

# Vom Erfolgsmodell «Berufslehre»





# ARBEITEN SIE AN IHREM ERFOLG. WIR GEBEN IHNEN DIE UNTERSTÜTZUNG DAFÜR.

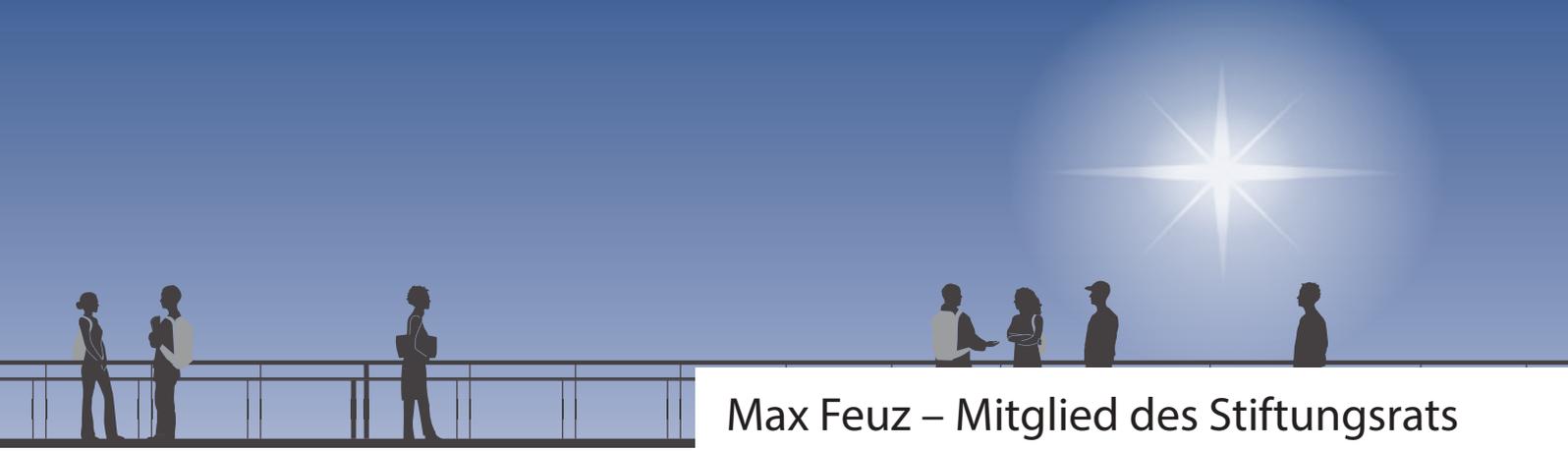
Kärcher Services.



[www.kaercher.com](http://www.kaercher.com)

## KÄRCHER

makes a difference



## Max Feuz – Mitglied des Stiftungsrats

### Max Feuz – Mitglied des Stiftungsrats

## Berufslehre als Erfolgsmodell? – Gut justiert, zweifellos!

### Die Schweizer Berufsbildung findet europaweit Beachtung – andere Länder holen auf.

Wir wissen es: Die berufliche Aus- und Weiterbildung junger Menschen ist mitentscheidend für ein erfülltes, selbstbestimmtes und gelungenes Leben. Ein Leben mit Entwicklung, mit Freude und in Würde. Ein Leben, das nicht zuletzt auch zur kollektiven Ökonomie beiträgt, wenn diese Werte entsprechende Leistungen möglich machen. Der gelungene Einstieg in ein produktives Berufsleben ist folglich sowohl für das Individuum als auch für die Gemeinschaft förderlich. Entsprechend müssen wir alle ein Augenmerk auf diese entscheidende Phase haben. Und wir sollten uns der Risiken und Folgen bewusst sein, wenn mit falschen Werthaltungen und Erwartungen etwas erzwungen wird, was im jungen Menschen gar nicht angelegt ist.

Sie merken schon, worauf ich hinaus will. Wir sollen, wollen und dürfen den praktischen und den akademischen Berufsweg nicht gegeneinander ausspielen. Obschon diese Dichotomie – also die Zweiteilung in ein «entweder akademisch oder praktisch» samt überholten Vorstellungen zu Karriere, Lohn und gesell-



Max Feuz, Mitglied des Stiftungsrats: «Unsere Berufslehre ist ohne Zweifel ein Erfolgsmodell!»

schaftlichem Status – noch in vielen Köpfen herumspukt: Sie gehört definitiv der Vergangenheit an. Warum ich das mit derartiger Bestimmtheit sagen kann?

### Europäischer Blick auf die Berufsbildung

Berufliche Bildung ist wichtig und spannend! Das zeigt sich im zunehmenden Interesse von Wirtschaft und Gesellschaft für das Thema. Aber auch die differenzierte, länderübergreifende Forschung mag das belegen. Als Beispiel nenne ich die jüngst erschienene Studie «Berufsausbildung für Europas Jugend – voneinander lernen, miteinander gestalten». Diese breit angelegte Forschungsarbeit untersucht die Berufsbildung in den 7 Ländern Deutschland, Italien, Polen, Portugal, Schweden, der Schweiz und im Vereinigten Königreich. In europäischen Ländern also, die in ihren Rahmenbedingungen und dem Stellenwert der beruflichen Bildung für ihr Funktionieren durchaus vergleichbar sind. Eines vorweg, damit keine Missverständnisse aufkommen: Die Schweiz ist bei der Berufsbildung im Vergleich mit diesen Ländern nicht (mehr) der Musterknabe auf weiter Flur. Zwar hält sich die Vorstellung, wir seien in allem einfach besser, genauso hartnäckig wie jene von der akademischen Laufbahn als dem alleinseligmachenden Königsweg. Beide Annahmen sind überholt. Aber im Vergleich haben wir noch immer sehr gute Karten – auch das darf gesagt sein. Mit einer Jugendarbeitslosigkeit von deutlich unter 10% liegt die Schweiz zusammen mit Deutschland an der Spitze (D: 7,0%; CH: 8,6%). Am anderen Ende der Skala finden wir Italien und Portugal – dort sind etwa 40% der 15- bis 24-jährigen ohne Arbeit. Die aktuellen wirtschaftlichen Verwerfungen auf dem alten Kontinent mögen zu diesen Divergenzen beitragen – strukturelle Unterschiede und herkömmliche Werthaltungen als Einflussgrößen bei der Jugendbeschäftigung bleiben. Die Schweiz kann hier zweierlei: Beitragen und dazulernen.

### Schweiz gut – andere aber auch!

Die Studie zeigt: In unserem Land geniessen gelernte Berufsleute im Vergleich eine erfreuliche Wertschätzung. Das widerspricht dem, was wir landläufig unter «Akademikerdünkel» verstehen. Die vorwiegend bei Eltern mit akademischem Hintergrund verbreitete Annahme, ihr Kind sei nur dann etwas Wert und komme gut durchs Leben, wenn es dieselbe Laufbahn einschlägt. In den meisten anderen Ländern steht es deutlich schlechter um die soziale Anerkennung der Berufsbildung. Stark sind wir auch bei der Beteiligung von Unternehmen, Verbänden und Sozialpartnern in Fragen der Berufsbildung. Die umfassende Einbindung und Partizipation aller Akteure gipfelt bei uns in der gesetzlich



## Max Feuz – Mitglied des Stiftungsrats



verankerten Mitsprache der Lernenden. Damit sind wir in der Tat einzigartig. – Auch die Durchlässigkeit unseres heutigen Bildungssystems ist laut Studie beispielhaft: Der Weg von einer Attest-Lehre bis zu den höchsten akademischen Weihen ist grundsätzlich offen. Ein durchlässiges Bildungssystem ist im Übrigen nicht mit Flexibilität gleichzusetzen. Andere Länder – so auch Polen – weisen eine deutliche bessere Modularisierung und regionale Abstimmung ihrer Berufsausbildung auf. Dort können junge Menschen ihre Ausbildung flexibler als bei uns gestalten – geografisch ebenso wie mit selbst zu setzenden Schwerpunkten. Die Schweiz könnte auch bei der Berufsberatung während der Schulzeit noch zulegen. Die Studie sieht hier gute Ansatzmöglichkeiten, um mit einer ausgewogenen und realitätsnahen Beratung der Überbewertung des akademischen Pfads entgegenzuwirken, Entwicklungen und Verbesserungen sind zu erwarten. Unsere Sprachregionen – urhelvetisches Selbstverständnis – gelten laut Studie eher als Hindernis in der beruflichen Entfaltung. Eine frühe und intensiviertere Sprachausbildung würde die berufliche Mobilität im Land, aber auch in den jeweiligen Sprachzonen Europas vereinfachen.

### Europäische Einheitskost vs. helvetisches Ideal?

Wir dürfen hierzulande auf den engen Schulterschluss von Betrieben, Schulen und Sozialpartnern bei der Begriffsbildung stolz sein. Der Weg ist aber noch nicht zu Ende. Die Länderanalyse zeigt eine hohe Heterogenität der europäischen Berufsausbildung, und – ganz wichtig! – dass es nicht ein alleiniges Erfolgsmodell gibt. Bedingungen und Strukturen, die im einen Land aufgrund des institutionellen Rahmens fruchtbar sind, müssen in einem anderen noch lange nicht zum selben Erfolg führen. In der Tendenz lässt sich zwar sagen, dass die Integration von Jugendlichen mit einer dualen Berufsausbildung in den Arbeitsmarkt besser und schneller gelingt als von solchen mit rein schulischem Wissen. Aber die Idee, «unsere» Berufsbildung zum Exportschlager zu machen, ist nicht zwingend richtig. Wie erwähnt müssen (oder dürfen) wir uns definitiv von der Vorstellung verabschieden, bei andern als Heilsbringer willkommen zu sein – Berufsbildung ist also kein Exportprodukt wie Schokolade oder Käse. Gleichwohl lassen sich bestimmte Elemente im internationalen Ideen- und Erfahrungsaustausch einbringen und im Interesse einer starken europäischen Wirtschaft übernehmen. Deutschland und die Schweiz zeigen beispielsweise, wie man mit der dualen Ausbildung und der Einbindung der Sozialpartner eine gute Arbeitsmarktpassung (Übereinstimmung von Ausbildung und Wirtschaftsbedürfnissen) erreicht. Dafür ist Italien ein gutes Beispiel, wie sich das Ausbildungsangebot

trotz allgemeiner Mindeststandards regional flexibel gestalten lässt. Das Berufsbildungssystem Polens zeichnet sich durch eine sehr hohe Durchlässigkeit aus und hat damit eine gute gesellschaftliche Akzeptanz erreicht. In Portugal hat man in den letzten Jahren neue Institutionen entwickelt, die signifikant zu einer Erhöhung der Transparenz in der Berufsausbildung beitragen. Das schwedische Berufsbildungssystem ist sehr breit angelegt und bietet u. a. individuelle Stützungsangebote für schwächere Schüler und für Migranten. Und nicht zuletzt ist das Ausbildungsmodell im Vereinigten Königreich ein Beispiel dafür, wie sich durch den modularen Aufbau der Qualifikationen eine enge Verzahnung zwischen Aus- und Weiterbildung erreichen lässt. Gute Berufsbildung ist also weder ein reines Schweizer Produkt, noch lässt sie sich von Brüssel aus zentralisiert steuern.

