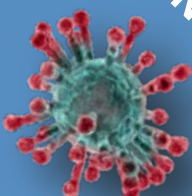


Rechenschaftsbericht 2020



CORONA-JAHR





Für Sie ist es Freude. Für uns eine Dienstleistung.

Wo Sie Kunde sind, erwarten Sie heute einiges an Dienstleistungsqualität – schliesslich haben Sie Ihre Ansprüche. Aber denken Sie auch bei einer Vorsorgeeinrichtung an Kundenorientierung und erfolgreiche Zusammenarbeit? Wir schon. **Zusammen stark.**

www.pk-merlion.ch

Pensionskasse Merlion
Durchführungsstelle
Frau Malgorzata Wylub
Postfach 300
8401 Winterthur
T +41 58 215 74 09
info@pk-merlion.ch

Zukunft heute.

Merlion

PENSIONS KASSE
CAISSE DE PENSION
CASSA PENSIONE

«Ausbilden für die Zeit nach Corona!»

Die Förderstiftung polaris muss leider in den gleichen Tenor einstimmen, wie unzählige Organisationen und Vereine im ganzen Land: 2020 war ein verlorenes Jahr. Unsere bewährten Stiftungsaktivitäten mussten wir praktisch auf Null herunterfahren. Die Zeit nach Corona kommt aber bestimmt und wir bitten alle Ausbildungsbetriebe weiterhin ihr Engagement in der Berufsbildung aufrecht zu erhalten.

Dies begann schon mit der Verleihung der Preise «Lehrbetrieb des Jahres». Weil der Nationale Branchentag 2020 des Wirtschaftsverbandes Swissavant ausfallen musste, konnte auch die Ehrung der Ausbildungsbetriebe nicht stattfinden. Die beiden gewählten Ausbildungsbetriebe des Jahres müssen wir wohl auf 2022 vertrösten, bis sie den Preis entgegennehmen können, denn auch der Branchentag 2021 wurde abgesagt. Eine virtuelle Ehrung wäre nicht stimmig und wird den grossen Leistungen der Betriebe im Ausbildungsbereich nicht gerecht.

Die besten Lehrabgängerinnen und Lehrabgänger wurden in der Verbandszeitschrift *perspective* so gut wie möglich gewürdigt.

Die besten Lehrabgängerinnen und Lehrabgänger wollten wir aber nicht länger warten lassen, bis sie ihre verdienten Preise entgegennehmen durften. Nach der Lehre zerstreuen sie sich sowieso vielfach in alle Himmelsrichtungen und deshalb musste die Ehrung zeitgerecht erfolgen. In der Verbandszeitschrift *perspective* wurden sie so gut als möglich gewürdigt.

Die ganze Berufsbildung befindet sich aufgrund der COVID-19-Pandemie in einer schwierigen Situation.

Leider konnten alle Workshops «Fit für die Lehre» sowie der jährliche Ausbildneranlass ebenfalls nicht durchgeführt werden. Längere Zeit waren die Schüler im Homeschooling beschäftigt und nachher bestand ein staatliches Verbot für grössere Veranstaltungen. Wie eingangs erwähnt, einfach ein verlorenes Jahr.



«Der stationäre Handel braucht gut ausgebildete Mitarbeitende, damit man sich neben dem boomenden Online-Handel auch inskünftig behaupten kann. Heute ausbilden heisst, morgen die notwendigen Fachkräfte zu haben!», sagt überzeugt Christian Fiechter, Präsident der Förderstiftung polaris.

Die ganze Berufsbildung befindet sich aufgrund der COVID-19-Pandemie in einer schwierigen Situation. Wohl wurden im August 2020 in der ganzen Schweiz insgesamt etwa gleich viele Lehrstellen angetreten wie im Vorjahr. Dies weil die meisten Lehrverträge schon vor Ausbruch der COVID-19-Pandemie abgeschlossen wurden. Viele Unternehmen werden aber klar schlechtere Jahresabschlüsse wie im Vorjahr präsentieren. Was liegt da auf den ersten Blick näher, als in Zukunft weniger Lehrstellen anzubieten, um damit kurzfristig Kosten zu sparen.

