzehnten professionell erfüllt. Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt zeichnet darüber hinaus heute aufgrund der zwei Ausbildungsallianzen mit den Wirtschaftsverbänden Verband Schweiz. Elektroinstallationsfirmen (VSEI) und Verband Schweiz. Farbenfachhändler (VSF) für insgesamt 4 Ausbildungs- und Prüfungsbranchen («Eisenwaren»; «Haushalt»; «Elektrofach» und «Farben») mit jährlich über 300 Lernenden für die Wissensvermittlung von praxisgerechten Qualifikationen verantwortlich.

Die enge Zusammenarbeit mit den rund 240 Lieferanten und Produzenten während den üK-Wochen leistet dabei einer hohen Praxiskonformität der Ausbildung wettbewerbsfördernden Vorschub und stellt so den wichtigen Bezug zum modernen, aber sich stets verändernden Arbeitsmarkt mit seinen vielfältigen Karrieremöglichkeiten sicher. Zusammen mit engagierten Entscheidungsträgern aus Industrie und Handel hat Swissavant vor rund 5 Jahren die Förderstiftung polaris gegründet, um das Image der dualen Berufsbildung in der Öffentlichkeit nachhaltig zu verbessern und so morgen dem Schweizer (Detail-)Han-

Christoph Rotermund – Geschäftsführer

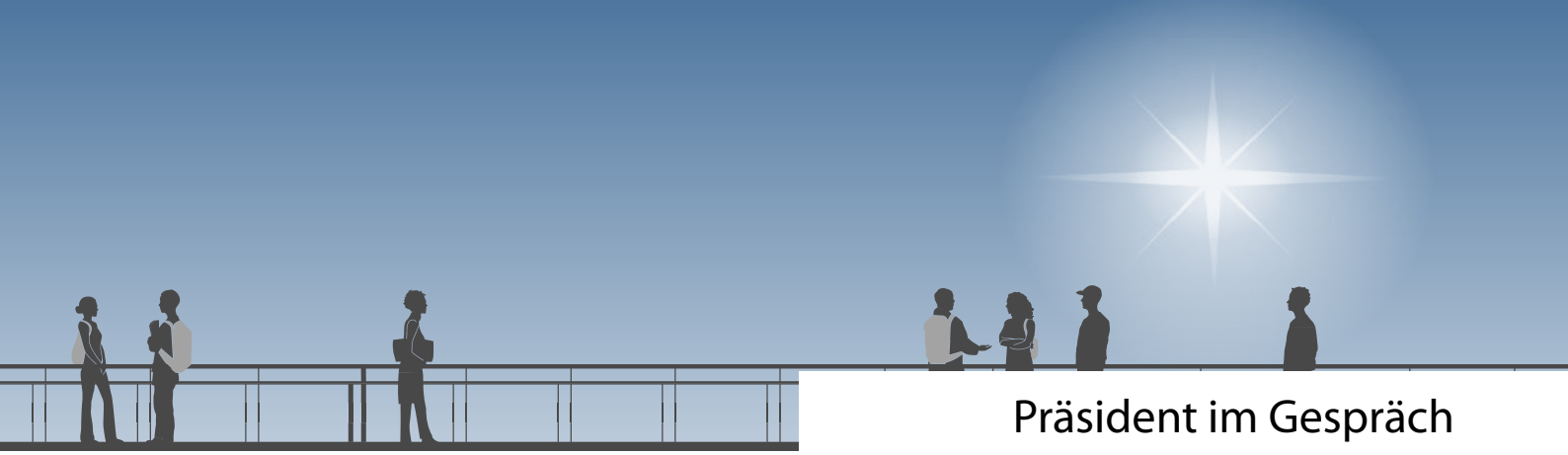
del leistungsorientierte Spitzenkräfte zuzuführen. Gemeinsam mit den strategischen Partnern aus dem Berufsbildungsbereich hat der Stiftungsrat der Förderstiftung polaris verschiedene Image fördernde Aktivitäten zur Berufsbildung wie beispielsweise regional-organisierte Feierabendseminarien oder «Fit für die Lehre» – ein Workshop für Schulabgängerinnen und Schulabgänger an der Schwelle zum Einstieg in die anspruchsvolle Berufswelt – organisiert.
Die jährlich von der Stiftung vergebenen Förderpreise für engagierte Ausbildungsbetriebe und Lehrabsolventen mit Spitzenergebnissen soll zudem die hohe Ausbildungsbereitschaft der Schweizer Unternehmen gleich wie die grosse Motivation der Lernenden einer breiteren Öffentlichkeit zugänglich machen. Dies ist unser Anliegen und Ziel zugleich, damit der Bekanntheitsgrad, das Profil und das Image unserer Berufslehre in der Öffentlichkeit langfristig geschärft wird.

Schliesslich ist an dieser Stelle den Mitgliedern des Stiftungsrates unter der präsidialen Führung von Christian Fiechter sowie allen involvierten Personen und Unternehmen, die den strategischen Gedanken der Förderstiftung polaris in den letzten 5 Jahren aktiv mitgetragen haben, ein offizieller Dank auszusprechen. Das vorbehaltslose Engagement des Stiftungsrates und die fruchtbare Zusammenarbeit mit Vertretern aus der Wirtschaft tragen massgeblich zur Verbesserung des öffentlichen Bewusstseins über die duale Berufsausbildung im Schweizer (Detail-)Handel bei.



Christoph Rotermund
Geschäftsführer

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



Jahresbilanz 2013 mit polaris-Stiftungspräsident Christian Fiechter

«Die Pflänzchen müssen zu Pflanzen gedeihen»

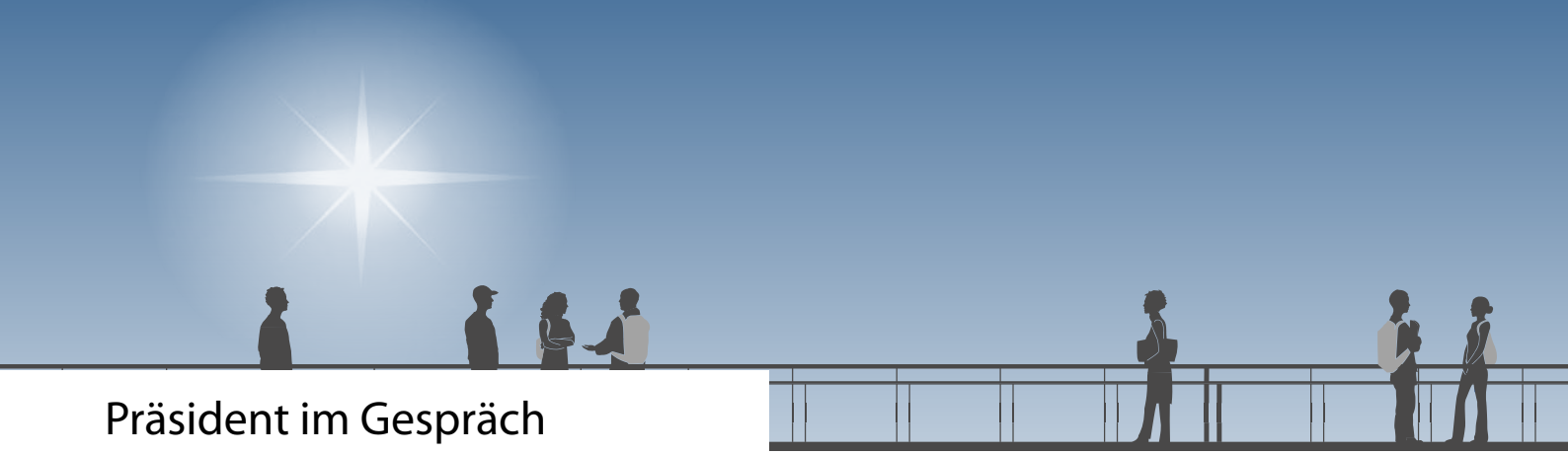
Herr Fiechter, dieses Jahr lancierte die Förderstiftung polaris ein neues Projekt für die angehende Berufsjugend: Den Workshop «Fit für die Lehre» mit Kommunikationsberater Gregor Loser. Sind Sie mit dem Start und den erreichten Ergebnissen zufrieden?
Christian Fiechter: Ja, der Versuchsballon ist in die gewünschte Richtung geflogen. Rund 250 Jugendliche nahmen an den insgesamt drei Workshops in Weinfelden und in Luzern teil. In Luzern lagen sogar so viele Anmeldungen vor, dass der Workshop ausserplanmässig zweimal durchgeführt werden konnte. Einige Lehrer meldeten sich mit ganzen Klassen an, obwohl «Fit für die Lehre» keine Pflichtveranstaltung ist! Es hat sich gezeigt: Sobald Fachhändler in einer Region aktiv Werbung für den Workshop machen, an die Schulen gelangen und unsere Flyer verteilen, wird der Anlass zum durchschlagenden Erfolg. Es fällt den Fachhändlern vor Ort aufgrund ihrer regionalen Vernetzung und ihrem Beziehungsnetz bedeutend leichter als der Förderstiftung polaris, die Schülerinnen und Schüler aus der Region zu mobilisieren.

Welche Ziele werden mit dem Workshop verfolgt?
Mit «Fit für die Lehre» sprechen wir Schülerinnen und Schüler der 2. Oberstufe an, die sich aktuell mit der Berufswahl beschäftigen. Erstens möchten wir ihnen die Berufslehre im Allgemeinen schmackhaft machen. Sie sollen nicht nur eine gymnasiale Ausbildung, sondern auch eine Berufslehre in Betracht ziehen. Zweitens vermitteln wir ihnen Tipps, wie sie sich erfolgreich auf eine Lehrstelle bewerben oder wie sie sich während einer Schnupperwoche im Lehrbetrieb zu verhalten haben. Und drittens nutzen wir die Plattform, um für eine Detailhandelslehre in der Eisenwaren- und Haushaltsbranche zu werben.

Zu diesem Zweck laden Sie auch Lernende und Lehrmeister aus der Branche an den Workshop ein.
Genau! Die Lernenden berichten den Schülerinnen und Schülern frisch von der Leber weg, wie es ihnen in der Lehre ergeht. Die Fachhändler hingegen stellen die lebendige Eisenwaren- oder attraktive Haushaltsbranche vor und zeigen auch auf, wie man sich nach der Lehre in unseren Handels- oder Industriesektor beruflich weiterentwickeln kann.

Welchen Ansporn haben Fachhändler, sich an einem Workshop in ihrer Region zu beteiligen?
Der Workshop trägt massgeblich dazu bei, dass sich künftig vermehrt gute Schulabgänger auf die Lehrstellen des Betriebes bewerben. Deshalb ist es uns so wichtig, dass sich die Fachhändler aktiv für das Projekt einsetzen. Schliesslich soll gelten: Wer vom Workshop profitiert, soll auch etwas dafür tun!

Wie geht es mit dem Workshop im Jahr 2014 weiter?
Wir möchten «Fit für die Lehre» nach dem erfolgreichen Start auch nächstes Jahr wieder durchführen. Geplant sind drei bis vier Veranstaltungen in verschiedenen Landesteilen. Wo genau wir präsent sein werden, ist noch offen. Dies hängt stark von der Bereitschaft der Fachhändler ab, in ihrer Region Werbung für den Anlass zu machen. Wie schon dieses Jahr



Präsident im Gespräch

unterstützen wir sie dabei selbstverständlich mit Rat und Tat und stellen ihnen beispielsweise die Informations- und Einladungsflyer zur Verfügung.

Sind trotz der positiven ersten Bilanz Verbesserungen des Workshops geplant?
Nein. Auch inhaltlich waren die bisherigen Veranstaltungen ein Erfolg, daher sind aus meiner Sicht keine Verbesserungen notwendig. Das Interesse der Schülerinnen und Schüler für die Thematik war spürbar. Es wurden viele Fragen gestellt, und interessante Diskussionen kamen zustande. Man merkte, dass «Fit für die Lehre» ein seit Jahren bewährtes und attraktives Angebot für Schulabgängerinnen und Schulabgänger ist. Unser Referent Gregor Loser entwickelte den Workshop nämlich bereits vor über sieben Jahren im Auftrag des Arbeitgeber-Verbands des Rheintals. Rund 7'000 Schülerinnen und Schüler hatten den Kurs schon besucht, bevor die Zusammenarbeit mit der Förderstiftung polaris zustande kam. 2012 erschien auch ein zum Workshop passendes Buch, das wir an den Veranstaltungen jeweils gratis an die Jugendlichen abgeben.

Nicht alle polaris-Projekte liefen 2013 so gut wie «Fit für die Lehre». Bei den Abendseminaren für Berufsbildner wurde das Ziel offensichtlich nicht erreicht, die Besucherzahlen zu steigern. War das Thema «Schulschwierigkeiten: Hilfreiche Unterstützung und wirkungsvolle Begleitung» zu wenig attraktiv?
Nein, hinter unseren Themen kann ich absolut stehen. Es gibt mit Sicherheit keinen einzigen Berufsbildner, der noch nie mit Schulschwierigkeiten von Lehrlingen konfrontiert worden ist. Unsere Seminare vermitteln wertvolle Tipps, wie man solche Herausforderungen in der Praxis meistern kann. Trotzdem sind die Teilnehmerzahlen noch nicht befriedigend, da stimme ich Ihnen zu. Pro Anlass melden sich derzeit rund fünfundzwanzig Personen an, ideal wären ohne Frage fünfzig oder mehr. Es fällt auch auf, dass in erster Linie Fachhändler auf der Teilnehmerliste stehen, die sich bereits als gute Ausbildner in unseren Branchen einen Namen gemacht haben. Wünschenswert wäre es, dass auch Ausbildner erscheinen, die noch mehr Nachholbedarf haben. Sie würden definitiv am stärksten von den Seminaren profitieren.

Gibt es vielleicht einfach zu viele Branchen-Anlässe, sodass den meisten Fachhändlern die Zeit für einen Seminar-Besuch fehlt?
Nein, das denke ich nicht, auch wenn wir das oft zu hören

Wir fordern und fördern
den Berufsnachwuchs bereits heute -
mit Ihrer Unterstützung.
www.polaris-stiftung.ch

bekommen. Einen halben Abend pro Jahr sollte jeder Fachhändler im Interesse der Berufsbildung und im Interesse einer interessierten Berufsjugend aufwenden können. Die Seminare werden ja bewusst regional veranstaltet, damit die Anfahrtswege für die Besucher möglichst kurz ausfallen.

Wie wollen Sie das Interesse der Fachhändler im nächsten Jahr steigern?
Wir bleiben unserer bisherigen Strategie treu, laden die Fachhändler weiterhin persönlich ein und kommunizieren, welche Vorteile die Abendseminare bieten. Das Branchenmagazin *perspective* ist für uns dabei ein wichtiger Kommunikationskanal. Es lässt Fachhändler zu Wort kommen, welche die Seminare selber besucht haben. Diese Erfahrungsberichte sind meines Erachtens die beste Werbung für das Angebot. Wir erhalten von den Besuchern nämlich stets positive Resonanz. Einige von ihnen melden sich bereits Jahr für Jahr für die Seminare an.