### Erfolgsmodell Berufslehre

Der eine oder andere Nostalgiker mag sich daran stören, dass nicht nur wir Schweizer gute – oder gar die besten – Berufsleute ausbilden. Die Berufsbildung wird in Europa vermehrt zum Thema, und andere Länder mit anderen Institutionen, Bedürfnissen, Erfahrungen und Wertvorstellungen leisten ebenfalls konstruktive Beiträge. Diese Entwicklung auf breiter Front sehe ich persönlich sehr positiv. Die Berufslehre tritt aus ihrem Mauerblümchendasein hervor und wird zur europaweiten Angelegenheit. Für mich ist diese Erkenntnis mehr als erfreulich – sie ist auch eine Bestätigung für die Arbeit der Förderstiftung polaris. Wir engagieren uns mit dieser Stiftung bereits im siebten Jahr für die Berufslehre, konkret für die Ausbildung im Detailfachhandel. Wenn Europa erkennt, wie wichtig die Berufsbildung für den Menschen als Individuum und als Glied eines riesigen Wirtschaftsapparats ist, dann ist viel gewonnen. Denn das hilft mit, die Dichotomie des «entweder – oder» aufzuweichen und die Berufslehre noch mehr zum Erfolgsmodell zu machen: Zu einer europaweit anerkannten, gleichwertigen und integrierenden Alternative für ein erfülltes Berufsleben. Etwas Besseres kann uns kaum passieren, und ich bin neu motiviert, im Rahmen der Förderstiftung polaris meinen Teil beizutragen!

Max Feuz, Mitglied des Stiftungsrats

*Quelle: Studie «Berufsausbildung für Europas Jugend – Voneinander lernen, miteinander gestalten» Hans-Böckler-Stiftung, Konrad Adenauer Stiftung, Vodafone Stiftung Deutschland sowie Institut der Deutschen Wirtschaft Köln (2016)*

Work with the best.



Katalog 2016  
jetzt bestellen

[www.pbswisstools.com](http://www.pbswisstools.com)

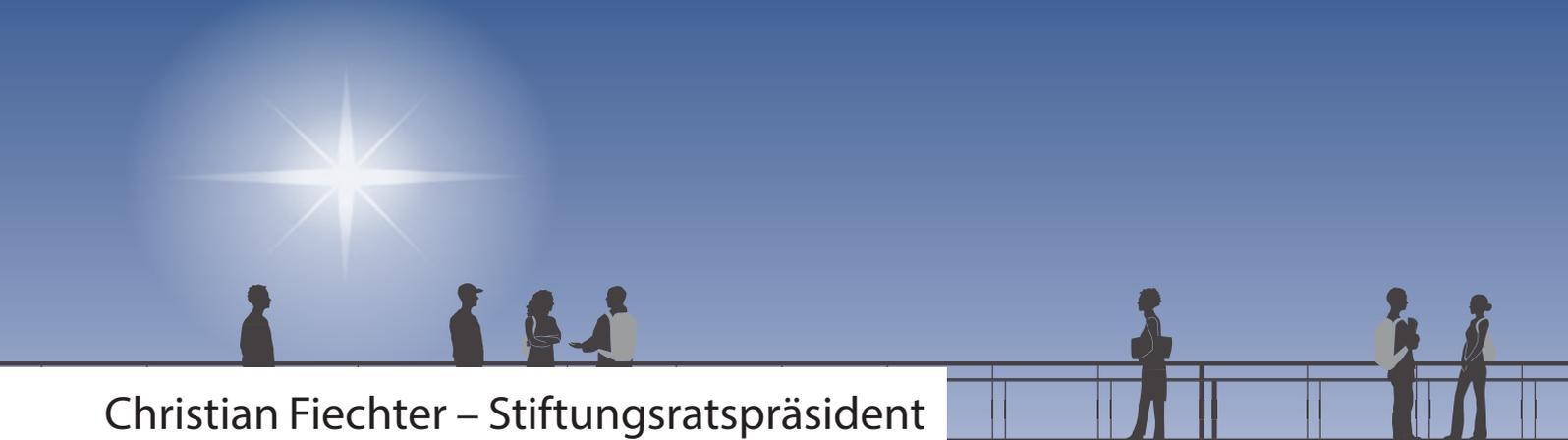
**PB SWISS TOOLS**

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

 100% Made in Switzerland

 Unlimited Guarantee





## Christian Fiechter – Stiftungsratspräsident

Präsidentiale Jahresbilanz 2015 und Ausblick 2016

### Neue Schwerpunkte im Kampf um die Lernenden



Christian Fiechter, Präsident der Förderstiftung polaris

#### Herr Fiechter, die Förderstiftung polaris startet mit guten News ins neue Jahr...

**Christian Fiechter:** Genau. Und zwar hat der Stiftungsrat beschlossen, das Angebot «Fit für die Lehre» auszubauen. Der Kurs für Oberstufenschüler wird von der Förderstiftung polaris neu drei- statt zweimal jährlich durchgeführt.

#### Warum dieser Ausbau?

**Christian Fiechter:** «Fit für die Lehre» kommt bei den Jugendlichen sehr gut an. Letztes Jahr zogen die Kurse in Luzern und Langenthal insgesamt über 150 Besucher an – und das, obwohl sie an einem schulfreien Mittwochnachmittag stattfanden und die Teilnahme freiwillig war. Die Schüler schätzen offensichtlich die vielen praktischen Tipps für die Lehrstellensuche, die «Fit für die Lehre» ihnen vermittelt. Ich erlebe die Jugendlichen an den Kursen immer sehr interessiert und engagiert. Spannend ist für sie sicher auch, dass stets Lernende aus dem Detailhandel unter den Referenten

sind. Diese berichten von ihrer eigenen Lehrstellensuche und von den Vor- und Nachteilen ihrer Ausbildung.

#### Inwiefern darf sich auch die Branche über den Erfolg von «Fit für die Lehre» freuen?

**Christian Fiechter:** Der Kurs macht nicht zuletzt auch Werbung für eine Detailhandelsausbildung in unserer Branche. Es sind jedes Mal regionale Fachhändler aus den Bereichen Haushalt und Eisenwaren dabei, die über die Anforderungen und Vorzüge unserer Branche sprechen – und die natürlich auch auf freie Lehrstellen in ihren Betrieben hinweisen dürfen. Je mehr Schüler den Kurs besuchen, desto besser stehen die Chancen, dass wir der Branche den benötigten Nachwuchs sichern können.

#### Nicht alle Projekte der Förderstiftung polaris gedeihen derzeit so gut wie «Fit für die Lehre».

**Christian Fiechter:** Nein, leider werden unsere Feierabendseminare für Ausbildner in einigen Regionen schlecht besucht. Das Seminar in Thun musste letztes Jahr mangels Anmeldungen sogar abgesagt werden. Das ist enttäuschend, denn ich bin überzeugt, dass viele Ausbildner in unserer Branche das Angebot nötig hätten. Man findet nämlich nur dann gute Lernende, wenn man auch eine gute Ausbildung bietet. Und dazu müssen sich die Ausbildner stets auf dem Laufenden halten. Unsere Seminare vermitteln das benötigte Know-how an einem Abend pro Jahr – zu relevanten Themen wie «Lernende mit Schulschwierigkeiten» oder zuletzt über die «Vorbildfunktion als Ausbildner».

#### Und trotzdem nutzen in einigen Regionen nur wenige Ausbildner diese Chance. Woran liegt das?

**Christian Fiechter:** Gerade diejenigen Ausbildner, die am meisten vom Seminar profitieren würden, scheinen den Bedarf einfach nicht zu erkennen. Hier liegt meines Erachtens das Problem, und nicht bei der Qualität des Feierabendseminars. Wir haben in den letzten sechs Jahren bewiesen, dass wir den Besuchern stets ansprechende Themen und gute Referenten bieten. An den Veranstaltungsorten Luzern und Heerbrugg funktioniert das Angebot, wir haben dort immer gute Besucherzahlen. Einige Teilnehmer kommen jedes Jahr wieder, was ebenfalls für die Qualität der Seminare spricht.

#### Dennoch konnten die Teilnehmerzahlen seit dem Start im Jahr 2010 nicht gross gesteigert werden. Denken Sie daran, das Angebot abzuschaffen?



**Christian Fiechter:** Das ist eine Option, die im Stiftungsrat diskutiert wurde. Wir haben uns jetzt aber entschieden, dem Seminar in diesem Jahr erneut eine Chance zu geben. Allerdings soll es nur noch einmal stattfinden, und zwar im Juni 2016 am bisher erfolgreichsten Veranstaltungsort Luzern. Wir sind uns bewusst, dass die Anfahrt durch die zentrale Durchführung für einige Teilnehmer länger wird. Deshalb wird das Seminar neu am Nachmittag durchgeführt. So sind auch die Besucher aus der Ostschweiz oder aus anderen Regionen abends wieder rechtzeitig zu Hause.

**Und wer es trotzdem nicht ans Seminar schafft, kann immerhin das neue Buch für Ausbildner lesen, das dieses Jahr unter Mitwirkung der Förderstiftung polaris erscheint.**

**Christian Fiechter:** Richtig. Autor Gregor Loser schreibt nach den Erfolgswerken «Fit für die Lehre» (2012) und «Fit für den Berufsalltag» (2014) nun an einem weiteren «Fit für...»-Buch, das sich speziell an die Ausbildner wendet. Es wird ein bisschen wie ein Kochbuch aufgebaut sein, mit vielen Checklisten und praktischen Tipps für die optimale Betreuung von Lernenden. Die Förderstiftung polaris und unser Branchenverband Swissavant sind ideell und materiell am Buch beteiligt. Swissavant liefert auf Basis der überbetrieblichen Kurse auch inhaltliche Inputs für das Buch. Die Vernissage wird Anfang Juni in Heerbrugg sein.

**Blicken wir noch einmal zurück aufs vergangene Stiftungsjahr: Was war Ihr persönliches Highlight?**

**Christian Fiechter:** Eine gefreute Sache war unsere jährliche Preisverleihung anlässlich der Generalversammlung von Swissavant. 2015 konnten wir mit den Firmen IMMER AG in Uetendorf und Kleger in Flawil wieder zwei sehr gute Ausbildungsbetriebe aus unserer Branche auszeichnen. Zudem durften wir sechs hervorragenden Lehrabgängern einen Preis überreichen. Der Anlass hat sich etabliert und ist die beste Werbung für die Branche und für die duale Berufsbildung. Die regionalen Medien berichten zuverlässig über die Preisträger und über die Idee des Förderpreises.