Dies wäre eine fatale Fehlentscheidung. Es wird ohne Frage irgendwann eine Zeit nach Corona geben. Dann sind unsere Branchen schweizweit ganz speziell auf gute, qualifizierte Mitarbeitende angewiesen. Will sich der stationäre Handel neben dem boomenden Online-Handel behaupten, braucht es erst recht gute Mitarbeitende. Sparen wir heute an der Ausbildung, werden uns die notwendigen Fachkräfte in Zukunft fehlen.

Wir vom Stiftungsrat bitten alle Verantwortlichen unserer Ausbildungsbetriebe in der beruflichen Ausbildung nicht zu sparen!

In diesem Sinne bitten wir Sie, ja wir fordern Sie auf, in der Ausbildung nicht nachzulassen und zu sparen! Die Förderstiftung polaris wird Sie mit all ihren zur Verfügung stehenden Kräften gerne unterstützen.

Christian Fiechter
Präsident Förderstiftung polaris



100% Swiss Made



Lifetime Guarantee

Egal, wie man es dreht ...



... unsere präzisen Handwerkzeuge
überzeugen seit 1878 jeden,
der professionell schraubt.

Entdecken Sie unsere Vielfalt auf
pbswisstools.com

PB SWISS TOOLS

Work with the best.

«Ein Jahr warten bringt gar nichts!»

Auch der Lehrstellenmarkt ist von der Coronakrise betroffen. Bildungsökonom Stefan C. Wolter rechnet für die nächsten fünf Jahre mit bis zu 20 000 Lehrverträgen weniger. Er rät deshalb davon ab, auf die Traumlehrstelle zu warten, denn die Lage könne sich 2021 sogar verschlechtern.

Foto: Marlen von Weissfluh/Die Volkswirtschaft



Stefan C. Wolter

Der Bildungsökonom Stefan C. Wolter ist seit 1999 Direktor der Schweizerischen Koordinationsstelle für Bildungsforschung (SKBF) in Aarau. Er verantwortet den nationalen Bildungsbericht, der alle vier Jahre erscheint. Der 54-Jährige ist zudem Professor an der Universität Bern und Lehrbeauftragter an der Universität Basel.

Herr Wolter, normalerweise beginnen rund zwei Drittel der Jugendlichen in der Schweiz nach der obligatorischen Schulzeit eine Lehre. Hat die Coronakrise Auswirkungen darauf?

Ohne Folgen bleibt das wegen der tiefen Rezession nicht. Unser Prognosemodell zeigt, dass wegen des Coronavirus in den nächsten fünf Jahren insgesamt rund 5 000 bis 20 000 Lehrverträge weniger abgeschlossen werden könnten. Ob aus den Prognosen Realität wird, hängt vor allem von zwei Dingen ab: erstens, wie sich die Konjunktur in den nächsten Monaten und Jahren tatsächlich entwickelt, und zweitens, wie effektiv die Massnahmen der Verbundpartner zur Bekämpfung einer Lehrstellenkrise wirken.

Dennoch: Ende Juni waren bereits knapp 75 Prozent der Lehrverträge unter Dach und Fach. Dies im Vergleich zum Total im Vorjahr. Das sieht doch erfreulich aus?

Die Krise macht sich an gewissen Orten dieses Jahr noch nicht bemerkbar. Das ist sicherlich positiv. Viele Lehrverträge wurden bereits vor der Coronakrise unterzeichnet. Das ist insbesondere in der Deutschschweiz der Fall gewesen, wo über 60 Prozent der Lehrstellen bei Ausbruch der Krise schon vergeben waren. Insgesamt rechnet das Modell für 2020 auch nur mit rund 3 Prozent weniger unterschriebenen Lehrverträgen im Vergleich zu einer Situation ohne Krise. Das entspricht etwas mehr als 2 000 Ausbildungsplätzen.

Wie lässt sich diese Zahl einordnen?

Ein Lehrvertrag, der nicht unterschrieben wird, bedeutet in der Regel, dass der Staat dann ein Brückenangebot oder eine

Zwischenlösung finanzieren muss. Über den Daumen gepeilt, löst das Kosten von zusätzlich mindestens 5 000 Franken pro Fall aus. Bei 2 000 fehlenden Ausbildungsplätzen sind das 10 Millionen Franken. Im Januar hätte das noch einen Aufschrei provoziert, aber angesichts der zweistelligen Milliardenbeiträge durch die Coronahilfen des Bundes kann das niemanden mehr schocken.