Wäre es eine Option, die Abendseminare angesichts der geringen Besucherzahl einzustellen?
Nein, es besteht momentan keine Absicht, die Seminare einzustellen oder zu reduzieren. Mit den aktuellen Besucherzahlen macht es für uns nach wie vor Sinn, an den Veranstaltungen festzuhalten – auch wenn es bedeutend mehr Anmeldungen sein dürften. Die Anlässe verfügen zudem über das Potenzial, wichtige regionale Branchentreffpunkte zu werden. Berufsbildner verschiedener Betriebe treffen hier aufeinander und können während des Seminars oder beim anschliessenden Apéro ihre Erfahrungen austauschen. Eine solche Plattform hat es seit der Abschaffung der regionalen Delegiertenversammlungen des Branchenverbands nicht mehr gegeben.

Kommen wir zu einem Höhepunkt des Stiftungsjahres: Zur Verleihung des Förderpreises für die besten Lernenden und für die besten Lehrbetriebe der Branche. Die polaris-Preisverleihung wartete dieses Jahr mit einer attraktiven Neuerung auf…
Genau. Erstmals wurden an der Preisverleihung Video-Porträts der besten Lehrbetriebe aus dem Eisenwaren- und aus dem Haushaltsbereich gezeigt. Die Kurzfilme kamen beim Publikum und bei den Preisträgern sehr gut an. Generell lässt sich sagen, dass der Preis für die besten Lehrbetriebe in der Branche an Stellenwert gewonnen hat. Zu Beginn unserer Preisverleihungen wurden wir von den Preisträgern oft gefragt, was sie denn genau gewonnen hätten. Heute ist der polaris-Förderpreis den Leuten ein Begriff. Sie freuen sich über die Auszeichnung und wissen, dass der Preis zu ihrem guten Renommee als Ausbildungspotenzial beiträgt.

Hat die Preisverleihung seit ihrer Premiere im Jahr 2010 bereits etwas Konkretes bewirkt in der Branche?
Ja, mit Sicherheit. Spürbar sind die positiven Auswirkungen beispielsweise in den überbetrieblichen Kursen in Lostorf (SO). Die Preisverleihung und die attraktiven Preise für die besten Lehrabsolventen sind bei den Jungen ein Dauerthema. Die üK-Leiter werden immer wieder gefragt: «Was muss ich tun, um einen solchen Preis zu gewinnen?». Die simple Antwort lautet in der Regel: «Mehr lernen.» Der Förderpreis ist folglich zum Ansporn für die Lernenden geworden, ihre Leistungen in der Berufsschule, in den üK und im Betrieb zu verbessern. Auch Jugendliche, die am Ende ihrer Berufslehre keinen Förderpreis erzielen, gehören somit zu den Gewinnern.

Inwiefern?
Was sie einmal gelernt haben, kann ihnen später niemand mehr wegnehmen. Wenn man sich die Durchschnittsnoten bei den Abschlussprüfungen anschaut, erkennt man in den letzten Jahren eine steigende Tendenz. Die Förderstiftung polaris hat sicherlich einen Teil zu dieser erfreulichen Entwicklung beim durchschnittlichen Leistungsprofil unserer Lernenden beigetragen.

Wie sieht es mit der Wirkung der Preisverleihung in der breiteren Öffentlichkeit aus?
Die Anzahl Lernende in unserer Branche hat über die letzten Jahre klar zugenommen. Ob dies mit der Aufwertung unseres Branchen-Images durch die Preisverleihung zu tun hat, ist allerdings schwer zu sagen. Unbestrittene Tatsache ist aber, dass die Preisverleihung von den regionalen Medien inzwischen gut aufgegriffen wird. Die Zeitungen widmen den polaris-Preisträgern aus ihrer Region eigentlich immer eine Nachricht oder sogar einen längeren Bericht. Die nationalen Medien hingegen reagieren noch nicht wie gewünscht auf unsere intensive und sichtlich auch professionelle Pressearbeit. In diesem Bereich wollen wir künftig deutlich zulegen.

Präsident im Gespräch

Inwiefern profitiert das Anliegen der Förderstiftung polaris – die Aufwertung der dualen Berufsbildung – von der aktuellen Weltwirtschaftslage? Die Jugendarbeitslosigkeit ist derzeit bekanntlich besonders in jenen Ländern hoch, die eine hohe Gymnasialrate aufweisen.
Genau. Dadurch hat sich auch in der Schweiz die Erkenntnis durchgesetzt, dass unser System der dualen Berufsbildung mit der heute »durchlässigen» Berufslehre mit ein Grund für die tiefe Jugendarbeitslosigkeit hierzulande ist. Sogar innerhalb der Schweiz lässt sich dieser Zusammenhang zwischen «Arbeitslosigkeit» und «Gymnasialrate» nachweisen. In der Deutschschweiz, wo die Maturitätsrate tiefer ist als in der Welschschweiz und im Tessin und folglich mehr Jugendliche eine Berufslehre absolvieren, ist auch die durchschnittliche Jugendarbeitslosigkeit tiefer. Auch weitere Erfolgsgeschichten zeigen übrigens, dass das Schweizer Modell der dualen Berufsbildung optimal auf das Berufsleben vorbereitet.

An den diesjährigen Berufsweltmeisterschaften in Leipzig erkämpften sich die Schweizer beispielsweise den hervorragenden zweiten Rang hinter Korea.

Kann sich die Förderstiftung polaris folglich etwas zurücklehnen in nächster Zeit und darauf warten, dass sich der Status der Berufslehre von alleine verbessert?
Nein. Die Berufslehre hat in den letzten zwei, drei Jahren zwar tatsächlich eine Aufwertung erfahren. Früher herrschte in der Öffentlichkeit die Meinung vor, möglichst viele Jugendliche müssten die Kantonsschule besuchen. Das hat sich inzwischen etwas geändert – auch dank der erhöhten Durchlässigkeit unseres Bildungssystems. Trotz dieser erfreulichen Entwicklung müssen wir noch immer für den richtigen Stellenwert der Berufslehre in unserer Gesellschaft kämpfen. Die Förderstiftung kann sich deshalb in diesem Bereich nicht zurücklehnen.

In welchem Bereich sehen Sie den grössten Handlungsbedarf für die Förderstiftung?
Eine grosse Herausforderung besteht insbesondere darin, den Jugendlichen eine Detailhandelslehre in den Bereichen «Eisenwaren» und «Haushalt» schmackhaft zu machen. Die Branche leidet nach wie vor an einem eklatanten Imageproblem und ist oftmals zweite oder sogar nur dritte Wahl für die Schulabgänger. Wir versuchen, diesem Problem durch Werbemassnahmen wie «Fit für die Lehre» und durch die gezielte Förderung der Ausbildungsqualität entgegenzuwirken.

Sind bereits neue Projekte am Start, auf die wir uns 2014 freuen dürfen, und die diesem Ziel dienen?
Nein, wir möchten uns in den nächsten ein bis zwei Jahren darauf konzentrieren, bestehende Projekte wie «Fit für die Lehre» weiter zu etablieren. Diese «Pflänzchen» müssen zu grossen «Pflanzen» gedeihen, was weiterhin eine intensive Pflege bedingt. Das wird uns viel Kraft und Zeit kosten.

Was halten Sie davon, verstärkt über Social Media an die Zielgruppen der Förderstiftung polaris zu gelangen?
Ich persönlich bin kein grosser Anhänger von solchen Massnahmen. Im Rheintal betreibt beispielsweise die Initiative

«Chance Industrie Rheintal» eine Facebook-Seite, um den Jungen die Vorteile einer Ausbildung in einem industriellen Unternehmen aufzuzeigen. Der Erfolg dieser Seite steht aber in keinem Verhältnis zum grossen Aufwand, der dafür betrieben wird. Ein Problem besteht darin, dass die Jugendlichen überhaupt erst auf diese Facebook-Seite aufmerksam gemacht werden müssen – was zusätzliche Werbung in Zeitungen oder an Schulen bedingt. Aus diesen Gründen bin ich persönlich der Ansicht, dass die Förderstiftung polaris mit ihren begrenzten finanziellen Mitteln nicht auch noch im Bereich Social Media mitmischen sollte. Wir setzen lieber auf klassische Pressearbeit oder auf die direkte Ansprache unserer Zielgruppen mittels Veranstaltungen.

Wie ist es um die finanziellen Ressourcen der Stiftung bestellt?
Wir wären natürlich nicht unglücklich, wenn uns etwas mehr Spendengelder erreichen würden, zumal nun das Projekt «Fit für die Lehre» ausgebaut werden soll. Dennoch sind die Finanzen derzeit nicht der ausschlaggebende Faktor, der die Förderstiftung in der Umsetzung ihrer Ziele bremst.

Was wünschen Sie sich für das Stiftungsjahr 2014?
Ich wünsche mir persönlich, dass wir im Frühling wieder tolle Preisträger auszeichnen dürfen. Zudem soll unser neuer Workshop «Fit für die Lehre» zu einem nachhaltigen Erfolg werden, und die Abendseminare dürften mehr Besucher anziehen.

Welche Impressionen hinterlässt das Stiftungsjahr 2013 bei Ihnen?
Besonders beeindruckt hat mich, wie unsere besten Lehrabgänger an der diesjährigen Preisverleihung souverän vor ein grosses Publikum traten und die Interviewfragen der Moderatorin, unserer Vizepräsidentin Frau Eva Jaisli, spontan und witzig beantworteten. Sie sind lebender Beweis dafür, dass es auch in der heutigen Zeit tolle junge Menschen gibt, die ein klares Berufsziel vor Augen haben und dieses engagiert und zielorientiert verfolgen. Solche erfreulichen Erlebnisse entschädigen mich für meinen Einsatz als Stiftungsratspräsident.

Interview: Nicole Button

polaris
förderstiftung

polaris: Seit 2009 im Dienste der dualen Berufsbildung

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 Eisenwaren- und Haushaltsfachhandel gewinnen. Dieses Anliegen verfolgte die Stiftung mit Aktivitäten in drei Bereichen: Mit der Verleihung eines Förderpreises, mit einer Seminarreihe und mit dem Workshop «Fit für die Lehre». 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. Ebenfalls prämiert werden die besten Lehrabsolventinnen und -absolventen der Branche. Nach dem Motto «Nur gute Lehrbetriebe können gute Lernende anziehen» fördert polaris die Qualität der Berufsbildung zusätzlich mit einer jährlichen Seminarreihe im Herbst. Experten und Branchenvertreter informieren sich an den regional durchgeführten Abendveranstaltungen jeweils über Themen, die den Ausbildnern in den Lehrbetrieben unter den Nägeln brennen. Mit ihrem neuesten Projekt «Fit für die Lehre» spricht die Förderstiftung polaris seit diesem Jahr eine dritte wichtige Zielgruppe an: Oberstufenschülerinnen und -schüler erhalten im Rahmen des Workshops Tipps für einen erfolgreichen Einstieg in die Lehrzeit. Zudem werden sie auf die Vorzüge einer Detailhandelsausbildung in den Bereichen Haushalt und Eisenwaren aufmerksam gemacht. (nbu)

WELTNEUHEIT

Flexibler als Strom aus der Steckdose.

Grosse Freiheit: Mit 5.2 Ah noch länger schrauben, bohren, sägen, schleifen, trennen - ganz ohne Kabel. Im Vergleich zum 3.0 Ah-Akkupack können Sie bis zu 75 % länger arbeiten ohne aufzuladen! Das reicht oft für mehr als einen Arbeitstag.
Und durch die einzigartige Metabo Ultra-M-Technologie können wir Ihnen eine 3 Jahre Akkupack-Garantie ermöglichen. Egal wie oft Sie den Akkupack aufgeladen haben.
Nutzen Sie unsere Akku-Kompetenz für noch mehr Freiheit und Unabhängigkeit von der Steckdose!

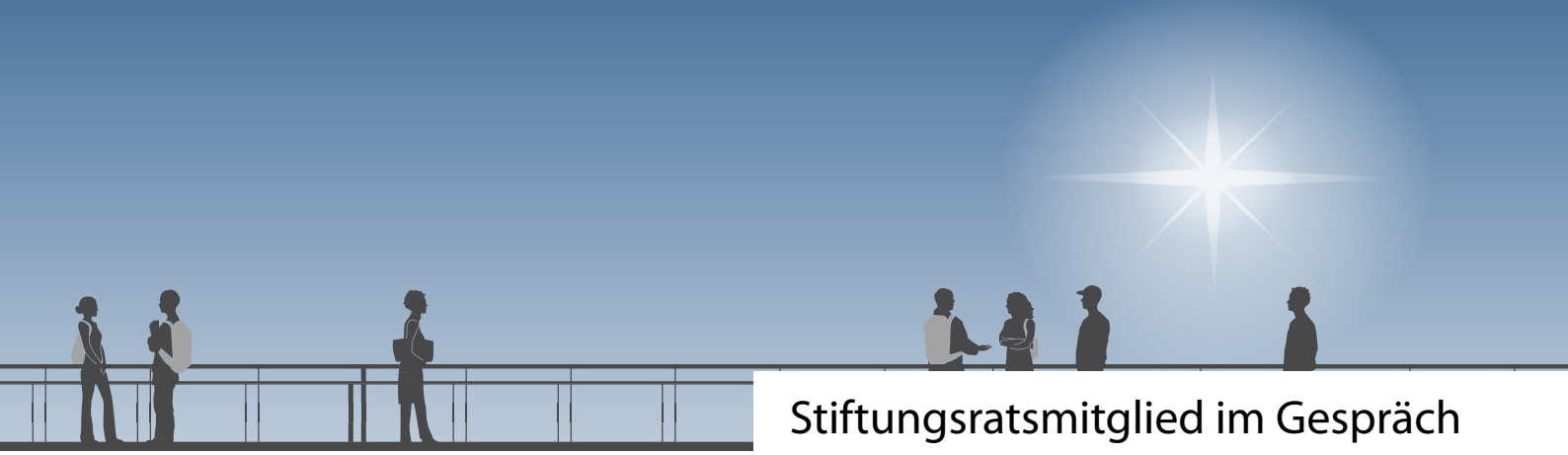
Jetzt bei Ihrem Fachhändler.
Mehr unter www.metabo.ch

ultra M Technology

3 Jahre Garantie Li-POWER

PROFESSIONAL POWER TOOLS

metabo®
work. don't play.



Stiftungsrat Karl Steiner zieht Bilanz nach vier Jahren Förderstiftung polaris

«Wir treten näher an die Menschen heran»

Herr Steiner, nach vier Jahren ist eine solide Basis für die Förderstiftung polaris gelegt. Welche Weiterentwicklungen haben Sie in letzter Zeit wahrgenommen?
Karl Steiner: Wir treten näher an die Menschen innerhalb der Branche heran, informieren sie besser und beziehen sie stärker in unsere Projekte ein. Beispielsweise führen wir unsere kostenlosen Abendseminare für Ausbildner heute in Lehrbetrieben durch – anstatt wie früher in Hotels.