**Welche Wünsche haben Sie fürs neue Jahr?**

**Christian Fiechter:** Beginnen wir mit der Preisverleihung: Da wünsche ich mir, dass wir künftig wieder mehr Jugendliche mit hervorragenden Lehrabschlüssen auszeichnen dürfen. In letzter Zeit waren die Zahlen leider rückläufig. Weiter wünsche ich mir, dass sich die Neuerungen bei unseren Aktivitäten – der zusätzliche Kurs «Fit für die Lehre» und das Seminar für Ausbildner in Luzern – bewähren. Das klappt aber nur, wenn in Zukunft deutlich mehr Fachhändler bei diesen Anlässen mitmachen. Der Handlungsbedarf müsste ja eigentlich unbestritten sein: Noch nie blieben in der Schweiz so viele Lehrstellen unbesetzt wie 2015. Die Zahl der Schulabgänger hat ihren Tiefpunkt erreicht, und der Drang ans Gymnasium ist ungebremst. Der Kampf um die guten Lernenden ist voll entbrannt.

*Interview: Nicole Button*



Aufmerksame, interessierte Zuhörer an der Veranstaltung vom 10. Juni 2015

## Auszeichnung Lernende 2015



Sidonia Giger, Waltensburg



Jan Kühne, Waldkirch



Muriel Renevey, Fétigny



Hans-Moritz Spahr, Erlenbach



Markus Stauer, Huttwil



Riccardo Tiné, Lugano



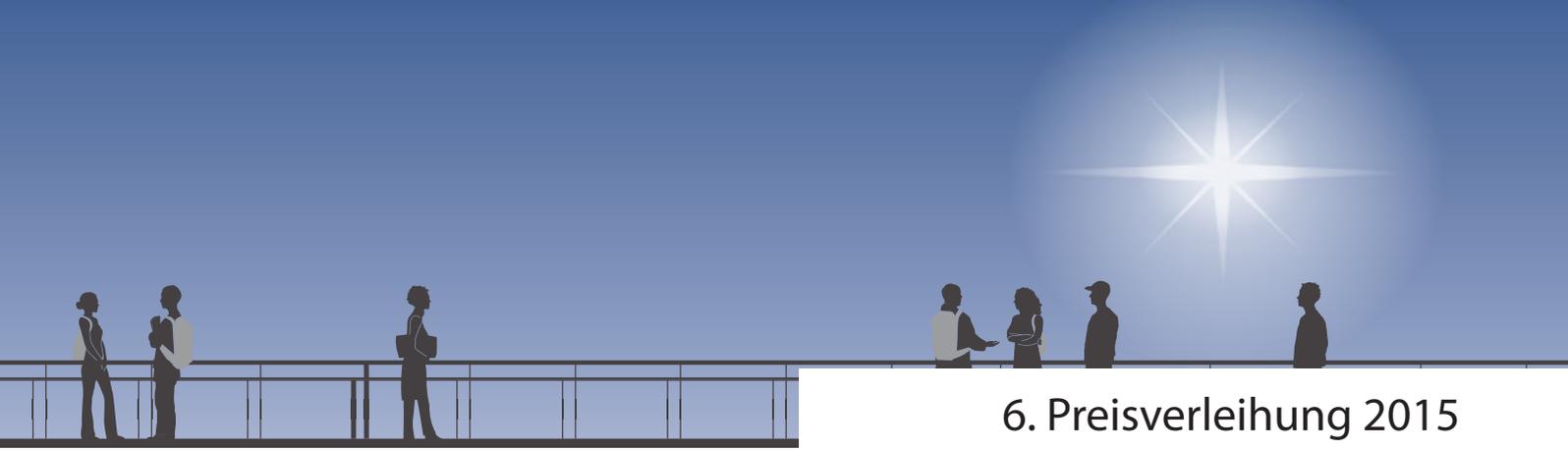
Eine ansprechende musikalische Umrahmung gab der 6. Preisverleihung 2015 im Hotel Hilton Zurich Airport, eine besondere Note.



Immer AG, Uetendorf und Luzern:  
Peter Trachsel und Adrian Hertig



Markus Kleger Haushalt – Geschenke, Flawil:  
Vania Girolamo und Markus Kleger



## 6. Preisverleihung 2015

### 6. Preisverleihung der Förderstiftung polaris

## Förderstiftung polaris: Spitzenleistungen belohnt – Top-Betriebe auserkoren!

Die Förderstiftung polaris durfte anlässlich des 1. Nationalen Branchentages wiederum die Elite des Branchennachwuchses sowie zwei engagierte Ausbildungsbetriebe ehren. Die honorierten Leistungen helfen den jungen Profis beim Einstieg in den Beruf. Für die Betriebe ist die Auszeichnung ein wertvolles Signal an ihre Kunden: «Wir bilden aus – und zwar gut!»

Einsatz, Ausdauer und das positive Zusammenwirken aller Beteiligten – mit diesen Voraussetzungen steht den Berufseinsteigern der Weg offen. Der Weg aufs Podium, der Weg zur Anerkennung der Leistung und der Weg in eine erfüllende berufliche Laufbahn als Fachmann oder Fachfrau Detailhandel Eisenwaren/Haushalt. Alle Lernenden der Branche haben diese Chance. Seit die Förderstiftung polaris die Ausbildung unterstützt und attraktiv mitgestaltet, versuchen auch immer mehr Jugendliche, eben diese Chance zu ergreifen. Will heissen, die messbaren Ergebnisse der Anstrengungen – also die Noten und die in den überbetrieblichen Kursen erreichten Punkte – sind laut Ausbildungsleiter Danilo Pasquinelli spürbar gestiegen.

#### Die Latte liegt hoch

Die jährlich verliehenen Preise der Förderstiftung polaris gehen zum einen an die besten Absolventinnen und Absolventen der Ausbildung im Detailfachhandel im Jahr 2014. Die Messlatten (Notenmarken) liegen immer gleich, so dass von Jahr zu Jahr einmal mehr oder einmal weniger junge Menschen folgende Marken erreichen. Es geht um die Abschlussnote von 5,5 und besser sowie um Punktzahlen über 90 im üK. – Zum anderen zeichnet polaris jeweils zwei Betriebe aus, die sich besonders um die Ausbildung verdient machen. Diese Firmen haben oftmals besondere Ausbildungskonzepte oder übertragen ihren Lernenden spezielle Verantwortungen. Beide – die jungen Profis mit ihren Bestleistungen und die belobigten Betriebe sind wertvolle Botschafter für das zentrale Anliegen der Förderstiftung polaris:

**Es geht darum, in der Öffentlichkeit einen Bewusstseinswandel herbeizuführen. Einen Wandel weg von der Sicht auf die Berufslehre als Ausbildung zweiter Klasse, hin zur anerkannten Gleichwertigkeit von Berufsbildung und gymnasialem Einstieg ins Berufsleben.**

Stiftungsrätin Eva Jaisli hielt in ihrer Laudatio denn auch fest: «Die beiden Wege sind zwar anders geartet, aber als Fundament für eine spannende berufliche Laufbahn von gleichem Wert. Das ist wissenschaftlich erwiesen.»

#### Studie belegt Äquivalenz

Frau Jaisli berichtete von den Ergebnissen einer wissenschaftlichen Langzeitstudie des Eidgenössischen Hochschulinstituts für Berufsbildung (EHB) in Zollikofen. Daraus geht hervor, dass die berufliche Mobilität noch nie so hoch gewesen ist wie heute. Ein Megatrend der Gesellschaft, dem man sich nicht widersetzen könne. «Wir müssen unsere Jungen aber bestmöglich darauf vorbereiten.» Weiter wisse man, dass bei 80 Prozent der arbeitenden Bevölkerung die Qualifikation zu den Anforderungen im Beruf passt. «Vier Fünftel der Menschen im Arbeitsprozess haben somit ins Schwarze getroffen.» Berufsfeldwechsel würden oft von Zusatzausbildungen begleitet, damit Qualifikation und Anforderungen übereinstimmen. Wichtig sei aber, dass die meisten Erwerbstätigen ihre Qualifikationen stets aktuell halten könnten und sich dabei vorwiegend auf Kenntnisse und Erfahrungen aus ihrer Grundausbildung stützten.

Weiter habe die Studie ergeben, dass die berufliche Mobilität – also der Wechsel aus dem erlernten in ein anderes Berufsfeld – grundsätzlich keine signifikanten Lohnveränderungen mit sich bringe. «Berufswechsel sind also auch für Personen mit einem beruflichen Abschluss über die ganze Laufbahn hinweg gesehen unproblematisch. Unser Berufsnachwuchs ist für den lebhaften Arbeitsmarkt mit einer Berufsbildung



## 6. Preisverleihung 2015

wie mit einer gymnasialen Grundbildung gleich gut gewappnet.» Eva Jaisli gab ihrer tiefen Befriedigung darüber Ausdruck, dass mit der heute erreichten Durchlässigkeit im Bildungssystem – auch mit der Wertschätzung von Erfahrung und persönlicher Leistung – die Wege für Berufsanfänger und Gymnasiasten in gleicher Weise offen stehen.

### Akademikerschwemme und Fachkräftemangel

In seiner Präsidiialadresse zur Preisverleihung brach auch Stiftungsratspräsident Christian Fiechter eine Lanze für die duale Berufsbildung – und zwar aus politischer Warte. Er attackierte das Missverhältnis von Studierenden der Geisteswissenschaften zum effektiven Bedarf solcher Leute auf dem Arbeitsmarkt.

«Ja, sie finden schlussendlich auch irgendeine Anstellung in der Verwaltung und bevölkern so die wachsenden Verwaltungsstäbe.»

Christian Fiechter forderte Einhalt bei den Bestrebungen, die Maturitätsrate zu erhöhen. Der Vergleich mit den Quoten anderer Ländern greife deutlich zu kurz, wenn man die dortige Jugendarbeitslosigkeit mit betrachte. Zudem fehlten in den von akademisch orientierten Kreisen zum Vergleich herangezogenen Ländern die einfachsten Handwerker: «Suchen Sie einmal in Spanien einen Sanitärinstallateur oder einen Schreiner!» Es gelte, der zunehmenden Akademisierung der Berufswelt rechtzeitig entgegenzuwirken. «Wir müssen Jugendlichen und ihren Eltern vermitteln, dass die duale Berufsbildung mit allen Anschlussmöglichkeiten dieselben Chancen bietet wie der Weg über das Studium!» Nur so lasse sich der Fachkräftemangel lindern. Zudem verlange die politisch ausgebremsste Zuwanderung noch mehr Anstrengungen zur Stärkung der dualen Berufsbildung.