Bei den abgeschlossenen Lehrverträgen gibt es grosse regionale Unterschiede.

Ja, in der Westschweiz und im Tessin, wo traditionell die Lehrverträge später unterzeichnet werden, sieht die Situation deutlich schlechter aus als in der Deutschschweiz. Bei Ausbruch der Krise waren in der Westschweiz rund 20 Prozent und im Tessin weniger als 10 Prozent der Lehrverträge im Vergleich zum Vorjahr unterschrieben. In der Genferseeregion und im Tessin könnte die Situation somit dramatisch werden.

«In der Genferseeregion und im Tessin könnte die Situation dramatisch werden.»

Weshalb gibt es diese Unterschiede zwischen der Deutschschweiz und der lateinischen Schweiz?

Unter anderem, weil in der französisch und der italienischsprachigen Schweiz der Hang zur Allgemeinbildung grösser ist und man mit der Lehrstellensuche erst beginnt, wenn der



Cordless Alliance System:

Ein Akku für alles.



www.cordless-alliance-system.de

Entdecken Sie die kabellose Freiheit – herstellerübergreifend!

- 20 Marken - 200 Maschinen - 1 Akku
- 1 System in der 18-V-Klasse
- 100% Kompatibilität
- Ein Akku für alle Arbeitsschritte, von Standard- bis Spezialaufgaben.

metabo

ROTHENBERGER

Collomix

steinel

PREBENA

MONTIPOWER

SCANGRIP

mafell

EISENBLÄTTER

EIBENSTOCK
Elektrowerkzeuge

ROKAMAT

haaga
part of starmix

GESIPA

TRUMPF

BAIER
Elektro-
werkzeuge

starmix

fischer

BIRCHMEIER

edding

JÖST

Pressfit

CEMBRE

CEMO

Zulassungsentscheid zum Gymnasium oder für eine Fachmittelschule negativ ist. Auch die Betriebe warten mit der Vergabe der Lehrstellen, bis sich diese Jugendlichen melden.

Sie sagten zu Beginn, dass sich die Krise in den nächsten fünf Jahren auf den Lehrstellenmarkt auswirken wird. Hat die lange Dauer mit der Rezession zu tun?

Teilweise. Aus der wissenschaftlichen Analyse der letzten dreissig Jahre wissen wir zwar, dass die Konjunktur eigentlich eine geringere Auswirkung auf den Lehrstellenmarkt in der Schweiz hat als beispielsweise demografische Aspekte wie Schülerzahlen. Weil die jetzige Krise aber enorm ist, ist dieses Mal auch der Effekt der Konjunktur grösser als bei vergangenen Krisen.

Verschärfen die steigenden Schülerzahlen in den nächsten Jahren die Situation auf dem Lehrstellenmarkt zusätzlich?

Ja. Diese demografischen Prozesse sind zwar vom einen zum anderen Jahr kaum spürbar, aber über zwei bis vier Jahre gesehen akzentuiert sich das Problem. Deshalb sollten im Moment eigentlich jedes Jahr mehr Lehrverträge abgeschlossen werden als im Vorjahr, um das aufzufangen. Aber im Moment droht das Gegenteil.

Weshalb hat die Konjunktur historisch gesehen einen schwachen Einfluss auf das Angebot und die Nachfrage nach Lehrstellen?

Die Berufsbildung hat sich in der Schweiz in den letzten zwanzig Jahren über alle Branchen und Berufsgruppen hinweg etabliert. Einerseits in den modernen Dienstleistungsberufen wie der Informatik, andererseits aber auch in Gesundheitsberufen. Diese krisenrobusten Branchen stabilisieren den Einfluss der Konjunktur auf den Lehrstellenmarkt. Die Abstützung war allerdings nicht immer so breit: In den Neunzigerjahren hatte der Strukturwandel die klassischen Berufsbildungsbranchen in der verarbeitenden Industrie und im Bausektor stark getroffen.