Die Idee dahinter ist, dass die Seminare mehr Teilnehmer anziehen, wenn die mitwirkenden Lehrbetriebe ihre Branchenkontakte für die Anlass-Werbung nutzen.

Dieses Jahr hat die Förderstiftung polaris erstmals auch ein Projekt für eine Zielgruppe ausserhalb der Branche lanciert.
Genau. Mit dem Workshop «Fit für die Lehre» sprechen wir Schülerinnen und Schüler an und machen Sie auf die Chancen einer Detailhandelsausbildung in den Bereichen Eisenwaren und Haushalt aufmerksam. Ich finde dieses Projekt sehr gelungen.

In welchen Bereichen muss die Stiftung hingegen noch zulegen?
Wichtig ist, dass für die Jungen besser fassbar wird, was die Förderstiftung polaris genau tut. Es reicht nicht, wenn wir für sie vier ältere Herren und eine Frau sind, die sich für die duale Berufsbildung einsetzen. Wir müssen vermehrt ihre Sprache sprechen und signalisieren, dass wir ihre Probleme und Fragen im Zusammenhang mit der Berufswahl verstehen und konkrete Lösungen anbieten.

Welche Massnahmen schweben Ihnen vor?
Beispielsweise sollte ein besserer Draht zu den Schulen aufgebaut werden. Über sie erreichen wir die Jugendlichen zum Zeitpunkt ihrer Berufswahl am besten. Mit «Fit für die Lehre» haben wir den richtigen Weg eingeschlagen, den es jetzt konsequent zu verfolgen gilt.

Die Öffentlichkeitsarbeit ist ein weiterer wichtiger Punkt. Unser Ziel muss es sein, vermehrt in Zeitungen oder in Jugendzeitschriften präsent zu werden.

Sie sprechen vom Draht zu den Jungen. Haben Sie den selber?
Ja, ich habe Kinder und mag den Kontakt zu den Jungen. Durch meine Tätigkeit im polaris-Stiftungsrat schenke ich den Lernenden in unserem Betrieb sogar noch mehr Beachtung als früher. Ihre Ausbildung hat für mich einen höheren Stellenwert erhalten.

Was sind weitere Motivations-Faktoren, sich für die Stiftung einzusetzen?
Als CEO der Firma Kärcher AG bin ich daran interessiert, dass wir und die anderen Branchenvertreter gute Fachleute ausbilden. Zudem ist mir die Botschaft der Stiftung ein Anliegen: Die duale Berufsbildung mit ihren Weiterbildungsmöglichkeiten kann mit jeder akademischen Ausbildung mithalten.

Das Wichtigste für den beruflichen Erfolg ist, dass man sich ein Leben lang weiterbildet. Diesbezüglich sind Leute mit einer Berufslehre sogar eher im Vorteil gegenüber Akademikern, die sich oftmals auf ihren Titeln ausruhen.

Auszeichnung Lernende 2013

Andreas Blättler, Debrunner Acifer AG, Emmenbrücke

Regula Bommer, Regula Nessensohn, Tobel

Gérard Frund, Hasler + Co. SA, Delémont

Andreas Horath, Arthur Weber AG, Einsiedeln

Maria Müller, Kaufhaus Türmli, Altdorf

Tanja Schärli, Zemp AG, Wolhusen

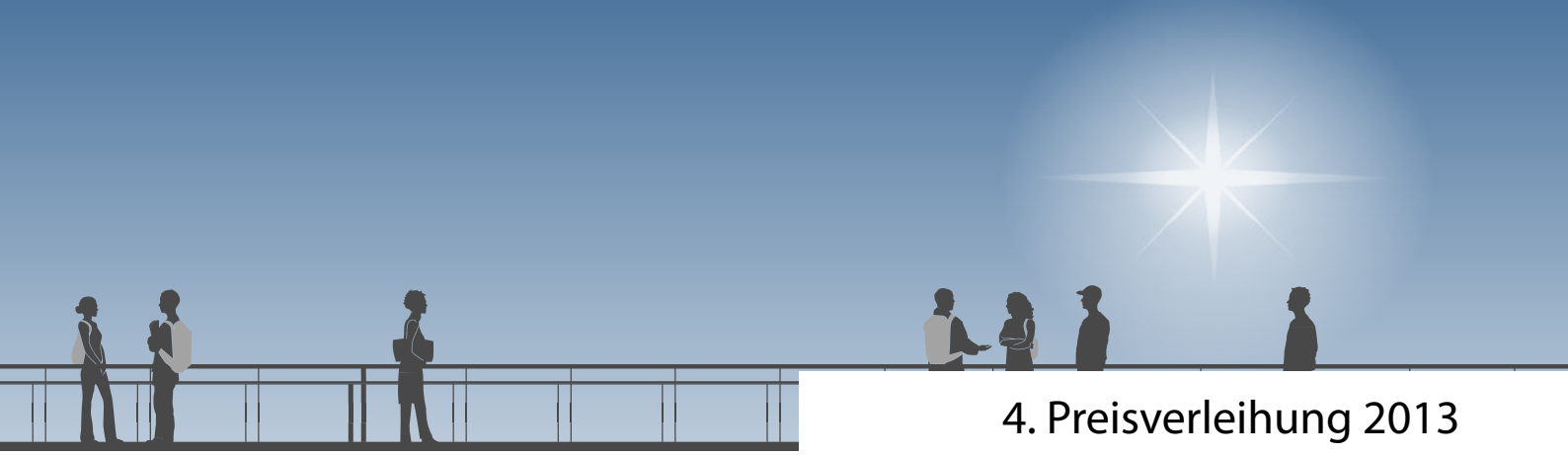
Daniela Scherrer, Hasler Haushalt AG, Winterthur

Florian Steimer, Peterhans HWC AG, Würenlos

Sandra Wenger, W. Marti-Schlunegger, Grindelwald

Quendi Werthmüller, Bella Tavola Sagl, Locarno

Dominique Gisler, A. Gisler AG, Hochdorf mit den Herren Marc und Hans Peterhans der Firma Peterhans Handwerkercenter AG, Würenlos



4. Preisverleihung der Förderstiftung polaris

So viele stolze Gesichter wie noch nie

«Branchenstolz» – unter diesem Titel ging die 4. Preisverleihung der Förderstiftung polaris über die Bühne. Stolz kann die Branche in der Tat sein: Noch nie konnten so viele hervorragende Lehrabsolventen auszeichnet werden wie dieses Jahr.

Zehn junge Frauen und Männer dürfen sich rühmen, die derzeit besten Schweizer Lehrabsolventen der Fachhandelsbranchen Eisenwaren und Haushalt zu sein. Sie alle haben 2012 ihre Detailhandelsausbildung mit einer Gesamtnote von 5.5 oder höher abgeschlossen. Für ihre herausragende Leistung wurden sie an der 4. Preisverleihung der Förderstiftung polaris im Rahmen der GV von Swissavant in Zürich ausgezeichnet. Ebenfalls geehrt wurden die zwei «Besten Ausbildungsbetriebe 2012»: Das Eisenwaren- und Haushaltsfachgeschäft A. Gisler AG in Hochdorf LU und die Peterhans Handwerkercenter AG in Würenlos AG.

Kurzfilme für Preisträger

Neu war dieses Jahr nicht nur die grosse Anzahl an Preisträgern – sondern auch die grössere Plattform, die ihnen an der Preisverleihung geboten wurde. Erstmals gaben zwei Kurzfilme Einblicke in die «Besten Ausbildungsbetriebe 2012». Die bewegten Bilder vermittelten dem Publikum anschaulich, mit welcher Philosophie und mit wie viel Einsatz die Firmen sich die polaris-Auszeichnung verdient haben. Mit ihren Dankesreden verliehen die beiden Preisträger dem Anlass heuer eine noch persönlichere Note: «Gute Fachleute kann man nicht von der Stange holen. Man muss sie selber ausbilden», sagte etwa Verwaltungsratspräsident Hans Peterhans. Diese Einsicht begründe das jahrzehntelange Engagement der Peterhans Handwerkercenter AG für die Berufsbildung. Auch Dominique Gisler von der A. Gisler AG brachte auf den Punkt, warum sie so viel Leidenschaft in die Ausbildung von angehenden Detailhandelsfachfrauen steckt: «Meine Philosophie lautet: Wenn du etwas tust, gib 100 Prozent!» Die Förderstiftung polaris honorierte diese lobenswerten Haltungen mit einem Diplom. Zusätzlich wird sie sich finanziell an der Ausbildung des oder der nächsten Lernenden in den beiden ausgezeichneten Lehrbetrieben beteiligen.

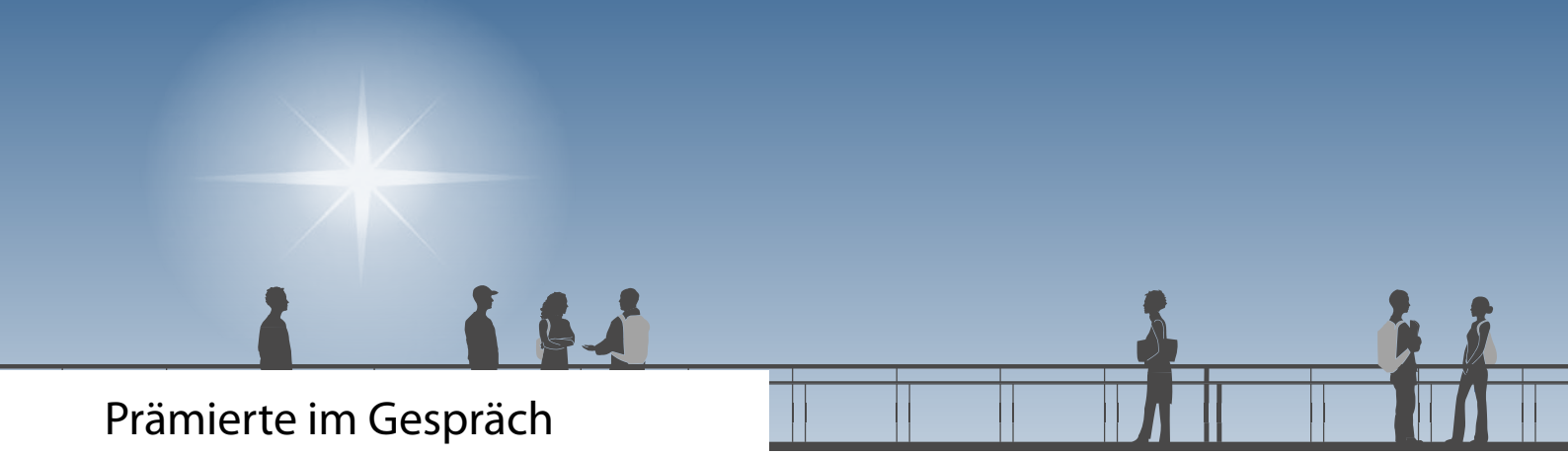
Startklar für die Karriere

Über attraktive Preise durften sich auch die besten Lehrabsolventen der Branche freuen: Für ihre Leistungen wurden die Preisträger mit je einen Tablet-PC Samsung Galaxy Note 10.1 und mit einem stattlichen Preisgeld belohnt. Im Interview mit polaris-Vizepräsidentin Eva Jaisli gaben sie auf der Bühne ihre Erfolgsrezepte preis, verrieten ihre beruflichen Zukunftspläne und sprachen über Höhe- und Tiefpunkte ihrer Lehrzeit.
Im Scheinwerferlicht sonnen durfte sich etwa Quendy Werthmüller – die erste polaris-Preisträgerin aus dem Tessin. «Ich hoffe, dass es noch viele weitere Tessiner aufs Podest schaffen», sagte sie im Interview. Sie macht derzeit die Matura, möchte der Branche aber treu bleiben. Letzteres Ziel verfolgt auch polaris-Preisträger Gérard Frund. Der 42-jährige Familienvater weiss genau, was er beruflich erreichen will: «Ich möchte mein Wissen weitergeben und mich in der Berufsbildung engagieren – beispielsweise als üK-Leiter.»
Nicole Button

Ausgezeichnet wurden an der Preisverleihung der Förderstiftung polaris folgende zehn ambitionierte Verkaufstalente:

Aus dem Bereich Haushalt
Quendy Werthmüller, Lehrabschlussnote 5.7 (Lehrbetrieb Bella Tavola Sagl, Locarno)
Sandra Wenger, Lehrabschlussnote 5.6 (Lehrbetrieb W. Marti-Schlunegger, Grindelwald)
Maria Müller, Lehrabschlussnote 5.5 (Lehrbetrieb Kaufhaus Türmli, Altdorf)
Daniela Scherrer, Lehrabschlussnote 5.5 und beste Absolventin üK Haushalt (Lehrbetrieb Hasler Haushalt AG, Winterthur)
Regula Bommer, Lehrabschlussnote 5.5 (Lehrbetrieb Regula Nessensohn Eisenwaren Haushalt, Tobel)

Aus dem Bereich Eisenwaren
Andreas Blättler, Lehrabschlussnote 5.7 (Lehrbetrieb Debrunner Acifer AG, Filiale Stans)
Gérard Frund, Lehrabschlussnote 5.6 und bester Absolvent üK Eisenwaren (Lehrbetrieb Hasler + Co. SA, Delémont)
Andreas Horath, Lehrabschlussnote 5.5 (Lehrbetrieb Arthur Weber AG, Einsiedeln)
Tanja Schärli, Lehrabschlussnote 5.5 als DH-Assistentin (Lehrbetrieb Zemp+ Co., Wolhusen)
Florian Steimer, Lehrabschlussnote 5.5 (Lehrbetrieb Peterhans Handwerkercenter AG, Würenlos)



Prämierte im Gespräch

Im Gespräch: Andreas Blättler, bester Lehrabsolvent Eisenwaren 2012

«Alles lief nach Drehbuch»

Herr Blättler, Sie haben letztes Jahr mit einer Note von 5.7 die beste Lehrabschlussprüfung zum Detailhandelsfachmann im Bereich Eisenwaren erzielt. Für diese Spitzenleistung hat Ihnen die Förderstiftung polaris einen Preis verliehen. Was führte Sie zum Erfolg?
Andreas Blättler: Ich hatte einen riesigen Vorteil bei meiner Ausbildung zum Detailhandelsfachmann, da ich zuvor bereits eine Malerlehre abgeschlossen hatte. Ich wusste folglich, wie ich es anpacken muss – dass ich den Lehrstoff aufsplitten und immer wieder wiederholen muss. Alles lief nach Drehbuch.

Was bewog Sie dazu, nach der Malerlehre in den Detailhandel zu wechseln?
Einerseits hatte ich gesundheitliche Probleme und konnte nicht mehr auf dem Bau arbeiten. Andererseits hat mich der Detailhandel – und speziell der Handel mit Handwerkerbedarf – schon früher interessiert. Der direkte Kundenkontakt gefällt mir. Man lernt die verschiedensten Persönlichkeiten kennen.