**SFS**

Berufliche Grundbildung bei SFS

## Wir suchen dich!

**Automatiker/-in, Informatiker/-in  
Konstrukteur/-in  
Kunststofftechnologe/-in  
Logistiker/-in  
Polymechniker/-in  
Produktionsmechaniker/-in  
Detailhandelsfachleute, Kaufleute**

### Warum eine Lehre bei SFS?

- ✓ gute Karriere-Chancen
- ✓ internationales Unternehmen
- ✓ Ausland-/Sprachaufenthalte

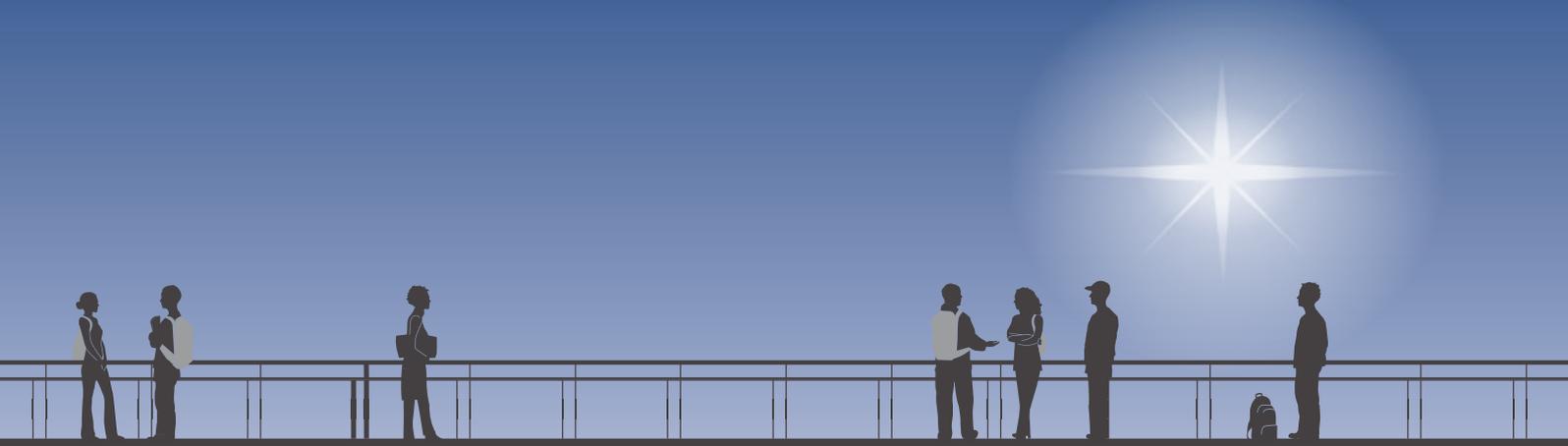


### Kontakt:

SFS services AG  
Berufliche  
Grundbildung  
T 071 727 63 76

grundbildung@sfs.biz  
www.sfs-lehre.ch





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

**Aus dem Bereich Haushalt**

- Sidonia Giger, beste Absolventin üK Haushalt (ZINSLI Eisenwaren + Haushalt AG, Ilanz)
- Muriel Renevey, Lehrabschlussnote 5,6 (Pfister-Meubles SA, Avry-sur-Matran)
- Riccardo Tiné, Lehrabschlussnote 5,5 (Manor Sud SA, Lugano)

**Aus dem Bereich Eisenwaren**

- Jan Kühne, Lehrabschlussnote 5,5 (HG Commerciale, Weinfelden)
- Hans-Moritz Spahr, bester Absolvent üK Eisenwaren sowie Lehrabschlussnote 5,5 (Weber + Widmer AG, Zürich)
- Markus Staufer, Lehrabschlussnote 5,7 (Mueller AG, Langenthal)

**Beste Ausbildungsbetriebe**

Als besten Ausbildungsbetrieb in der Sparte Haushalt zeichnete die Förderstiftung polaris die Firma **Markus Kleger in Flawil** aus. Im Sektor Eisenwaren durfte die Firma **Immer AG in Uetendorf** die begehrte Auszeichnung entgegennehmen.

Die Förderstiftung polaris übernimmt für beide Firmen die Ausbildungskosten gegenüber dem Verband für die/den nächste/n Lernende/n während der gesamten Lehrzeit. Beide Betriebe haben ein Porträt in der *perspective* zugute und sie bekommen ein attraktives Zertifikat, mit dem sie die wohlverdiente Auszeichnung im Verkaufsgeschäft prominent bekannt machen können. Die Preisverleihung wurde von der Dixieland-Band «Jumping Notes» mit springenden Noten musikalisch bereichert – ein Ohrenschaus, der alt und jung ins Vibrieren brachte, dem «geschäftsmässigen» Profi-Publikum ungewohntes Leben einhauchte und es in jugendlich-rhythmische Bewegungen versetzte. Ein zusätzlicher «polaris-Preis» für alle, die der diesjährigen Verleihung beiwohnten.

# Umsatzsteigerung von unterwegs.

Die salesApp für Ihren Aussendienst



**Ihre Vorteile**

- Eine App in Ihrem Corporate Design
- Echtzeitabfrage von Preis und Verfügbarkeit des Artikels
- Abruf von Produktdetails und Mediadaten
- Tagesaktuelle Stammdaten
- Kundenlandkarte mit Sortier- und Navigationsfunktion
- Direkte Erfassung und Übermittlung von Bestellung und Auftrag
- Bestellung direkt aus PDF, XML, DOC, Kataloge, usw.
- Dokumentenviewer mit Volltext PDF-Suche
- Synchronisierter Dokumenten-Service für Flyer, Videos, Kataloge und sonstige Mediadaten



Der perfekte Partner für den mobilen Einsatz.



> nexmart.com

## Immer AG, Uetendorf

Der polaris-Preis 2014 (Eisenwaren) geht nach Uetendorf

### Detailhandels-Lernende üben sich als Schreiner



Andrea Wüthrich und Peter Trachsel freuen sich sehr über die Auszeichnung der Förderstiftung polaris.

**Der Slogan «IMMER ist mehr» trifft bei der IMMER AG auch auf die Lehrlingsausbildung zu: Überdurchschnittlich viel Fachwissen, Betriebskenntnisse und Kundennähe werden den Jugendlichen geboten. Die Firma ist deshalb von der Förderstiftung polaris zum «Besten Ausbildungsbetrieb 2014» des Eisenwaren-Fachhandels gekürt worden.**

Zimmerleute in schweren Schuhen und staubigen Fleece-Jacken betreten den Laden der IMMER AG in Uetendorf – auf der Suche nach neuem Werkzeug für die Baustelle. Empfangen werden sie unter anderem von zwei jungen Männern und einer jungen Frau. Die angehenden Detailhandelsfachleute stehen an vorderster Front und stellen sich auch den kniffligsten Kundenfragen. Ein Hobbyhandwerker etwa will ein Kabel in eine Holzplatte verlegen und sucht ein geeignetes Fräsinstrument. Ramona Wergin, 3. Lehrjahr, führt den Mann durch die Regale und berät ihn. Auszubildnerin Andrea Wüthrich hält sich dezent im Hintergrund. «Seit Beginn meiner Ausbildung werde ich hier wie ein volles Teammitglied

behandelt. Ich hatte nie gross das Gefühl, die Lehrtochter zu sein – abgesehen von ein paar «Ämtli», die andere nicht erledigen müssen», sagt Ramona Wergin.

#### **Dynamischer Lehrplatz**

Wer bei der IMMER AG eine Lehre absolviert, ist vom ersten Tag an gefordert. Es gilt, sich in einem dynamischen Handelsunternehmen mit über 120 Mitarbeitern und mehr als 40 000 Lagerartikeln zurechtzufinden (siehe Infobox). Der Hauptsitz in Uetendorf gleicht einem Bienenhaus mit Laden, Büros und Logistikabteilung. «Wir wollen nie stehen bleiben, sondern uns immer hinterfragen und weiterentwickeln», sagt Geschäftsleiter und Inhaber Peter Trachsel. Die nächste bauliche Erweiterung von Laden und Logistik ist bereits in Planung. Doch die Firma will nicht nur wachsen, sondern auch qualitativ höchsten Ansprüchen genügen. Sie setzt auf kompetente Beratung und bietet ihren Kunden zahlreiche Serviceleistungen an.

In diesem Umfeld sind «vife» Burschen und Mädchen als



Lernende gefragt – darauf legt Peter Trachsel Wert bei der Selektion. «Die Noten sind sekundär.» Damit die Jugendlichen im lebhaften und fachlich anspruchsvollen Tagesgeschäft nicht untergehen, müssen aber auch die Auszubildenden einiges leisten. Der Firmenslogan «IMMER ist mehr» trifft deshalb laut Peter Trachsel auch auf die Ausbildung bei der IMMER AG zu.

#### **IMMER ist ... mehr Betreuung**

«Es ist wichtig, dass die Lernenden gut betreut werden und man sie nicht einfach ‹fahren› lässt», sagt er. Konkret sorgt ein ‹Götti›-System dafür, dass jeder Lernende stets einen Ansprechpartner hat – sei es für fachliche Fragen, aber auch bei anderen Sorgen und Nöten. Die Jugendlichen fühlen sich in diesem System gut aufgehoben, wie Nicolas Hadorn, 2. Lehrjahr, bestätigt: «Wenn ich keine Antwort auf die Frage eines Kunden weiss, kann ich immer zu meinem Götti gehen. Das ist sehr ‹gäbig›.» Das Team sei wie eine zweite Familie für ihn, sagt der angehende Detailhandelsfachmann.

#### **... mehr Know-how**

Nebst guter Betreuung bietet die IMMER AG den Lernenden auch eine fundierte und vielseitige fachliche Ausbildung. «Wir wollen ihnen ein Gesamtpaket vermitteln», sagt der Geschäftsleiter. «Ziel ist es, dass sie nach der Lehre wissen, wie ein moderner Fachhandel von A bis Z funktioniert, und sich in einen Betrieb integrieren können.» Zu diesem Zweck arbeiten die angehenden Detailhandelsfachleute nicht nur im Laden, sondern lernen während ein- bis dreimonatigen Einsätzen auch die anderen Abteilungen der Firma kennen. Ramona Wergin etwa durfte mit dem Aussendienst ausrücken. Nicolas Hadorn wird demnächst in der Logistik eingesetzt.

Auf dieser Tournee durch den Betrieb sollen die Lernenden nicht zuletzt auch erfahren, wie sie sich vom Detailhandel aus weiterentwickeln können. «Wir halten unseren Angestellten den Weg offen für verschiedene berufliche Laufbahnen», sagt Peter Trachsel, der seine eigene Karriere mit einer Lehre als Automechaniker startete.

Zur Detailhandels-Ausbildung bei der IMMER AG gehört auch ein Praktikum bei einem Kundenbetrieb. Nicolas Hadorn arbeitete eine Woche lang in der Werkstatt eines Schreiners mit, baute dort Schubladen zusammen. «Die Lernenden sollen sehen, wie mit unseren Produkten in der Praxis gearbeitet wird», sagt Auszubildenerin Andrea Wüthrich.