Eine Empfehlung der Schweizerischen Berufsbildungsämter-Konferenz (SBBK) besagt, dass Lehrverträge noch bis Ende Oktober unterschrieben werden können. Welchen Zweck hat diese Massnahme?

Dadurch soll vermieden werden, dass Lernende ohne Lehrvertrag im August 2020 ein Brücken- oder ein Auffangangebot in Anspruch nehmen müssen und dadurch ein Jahr verlieren. Normalerweise werden die Lehrverträge spätestens im Juli unterschrieben, weil im August die Schulen beginnen. In der Schweiz ist es so, dass man nicht an eine Berufsfachschule

kann, wenn man keinen Lehrvertrag hat. Da kratzt man also am Limit. Daraus ergeben sich natürlich auch Probleme für die Schulen, welche Klassen bilden müssen und noch nicht wissen, ob noch drei oder vier zusätzliche Lernende hinzukommen. Dass die Kantone zu solch drastischen Massnahmen schreiten, die systemisch enorm schwer zu verdauen sind, zeigt, wie ernst die Lage ist.

«Wer gleich nach der Lehre arbeitslos wird, kann viele Jahre an den Folgen leiden.»

Der Bund unterstützt Projekte von Kantonen und Wirtschaftsorganisationen, welche Lehrstellen fördern. Zum Beispiel mittels Coaching oder Mentoring. Weshalb unterstützt der Staat nicht direkt die Firmen?

Das wäre aus zwei Gründen weniger effizient. Erstens: In den Neunzigerjahren glaubte man, dass eine Lehre ein Verlustgeschäft für einen Betrieb darstellt. Heute wissen die Betriebe, dass sie im Durchschnitt einen Gewinn machen am Ende der Lehre. Wer heute nicht ausbildet, tut dies, weil ihm im ökonomischen Sinn das Wasser bis zum Hals steht. Er kann nicht garantieren, dass er die nächsten drei bis vier Jahre Lernende ausbilden und bezahlen kann. Wenn ein solcher Betrieb also nicht ausbildet, tut er dem System der Berufsbildung vielleicht sogar einen Gefallen. Denn möglicherweise ständen diese Lernenden ein Jahr später wieder auf der Strasse, weil der Betrieb in Konkurs gegangen ist. Der zweite Grund sind

sogenannte Mitnahmeeffekte: Der Staat kann nicht unterscheiden zwischen Betrieben, welche man wegen der Unterstützung zu einer Ausbildung überreden konnte, und solchen, die auch sonst ausgebildet hätten. Studien zeigen, dass die Mehrheit der Betriebe, die solche Hilfen bekommen, auch sonst ausgebildet hätte.