Nicht alle Begegnungen sind einfach. Für Lernende kann das demotivierend sein.
Das stimmt. Allerdings habe ich durch die komplizierten Fälle oft am meisten gelernt.

Wie begleitete Sie Ihr Ausbildungsbetrieb – die Debrunner Acifer AG in Stans – während der Lehre?
Ich wurde sehr gut unterstützt. Die Ausbildung hat im Betrieb grosses Gewicht und ist vorbildlich organisiert. Man lässt die Lernenden viel machen, ohne sie dabei aus den Augen zu verlieren. Zudem hatte ich einen engagierten Mitarbeiter, der nach Ladenschluss mit mir Verkaufsgespräche und Warenkunde übte.

Wie geht es bei Ihnen beruflich weiter?
Ich arbeite weiterhin im Lehrbetrieb, habe allerdings in die grössere Filiale Emmenbrücke gewechselt. Zudem möchte ich bald eine Weiterbildung in Angriff nehmen. In welche Richtung es genau geht, ist noch nicht festgelegt.

Im Gespräch: Daniela Scherrer, beste üK-Absolventin Haushalt 2012

«Die Leistung der Oberstifte war ein Ansporn»

Frau Scherrer, auch Sie wurden von der Förderstiftung polaris ausgezeichnet: Mit einer üK-Note von 5.5 und einer LAP-Note von 5.5 erzielten Sie 2012 einen der besten Lehrabschlüsse zur Detailhandelsfachfrau im Bereich Haushalt. Wie haben Sie das geschafft?
Daniela Scherrer: Ich kann gut auswendig lernen (lacht). Zudem interessiert mich die Materie sehr. In den überbetrieblichen Kursen fand ich speziell die Referenten aus der Branche und den starken Praxisbezug des Unterrichts spannend.

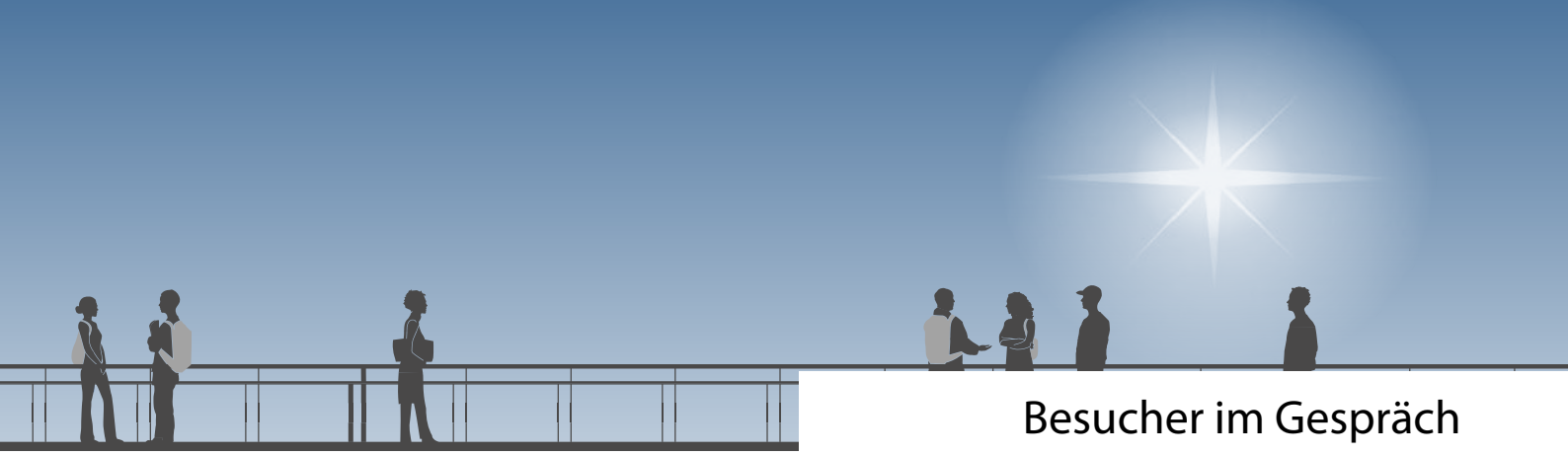
Gab es weitere Erfolgsfaktoren?
Ja. In meinem Lehrbetrieb – der Hasler Haushalt AG, Winterthur – erhielt ich jede Menge Waren- und Verkaufskunde. Zudem bin ich ehrgeizig und wollte einen guten Lehrabschluss erzielen. Bereits meine Oberstifte schlossen gut ab. Ihre Leistung war ein zusätzlicher Ansporn für mich.

Sie sagten, die Arbeit in der Branche fasziniere Sie. Was gefällt Ihnen speziell?
Das Kreative: beispielsweise einen Tisch im Geschäft schön zu decken oder die Artikel ansprechend zu präsentieren.

Wie sieht es mit dem Kundenkontakt aus?
Zu Beginn der Ausbildung war ich noch nicht so offen wie heute und nahm Kundenreklamationen zu persönlich. In den 3 Jahren habe ich gelernt, unangenehme Situationen und aggressives Verhalten nicht so nah an mich heran zu lassen. Ich finde inzwischen sogar, dass komplizierte Kunden den Beruf abwechslungsreich machen.

Gab es weitere Hürden während der Ausbildung?
Nein, in der Berufsschule hatte ich nie Probleme. Die grösste Herausforderung war es wirklich, mehr Selbstvertrauen auszustrahlen.

Wie sieht Ihre berufliche Zukunft aus?
Momentan arbeite ich noch im Lehrbetrieb. Ab September werde ich zwei Sprachaufenthalte im Ausland machen. Später möchte ich die Berufsmatur nachholen. Wie es danach weitergeht, weiss ich leider noch nicht. Vielleicht mache ich beruflich etwas ganz anderes – vielleicht bleibe ich aber auch in der Branche.



Besucher im Gespräch

Nachgefragt bei drei Besuchern der polaris-Preisverleihung:

«Worauf sind Sie nach diesem Anlass stolz?»

Roland Gmür, Crealogix AG in Zürich
«Es war für mich schön zu sehen, dass die Förderstiftung polaris erfolgreiche Lehrabsolventen und Lehrbetriebe belohnt und damit die duale Berufsbildung unterstützt.

Ich bin zwar nicht aus der Branche, arbeite aber für die Firma Crealogix – die führende Anbieterin im Bereich E-Learning. Das verbindet mich mit dem Verband Swissavant, der den Lernenden der Branche seit kurzem mobiles Lernen ermöglicht. Damit wird – genau wie mit der Preisverleihung – die Berufslehre attraktiver gestaltet.»

Simona Pfister, boesner GmbH, in Zürich
«Ich bin stolz auf alle zehn Lernenden, die heute für ihren guten Lehrabschluss ausgezeichnet wurden. Sie haben in den drei Jahren ihrer Berufslehre viel Praxiserfahrung gesammelt, was mit einer rein schulischen Ausbildung nicht der Fall gewesen wäre. Man kann sie jetzt bedenkenlos im Betrieb einsetzen.

Sie sind fixfertige Berufsleute – zumindest fast (lacht). Deshalb bin ich auch auf unser System der dualen Berufsbildung stolz.»

Johann Witgert, F.G. Ritter AG, in Erlinsbach SO
«Ich bin Neuling in der Branche und war zum ersten Mal an der Preisverleihung der Förderstiftung polaris. Mir ist aufgefallen, dass die jungen Preisträgerinnen und Preisträger mit viel Stolz auf der Bühne standen. Als Vater einer Tochter, die sich gerade mit der Berufswahl auseinandersetzt, schätze ich es sehr, dass die Jugendlichen mit solchen Anlässen gefördert werden.

Zudem bilden wir im Betrieb selber acht bis zehn Lernende aus. Solche Preisverleihungen sind für die Firmen ein Ansporn, ihre Lernenden auch auf's Podest zu bringen.»

A. Gisler AG, Hochdorf

Der polaris-Preis 2012 (Haushalt) geht nach Hochdorf

Lernende mit Begeisterung angesteckt

Dominique Gisler: «Der Fachhandel kann nur überleben, wenn er sich durch geschultes Personal von der Konkurrenz abhebt.»

In die Ausbildung ihrer Lernenden investiert die A. Gisler AG in Hochdorf (LU) viel Zeit und Leidenschaft. Aus diesem Grund wurde das Unternehmen von der Förderstiftung polaris zum «Besten Ausbildungsbetrieb 2012» des Schweizer Haushaltswaren-Fachhandels gekürt.

Dominique Gisler weiss, wie es ist, ohne Fachwissen ins kalte Wasser einer Firma zu geraten. 1983 stieg sie an der Seite ihres Ehemannes Albin Gisler in das Eisen- und Haushaltswarengeschäft seiner Eltern ein. Nicht nur die Branche war ihr fremd - auch das Schweizerdeutsch machte der gebürtigen Französin anfänglich zu schaffen: «Ich beherrschte damals nur Hochdeutsch», sagt sie. Heute spricht Dominique Gisler fliessend Schweizerdeutsch mit französischem Accent. Seit 1995 leitet sie die Haushaltsabteilung der A. Gisler AG im Zentrum von Hochdorf und bildet auch die angehenden Detailhandelsfachfrauen in ihrer Abteilung aus. Ihr Verdienst ist es, dass die Firma am 8. April in Zürich von der Förderstiftung polaris als «Bester Ausbildungsbetrieb 2012» des Schweizer Haushaltwaren-Fachhandels ausgezeichnet wurde. Gewürdigt wurde sie an der Preisverleihung als engagierte Ausbildnerin, die sich viel Zeit für ihre Lernenden nimmt. Das kommt nicht von ungefähr: Aufgrund ihres eigenen Werdegangs kann sie nachvollziehen, wie die Jugendlichen sich zu Beginn ihrer dreijährigen Ausbildung fühlen: «Sie haben soeben das geschützte Umfeld der Schule verlassen und sind plötzlich mit der Realität des Berufsalltags konfrontiert. In dieser Situation brauchen sie Hilfe und Unterstützung», so Dominique Gisler.

Fehler sind erlaubt

Als Ausbilderin stehe sie ihren Lernenden deshalb stets zur Seite. An jenem Tag tut sie dies wortwörtlich: Zusammen mit Drittjahrlehrling Kathrin Etterlin steht sie hinter der Theke und bedient mit ihr eine Kundin, die Küchentücher bestellen möchte. Die Chefin berechnet den Preis, die Lehrtochter nimmt die Kontaktdaten der Kundin auf und gibt später telefonisch die Bestellung auf: Team-Arbeit par excellence. Trotz intensiver Betreuung übergibt Dominique Gisler den Jugendlichen möglichst viel Verantwortung, wie sie sagt: «Sie dürfen grundsätzlich sofort alle Arbeiten in der Abteilung machen.» Verspüren die Lernenden noch Unsicherheiten, ist Dominique Gisler allerdings zur Stelle. Sie schule laufend das Produkt- und Verkaufswissen der Jugendlichen, sagt sie – und korrigiere sie wenn nötig. Unterlaufen den Lernenden bei ihren ersten Versuchen Fehler, nehme sie ihnen das nicht übel: «Sie sind schliesslich bei uns um zu lernen und keine

Die engagierte Dominique Gisler erhält von Christian Fiechter die Auszeichnung der Förderstiftung polaris: «Bester Ausbildungsbetrieb 2012».

billigen Arbeitskräfte.» Gelegentlich muss die dreifache Mutter auch an wichtige Verhaltensregeln erinnern: «Das Natel ist bei uns im Geschäft beispielsweise verboten.» Tabu seien auch zu tiefsitzende Jeans und hervorblitzende Unterhosen. «Vor 20 Jahren war das noch kein Thema. Die Jugendlichen kleideten sich damals zurückhaltender.» In der überschaubaren Haushaltsabteilung der A. Gisler AG fällt es Dominique Gisler leicht, ein wachsames Auge auf ihre Schützlinge zu haben. Diese Nähe und das intensive Coaching würden ihr Freude bereiten, sagt sie – manchmal aber auch ihre Nerven strapazieren. Daher müsse die Chemie zwischen ihr und den Jugendlichen stimmen. Darauf achte sie während der Schnupperlehre.

Überzeugen statt überreden

Wie persönliche und qualitativ hochstehende Kundenberatung funktioniert, lebt Dominique Gisler den Lernenden in ihrer Abteilung täglich vor: Ihre Stammkunden begrüsst sie mit Namen – und sie weiss Bescheid, welche Messer oder Pfannen sie beim letzten Mal gekauft haben. «Wir überreden die Kunden nicht, sondern überzeugen sie», lautet ihre Devise. Dazu braucht es detaillierte Produktkenntnisse und Begeisterung für die Produkte im eigenen Sortiment – Qualitäten, die Dominique Gisler beim Rundgang durch ihr kleines Reich beweist. Es geht vorbei an verschiedensten Pfannen und Geschenkartikeln, bis sie vor einer Vitrine mit französischen Steakmessern stehen bleibt. Dort erzählt sie, aus welchen Hölzern die Messergriffe gefertigt wurden und lässt am Holz schnuppern: «Das riecht doch toll!» Solche Lektionen bleiben beim Nachwuchs hängen: Zwei Lernende der A. Gisler AG erzielten in den letzten Jahren die besten Lehrabschluss-Noten ihres Berufstandes im Kanton Luzern. Die Motiviertheit der Jugendlichen wirkt wiederum auf den Lehrbetrieb zurück: «Die Jungen bringen frischen Wind ins Geschäft», so Dominique Gisler. Darüber hinaus erweise man auch der ganzen Branche einen Dienst mit der engagierten Ausbildung junger Berufsleute: «Der Fachhandel kann nur überleben, wenn er sich durch gut geschultes Personal von der Konkurrenz abhebt.»

Gisler
Hochdorf

60 Jahre Gisler in Hochdorf

Das Eisenwaren- und Haushaltgeschäft Gisler AG in Hochdorf wurde 1953 von den Eltern des heutigen Inhabers und Geschäftsführers Albin Gisler eröffnet. Das Geschäft befand sich anfänglich in den Räumen der früheren Eisenwarenhandlung Senn, die aufgekauft worden war. Später zog die Firma in die Geschäftsräume an der Hauptstrasse 29 in Hochdorf um.
1974 wurde die Eisenwaren-Abteilung vergrössert. 1983 übernahm Albin Gisler die Firma von seinen Eltern. 1994 wurde die Ladenfläche mit An- und Umbauten praktisch verdoppelt. Im ersten Stockwerk ist seither die vergrösserte Haushaltsabteilung eingerichtet, geleitet von Dominique Gisler.
Im Erdgeschoss werden Werkzeuge, Maschinen und Farben verkauft, während sich im Untergeschoss die Abteilung Eisenwaren, Befestigungstechnik und Beschläge befindet. Handwerker, Industriebetriebe und Kommunen machen seit jeher den Grossteil der Kundschaft aus. Die A. Gisler AG beschäftigt aktuell 12 Mitarbeiter und bildet zwei Lernende in der Haushaltsabteilung und einen Lernenden in der Werkzeugabteilung aus.