#### **Einsatz für die Branche**

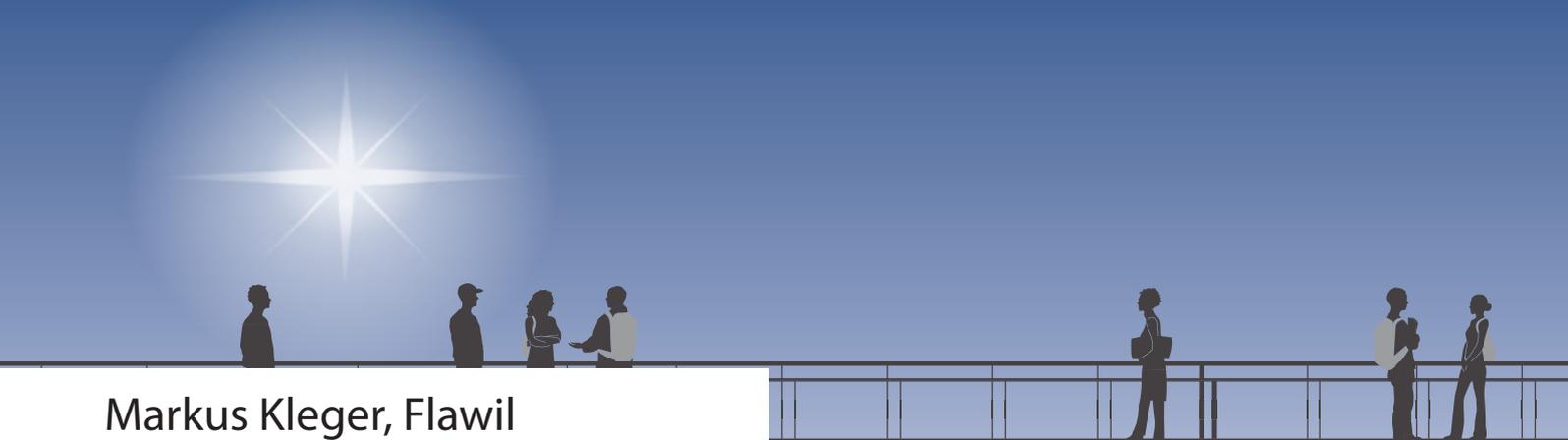
Weit über 100 Lernende in den Sparten Detailhandel, Logistik und KV hat die Firma in ihrer 180-jährigen Geschichte ausgebildet. Nach der Motivation gefragt, sagt Peter Trachsel: «Für mich steht im Fokus, den Jungen nach der Schule eine sinnvolle Beschäftigung zu bieten und unserer Branche Nachwuchs zu sichern.» Die Berufsbildung versteht er auch als soziales Engagement: So durfte auch schon ein Schwererziehbarer eine Lehre bei der IMMER AG antreten. «Wir wollten ihm die Chance geben, selber wieder auf die Füße zu kommen.» Als Firma im Wachstum profitiert die IMMER AG natürlich auch selber von ihrer eigenen Ausbildungsleistung. Laut Peter Trachsel besetzt man neue Stellen bevorzugt mit Leuten aus den eigenen Reihen, die mit der Firmenkultur vertraut sind. Eine Kultur, die Nicolas Hadorn bereits vor dem Antritt seiner Lehre positiv aufgefallen war: «Als ich hier mit meinem Vater Werkzeuge einkaufte, wirkte das Team motiviert und aufgestellt und versuchte nicht, einem irgendetwas anzudrehen.»

***Für ihre starke Ausbildungsleistung bedankt sich die Förderungsförderung polaris bei der IMMER AG. Wir wünschen weiterhin viel Freude beim Ausbilden junger Detailhandelsfachleute.***

*Text: Nicole Button*

#### **180 Jahre IMMER AG**

Die Firma Immer wurde **1835 von Gottlieb Friedrich Immer als Schlosserei und Hufschmiede in Thun (BE) gegründet**, wo sie sich zur kleinen Eisenwarenhandlung entwickelte. 1975 zog **Charles Immer** mit dem Geschäft in einen Neubau an der Autobahn in Uetendorf (BE). In der Thuner Innenstadt waren die Platzverhältnisse knapp geworden. Es folgten mehrere Aus- und Umbauten und 2009 die Eröffnung einer Filiale in Luzern. 2005 verkaufte Charles Immer alle Aktien an das langjährige Geschäftsleitungsmitglied **Peter Trachsel**, der das stark gewachsene Handelsunternehmen seither führt. Die IMMER AG beschäftigt heute **über 120 Mitarbeiter in der ganzen Schweiz**. Sie bietet dem Holz- und metallverarbeitenden Handwerk ein **komplettes Sortiment an Werkzeugen, Maschinen, Beschlägen, Befestigungstechnik und Schliesstechnik an**. **Nebst den Verkaufsgeschäften in Uetendorf und Luzern** ist sie mit Aussendienstmitarbeitern in den Kantonen Bern, Wallis, Tessin sowie in der Innerschweiz und in der Ostschweiz präsent. Abgerundet wird das Angebot der IMMER AG durch **zahlreiche Service- und Dienstleistungen**. Botschafter der Firma ist seit 2011 Schwingerkönig Kilian Wenger, seines Zeichens Zimmermann – zusammen mit seinem Schwingerkollegen Simon Andereg.



## Markus Kleger, Flawil

Der polaris-Preis 2014 (Haushalt) geht nach Flawil

«Es gibt nichts Einfacheres als auszubilden»



Vania Girolamo und Markus Kleger freuen sich sehr über die Auszeichnung der Förderstiftung polaris.

Bei der Firma Kleger in Flawil (SG) sprechen die Zahlen für sich: In 28 Jahren haben hier in der Haushaltsabteilung über 40 Detailhandelsfachfrauen die Lehre absolviert, alle auf Anhieb erfolgreich. Diese starke Leistung wird von der Förderstiftung polaris mit dem Titel «Bester Ausbildungsbetrieb 2014» des Haushaltswaren-Fachhandels honoriert.

In der Haushaltsabteilung der Firma Kleger sucht eine lässig-gekleidete Frau mit blonder Lockenmähne nach einem Geschenk. Beim Gestell mit den Alessi-Produkten bleibt sie stehen. «Welchen Brotkorb finden Sie schöner? Den klassischen oder den mit dem Männchen-Muster?», fragt sie den Mann neben sich – Markus Kleger persönlich. Der Inhaber des «Besten Ausbildungsbetriebs 2014» scheint bekannt zu sein als Mann mit Geschmack. Der gepflegte Laden und insbesondere die Geschenk- und Kunstausstellung im Untergeschoss (siehe Infobox) sind seine Visitenkarte. Stil beweist er aber auch im Umgang mit den Kunden. Nachdem die Dame sich für den klassischen Brotkorb entschieden hat, packt er ihn in Geschenkpapier ein – obwohl bereits seit zehn Minuten Mittagspause ist.

Freundlichkeit, Kompetenz und Kulanz: Diese Werte stehen

im Zentrum der Firmenphilosophie, die Markus Kleger auch seinen Lernenden vermitteln will. Er sagt: «Als Ausbilder muss man diese Werte vorleben. Es zahlt sich aus, kompetent und freundlich zu sein. Nur deshalb kommen unsere Kunden immer wieder.»

### Kunde ist König

Dass die Kundschaft sich im Laden wohlfühlt, ist Markus Klegers oberstes Gebot – und prägt seine Ansprüche an die angehenden Detailhandelsfachfrauen. Das fängt bei einer gepflegten Sprache an und geht beim Erscheinungsbild weiter. «Wir orientieren uns am Stil unserer Kunden. Wenn die Lernenden ihr Äusseres markant verändern wollen, müssen sie mich fragen.» Ein Piercing in der Lippe sei beispielsweise tabu. An die Kunden denkt Markus Kleger auch, wenn er die Lernenden erst nach fünf Monaten Ausbildung an die Front lässt. «Man darf bei uns ein gewisses Niveau bei der Bedienung erwarten», sagt er. Auch für die Jugendlichen selber sei es angenehmer, sich vor dem ersten Kundenkontakt ein Grundstock an Fach- und Betriebswissen aneignen zu können. Nadine Horber, 2. Lehrjahr, kann dies bestätigen: «Man wird nicht ins kalte Wasser geworfen.»



### Streng, aber gut

Was Markus Kleger in seinem Laden nie hören will: Dass Lernende einen Kunden mit einem bequemen «Das haben wir nicht» abservieren. «Wenn sie beim Bedienen nicht weiter wissen, müssen sie im Team nachfragen. Es ist immer eine ausgelernte Fachkraft da, die helfen kann.» Die Jugendlichen zum Fragen zu motivieren, sei eine grosse Herausforderung. Ansonsten findet der Geschäftsinhaber: «Es gibt nichts Einfacheres, als Lernende auszubilden.» Aus seiner eigenen Lehrzeit als KV-Stift wisse er noch gut, was man von den Jungen erwarten könne und was ein Lehrbetrieb bieten müsse. Streng, aber gut – so umschreibt Markus Kleger seinen Umgang mit dem Berufsnachwuchs. Der Erfolg gibt ihm Recht: Über 40 Detailhandelsfachfrauen hat seine Haushaltsabteilung in den letzten 28 Jahren ausgebildet. «Alle haben die Lehre abgeschlossen und auf Anhieb bestanden», sagt er stolz. «Die meisten sagen: «Ich würde nach der Ausbildung gerne hier bleiben», fügt Vania Girolamo an. Sie ist Ausbilderin bei der Firma Kleger und dem Betrieb seit Beginn ihrer eigenen Lehre vor 14 Jahren treu.

Nach guten Fachpersonen müsse er nie extern suchen, sagt Markus Kleger: «Wir können unsere Detailhandelsfachfrauen aus unseren Lernenden rekrutieren. Sie kennen den Betrieb bereits und können nach der Lehre sofort als hundertprozentige Fachkräfte eingesetzt werden.»

### Harmonie ist Trumpf

Am Ende ihrer Ausbildung müssen die Lernenden der Firma Kleger nicht nur verkaufen können – sondern auch den Laden im Schuss halten, ausstellen und dekorieren. Ein Flair für Ästhetik ist speziell in der Geschenkabteilung gefragt, die Besucher von weit her anzieht. Zwei- bis dreimal im Jahr wird hier mit viel Aufwand eine neue saisonale Ausstellung eingerichtet. Bilder dänischer Kunststudenten ergänzen farblich und thematisch die präsentierten Geschenkartikel. An jenem Tag im Januar machen frühlinghafte Farbwelten Lust auf die warme Jahreszeit. In einem der Regale harmonieren rosa Teelichtgläser, pinke Holzblumen, silberne Dekokugeln und silber- und rosafarbenes Geschenkpapier perfekt.

Harmonie ist im Betrieb auch ausserhalb der Geschenkabteilung wichtig. «Der Teamzusammenhalt beeindruckte mich schon beim Schnuppern», sagt Nadine Horber. Und Ausbilderin Vania Girolamo erzählt: Man könne untereinander – und auch gegenüber dem Chef – alle Probleme ansprechen. «Ich liebe es, bei Konflikten zu vermitteln», pflichtet dieser

bei. Die Lernenden respektiere er als volle Teammitglieder, sei offen für ihre Ideen.

### Alle bilden aus

Auch beim Ausbilden spannt das Team zusammen. «Alle Ausgelernten sind für die Lernenden zuständig, vergeben ihnen Arbeiten und betreuen sie», sagt Vania Girolamo. Einmal jährlich werde den Lernenden das gesamte Sortiment vorgestellt, jede Fachfrau übernehme dabei einen Part. Dieses System biete Vorteile für beide Seiten: «Die Lernenden profitieren von den guten Ideen verschiedener Personen, und die Fachfrauen müssen sich stets ajour halten.» Sogar die Jugendlichen selber spielen beim Ausbilden eine aktive Rolle, wie Markus Kleger sagt: «Wenn ich sehe, dass eine Lernende etwas verstanden hat, darf sie es der Unterstiftin erklären. So lernen die Jungen, ihr Fachwissen weiterzugeben.»