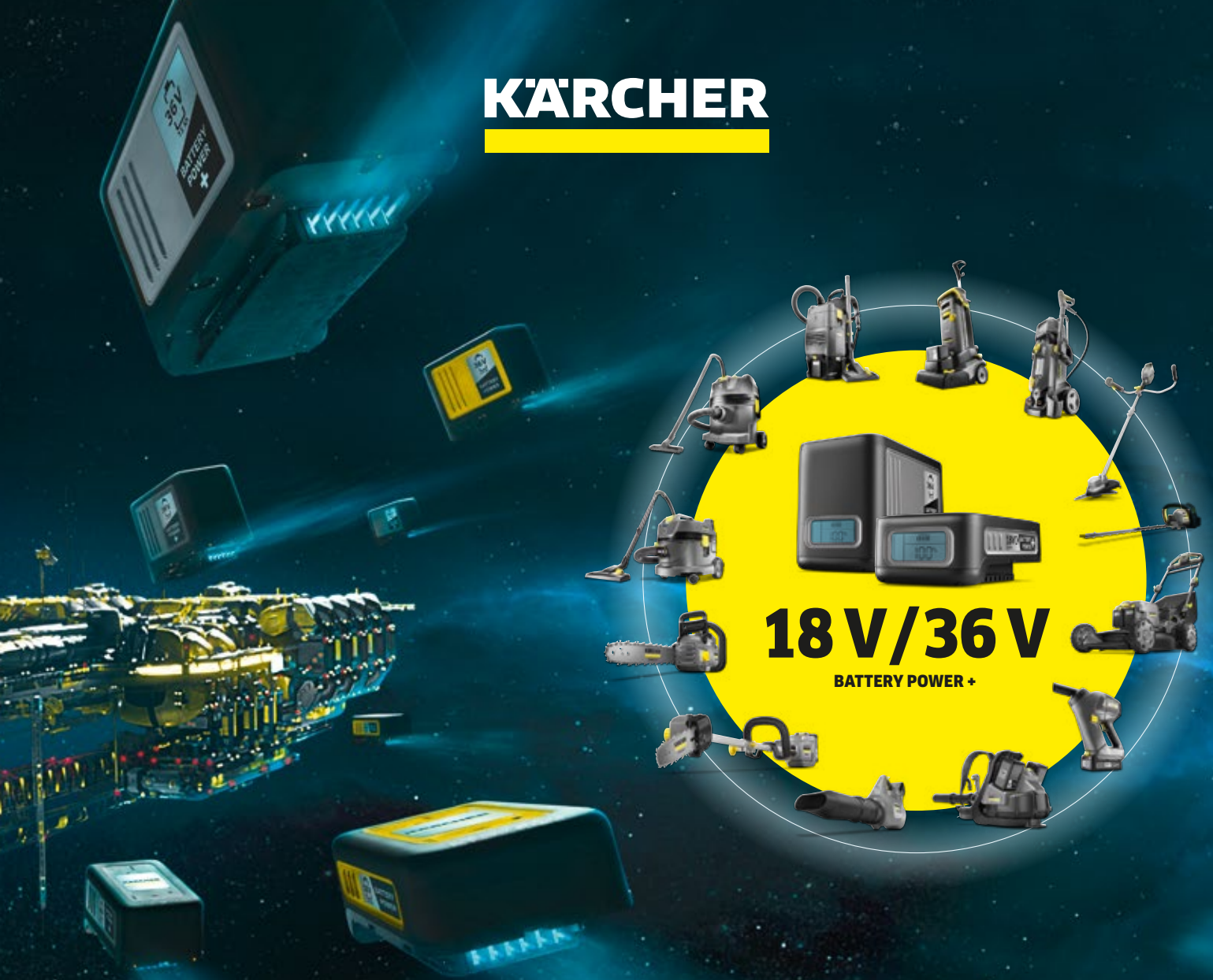
Trotz Krise gibt es weiterhin Lehrbetriebe, die keine Lernende finden. Gemäss der Lehrstellen-Datenbank Lena sind rund 16 000 Lehrstellen noch nicht besetzt.

Das spricht nicht gegen eine Krise. Selbst in einer Hochkonjunktur hat man bis zu 10 000 offene Lehrstellen und gleichzeitig ein Mehrfaches an Jugendlichen, die keine Lehrstelle fanden und in eine Zwischenlösung gingen. Kurz: Wenn alle Jugendlichen eine Lehrstelle finden sollen, braucht es einen sehr grossen Überhang an Lehrstellen.





KÄRCHER



GALAKTISCHE KRAFT. UNENDLICHE MÖGLICHKEITEN.

Ein Universum voller batteriebetriebener Produkte.
Von Reinigungsgeräten bis zu Outdoor Power Equipment.
Entdecken Sie die unbegrenzten Anwendungsmöglichkeiten mit
unseren 18 V und 36 V Battery Power+ Plattformen. Die einzigen
im gesamten Universum mit Real Time Technology-Display.
kaercher.ch

REAL TIME TECHNOLOGY



LADEZEIT



LAUFZEIT



KAPAZITÄT

Was ist der Grund für dieses Mismatching?

Angebot und Nachfrage passen sowohl geografisch als auch in Bezug auf den spezifischen Beruf nicht immer zusammen. Wenn man Jugendliche fragt, wo sie eine Lehrstelle haben möchten, dann würden alle am liebsten nur in der eigenen Gemeinde arbeiten. Aber die Lehrberufe sind natürlich regional enorm unterschiedlich verteilt, wenn man nur schon an die Branchencluster denkt.

Sie sagen also, die Stellensuchenden müssten über ihren Schatten springen und auch eine weiter entfernte Stelle annehmen oder eine Lehre in einem anderen Beruf machen?