Peterhans Handwerkercenter AG, Würenlos

Der polaris-Preis 2012 (Eisenwaren) geht nach Würenlos

«Cheibe sträng» – aber lehrreich

Inzwischen ist die dritte Generation am Steuer des Handwerkercenters: Marc Peterhans (rechts) hat 2012 die Geschäftsleitung von seinem Vater Hans Peterhans übernommen.

Fördern und fordern: Nach diesem Prinzip bildet die Peterhans Handwerkercenter AG in Würenlos erfolgreich Lernende aus. Die Firma ist deshalb von der Förderstiftung polaris zum «Besten Ausbildungsbetrieb 2012» des Schweizer Eisenwaren-Fachhandels gekürt worden.

«Als ich das Geschäft zum ersten Mal betrat, blieb ich beim Eingang kurz stehen und dachte ‹Wow›»: So beschreibt der angehende Detailhandelsfachmann Meriton Shabani seinen ersten Eindruck vom Peterhans Handwerkercenter – dem «Besten Ausbildungsbetrieb 2012» des Schweizer Eisenwaren-Fachhandels. Die Grösse des Fachgeschäfts und das vielfältige Angebot beeindruckten Shabani am Tag seines Vorstellungsgesprächs in Würenlos. Inzwischen ist er im 3. Lehrjahr. Der gute Eindruck ist geblieben, wie er sagt: «Vom ersten Tag an wurde ich ins Team integriert. Die Leute sind gut gelaunt und motiviert. Als Lernender kann man jederzeit fragen, wenn etwas unklar ist.»

Seine Wissensbegierde und die Unterstützung durch das Peterhans-Team haben Früchte getragen, wie sich vor Ort zeigt. Chef-Ausbildner Akif Jasaroski simuliert ein Verkaufsgespräch und testet, was Shabani über eine DeWalt Tischkreissäge zu erzählen weiss: Einsatzbereiche, Transportmöglichkeiten, Preis und inkludiertes Zubehör – der Lernende liefert problemlos ab. Solchen Tests müssen sich die derzeit 18 Lernenden der Peterhans Handwerkercenter AG regelmässig stellen. «Wir nehmen ihnen damit die Angst vor der Lehrabschlussprüfung», sagt Jasaroski.

Lernende werden gefordert

Zur optimalen Prüfungsvorbereitung gehört auch eine innerbetriebliche Schulung der Lernenden. In den Kursen vermittelt Jasaroski den angehenden Detailhandelsfachleuten nebst Produktwissen das ABC der Verkaufskunde. Jedes halbe Jahr wechseln die Lernenden zudem die Abteilung, um das gesamte Sortiment des Handwerkercenters kennenzulernen. Dieses umfasst die vier Produktwelten Maschinen, Werkzeuge, Beschläge und Befestigungstechnik – rund 45'000 Artikel aus diesen Bereichen sind an Lager.

Die Lernenden profitieren bei der Peterhans Handwerkercenter AG von einem professionellen, dynamischen Umfeld. Rund 90 Prozent der Kunden sind Profi-Handwerker – Kunden mit hohen Ansprüchen an Produktqualität, Beratung,

Service und Verfügbarkeit der Produkte. Da ist es für das 1952 gegründete Unternehmen ein Muss, auch im EDV- und Logistikbereich auf dem neuesten Stand zu sein. Schon seit über 15 Jahren verfügt es zudem über einen Internetauftritt mit integriertem Online-Shop.

Mit einem Blick auf die Homepage bestätigt sich übrigens, dass die Lernenden voll in die rund 100-köpfige Belegschaft integriert sind: Sie sind dort alle mit Bild und Namen aufgeführt. Diese Wertschätzung geht nicht zuletzt auf die Philosophie der obersten Führungsetage zurück. «Wir nehmen die Jugendlichen ernst und glauben an ihr Potenzial», sagt Verwaltungsratspräsident Hans Peterhans, der das Handwerkercenter bis 2012 leitete. Sein Ausbildungs-Rezept: Eine Mischung aus Spielräumen und Verantwortung – aber auch aus Hilfestellungen und klaren Regeln für die Lernenden. Bei Diebstahl im Geschäft wird die Ausbildung beispielsweise sofort abgebrochen. Laut Peterhans kommen solche Vorfälle sehr selten vor. Häufiger erlebe man hingegen, dass die Jugendlichen unausgeschlafen zur Arbeit erscheinen: «Ich sage dann jeweils: ‹Wer feiern kann, kann auch arbeiten›», so Peterhans. Von ehemaligen Lernenden höre er deshalb oft, die Ausbildung sei «cheibe sträng» aber gut gewesen.
Peterhans nimmt sich persönlich Zeit, ab und zu Projekte mit den Jugendlichen durchzuführen. Es freue ihn zu sehen, wie Lernende tatkräftig anpacken oder Ideen einbringen. «Eine Lehrtochter schlug zum Beispiel eine bauliche Veränderung im Obergeschoss unseres Geschäfts vor. Wir haben diese Idee prompt umgesetzt», erzählt er.

Karriere-Chancen im Betrieb
Auch in anderer Hinsicht profitiert die Peterhans Handwerkercenter AG von der eigenen Nachwuchsförderung. «Es ist heutzutage sehr schwer, auf dem Markt gute Fachleute zu finden», so Peterhans. «Indem wir selber Lernende ausbilden, sichern wir uns gut qualifizierten Nachwuchs.» Um die jungen Fachkräfte nach dem Lehrabschluss bei der Stange zu halten, biete man ihnen nach Möglichkeit bald eine leitende Funktion an.

Dass sich diese Investition in die Zukunft ausbezahlt macht, zeigt eine Geschichte aus dem Handwerkercenter: Guido Fischer, der hier vor 49 Jahren seine Ausbildung zum Verkaufsberater antrat und inzwischen Abteilungsleiter ist, wurde letztes Jahr pensioniert. Er arbeitet aber freiwillig ein Jahr länger, damit er 2013 sein 50-Jahre-Jubiläum bei der Peterhans Handwerkercenter AG feiern kann. Bis heute hat der Betrieb über 150 Lernende in den Bereichen Detailhandel, KV und Logistik ausgebildet. Diese Tradition soll auch in Zukunft fortgeführt werden. Marc Peterhans, der die Geschäftsleitung letztes Jahr von seinem Vater übernommen hat, sagt: «Wir wollen den Jungen weiterhin eine Ausbildung in dieser spannenden, vielseitigen und chancenreichen Branche ermöglichen.»

Nicole Button

61 Jahre Peterhans Handwerkercenter AG

Hans Peterhans Senior arbeitete 20 Jahren bei Eisenwarenhandlung Moser in Baden AG, bevor er sich 1952 selbständig machte. Seine Firma startete als Einmannbetrieb im Wohnhaus der Familie in Mellingen AG. Als Lager diente die Garage. Die bestellte Ware wurde mit einem umgebauten Chevrolet an die Kunden ausgeliefert. 1954 dislozierte die Firma an die Landstrasse 37 in Wettingen AG, wo Peterhans sein erstes Ladengeschäft eröffnete. In den Regalen befanden sich Eisenwaren-, Haushalts- und Wintersportartikel. Ehefrau Josy leitete die Haushaltsabteilung. 1961/62 konnte Peterhans an der Landstrasse 55 ein eigenes Geschäftshaus bauen.
Das Geschäft florierte, sodass 1973 bereits ein Erweiterungsbau des Geschäftes eröffnet werden konnte. 1988 übernahm Hans Peterhans Junior von seinem Vater die Geschäftsleitung. Da die Platzverhältnisse im Zentrum von Wettingen immer prekärer wurden, musste man nach einem neuen Standort für das Handwerkercenter Ausschau halten. 1993 konnte das neue, moderne Firmengebäude in Würenlos AG bezogen werden – an strategisch guter Lage neben der Autobahnausfahrt, mit viel Platz auf grüner Wiese. Im Jahr 2000 wurde die grosszügige Ladenfläche weiter ausgebaut. 2009 entstand bei der bislang letzten Ausbauetappe eine neue Lagerhalle. Inzwischen ist die dritte Generation am Steuer des Handwerkercenters: Marc Peterhans hat 2012 die Geschäftsleitung von seinem Vater übernommen.

Fit für die Lehre

Förderstiftung polaris engagiert sich für die duale Berufslehre

Schülerinnen und Schüler werden für die Lehre fit gemacht

«Setzt euch alle mal hin wie Streber!», fordert Referent Gregor Loser die SchülerInnen auf. Ein Ruck geht durch die Menge, Rücken werden durchgestreckt, Beine parallel auf den Boden gestellt. Die Pose sitzt. «Genial!», ruft der Referent. Die Jugendlichen lachen. Loser hat ihre volle Aufmerksamkeit für den Workshop «Fit für die Lehre» gewonnen. Dieser vermittelt jede Menge praktische Tipps für die Lehrstellensuche: Z.B., dass die richtige Körperhaltung auch beim Bewerbungsgespräch eine wichtige Rolle spielt. Die Kurse wurden im Hotel Thurgauerhof in Weinfelden und im Schulhaus Staffeln in Luzern/Littau von der Förderstiftung polaris durchgeführt. Angemeldet hatten sich rund 250 Jugendliche aus den Kantonen Thurgau, St. Gallen und Luzern.

Die glücklichen Gewinner Patrick Gadient und Sina Landenberger mit den gesponserten Preisen von Samsung.

Händler aus der Region dabei

Mit «Fit für die Lehre» will polaris den Jugendlichen nicht zuletzt aufzeigen, dass die Berufslehre eine valable Alternative zum Gymnasium ist. Im Vordergrund steht dabei die Detailhandelsausbildung in den Bereichen «Eisenwaren» und «Haushalt». Für diese Branchen wird es laut Stiftungsratspräsident Christian Fiechter zunehmend schwieriger, leistungsbereite und motivierte Lernende zu finden. «Fit für die Lehre» ist für die Fachhändler aus der Region eine grosse Chance, dies zu ändern: In Weinfelden waren die Firmen Pius Butti aus Diessenhofen, Butti Eisenwaren Haushalt aus Bürglen und Hauser Handwerk AG aus Romanshorn vor Ort und in Luzern die Firmen von Moos Sport + Hobby AG aus Luzern sowie die Kreiliger AG aus Willisau. Sie präsentierten den Jugendlichen im Rahmen des Workshops die Vorzüge und Anforderungen ihrer Branche. Angesichts des erfolgreichen Projektstarts sagte Fiechter sichtlich motiviert vom Erfolg: «Die Förderstiftung polaris möchte «Fit für die Lehre» in den nächsten Jahren in weiteren Regionen der Schweiz durchführen.»

Gratispunkte holen

Erfolgsrezepte für die Lehrstellensuche sind bei den Jugendlichen offensichtlich sehr gefragt. Mit gutem Grund, wie Referent Loser sagte: «Die Firmen lassen lieber eine Lehrstelle offen, statt sich eine «faule Nuss» in den Betrieb zu holen». Obwohl es derzeit gut aussehe auf dem Lehrstellenmarkt, fänden nicht alle Schüler eine passende Lehrstelle – auch deshalb, weil sie das ABC einer erfolgreichen Bewerbung einfach nicht beherrschten. Dieses ABC ist ziemlich simpel, aber wirkungsvoll – wie die demonstrierte Streber-Pose. Als Grundregel gilt laut Loser: «Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance. Und: Ihr seid selber für den ersten Eindruck verantwortlich.» Auf der Leinwand stand deshalb in grossen Lettern geschrieben: «Erfolg beginnt bei mir. ICH bin verantwortlich». Loser motivierte die Jugendlichen, sich bei der Lehrstellensuche Gratispunkte zu holen: Etwa mit einem gepflegten Äusseren, angemessener Kleidung, einem festen Händedruck, Freundlichkeit, Pünktlichkeit und mit gezeigtem Interesse am Lehrberuf und am Betrieb. Gute Kinderstube und Motivation sollten die Jugendlichen allerdings nicht nur beim Vorstellungsgespräch beweisen, riet Loser: Auch bei Berufswahl-Veranstaltungen oder während der Schnupperlehre werde auffällig gutes oder schlechtes Verhalten von den Personalchefs der Lehrbetriebe bewusst beobachtet. Dies zeige die Geschichte eines Schnupperlehrlings, der beim Putzen der Malerwerkstatt nicht helfen wollte – und sich damit die Chance auf seine Traumlehrstelle verscherzte. Loser warnte zudem davor, heikle Partyfotos oder ähnliches auf Facebook zu posten. Auch solche Fauxpas würden von den Lehrbetrieben oftmals registriert.

Bewerben heisst Werben!

Ein besonderes Augenmerk wurde während des Workshops auf die Kriterien für ein gutes Bewerbungsdossier gelegt. Die Schüler durften Personalchefs spielen und entscheiden, welche Dossiers

Christian Fiechter, Stiftungsratspräsident; Lernende aus den Branchen Eisenwaren und Haushalt, Eliane Hauser, Anja Neuenschwander, Jetmira Mjaki; Gregor Loser, Referent und Autor.

bei ihnen im Papierkorb landen würden: Eselsohren, Kaffeeflecken, schlechten Passfotos, Schreibfehlern und unleserlicher Handschrift zeigten sie einstimmig die rote Karte. «Eigentlich erstaunlich, dass die Lehrbetriebe trotz dieser Selbstverständlichkeit immer noch viele Bewerbungen mit solchen Mängeln erhalten», sagte Loser. Zum ABC der erfolgreichen Lehrstellensuche gehört es auch, aktiv auf die eigenen Qualitäten aufmerksam zu machen. «Und damit meine ich nicht die Tatsache, dass ihr schöne Zähne habt», sagte Loser und brachte die Schüler zum Schmunzeln. Die Werbung in eigener Sache gehe über die Schulnoten hinaus und umfasse auch Vorzüge wie Hilfsbereitschaft oder Organisationstalent. Niederlagen – etwa eine Absage für eine Lehrstelle – gelte es, zum eigenen Vorteil zu nutzen. Loser empfiehlt, bei der Firma wenn immer möglich nach den Gründen für die Absage zu fragen, und es das nächste Mal besser zu machen.