Damit es im Team auch in Zukunft harmoniert, ist Markus Kleger eine sorgfältige – und mehrstufige – Selektion seiner Lernenden wichtig. Dabei schaue er weniger auf die Schulnoten, als auf ein offenes und kommunikatives Auftreten der Kandidatinnen. «Wenn ich mich für jemanden entschieden habe, kämpfe ich für ihn, als wäre es mein Kind – auch wenn es ihm mal schlecht geht», sagt er.

*Für diesen Einsatz bedankt sich die Förderstiftung polaris. Wir wünschen der Firma Kleger weiterhin viel Freude beim Ausbilden junger Detailhandelsfachleute.*

*Text: Nicole Button*

### 28 Jahre Kleger Flawil

Markus Kleger übernahm **1987** ein altes Eisenwaren- und Haushaltswarengeschäft mit drei Mitarbeitern im Zentrum von Flawil. Er wollte sofort einen Neuanfang signalisieren, startete **1988 mit einem Totalumbau und einer Erweiterung des Geschäftshauses**. Aus den bestehenden 200 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche wurden rund 800 m<sup>2</sup>, auf denen **heute mittel- bis hochpreisige Markenprodukte aus den Bereichen Haushalt, gedeckter Tisch und Geschenke** verkauft werden. Die Eisenwaren-Abteilung wurde vor 20 Jahren in einem Nebengebäude untergebracht. Eine Besonderheit des Fachgeschäfts stellt die **300 m<sup>2</sup> grosse Ausstellung mit Geschenken für drinnen und draussen** dar, die zwei bis dreimal jährlich komplett neu gestaltet wird. Ende 2014 wurde zudem die dreistöckige Bildergalerie «zur Treppe» eröffnet. Die Firma Kleger beschäftigt heute 13 Mitarbeiter – darunter stets 3 bis 4 Lernende.

# Spendentafel 2010–2015

## Firmenspenden:

Adrian Meyer, 6260 Reiden  
A. & J. Stöckli AG, 8754 Netstal  
Allchemet AG, 8344 Bäretswil  
Bernasconi Figli, 6830 Chiasso  
businessMart AG, DE-70563 Stuttgart  
E. Buschor AG, 9450 Altstätten  
e + h Services AG, 4658 Däniken  
Fanti Consulting AG, 8610 Uster  
Festool Schweiz AG, 8953 Dietikon  
Gebo Druck AG, 8048 Zürich  
GEDORE Omnitool GmbH, 8957 Spreitenbach  
Hager Zierbeschläge AG, 8867 Niederurnen  
I.D. Individual Doors SA, 1774 Cousset  
Interferex AG, 8304 Wallisellen  
Keller Sirnach AG, 8370 Sirnach  
KOCH Group AG, 8304 Wallisellen  
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  
PB Swiss Tools GmbH, 3457 Wasen im Emmental  
PK Merlion, 8304 Wallisellen  
Quincaillerie Daenzer, 1660 Les Moulins  
Quincaillerie du Léman S.A., 1030 Bussigny  
Robert Huber AG, 5507 Mellingen  
Schöni Handels AG, 3700 Spiez  
SFS unimarket AG, 9424 Rheineck

## Sektionen von Swissavant:

- Aargau-Solothurn, 5000 Aarau
- Bern, 3000 Bern
- Ostschweiz, 9630 Wattwil
- Zürich, 8800 Thalwil

Swissavant, 8304 Wallisellen

Tedoc, 9403 Goldach

Top Table, 6005 Luzern

Victorinox AG, 6438 Ibach

VSM Verband Schweiz. Messerschmied-Meister,  
3400 Burgdorf

W. Marthy Eisenwaren AG, 8890 Flums

ZINSLI Eisenwaren + Haushalt AG, 7130 Ilanz

## Privatspenden:

Baumann Max, 8706 Meilen

Baumann-Baur Suzanne, 8706 Meilen

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

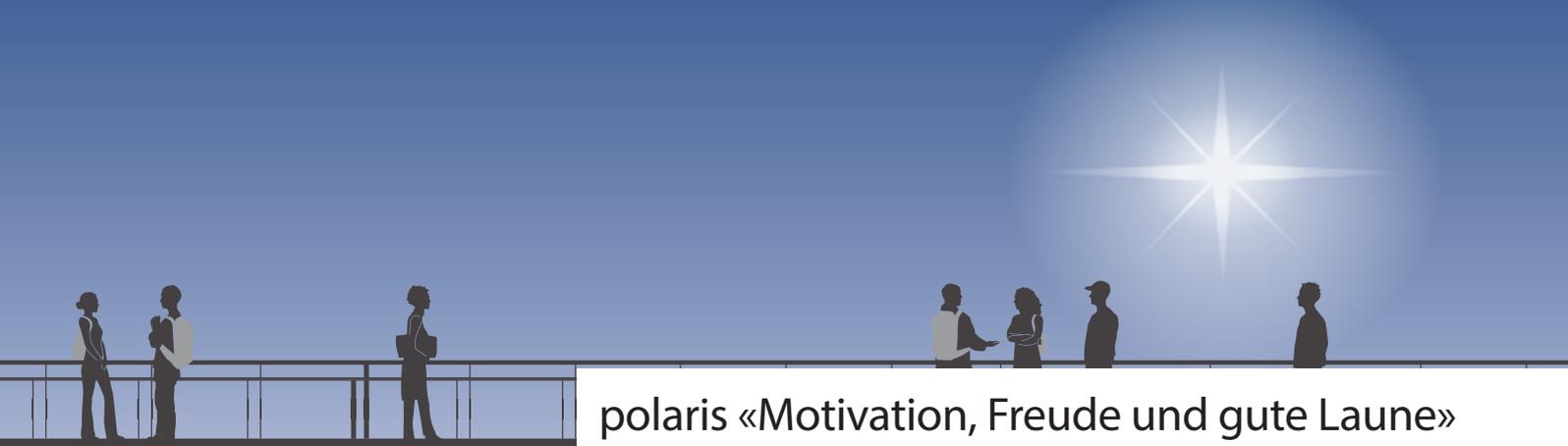
Sahli Hans-Peter, 8903 Birmensdorf

Schweizer Anita, 8444 Henggart

Trepte Horst, 9435 Heerbrugg

van Pernis Frank, 8703 Erlenbach

Windlin Wolfgang, 8340 Hinwil



## polaris «Motivation, Freude und gute Laune»

Bereits zum 6. Mal informative Abendseminare der Förderstiftung polaris gestartet

### Motivation will vorgelebt werden

**Wie motiviere ich meine Lernenden, ihre Ausbildung mit Freude und Elan anzupacken? Praxisnahe Tipps für Ausbilder gab es an den Abendseminaren der Förderstiftung polaris in Heerbrugg (SG), Däniken und Luzern. Die Veranstaltung in Thun musste leider mangels Teilnehmer abgesagt werden. Die Veranstaltungen unter dem Titel «Motivation, Freude und gute Laune: Ja, gerne! Und was es mit meiner Vorbildfunktion wirklich auf sich hat» konnten im 2. Halbjahr 2015 kostenlos besucht werden.**

«Der Lehrmeister ist der Meister der Lehre und führt in die Meisterschaft». Mit diesen Worten brachte Referent Gregor Loser die verantwortungsvolle Aufgabe der Lehrmeister auf den Punkt – eine Aufgabe, der sich die insgesamt 53 Teilnehmenden der polaris Abendseminare täglich stellen. Deshalb wissen sie aus eigener Erfahrung, was es braucht, um Meisterschaft im Beruf zu erlangen: nämlich eine gute Portion Motivation und Freude. Schon deutlich schwieriger ist da die Frage: Wie kann ich als Ausbilder die Lernenden dabei unterstützen, Freude am Beruf und am Lernen zu entwickeln? Wo doch so viele andere dringende Themen wie die erste Liebe oder körperliche Veränderungen die Teenager bewegen.

«Jugendliche während drei oder vier Jahren zu motivieren, ist eine grosse Herausforderung», fasste der zweite Referent Ivo Riedi die Problematik zusammen. Der Berufsbildungs-Leiter der SFS Group AG vermittelte an den polaris Abendseminaren

wertvolle Tipps, wie diese Aufgabe dennoch zu meistern ist. Genau wie Gregor Loser, der sich als erfolgreicher Referent und Buchautor zum Thema Berufslehre hervorgetan hat.

#### **Vorleben statt nur vorschreiben**

Die wichtigste Methode: Vorleben und den Jugendlichen ein motiviertes und motivierendes Vorbild sein. «Werte kann man nicht lehren, sondern nur vorleben», sagte Gregor Loser und appellierte an die Seminar-Teilnehmenden: «Werden Sie Vor-Leber!» Ivo Riedi lieferte gleich ein Beispiel aus seinem privaten Familienalltag: Seine Tochter und er traten eines Morgens gleichzeitig zur Schlafzimmertür hinaus. «Die Situation amüsierte mich, weshalb ich lächeln musste, und sie lachte mit. Seither findet unser Morgen in einer ganz anderen Atmosphäre statt als früher», erzählte er. Das zeigt, wie ansteckend Freude sein kann – selbst in früher Morgenstunde.

#### **Ich bin verantwortlich!**

Wie aber soll ein Lehrmeister oder eine Lehrmeisterin Freude vorleben, wenn gerade ein unzufriedener Kunde am Telefon ist? Dass man auch in solchen Stressmomenten gut gelaunt bleiben kann, zeigte Gregor Loser in seiner kurzen Lektion über die Kunst der Freude auf. Sein Rezept ist bestechend einfach: «Ich bin verantwortlich! Motivation, Freude und gute Laune beginnen bei mir. Und zwar jederzeit», sagte er. Jede Person habe die freie Wahl, Situationen in ihrem Leben destruktiv oder – besser – konstruktiv und gelassen zu



Die versammelten Teilnehmer warten gespannt auf den Start des Abendseminars.



## polaris «Motivation, Freude und gute Laune»

begegnen. Auch ein negatives Erlebnis könne man sportlich nehmen und als positiven Lernschritt betrachten, der Erfolg und Freude verschafft.