Es gibt viele Jugendliche, die damit rechnen, dass sie in einem Jahr die besseren Chancen für ihre Traumlehrstelle haben. Leider geht dieser Plan meistens nicht auf. Wenn ich sage, dass sich die Jugendlichen nun ein bisschen weniger wählerisch verhalten sollen, dann werde ich in den Medien als zynisch bezeichnet. Aber in der gegenwärtigen Situation ist es leider ebenso. Unsere Prognosen zeigen: In einem Jahr wird die Situation voraussichtlich nicht besser sein, sondern vielleicht sogar schlechter. Ein Jahr warten bringt gar nichts. Denn dann steht man wieder im Wettbewerb mit den frischen Schulabgängern mit guten Noten, die um dieselben knappen und sehr beliebten Lehrberufe buhlen.

Trotzdem: Die Wahl des Lehrberufs ist eine wichtige Weichenstellung für das weitere Berufsleben.

Überhaupt nicht. Unser Berufsbildungssystem ist sehr flexibel, was die weiteren beruflichen und bildungsmässigen Entwicklungen nach der Lehre anbelangt. Neue Zahlen des Bundesamts für Statistik zeigen, dass fünf Jahre nach der Lehre ein Grossteil der Lernenden nicht nur den Beruf gewechselt hat, sondern ein Viertel dank dem Berufswechsel einen beruflichen Aufstieg geschafft hat. Zudem kommt dann noch die Möglichkeit hinzu, sich an der Fachhochschule oder der höheren Berufsbildung weiterzuentwickeln. Deshalb sollte man jetzt nicht ein bis zwei Jahre verlieren, nur weil man seine Traumlehre nicht bekommen hat. Diese Zeit investiert man besser später in eine Weiterbildung oder in den beruflichen Aufstieg.

Härter als die angehenden Lehrlinge könnte die Coronakrise die Berufseinsteiger nach der Lehre treffen. Sehen Sie das auch so?

Ja, Berufseinsteiger nach der Lehre trifft der Wirtschaftseinbruch doppelt hart. Einerseits, weil sie jetzt keine Stelle finden, und andererseits, weil sie an diesen Einstiegsproblemen noch Jahre leiden können, selbst dann, wenn die Wirtschaft wieder rund läuft. Wer gleich nach der Lehre arbeitslos wird, kann viele Jahre an den Folgen leiden, etwa in Form tieferer Löhne oder eines erhöhten Risikos für Arbeitslosigkeit. Diese Vernarbungseffekte kann ein junger Mensch zwar reduzieren, wenn er später den Job wechselt. Aber das können nur die Besten.

In normalen Zeiten bleiben rund 40 Prozent der Lernenden nach dem Abschluss im Lehrbetrieb. Könnte diese Zahl in der Rezession deutlich sinken?

Eher das Gegenteil wird der Fall sein. Grosse und mittlere Firmen, die einerseits sogenannte interne Arbeitsmärkte anbieten können, wie grosse Detailhändler, Banken, Versicherungen, SBB oder Post, können ihren Lernenden Stellen an den unterschiedlichsten Standorten und in den unterschiedlichsten Bereichen anbieten. Andererseits werden die meisten grösseren Betriebe die Krise auch besser verkraften können als Klein- und Kleinstbetriebe.

Ein weiterer Effekt wird sein, dass einige dieser Jugendlichen, die unter normalen Umständen nicht geblieben wären, jetzt in der Krise bleiben, weil sie keine andere Möglichkeit haben. Ein dritter, gegenläufiger Effekt hat zur Folge, dass mehr Lernende sofort in eine weitere Ausbildung wechseln – sei dies die Berufsmaturität nach der Lehre oder, falls sie die Berufsmaturität schon haben, der direkte Übertritt an Höhere Fachschulen oder Fachhochschulen. Längerfristig gesehen ist dieser letzte Punkt einer der wenigen positiven Aspekte dieser Krise.

«Ein Studium ist eine Investition in die nächsten vierzig Jahre. So gesehen kann es sein, dass diese Jugendlichen – über das Leben betrachtet – als Gewinner aus der Krise hervorgehen.»

Weshalb?