Begeisterung ist wichtig

Um sich überzeugend bewerben zu können, sei zudem etwas unverzichtbar: Echtes Interesse am Lehrberuf und am Unternehmen. «Wenn ihr nicht wollt, wird sich nichts ergeben – ausser Stress vielleicht», sagte Loser. Er riet, sich für die Berufswahl genügend Zeit zu nehmen, sich von Eltern oder Freunden nicht zu stark beeinflussen zu lassen und sich nicht am Lehrlingslohn zu orientieren: «Sucht euch einen Beruf, von dem ihr ein echter Fan seid!» Anja Neuenschwander hat diesen Beruf bereits gefunden. Sie ist eine von drei Lernenden aus der Haushalts- und Eisenwarenbranche, die den Jugendlichen in Weinfelden von ihren persönlichen Erfahrungen während und nach der Berufswahl berichteten. Aufgrund einer Mehlallergie konnte sie ihren Traumberuf Bäckerin nicht erlernen. Die Lehre als Detailhandelsfachfrau bei Butti in Bürglen war erst einmal zwar zweite Wahl – hat sich aber dann als die Richtige erwiesen: «Wir haben viele coole Kunden. Ich mag den Kontakt zu den Leuten», schwärmte sie. Ihre Botschaft blieb bei den Schülern hängen. «Ich habe heute gelernt, dass die Lehrstelle wirklich zu einem passen muss», sagte beispielsweise Nicola Ball aus Wagenhausen (TG). Nebst Erfolgsrezepten für die Lehrstellensuche durften die Jugendlichen auch das Buch «Fit für die Lehre» von Gregor Loser nach Hause nehmen, ein Geschenk der Förderstiftung polaris. Zudem konnten sie beim Quiz im Anschluss an den Workshop einen Tablet-PC und ein Smartphone gewinnen. Gesponsert wurden die Preise von Samsung, dem strategischen Partner der Förderstiftung polaris.

Nicole Button

Die Schüler durften Personalchefs spielen und entscheiden, welche Dossiers bei ihnen im Papierkorb landen würden.

Kommentare der Schüler

Nicola Ball, 13, Wagenhausen (TG)

Was ist dein Traumberuf?
Ich interessiere mich für Eisenbahntechnik.

Warum hast du den Kurs «Fit für die Lehre» besucht?
Ich wollte wissen, wie man bei der Lehrstellenbewerbung Erfolg hat.

Welcher Merksatz ist dir geblieben?
Die Lehrstelle muss wirklich zu einem passen.

Jasmin Brauchli, 15, Wagerswil (TG)

Was ist dein Traumberuf?
Ich möchte Tierarztassistentin oder Tierpflegerin werden.

Warum hast du den Kurs «Fit für die Lehre» besucht?
Ich suche noch immer nach einer Lehrstelle. Es ist schwierig, da es viel Konkurrenz gibt. Ich wollte von Lernenden hören, wie sie es geschafft haben, eine Lehrstelle zu bekommen.

Welcher Merksatz ist dir geblieben?
Man sollte bei der Bewerbung das Interesse für den Beruf zum Ausdruck bringen.

Nachgefragt bei Christian Fiechter und Gregor Loser

Nachgefragt bei Christian Fiechter, Stiftungsratspräsident der Förderstiftung polaris

«Die SchülerInnen waren enorm aufmerksam»

Herr Fiechter, als Präsident der Förderstiftung polaris waren Sie bei der Premiere von «Fit für die Lehre» in Weinfelden dabei. Wie ist das jüngste polaris-Projekt gestartet?
Christian Fiechter: Die SchülerInnen folgten dem zweistündigen Workshop enorm aufmerksam. Man merkte, dass sie sich aus freien Stücken für den Kurs angemeldet hatten. Ich bin deshalb zufrieden mit der ersten Durchführung von «Fit für die Lehre». Auch die rund 30 Anmeldungen sind für eine solche Premiere eine erfreuliche Zahl. Für die zwei weiteren Veranstaltungen am 10. April resp. 29. Mai 2013 in Luzern hatten wir sogar weit über 130 Anmeldungen.

Wie erklären Sie sich den Erfolg?
«Fit für die Lehre» vermittelt handfeste Tipps für einen erfolgreichen Berufseinstieg. Das entspricht offensichtlich einem Bedürfnis der Jugendlichen. Bei der Werbung für den Workshop setzen wir zudem gezielt auf die Zusammenarbeit mit Eisenwaren- und Haushaltswarenfachhändlern aus der Region. Ihr Bekanntheitsgrad und ihre Beziehungen öffnen uns beispielsweise Türen zu Schulen, die unsere Einladungen direkt an die Jugendlichen weiterleiten. Ohne die Mithilfe der bekannten Fachhändler vor Ort wäre die Werbung weniger erfolgreich, weil man die Förderstiftung polaris in der Öffentlichkeit noch kaum kennt.

Vom Workshop soll auch die Branche profitieren. Inwiefern?
«Fit für die Lehre» bietet den beteiligten Fachhändlern eine ideale Plattform: Sie dürfen sich den Jugendlichen vorstellen und ihnen die Vorteile einer Lehre in unserer Branche aufzeigen. Wir hoffen, dass sie es dadurch künftig leichter haben, motivierte Lernende für die eigene Lehrstelle zu finden.

2013 wurden insgesamt drei «Fit für die Lehre»-Veranstaltungen durchgeführt. Wie geht es danach weiter?
Nach den drei Veranstaltungen wird Bilanz gezogen und der Stiftungsrat wird entscheiden, ob und wie es weitergehen soll. Ziel wäre es natürlich, nächstes Jahr bereits vier bis fünf Veranstaltungen durchzuführen. Diese sollten möglichst in unterschiedlichen Regionen der Schweiz stattfinden. Bedingung ist allerdings, dass die dortigen Fachhändler sich für das Projekt auch engagieren.

Nachgefragt bei Gregor Loser, Referent und Buchautor «Fit für die Lehre»

«Bewerbung ist eine Hochform der Kommunikation»

Herr Loser, Sie sind Kommunikationsberater. Inwiefern spielt Kommunikation eine Rolle bei der Lehrstellensuche?
Gregor Loser: Die Lehrstellenbewerbung ist eine Hochform der Kommunikation. Auch wenn die Jugendlichen während eines Bewerbungs-Gesprächs für einen Moment nicht sprechen, kommunizieren sie – sei es mit ihrer Kleidung, ihrer Mimik oder ihrer Körperhaltung. Diese Aspekte bleiben leider oft auf der Strecke, was dann oft zu Misserfolgen bei der Lehrstellensuche führt.

Können Sie Ihren Rat in einem Satz zusammenfassen?
Die Jugendlichen müssen die extrem wichtige Fähigkeit wieder erlernen, sich anständig und respektvoll zu verhalten – und eine gehörige Portion Freude und Begeisterung für das empfinden, was sie tun.

Begeisterung für den Lehrberuf und Anstand: Gibt es weitere Erfolgsfaktoren?
Wichtig ist nicht zuletzt auch eine positive Lebenseinstellung. Damit kommt man viel leichter ans Ziel, auch bei der Lehrstellensuche. Ich möchte den Jugendlichen deshalb zeigen, dass es nach der Kindheit nicht nur bergab geht, wie ihnen oft vermittelt wird. Diese Einsicht soll jene Kraft in ihnen wecken, die sie persönlich in sich tragen.

Gregor Loser

Christian Fiechter

Spendentafel 2010 - 2013

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

Muff Haushalt, 4450 Sissach

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:

Fanti Gertrud, 8610 Uster

Fiechter Christian, 9435 Heerbrugg

Gattiker Hansruedi, 8832 Wollerau

Grees Stefanie, 8304 Wallisellen

Hager Adrian, 8867 Niederurnen

Huber Hans, 9050 Appenzell

Rosenberger Jules, 8910 Affoltern am Albis

Rotermund Astrid, 8484 Weisslingen

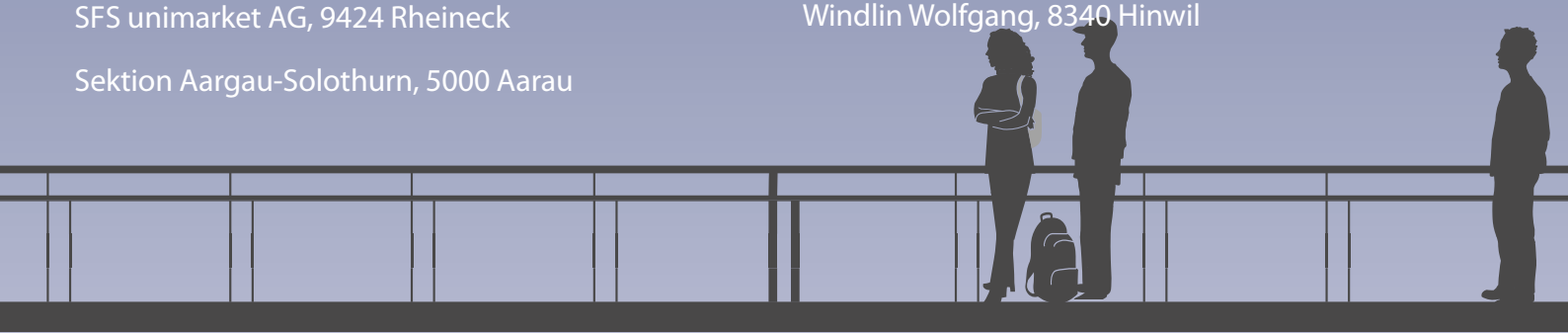
Sahli Hans-Peter, 8903 Birmensdorf

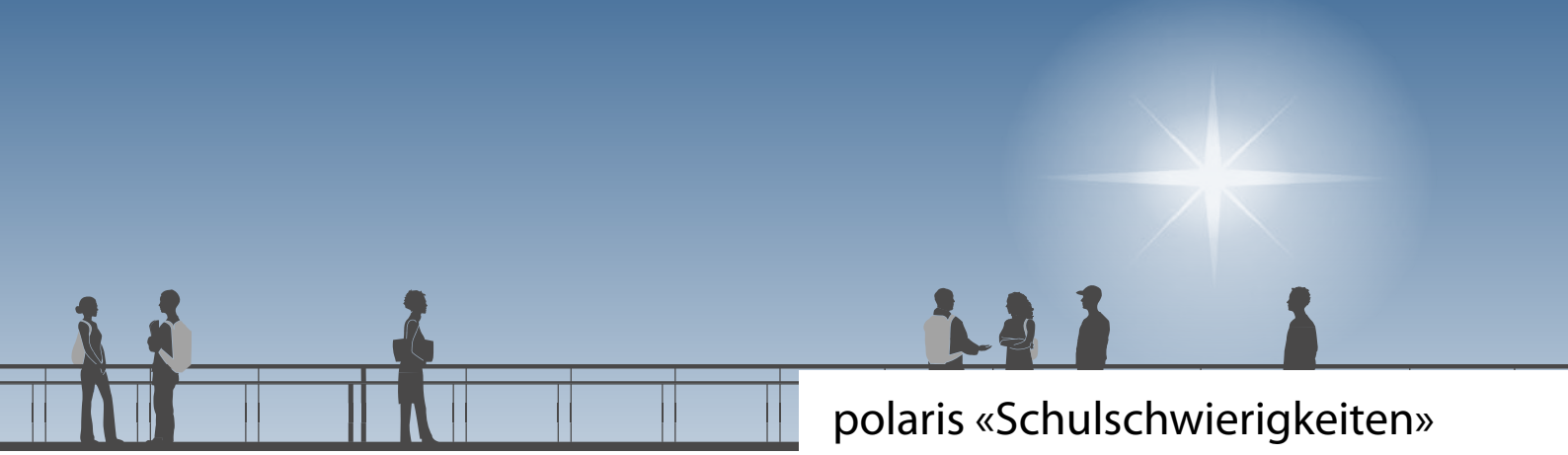
Schweizer Anita, 8444 Henggart

Trepte Horst, 9435 Heerbrugg

van Pernis Frank, 8703 Erlenbach

Windlin Wolfgang, 8340 Hinwil





Bereits zum 4. Mal informative Abendseminare der Förderstiftung polaris gestartet

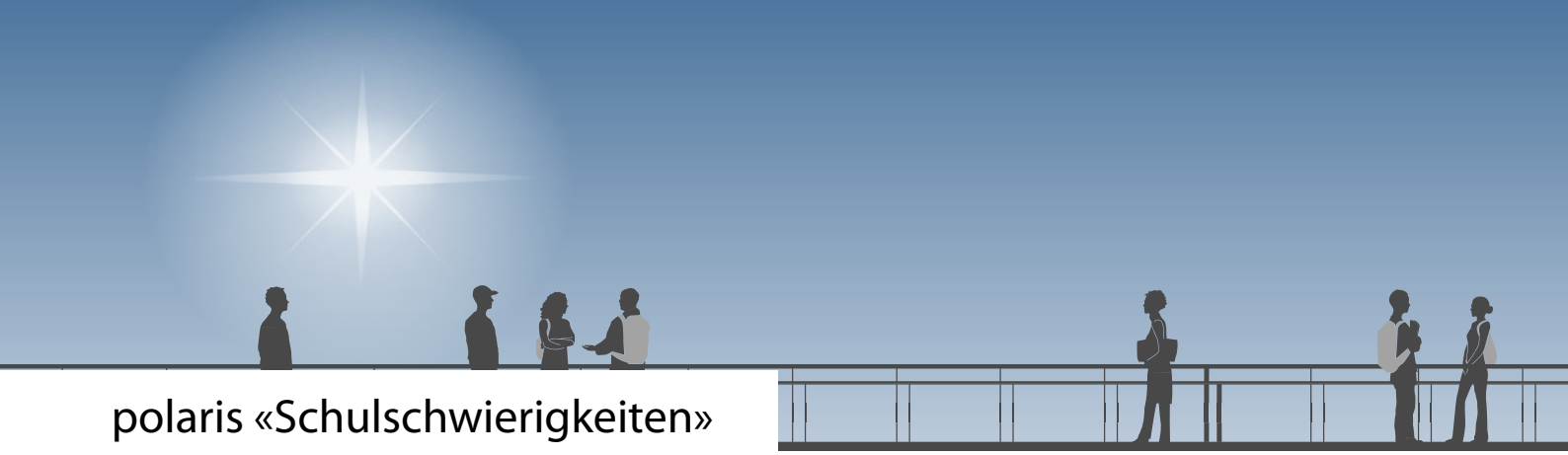
Nicht schonen, sondern fördern

Was tun, wenn der Lernende Mühe in der Schule hat? Antworten auf diese Frage gab es an den Abendseminarien der Förderstiftung polaris in Heerbrugg (SG), Bern und Luzern. Schulschwache Lernende müssen gefördert und nicht geschont werden: So lautet das Credo des Zürcher Berufsschullehrers Roberto Gallo, der auch als Coach für Lernbegleitung tätig ist. Gallo war einer von vier Referenten, die an den polaris-Abendseminarien aufgezeigt haben, wie man Lernende mit Schulschwierigkeiten gezielt unterstützen kann. Die Experten liessen keine Zweifel daran, dass den Lehrbetrieben bei der Unterstützung eine wichtige Rolle zukommt.
Diese Ansicht vertrat auch Christian Fiechter, Präsident der Förderstiftung polaris. «Lernende mit Schulschwierigkeiten können oft nicht auf die Unterstützung ihrer Eltern zählen. Deshalb ist es wichtig, dass nebst der Berufsschule auch der Ausbildungsbetrieb diese Jugendliche begleitet», sagte er im Rahmen seiner Ansprache. Es sei schliesslich auch im Interesse des Betriebs, dass «seine» Lernenden ihre Ausbildung erfolgreich abschlössen – sowohl in der Praxis als auch in der Schule. Konkrete Rezepte gegen die häufigsten Lernprobleme vermittelte Marcel Zwyssig von der Fachstelle für Eltern-, Lehrer-, und Schülerberatung in Fribourg. Es sind Rezepte, die die Berufsbildner ihren Lernenden weitergeben können und sollten.