Im stressigen Alltag gehe die richtige Einstellung leider allzu oft vergessen. Die Verantwortung für die eigene Laune werde fälschlicherweise delegiert; ans schlechte Wetter, an die zu langsamen Fahrer auf der Autobahn oder an eine/n «schwierige/n» Lernende/n. «Klar, gibt es unterschiedliche Lernende. Aber was nützt es mir, die Hände zu verwerfen und mich über schlechte Schulabgängerinnen oder Schulabgänger zu ärgern?», fragte Gregor Loser exemplarisch. Um den Ausstieg aus der kraftraubenden Denkfalle zu schaffen, müsse man sich um ein bewusstes Dasein bemühen. Sprich: negative Gedanken und Gefühle stets hinterfragen, und sich dabei die eigene Verantwortung immer vor Augen halten. Nebst der richtigen Einstellung sind auch eine gute Vorbereitung und innere Gelassenheit wichtig, um das Beste aus jeder Situation zu machen und für gute Laune zu sorgen. «Ich wurde einmal von einem 19-jährigen gefragt, wie man Gelassenheit lernen kann», erzählte Gregor Loser. Er habe die Frage an einen Mentalcoach weitergeleitet, der ihm den simplen Tipp gab: «Einatmen. Ausatmen. Einatmen. Ausatmen. Der 19-jährige schrieb später zurück: «Irgendwie schräg. Aber es funktioniert.»»

### Motivation gezielt fördern

Ist die gute Laune einmal sorgsam kultiviert, stellt sich der Lehrmeisterin oder dem Lehrmeister die Frage: Genügt es, wenn ich meine Freude am Beruf den Lernenden «nur» vorlebe? Tatsächlich gibt es laut Gregor Loser ein paar weitere Möglichkeiten, die Motivation und Leistung der Lernenden

gezielt zu verbessern. Dazu gehört beispielsweise: ein Mitspracherecht im Betrieb zu gewähren, Regeln und Ziele klar zu definieren und ihre Einhaltung zu kontrollieren, und mehr zu loben – und zwar ohne Wenn und Aber. «Ein Aber zerstört jedes Lob. Geben Sie den Lernenden die Chance, Ihr Lob voll zu geniessen», so der Referent. Wichtig für die Motivation der Lernenden sei es auch, dass die Lehrmeisterin oder der Lehrmeister sich ihnen gegenüber ehrlich, aufmerksam und einfühlsam verhalte.

### Lange Leine lassen

Bestätigt und konkretisiert wurden Losers Tipps durch die Praxisbeispiele von Ivo Riedi. Er verriet den Seminarteilnehmenden, wie bei der SFS Group AG ein motivierendes Umfeld für den Berufsnachwuchs geschaffen wird. «Ein guter Start in die Lehre ist die halbe Miete», sagte er. Aus diesem Grund gebe es zu Beginn der Ausbildung die SFS Kick-off Tage. Ziel sei es unter anderem, den Jugendlichen das Unternehmen SFS vorzustellen, Infos rund um die Lehre zu vermitteln – und vor allem: für Begeisterung zu sorgen. Deshalb sei immer auch ein Special Guest dabei, ein prominentes Vorbild mit Bezug zur Branche.

Als Ausbildungs-Leiter der SFS legt Ivo Riedi Wert darauf, dass die gute Betreuung nach dem Kick-off Tag weitergeht. Beispielsweise, was das Lernen für die Berufsfachschule angeht. Eine ausbalancierte Kombination von Fördern und Fordern sei der Weg, der zu Erfolg und Motivation führe. Dabei werden die Lernenden der SFS an der «langen Leine» gehalten, wie der Referent sagte: «Wir geben den Lernenden die Möglichkeit, Dinge auszuprobieren und Verantwortung zu übernehmen. Aber wir zeigen auch ganz klar auf, wann



Christian Fiechter, Stiftungsratspräsident der Förderstiftung polaris, eröffnet schwungvoll und pointiert das Abendseminar.



Gregor Loser, mit viel Enthusiasmus zum Thema «Ein Lernender des Lebens».



der Bogen überspannt ist.» Erfolge der Lernenden werden bei der SFS Group AG gebührend gefeiert, etwa mit einem Znüni für eine gute Schulnote. Ein weiteres Mittel, um Freude und Motivation der Jugendlichen zu fördern.

### Vorbild – anspruchsvoller Job

Fördern, fordern, ein gutes Vorbild sein. Als Coach den Jugendlichen Fachwissen vermitteln. Manchmal als Polizist eingreifen. Als Beichtvater zuhören. Oder als Zauberer verzwickte Situationen bewältigen: Die Rolle des Berufsbildners ist äusserst vielseitig, anspruchsvoll und wichtig, wie Ivo Riedi und Gregor Loser darlegten. Christian Fiechter, Präsident der Förderstiftung polaris, fügte in seiner Rede noch hinzu: «Die Vorbildfunktion des Ausbildenden geht über die Arbeitszeit hinaus.» So dürfe es sich ein guter Ausbildender kaum erlauben, beim Einkaufen am Samstag an der Kasse vorzudrängen, weil seine Lernenden ihn dabei beobachten könnten.

Die Last ihrer Verantwortung soll den Ausbildenden aber nicht die Freude an ihrem Job verderben. «Auch ein ‹Vor-Leber› darf Fehler machen und dazu stehen», sagte Gregor Loser. Mit dieser Einstellung sollten Lehrmeister die Vorzüge ihrer Rolle gelassen auskosten können: «Die Aufgabe des Ausbildenden kann viel Spass bereiten – auch die Tatsache, dass man die Jugendlichen noch formen kann», sagte Christian Fiechter. Nicht zuletzt bleiben die Ausbildenden den Lernenden mit ihren persönlichen Eigenheiten meist noch lange in Erinnerung.

Dies zeigte auch eine Umfrage von Gregor Loser in seinem Bekanntenkreis. «Er war eine starke, charismatische, herzliche Person», schrieb etwa ein 23-jähriger Zimmermann über sei-



Ivo Riedi – stark motiviert – mit Freude und guter Laune an der Kommunikation.

nen ehemaligen Lehrmeister. Ein Lob ohne Wenn und Aber. Beim anschliessenden Apéro richte in den Räumlichkeiten der SFS konnten die Seminarteilnehmer sich ausführlich über ihre früheren Lehrmeister oder über ihre eigenen Motivations-Tipps austauschen und wichtige Branchen-Kontakte knüpfen.

Nicole Button

## Stimmen zum Seminar

### Laura Alder, boesner GmbH, Münchwilen



«Ich habe mir vom Seminar neue Motivation erwartet für meinen Alltag in der Lehrlingsbetreuung – und ich wollte von Experten erfahren, wie man Motivation an die Jugendlichen weitergeben kann.

Meine Erwartungen sind voll erfüllt worden. Wichtig erscheint mir beispielsweise der Tipp, dass man die Lernenden ohne Aber loben sollte.»

### Franziska Fuhrmann, Movis AG, St. Gallen



«Ich kann nur bestätigen, was heute im Seminar gesagt wurde: Es ist wichtig, dass sich die Lernenden an guten und motivierten Vorbildern im Betrieb orientieren können. Es wird viel versucht, die Jugendlichen zu steuern.

Das Wichtigste ist jedoch, Motivation und Freude am Lernen in ihnen zu wecken. Das gelingt, indem man sie im Betrieb mitgestalten lässt, sie als Mitarbeiter ernst nimmt und ihre Eigenverantwortung fördert.»



## Bilanz 31. Dezember 2015

	31.12.2015		31.12.2014	
	CHF	%	CHF	%
<b>AKTIVEN</b>				
Flüssige Mittel	7 708.47		14 145.16	
Wertschriften	471 438.00		435 768.00	
Guthaben Verrechnungssteuer	1 213.45		1 197.00	
Aktive Rechnungsabgrenzung	0.00		0.00	
<b>Umlaufvermögen</b>	<b>480 359.92</b>	100.0	<b>451 110.16</b>	100.0
<b>TOTAL AKTIVEN</b>	<b>480 359.92</b>	100.0	<b>451 110.16</b>	100.0
<b>PASSIVEN</b>				
Passive Rechnungsabgrenzung	17 093.55		0.00	
<b>Kurzfristiges Fremdkapital</b>	<b>17 093.55</b>	3.6	<b>0.00</b>	0.00
Stiftungskapital	300 000.00		300 000.00	
Vortrag vom Vorjahr	151 110.16		80 531.11	
Jahresergebnis	12 156.21		70 579.05	
Bilanzgewinn	163'266.37		151 110.16	
<b>Stiftungskapital</b>	<b>463 266.37</b>	96.4	<b>451 110.16</b>	100.0
<b>TOTAL PASSIVEN</b>	<b>480 359.92</b>	100.0	<b>451 110.16</b>	100.0

## Finanzbericht 2015: Swissavant Sektion «Bern» spendet!

Die Förderstiftung polaris weist im Vergleich zum Vorjahr per Ende 2015 ein um 2,7% auf 463 TCHF angestiegenes Stiftungskapital aus. Dieses aktuelle Stiftungskapital liegt damit gleichzeitig um fast 55% höher als zum Zeitpunkt der Gründung im Jahre 2009. Die positive Entwicklung des Stiftungskapitals im Jahr 2015 ist bei Ausklammerung der Stiftungsaktivitäten praktisch auf die erfreuliche Spende der Swissavant Sektion «Bern» in der Höhe von 18 TCHF und auf den Wertschriftenertrag in der Grössenordnung von 19 TCHF (i.V.z. VJ: unverändert) zurückzuführen.

### Positive Betriebsrechnung 2015

Die Betriebsrechnung ist trotz den zahlreichen Aktivitäten wie Preisverleihungen oder den regional durchgeführten Workshops bei gegebenem Betriebsertrag von 49 TCHF und einem Betriebsaufwand von 37 TCHF erfreulicherweise mit über 12 TCHF im Plus. Spendengelder und freiwillige Zuwendungen in der Höhe von 28 TCHF (VJ: 41 TCHF; -31,71%) und ein Wertschriftenertrag →



## Erfolgsrechnung 2015

	2015		2014	
	CHF	%	CHF	%
Zuwendungen	27 981.60	56.5	40 850.00	40.6
Wertschriftenerträge	19 436.97	39.3	19 220.71	19.1
Finanzerträge	2 079.69	4.2	40 503.09	40.3
<b>Total Erträge</b>	<b>49 498.26</b>	<b>100.0</b>	<b>100 573.80</b>	<b>100.0</b>
Preisverleihungen	-8 216.15	-16.6	-6 265.85	-6.2
Öffentlichkeitsarbeit	-25 765.55	-52.1	-20 204.35	-20.1
Verwaltungsaufwand	-1 804.00	-3.6	-2 059.60	-2.0
Finanzaufwand	-1 556.35	-3.1	-1 464.95	-1.5
<b>Total Aufwendungen</b>	<b>-37 342.05</b>	<b>-75.4</b>	<b>-29 994.75</b>	<b>-29.8</b>
<b>Ertragsüberschuss</b>	<b>12 156.21</b>	<b>24.6</b>	<b>70 579.05</b>	<b>70.2</b>

von 19 TCHF (i.v.z. VJ: 19 TCHF: unverändert) konnten die laufenden Finanzverpflichtungen mehr als decken. Neben den anlässlich der Generalversammlung von Swissavant durchgeführten Preisverleihungen (Ausbildungsbetriebe, Lernende) wurde erneut im Berichtsjahr grosser Wert auf eine permanente PR- & Öffentlichkeitsarbeit gelegt. Die permanente Pressearbeit ist ein strategischer Schlüsselfaktor zur Förderung des Bekanntheitsgrades. Demzufolge stiegen die Aufwendungen dieser Aktivitäten im Vergleich zum Vorjahr um 27,52%, was in absoluten Zahlen 5,5 TCHF ausmacht. Rund 80% dieser Aufwendungen sind mit den drei Workshops, die für die Teilnehmenden jeweils kostenlos angeboten wurden, erklärt. Die Workshops besitzen jeweils ein berufsspezifisches Thema und bieten den Teilnehmenden eine gute Kontakt- und Informationsplattform, die von den Verantwortlichen aus dem Schweizer Bildungswesen leider nicht im erhofften Ausmasse genutzt wurden. Im abgelaufenen Jahr haben über 110 Teilnehmende diese kostenlosen Workshops besucht. Das schwierige Börsenumfeld bescherte aber ein ansprechendes Resultat: Im Vergleich zum Vorjahr stellte sich mit 19 TCHF ein praktisch identisches Ergebnis ein. Gemessen am mittleren Wertschriftenbestand von 454 TCHF ergibt sich damit eine Wertschriftenrendite in der Grössenordnung von 4,28%.