Weil der Entscheid, aufgrund einer guten konjunkturellen Lage auf ein Studium zu verzichten, auf lange Sicht nie ein guter Entscheid war. Denn ein Studium ist eine Investition in die nächsten vierzig Jahre. So gesehen kann es sein, dass diese Jugendlichen – über das Leben betrachtet – als Gewinner aus der Krise hervorgehen.

Seit Beginn der Coronakrise schnell die Jugendarbeitslosigkeit überdurchschnittlich in die Höhe – woran liegt das?

Dieser Effekt ist nicht Corona-spezifisch, er hat nun einfach früher im Jahr stattgefunden. Die Lage wird sich aber nach den Sommerferien nochmals akzentuieren. Jugendliche, die zum ersten Mal auf den Arbeitsmarkt treten, profitieren in Wachstumsphasen von den zusätzlich geschaffenen Stellen, und diese offenen Stellen fehlen jetzt. Hinzu kommt: Überproportional viele junge Menschen sind in befristeten Arbeitsverträgen beschäftigt, die jetzt dummerweise gerade auslaufen können. Auch die freiwilligen Fluktuationsraten spielen eine grosse Rolle. In einem normalen Jahr wechseln rund 10 bis 15 Prozent der ganzen Erwerbsbevölkerung ihre Stelle. Von dieser Stellenrotation auf dem Jobkarussell haben die Jugendlichen bisher profitiert: Immer wenn jemand abgesprungen ist, wurde eine Stelle frei. Nun ist die Situation so, dass alle auf dem Karussell sitzen bleiben und niemand mehr absteigt.

Interview: Nicole Tesar, Chefredaktorin.

Nachdruck aus: Die Volkswirtschaft Nr. 8–9/2020

Spendentafel 2010–2020

Firmenspenden:

A. & J. Stöckli AG, 8754 Netstal | AHV-Ausgleichskasse Verom, 8952 Schlieren | Allchemet AG, 8344 Bäretswil | Bernasconi Figli, 6830 Chiasso | businessMart AG, DE-70563 Stuttgart | E. Buschor AG, 9450 Altstätten | e + h Services AG, 4658 Däniken | Fabrica Culinaria, 8304 Wallisellen | Fanti Consulting AG, 8610 Uster | Festool Schweiz AG, 8953 Dietikon | Gebo Druck AG, 8903 Birmensdorf | 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 und Haushalt AG, 3422 Kirchberg | LIMEX Handels GmbH, 8716 Schmerikon | Messe Luzern AG, 6005 Luzern | meyer ag, 6260 Reiden | muff haushalt ag, 4450 Sissach | nexMart Schweiz AG, 8304 Wallisellen | nexMart GmbH & Co. KG, DE-70563 Stuttgart | PB Swiss Tools AG, 3457 Wasen im Emmental | Pensionskasse Merlion, 8304 Wallisellen | PRO TABLE GmbH, 9000 St. Gallen | 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, 9435 Heerbrugg | Sektionen von Swissavant – diverse | Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt, 8304 Wallisellen | Tedoc GmbH, 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 | Bolis Gudrun, 8266 Steckborn | Braunwalder-Lehmann Annalis, 9200 Gossau | Ernst Karl Albert (Charly) (†), 8173 Riedt bei Neerach | Fanti Gertrud, 8610 Uster | Fellay-Bornet Nicole, 1462 Yvonand | Fiechter Christian, 9435 Heerbrugg | Gattiker Hansruedi, 8832 Wollerau | Grees Stefanie, 8304 Wallisellen | Häusler Peter (†), 8942 Oberrieden | Hager Adrian, 8867 Niederurnen | Huber Hans (†), 9050 Appenzell | Rosenberger Jules (†), 8910 Affoltern am Albis | Rotermond Astrid & Christoph, 8484 Weisslingen | Sahli Hans Peter (†), 8903 Birmensdorf | Schlegel Thomas, 8057 Zürich | Schweizer Anita, 8444 Henggart | Swissavant Mitarbeitende, 8304 Wallisellen | Trepte Horst, 9435 Heerbrugg | van Pernis Frank, 8703 Erlenbach | Widmer Doris, 6330 Cham | Windlin Wolfgang, 8340 Hinwil | Zemp Othmar (†), 6110 Wolhusen

«Die Berufslehre hat ein Imageproblem»

Jens Breu, CEO des Ostschweizer Komponentenherstellers SFS, hat einst als Mechanikerlehrling angefangen. Der schwindende Stellenwert der Berufsbildung bereitet dem Appenzeller Sorge, wie er im Gespräch mit Robin Schwarzenbach und Nils Pfändler erläutert.