Abwärtsspirale durchbrechen
«Ich hab jetzt keine Zeit zum Lernen, ich mach es morgen!» Diese Mentalität hindert Jugendliche laut Zwyssig besonders häufig daran, in der Schule erfolgreich zu sein.
Das **Aufschieben** steht am Anfang einer Abwärtsspirale: Die Zeit bis zur Prüfung schwindet, der Druck nimmt zu. Am Schluss fühlt sich der Jugendliche, als stünde er vor einem unbezwingbaren Berg. Um eine solche Abwärtsspirale zu durchbrechen, rät Zwyssig, mit kleinen Lern-Häppchen zu beginnen. Das Prinzip: Lieber täglich zehn Minuten lernen als gar nicht. Die Häppchen könnten dann von Tag zu Tag ausgebaut werden. Wichtig ist laut Zwyssig, dass die Lernzeit deutlich von der Freizeit abgegrenzt wird. Lernen und gleichzeitig Facebook-Posts lesen oder den kleinen Bruder hüten sei nicht effizient – sondern «Müllzeit», die es zu vermeiden gelte.

Vor dem Schlafen repetieren
Ein weiteres Problem sind **falsche Lernstrategien**. So lassen die Jugendlichen beispielsweise zu viel Zeit verstreichen, bis

Christian Fiechter (Präsident Förderstiftung polaris), Yvo Riedi (Leiter Berufsbildung SFS services AG), Hans Peter Steiner (Berufsfachschulberater Amt für BB/Kanton SG), Marcel Zwyssig (Fachstelle für Eltern-, Lehrer- und Schülerberatung), Roberto Gallo (Coach für Lernbegleitung/Berufsschule Detailhandel Zürich) v.l.n.r.



sie den Prüfungsstoff repetieren. Die langen Pausen zwischen den Lerneinheiten führen dazu, dass sie in der Zwischenzeit vieles vergessen und wieder neu lernen müssen. Der Aufwand ist dadurch insgesamt grösser, als wenn sie den Stoff nach einem halben Tag noch einmal wiederholen würden. Zwyssigs Tipp: Die Lerneinheit nach kurzer Zeit repetieren. Der Lernberater vermittelte zahlreiche weitere Rezepte, etwa wie Berufsschüler in Gruppen lernen und sich Mathematik oder Sprachen am besten aneignen können. «Mit guten Lernstrategien bewegt man sich in einer Aufwärtsspirale.
Das Lernen ist weniger mühsam, man sieht Fortschritte und macht weiter», sagte er. Ebenfalls zum Erfolg führt laut Zwyssig eine konsequente **Lernplanung.** Dazu gehöre, den Lernstoff auf die verbleibende Zeit bis zur Prüfung aufzuteilen und die Lernzeit im Kalender fest zu reservieren. «Viele Jugendliche denken, fünf Wochen bis zur Prüfung sei eine lange Zeit. Das hindert sie daran, früh genug mit Lernen anzufangen», warnte der Experte. Vorausschauende Planung falle den Jungen oft schwer, weil die dafür benötigte Hirnregion erst mit rund 20 Jahren fertig entwickelt sei. Umso wichtiger sei es, dass die Erwachsenen sie zur Planung motivieren.

Die Berufsschule hilft
Die genannten Lernstrategien führen häufig – aber nicht immer – aus der Schulkrise. In welchen Fällen es weitergehende Massnahmen braucht, erklärte Roberto Gallo von der Allgemeinen Berufsschule Zürich. In diese Kategorie fallen Jugendliche mit Lernstörungen: Beispielsweise sogenannte Minderleister, die trotz überdurchschnittlicher Intelligenz nur unterdurchschnittliche Leistungen erbringen, oder Schüler mit Rechenschwächen oder Lese- und Schreibschwierigkeiten. Hinter solchen und anderen Lernstörungen stecken nebst falschen Lernstrategien oder mangelnder Lernaktivität oftmals auch **Schwierigkeiten bei der Informationsverarbeitung** oder **schwierige sozioökologische Bedingungen** im Elternhaus. Treten solche Probleme bei einem Lernenden auf, bieten Berufsschulen laut Gallo diverse Fördermassnahmen an. Während der dreijährigen EFZ-Ausbildung an der Berufsschule für Detailhandel Zürich können beispielsweise Stützkurse in bestimmten Fächern in Anspruch genommen werden. Während der zweijährigen EBA-Ausbildung gibt es ebenfalls Stützkurse sowie ein Lernatelier und die Fachkundige individuelle Begleitung (FiB). Die letzteren beiden Angebote ermöglichen selbständiges Lernen in einer betreuten Umgebung.

Nachlernen und Selbstbewusstsein stärken
Sämtliche Förderangebote beinhalten Massnahmen, die den genannten Ursachen von Lernstörungen entgegen wirken. Hat der Jugendliche beispielsweise Mühe mit der Verarbeitung von Schulstoff, gibt es mehrere Lösungsansätze. Vielfach fehlten in solchen Fällen die nötigen Vorkenntnisse, um neue Informationen verstehen und neue Aufgaben lösen zu können. «Wer 4 mal 7 nicht rechnen kann, wird auch keine prozentualen Rabatte berechnen können», so Gallo. Wichtig sei deshalb, den verpassten Schulstoff nachzulernen. Zudem müsse die Lehrperson die Komplexität reduzieren und den Stoff möglichst einfach vermitteln. Da Lernstörungen oft mit einem Mangel an Selbstbewusstsein einhergehen, wird auch dieser Aspekt berücksichtigt. «Es ist schwierig, das Selbstbewusstsein eines Jugendlichen zu fördern. Eine Möglichkeit besteht darin, positive Lernerlebnisse zu schaffen», sagte der Berufsschullehrer. Die Bezugsperson des Jugendlichen – sei es der Lehrer oder der Berufsbildner – könne dies mit einem differenzierten Feedback auf die schulischen Leistungen erreichen. Sprich: Die Bezugsperson sollte dem Jugendlichen immer auch aufzeigen, in welchen Bereichen er sich verbessert hat. Eine solche Anerkennung der Lernerfolge stärke das Selbstbewusstsein und die Motivation des Jugendlichen. Wichtig für schwache Lernende sei es auch, möglichst selbstständig zu lernen. «Im besten Fall beginnen sie dadurch, Erfolge als ihre eigenen Leistung zu verbuchen», so Gallo.

Breites Angebot im Kanton St. Gallen
Im Kanton St. Gallen, wo eines der polaris-Abendseminare gastierte, steht ein umfangreiches Hilfsangebot für Lernende mit Schulproblemen zur Verfügung. Hans-Peter Steiner vom kantonalen Amt für Berufsbildung konnte ein breites Massnahmen-Spektrum präsentieren: So dient beispielsweise ein intensiv betreuter Berufswahlprozess auf der Oberstufe der Prävention von Motivations- und Lernproblemen. Für Jugendliche, die nach der Schule dennoch keine Anschlusslösung finden, gibt es diverse Brückenangebote wie die Vorlehre oder das Berufsvorbereitungsjahr. Sie sollen den Weg in eine erfolgreiche, reguläre Ausbildung ebnen. Und auch an den Berufsfachschulen existieren verschiedene Unterstützungsangebote für schulschwache Lernende – beispielsweise Stützkurse oder die Fachkundige individuelle Begleitung (FiB). Damit Probleme von Lernenden frühzeitig erkannt und angegangen werden können, erfolgt im 1. Semester der EFZ-Ausbildung eine Früherfassung mithilfe spezieller Tests und der ersten Prüfungsnoten. Wird bei einem Jugendlichen im

Referenten und Teilnehmende

Rahmen weiterer Abklärungen gar eine Behinderung festgestellt, können zum Beispiel Prüfungserleichterungen gewährt werden. Dienstleistungen des Kirchlichen Sozialdiensts KSD und des Schulpsychologischen Dienstes der Berufsfachschulen ergänzen das grosse Unterstützungsangebot im Kanton St. Gallen. «Die Herausforderung besteht darin, die verschiedenen Stellen und Akteure künftig noch besser zu vernetzen», sagte Steiner.

SFS setzt auf Betreuung ab Lehrvertrag

Zu diesen Akteuren, die Jugendliche mit Lernproblemen unterstützen sollten, gehören – wie erwähnt – nicht zuletzt die Ausbildungsbetriebe. Vorbildlich erfüllt diese Rolle etwa die SFS Gruppe, an deren Geschäftssitz in Heerbrugg das polaris-Abendseminar stattfand. Als Leiter Berufsbildung der SFS Gruppe berichtete Ivo Riedi über die Erfahrungen und den Umgang des Unternehmens mit Schulschwierigkeiten.

Eine häufige Ursache von Schulproblemen sei die frühe Vergabe von Lehrstellen, die sich eingebürgert habe, sagte Riedi. Sobald die Oberstufenschüler den Lehrvertrag in der Tasche hätten, würden sich viele von ihnen zurücklehnen. Der dadurch verpasste Schulstoff erschwere später einen erfolgreichen Einstieg in die Berufsfachschule. «Wir begleiten die Schüler deshalb bis zum Lehrbeginn. Bei einem Leistungsabfall in der Oberstufe verpflichten wir sie zu einem Stützkurs nach dem Start ihrer Lehre», so Riedi. Neben vielen weiteren Präventionsmassnahmen verfügt die SFS Gruppe über ein umfangreiches Paket an betrieblichen Hilfestellungen, falls es trotz Vorsorge zu Schulproblemen kommen sollte. Dazu gehört die Erstellung von Lernplänen mit dem Lernenden, das Gespräch mit den Eltern oder die obligatorische Führung eines Notenblatts zwecks Kontrolle der Leistungsentwicklung. Auch interner oder externer Nachhilfeunterricht oder Lernpartnerschaften unter Lernenden sind Teil des Angebots. Gleichzeitig kommen die klar definierten SFS-Interventionsmassnahmen zum Einsatz: Vom ersten Gespräch mit dem Lernenden, über Abmachungen, Ermahnungen, Verwarnungen bis hin zur Auflösung des Lehrvertrags, falls keine der Massnahmen greift. «Die Jugendlichen wissen stets, was die Konsequenzen sind, wenn etwas schief läuft», sagte Riedi. Allerdings bräuchten von den rund 160 Lernenden bei der SFS Gruppe im Durchschnitt nur etwa 10 «etwas mehr Zuwendung». Beim anschliessenden Apéro in den Räumen der SFS tauschten sich die anwesenden Berufsbildner und weitere Gäste aus dem Bereich der dualen Berufsbildung rege über ihre Erfahrungen mit Schulproblemen aus. «Der heutige Abend hat mir gezeigt, wie nützlich die Erstellung eines Lernplanes ist», sagte Claudia Schwitter von der Firma Steinemann AG in Flawil. Und Christine Wehrle von der Pro Table GmbH in St. Gallen meinte: «Das Umfeld der Jugendlichen hat das Gefühl, dass immer alles subito klappen muss. Dabei gibt es im Leben immer eine zweite Chance. Man kann sich auch später im Leben noch beruflich weiterentwickeln.»

Nicole Button

Bilanz 2012/2013

Aktiven (Umlaufvermögen)	31.12.2012	31.12.2013
Flüssige Mittel	3'090.47	1'735.56
Aktien	220'992.00	261'657.00
Obligationen	110'725.00	115'958.00
Guthaben Verrechnungssteuer	1'147.65	1'180.55
Aktive Rechnungsabgrenzung	0.00	0.00
Total Umlaufvermögen	**335'955.12**	**380'531.11**
Total Aktiven	**335'955.12**	**380'531.11**

Passiven (Eigenkapital)	31.12.2012	31.12.2013
Stiftungskapital	300'000.00	300'000.00
Vortrag vom Vorjahr	-17'396.59	35'955.12
Gewinn laufendes Jahr	53'351.71	44'575.99
Total Stiftungskapital	**335'955.12**	**380'531.11**
Total Passiven	**335'955.12**	**380'531.11**

Finanzbericht 2013: Solide Finanzbasis weiter ausgebaut!

Im Vergleich zum Vorjahr weist die Förderstiftung polaris per Ende 2013 ein um 13.27% auf Total 381 TCHF angestiegenes Stiftungskapital auf. Das Stiftungskapital per Ende 2013 ist damit im Vergleich zum Zeitpunkt der Gründung im Jahre 2009 um rund 27% angewachsen. Diese erneut positive Entwicklung des Stiftungskapitals im Jahr 2013 ist bei Ausklammerung der zahlreichen Stiftungsaktivitäten praktisch auf den erfreulichen Wertschriftenertrag in der Höhe von 61 TCHF, inklusive nicht-realisierte Kurserfolge (netto), zurückzuführen.

Betriebsrechnung 2013 im Plus

Die Betriebsrechnung ist trotz den zahlreichen Aktivitäten wie Preisverleihungen, «Fit für die Lehre» – Kurse für Schulabgänger oder den regional durchgeführten Workshops bei einem Betriebsertrag von 40 TCHF und einem Betriebsaufwand von 14 TCHF erneut wie im Vorjahr mit 26 TCHF (VJ: 27 TCHF) im Plus. Spendengelder und freiwillige Zuwendungen in der Höhe von 29 TCHF (VJ: 24 TCHF; +21.70%) und ein Wertschriftenertrag von 12 TCHF (VJ: 12 TCHF; +/- 0%) konnten die Aufwendungen für Verwaltung und Public Relations mehr als finanzieren. Neben den im Frühjahr 2013 durchgeführten Preisverleihungen (Ausbildungsbetriebe des Jahres, Lernende mit Bestnoten) wurde im abgelaufenen Berichtsjahr einen grossen Wert auf eine kontinuierliche PR- & Öffentlichkeitsarbeit gelegt. Während der noch laufenden Aufbauphase wird von Seiten des Stiftungsrates für eine nachhaltige Wiedererkennung der Förderstiftung im öffentlichen Raum in einer professionellen Pressearbeit der strategische Schlüsselfaktor zur nachhaltigen Erhöhung des Bekanntheitsgrades gesehen. Demzufolge stiegen auch die Aufwendungen im PR-/Pressebereich im Vergleich zum Vorjahr um den Faktor 1.52; was in absoluten Zahlen zusätzliche 9 TCHF bedeutet. Rund 70% dieser Aufwendungen sind mit den drei Workshops, die für die TeilnehmerInnen jeweils kostenlos angeboten wurden und mit den erstmals durchgeführten Kursen für die SchulabgängerInnen mit dem Arbeitstitel «Fit für die Lehre» erklärt. Die Workshops besitzen jeweils ein berufsspezifisches Thema und bieten den TeilnehmerInnen eine gute Kontakt- und Informationsplattform, die von den Verantwortlichen aus dem Schweizer Bildungswesen rege genutzt wurde. Im abgelaufenen Jahr haben rund 130 TeilnehmerInnen diese kostenlosen Workshops besucht. Das freundliche Börsenumfeld trug zusätzlich zum positiven Resultat bei: Praktisch wie im Vorjahr konnten nicht-realisierte Kursgewinne in der Höhe von 50 TCHF (VJ: 47 TCHF) verbucht werden. Gemessen am mittleren Wertschriftenbestand von rund 356 TCHF (VJ: 297 TCHF) ergibt dies zusammen mit dem Wertschriftenzuwachs (+46 TCHF) eine durchschnittliche Wertschriftenrendite von 12.89%.