### Vorsichtiger Ausblick 2016

Die bisherigen zwei Stiftungsaktivitäten – Verleihungen – Workshop «Fit für die Lehre» – werden auch im Stiftungsjahr 2016 fortgeführt, währenddessen die schwach besuchten Feierabendseminarien aufgrund einer ungenügenden Akzeptanz auf Seiten der Auszubildenden vorläufig eingestellt werden. Der Stiftungsrat hat anstelle der Feierabendseminaren neu an zentraler Lage einen halbtägigen Workshop für Berufsbildende, Lehrkräfte und weitere interessierte Personen ins Programm aufgenommen. Mit der Absage an weitere Feierabendseminaren will der Stiftungsrat die Stiftungsaktivitäten zielpublikums- wie bedarfsgerecht weiterentwickeln. Da die Teilnahme wiederum kostenlos sein wird, geht man aktuell im Vergleich zum Stiftungsjahr 2015 von einem gleichbleibenden Betriebsaufwand in der Grössenordnung von rund 35–40 TCHF aus. Sollte der Spendenstrom weiterhin wie in der Vergangenheit eine Grössenordnung von 30–35 TCHF annehmen, so wird auch die Jahresrechnung 2016 mit einem geplanten Wertschriftenertrag in der Grössenordnung 20 TCHF erneut die geplanten Betriebsaufwendungen abdecken können und je nach Wertschriftenertrag wird dann unter dem Strich ein kleiner Ergebnisüberschuss vorliegen. ■



## Anhang per 31. Dezember 2015

### I.) Grundlagen und Organisation

#### Rechtsform und Zweck

Die Stiftung bezweckt die gezielte Förderung der beruflichen Aus- und Weiterbildung in den vier Wirtschaftssektoren «Eisenwaren» und «Haushalt» sowie «Farben» und «Elektrofach». 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 Erwerbzweck 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
Christoph Rotermund	KU	Mitglied
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.

##### **Personal:**

Die Förderstiftung polaris verfügt über kein angestelltes Personal.

##### **Revisionsstelle:**

Die Revisionsstelle wird alle 2 Jahre gewählt.

#### Experten, Revisionsstelle, Aufsichtsbehörde

**Revisionsstelle:** CONVISA Revisions AG, 8808 Pfäffikon  
**Geschäftsführung:** Christoph Rotermund, 8304 Wallisellen  
**Aufsichtsbehörde:** Eidg. Departement des Innern,  
3003 Bern

### II.) Rechnungslegung, Erläuterungen zu Positionen der Jahresrechnung

Das neue Rechnungslegungsrecht des Schweizer Obligationenrechts (Art. 959 bis 962 OR) wurde für das Berichtsjahr 2015 erstmals angewendet. Der Ausweis des Vorjahres wurde nicht angepasst.

Die Wertschriften werden zum Börsenkurs per Stichtag bewertet. Die übrigen Aktiven und Passiven sind zum Nominalwert angesetzt.

Realisierte Erträge aus den Wertschriftenanlagen werden unter dem Titel «Wertschriftenerträge» in der Erfolgsrechnung ausgewiesen. Aus Wertschriftenanlagen nicht-realisierte Erträge (34 364.70 CHF) und Aufwendungen (32 285.01 CHF) sind als «Finanzerträge» netto ausgewiesen. Der «Finanzaufwand» enthält die Depotspesen.

#### Auflagen der Eidgenössischen Stiftungsaufsicht

Es liegen aktuell keine Auflagen von Seiten der Eidgenössischen Stiftungsaufsicht auf.



**REINIGEN. SCHMIEREN. SCHÜTZEN.**

**ZUR GANZJÄHRIGEN  
PFLEGE IHRES  
FAHRRADES**



[www.wd-40bike.de](http://www.wd-40bike.de)



**TUNING FÜR DIE  
WERKZEUGKISTE.**



**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](mailto:info@eh-services.ch)

[www.eh-services.ch](http://www.eh-services.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 2009 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 Auszubildende, Lehrfirmen, Fach- und ABU-LehrerInnen oder üK-Referenten/Referentinnen, Projektleitende und IdeenträgerInnen 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 entgegenreten. Die Auszeichnung von Bestleistungen wird die Berufsausbildung im Detailhandel beleben, attraktiver machen und damit auch mehr wirklich interessierte junge Menschen ins Boot holen. Sie soll zudem die Branche dazu



Der engagierte Stiftungsrat der 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.

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 jeder Mitschülerin oder 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.»

8. bis 10. Januar 2017  
Messe Luzern

# Hardware<sup>+</sup>

SCHWEIZER FACHMESSE FÜR EISENWAREN UND WERKZEUGE

[hardware-luzern.ch](http://hardware-luzern.ch)

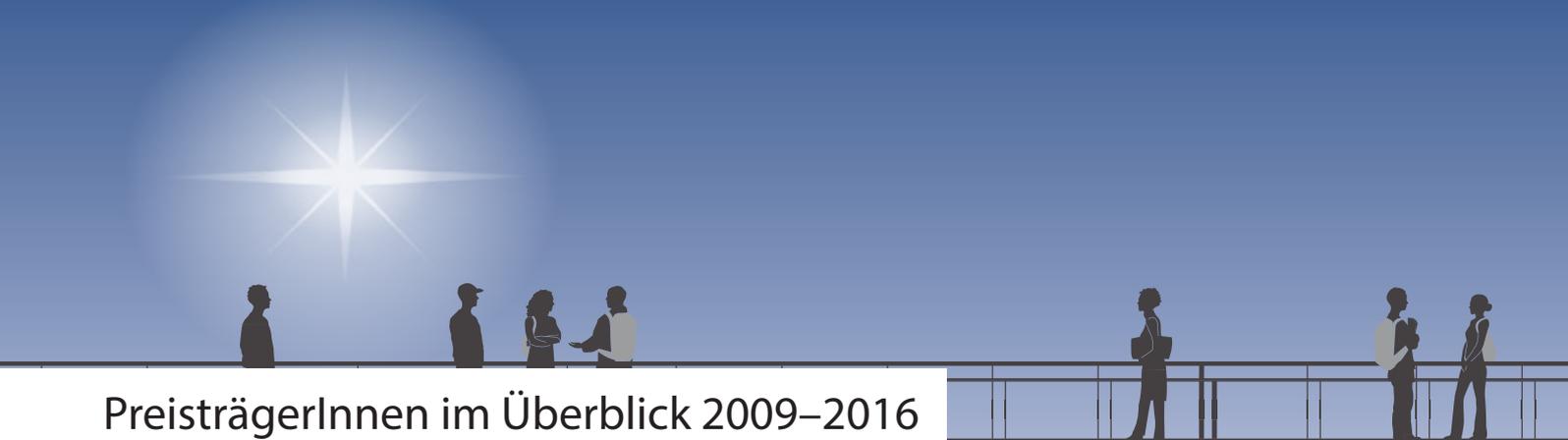
Patronat

**SWISSAVANT**

Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt  
Association économique Artisanat et Ménage  
Associazione economica Artigianato e Casalinghi

Veranstalterin

  
**MESSELUZERN**



## PreisträgerInnen im Überblick 2009–2016

PreisträgerInnen 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, Rätterschen  
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 Doetzki, 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, Unteriberig  
Maria Müller, Spiringen  
Tanja Schärli, Werthenstein

Daniela Scherrer,

Bronschhofen

Florian Steimer, Greifensee

Sandra Wenger, Grindelwald

Quendi Werthmüller,

Brione Verzasca

**Im Jahr 2014:**

**Beste Abschlussprüfung  
2013**

Anita Duff, Cumpadials  
Eliane Maurer-Grossenbacher,  
Suhr

Eveline Portmann,

Schüpfheim

Remo Stutz, Sarmenstorf

**Im Jahr 2015:**

**Beste Abschlussprüfung  
2014**

Sidonia Giger, Waltensburg

Jan Kühne, Waldkirch

Muriel Renevey, Fétigny

Hans-Moritz Spahr,

Erlenbach

Markus Stauer, Huttwil

Riccardo Tiné, Lugano

**Im Jahr 2016:**

**Beste Abschlussprüfung  
2015**

Lea Hanimann, Goldach

Daniela Krähenbühl,

Rüderswil

Matteo Lancellotti, Chiasso

Isabel Schön, Wädenswil

Michelle Wanner, Luzern

### 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 Handwerker-  
center AG, Würenlos

**Im Jahr 2014:**

**Beste Ausbildungsbetriebe  
2013**

F. + H. Engel AG, Biel  
Regalino AG, Langenthal

**Im Jahr 2015:**

**Beste Ausbildungsbetriebe  
2014**

Immer AG, Uetendorf  
Markus Kleger Haushalt –  
Handwerk, Flawil

**Im Jahr 2016:**

**Beste Ausbildungsbetriebe  
2015**

Frigerio SA, Locarno  
PRO TABLE GmbH, St. Gallen



# Sie geniessen das Jetzt. Wir kümmern uns um Ihr Morgen.

Leben in der Gegenwart bedeutet, das Hier und Jetzt geniessen – das Glück tagtäglich erfahren. Legen Sie deshalb schon heute bei uns Ihre Zukunft an, denn eine gute Vorsorge ergibt morgen ein angenehmeres Leben. **Zusammen versichert.**

[www.pk-merlion.ch](http://www.pk-merlion.ch)

Pensionskasse Merlion  
Durchführungsstelle  
Frau Malgorzata Wylub  
Postfach 300  
CH-8401 Winterthur  
T +41 58 215 74 09  
[info@pk-merlion.ch](mailto:info@pk-merlion.ch)

**Zukunft heute.**

**Merlion**

PENSIONSKASSE  
CAISSE DE PENSION  
CASSA PENSIONE

 **winterthur**

Förderstiftung polaris  
Neugutstrasse 12  
Postfach  
8304 Wallisellen  
T +41 44 878 70 50  
F +41 44 878 70 55  
[www.polaris-stiftung.ch](http://www.polaris-stiftung.ch)  
[info@polaris-stiftung.ch](mailto:info@polaris-stiftung.ch)