Erfolgsrechnung 2012/2013

Betriebsertrag	2012	2013
Freiwillige Zuwendungen	23'540.00	28'650.00
Zweckgebundene Zuwendungen	0.00	0.00
Wertschriftenertrag	11'473.00	11'558.38
Total Betriebsertrag	**35'013.00**	**40'208.38**

Betriebsaufwand	2012	2013
Preisverleihungen	-7'935.15	-14'266.00
Total Betriebsaufwand	**-7'935.15**	**-14'266.00**

Verwaltungs- & PR-Aufwand	2012	2013
Verwaltungsaufwand allgemein	-1'026.00	-2'126.00
Verwaltung EDV / Homepage	-437.65	-378.00
Bankspesen, Post, Swisscom	-136.70	-160.00
Total Verwaltungsaufwand	**-1'600.35**	**-2'664.00**
Öffentlichkeitsarbeit		
PR- / Informationsaufwand	-17'696.90	-26'977.90
Total Öffentlichkeitsarbeit	**-17'696.90**	**-26'977.90**
Total Verwaltungs- & PR-Aufwand	**-19'297.25**	**-29'641.90**

Sonstiger Aufwand	2012	2013
Wertschriftenaufwand	-1'009.55	-1'230.10
Nicht-realisierte Kurserfolge (netto)	46'580.66	49'505.61
Total sonstiger Aufwand	**45'571.11**	**48'275.51**

Ergebnis	2009/10	2011	2012	2013	2014
Total Überschuss / Verlust	**4'340.41**	**21'737.00**	**53'351.71**	**44'575.99**	
Gewinnvortrag					**80'531.11**

Ausblick 2014: Konstanz und Kontinuität

Für das Stiftungsjahr 2014 werden die erfolgreichen Aktivitäten zur Förderung der dualen Berufsbildung in vergleichbarem Rahmen fortgeschrieben, d. h. es ist erneut mit einem Gesamtaufwand von rund 30 TCHF zu rechnen und sollten sich wiederum freiwillige Spenden und laufende Zuwendungen im Gesamtrahmen von rund 30 TCHF ergeben, wird erneut der hoffentlich positive Wertschriftenertrag das Stiftungskapital der Förderstiftung polaris alimentieren. ■

Anhang per 31. Dezember 2013

I.) Grundlagen und Organisation

Rechtsform und Zweck

Die Stiftung bezweckt die gezielte Förderung der beruflichen Aus- und Weiterbildung in den vier Wirtschaftssektoren «Eisenwaren» und «Farben» sowie «Haushalt» und «Elektroartikel». Im Weiteren wird die gezielte Verbesserung des gesellschaftlichen Stellenwertes der Detailhandelsangestellten im Rahmen des Schweizer Bildungssystems angestrebt. Das Image der Detailhandelsangestellten soll langfristig insbesondere durch die Darstellung von Karriere- und Erfolgsmöglichkeiten in den vorgenannten Wirtschaftssektoren einer breiteren Öffentlichkeit aufgezeigt und so der gesellschaftspolitische Stellenwert der dualen Berufsbildung im Schweizer (Detail-)Handel gezielt aufgewertet werden. Die Stiftung ist im Rahmen der Zwecksetzung in der ganzen Schweiz und dem angrenzenden Fürstentum Liechtenstein tätig. Die Stiftung hat keinen Erwerbszweck und erstrebt auch keinen Gewinn.

Registrierung

Firmennummer:	CH-020.7.001.609-2
Rechtsnatur:	Stiftung
Eintragung (Gründung):	8. September 2009

Führungsorgan/Zeichnungsberechtigung

Stiftungsrat:

Christian Fiechter	KU	Präsident
Eva Jaisli Baumann	KU	Vizepräsidentin
Christof Rotermund	KU	Geschäftsführer
Karl Steiner	KU	Mitglied
Max Feuz	KU	Mitglied

Finanzen:

Patricia Häfeli	KU

Organisation:
Der Stiftungsrat besteht aus Minimum 3 und Maximum 7 Mitgliedern. Alle Mitglieder des Stiftungsrates engagieren sich ehrenamtlich.

Die Revisionsstelle wird alle 2 Jahre gewählt.

Experten, Revisionsstelle, Aufsichtsbehörde

Revisionsstelle:	OBT AG, 8005 Zürich
Geschäftsführung:	Christoph Rotermund, 8304 Wallisellen
Aufsichtsbehörde:	Eidg. Departement des Innern, 3003 Bern

II.) Bewertungs- und Rechnungslegungsgrundsätze, Stetigkeit

Bestätigung über Rechnungslegung

Rechnungslegungskonzept:
Anwendung der Fachempfehlungen «Rechnungslegung gemäss Eidgenössischer Stiftungsaufsicht»

Buchführungs- und Bewertungsgrundsätze

Es gelten die allgemeinen Buchführungsgrundsätze nach den Vorschriften des Obligationenrechts.

Bewertungsgrundsätze:

Wertschriften:	Kurswert
Übrige Aktiven und Passiven:	Nominalwert

Risikobeurteilung

Der Stiftungsrat nimmt entsprechend der Grösse und Komplexität der Stiftung regelmässig eine Risikobeurteilung vor. Das Ergebnis der Risikobeurteilung ist in der Jahresrechnung berücksichtigt.

Auflagen der Eidgenössischen Stiftungsaufsicht

Es liegen aktuell keine Auflagen vonseiten der Eidgenössischen Stiftungsaufsicht auf.

Kärcher to go.
Die neue HD-Kompaktklasse.

Die handlichen und leistungsstarken Kaltwasser-Hochdruckreiniger der HD-Kompaktklasse sind der perfekte mobile Begleiter für alle gewerblichen Einsätze. Der praktische Tragegriff, die durchdachte Zubehöraufbewahrung und die robuste Bauweise ermöglichen maximale Anwendungsflexibilität bei minimalem Gewicht.

KÄRCHER®

makes a difference

www.kaercher.ch

Stiftungsrat

Stiftung polaris gegründet

Förderung der Berufslehren im Detailhandel

Attraktive Ausbildung im Detailhandel: Die Berufslehre im Schweizer Detailhandel, besonders in der Eisenwaren- und Haushaltartikelbranche sowie im Elektrofach und im Farbenbereich, wird aufgewertet. Mit der neu ins Leben gerufenen Förderstiftung polaris will Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt (Wallisellen) als Stifter in diesen Bereichen die Berufsausbildung junger Detailhandelsfachleute stärken.

Einsatz wird belohnt

Die Stiftung polaris lobt für hervorragende Leistungen, Projekte und Erfolge bei der Berufsausbildung im Eisenwaren- und Haushaltfachhandel einen jährlichen Förderpreis aus. Lernende dieser Branche sollen genauso zum Zuge kommen wie Ausbildner, Lehrfirmen, Fach- und ABU-Lehrer oder üK-Referenten, Projektleiter und Ideenträger rund um die berufliche Ausbildung. – Christian Fiechter ist Geschäftsleitungsmitglied der Rheintaler SFS Services AG in Heerbrugg und Präsident der Förderstiftung. Er fasst zusammen: «Wir wollen alle an der Berufsausbildung unserer Branche Beteiligten motivieren, sich für Spitzenleistungen einzusetzen. Denn Spitzenleistungen ziehen Spitzenleute an, und nur mit ihnen werden wir unsere starke Stellung im Detailhandel auch künftig halten können.»

Was will man erreichen?

Um das gesellschaftliche Ansehen einer Ausbildung im Detailhandel ist es nicht überall gleich gut bestellt. Das ist einer der Gründe, warum sich viele begabte junge Menschen für eine andere, allenfalls «trendigere» Berufsrichtung und mithin Ausbildung entscheiden. Dieser Entwicklung will die Förderstiftung polaris gezielt entgegentreten. Die Auszeichnung von Bestleistungen wird die Berufsausbildung im Detailhandel beleben, attraktiv machen und damit auch mehr wirklich interessierte junge Menschen ins Boot holen. Sie soll zudem die Branche dazu motivieren, noch mehr Ausbildungsplätze anzubieten. Und nicht zuletzt wird das über die Stiftungsaktivitäten erreichte Medienecho zu mehr Aufmerksamkeit und Anerkennung für die Detailhandelsausbildung im Eisenwaren- und Haushaltfachhandel sowie Elektrofach und Farbensektor führen. «Wir wollen das Image der dualen Berufsausbildung verbessern und aufzeigen, dass der Weg über eine erfolgreich absolvierte Detailhandelsausbildung genauso wertvoll und chancenreich ist wie jener über den akademischen Pfad. Denn die volle Durchlässigkeit der modernen Berufsbildung öffnet jedem Lernenden genauso wie jedem Mittelschüler sämtliche Möglichkeiten der beruflichen Entwicklung und damit alle Karrieremöglichkeiten. Diese zentrale Botschaft wollen wir vermitteln und ist als grundlegende Stiftungsidee zu verstehen – zu Gunsten der dualen Berufsbildung wie auch unserer Branche.»

Der engagierte Stiftungsrat der neu gegründeten Förderstiftung polaris verschreibt sich bei der Umsetzung des Stiftungszweckes der nachhaltigen Imageverbesserung der dualen Berufslehre im Schweizer Detailhandel. Ferner erachtet er die gezielte Förderung der dualen Berufsbildung im Sinne einer gleichwertigen Bildungsmöglichkeiten als ein vorrangiges Stiftungsziel.
Motiviert und mit vereinten Kräften setzen die Stiftungsmitglieder von links vorne: Eva Jaisli, PB Swiss Tool GmbH, Wasen i.E; Christoph Rotermund, Swissavant, Wallisellen; Karl Steiner, Kärcher AG, Dällikon; Max Feuz, e + h Services AG, Däniken; Christian Fiechter, SFS services AG, Heerbrugg, inskünftig in der Öffentlichkeit wichtige Zeichen für die duale Berufslehre im Schweizer Detailhandel.

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

Preisträger im Überblick 2009 – 2013

Preisträger der Förderstiftung polaris

Die Förderstiftung polaris zeichnete bisher folgende Lernende und Betriebe aus:

Auszeichnungen Lernende

Im Jahr 2010:
Beste Abschlussprüfung 2009
Ladina Blumenthal, Vattiz
Thomas Frank, Subingen
Sandra Heinrich, Unterägeri
Nicole Lambrigger, Troinex
Marc Lang, Basel
Nathalie Sommer, Räterschen
Samuel Thommen, Rümlingen

Im Jahr 2011:
Beste Abschlussprüfung 2010
Andrea Bichsel, Aarberg
Sonja Hartmann, Ebnat-Kappel
Debora Wick, Seon

Im Jahr 2012:
Beste Abschlussprüfung 2011
Nina Doetzkies, Luzern
Heidi Heimberg, Oberwil im Simmental
Samantha Schlüchter, Madiswil
Simon Gähler, Donzhausen
Dominik Obrist, Winterthur

Im Jahr 2013:
Beste Abschlussprüfung 2012
Andreas Blättler, Hergiswil
Regula Bommer, Amlikon-Bissegg
Gérard Frund, Courroux
Andreas Horath, Unteriberg
Maria Müller, Spiringen
Tanja Schärli, Werthenstein
Daniela Scherrer, Bronschhofen
Florian Steimer, Greifensee
Sandra Wenger, Grindelwald
Quendi Werthmüller, Brione Verzasca

Auszeichnungen Lehrbetriebe

Im Jahr 2010:
Beste Ausbildungsbetriebe 2009
A. Glaser AG, Lyss
Hauser Handwerk AG, Romanshorn

Im Jahr 2011:
Beste Ausbildungsbetriebe 2010
Brunner GmbH, Bassersdorf
Zinsli Eisenwaren und Haushalt, Ilanz

Im Jahr 2012:
Beste Ausbildungsbetriebe 2011
von Siebenthal Cookshop AG, Gstaad
Keller Ruswil AG, Ruswil

Im Jahr 2013:
Beste Ausbildungsbetriebe 2012
A. Gisler AG, Hochdorf
Peterhans Handwerkercenter AG, Würenlos

Stolze Ausbildner aus unseren Branchen: Dominique Gisler, A. Gisler AG, Hochdorf, Bildmitte, freut sich gemeinsam mit Marc Peterhans und Hans Peterhans, Peterhans Handwerkercenter AG, Würenlos, von links.

polaris förderstiftung

Förderstiftung polaris:

5. Veranstaltungsreihe 2014

Einladung zu den Veranstaltungen 2014 zum Thema:

«Erfolgreiche Schlussqualifikation (LAP): Optimale Vorbereitung für die Lernenden»

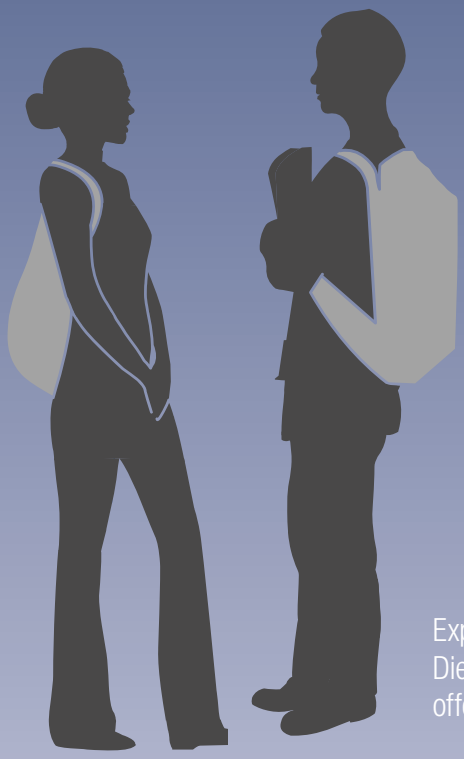
Jeweils von 17.00 – 20.00 Uhr

08. September 2014 in Heerbrugg

15. September 2014 in Däniken

13. Oktober 2014 in Luzern

20. Oktober 2014 in Bern



Experten und Branchenvertreter informieren Ausbildner der Lehrbetriebe.
Die Teilnahme ist kostenlos. Im Anschluss an die Veranstaltung wird ein Apèro riche offeriert. Anmeldung unter www.polaris-stiftung.ch/Anmeldung

polaris
förderstiftung

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