Jens Breu, CEO, SFS unimarket AG

35 Milliarden Bauteile weltweit: Der Output der SFS-Gruppe des vergangenen Jahres kann sich sehen lassen. Aus einem Eisenwarengeschäft in Altstätten im Kanton St. Gallen ist in weniger als hundert Jahren ein Industriekonzern mit rund 10 000 Mitarbeitenden geworden, mit 100 Standorten in 26 Ländern. Am Hauptsitz in Heerbrugg werden unter anderem Metallkomponenten hergestellt, vor allem für die Autoindustrie. In der Produktionshalle riecht es nach Öl. Riesige Maschinen spucken Präzisionsteile am Laufmeter aus. In der Lehrwerkstatt ein paar Gänge weiter sind angehende Polymechaniker dabei, Werkzeuge und Maschinenbauteile anzufertigen. Für Jens Breu, 48, seit 25 Jahren im Unternehmen und seit 2016 CEO von SFS, keine unbekannte Umgebung: Er ist gelernter Maschinenmechaniker.

Herr Breu, wir befinden uns in der Lehrwerkstatt von SFS in Heerbrugg. Haben Ihre Lehrlinge die gleichen Karrierechancen wie Sie damals als Mechanikerlehrling in den achtziger Jahren?

Absolut. Die Voraussetzungen in der Schweizer Bildungslandschaft sind gegeben. Es liegt an den Lernenden, das Beste aus sich herauszuholen.

Wie war das bei Ihnen? Wussten Sie schon als Teenager, dass Sie ganz nach oben gelangen wollen?

Nein. Ich habe mich auf Dinge konzentriert, die näher lagen:

den nächsten Schritt an der Maschine, den nächsten in meiner Entwicklung. Für mich war immer zentral, dass ich meine Arbeit gerne mache – und neugierig bleibe. Das hat mich vorwärtsgebracht, auch im Maschinenbaustudium an der Fachhochschule Mitte der neunziger Jahre.

Was hat Ihnen besonders gut gefallen am Mechanikerberuf?

Dass ich mit verschiedenen Menschen zusammenarbeiten und von diversen Meinungen und Erfahrungen profitieren konnte. Und natürlich der Umgang mit und die Bearbeitung von Metall – zu sehen, was daraus entsteht und in welchen Produkten die eigene Arbeit dann ihre Fortsetzung findet. Freude an Menschen und Begeisterung für Technologie begleiten mich bis heute.

Jeder kann CEO werden. Man muss herausfinden, welcher Bildungsweg am besten zu einem passt.

Sind Mechaniker die besseren CEO?

Jeder kann CEO werden. Man muss herausfinden, welcher Bildungsweg am besten zu einem passt. Viele Jugendliche lernen am besten in der Schule, mit Lehrern, Büchern und im





BERUFE MIT ZUKUNFT

24/7 an Deiner Seite

Ob in Autos, in Smartphones oder in Flugzeugen: SFS Know-how findet sich in den verschiedensten Endprodukten. Wir begleiten zuverlässig durch den Alltag. Meist unbemerkt. Denn unsere Präzisionsformteile und mechanischen Befestigungssysteme sind in die Produkte unserer Kunden eingebettet und erfüllen, obwohl nicht immer sichtbar, dort erfolgskritische Funktionen.

Wir bilden folgende Fachkräfte aus:

- Automatiker/in
- Detailhandelsfachmann/frau
- Informatiker/in
- Kaufmann/frau
- Konstrukteur/in
- Kunststofftechnologe/in
- Logistiker/in
- Mediamatiker/in
- Physiklaborant/in
- Polymechaniker/in
- Produktionsmechaniker/in

Internet, die gehen dann an die Universität. Andere können sich Dinge besser «on the job» aneignen, im Austausch mit anderen. Das ist das Potenzial, das es in Lehrberufen zu erschliessen gilt.

Entscheidend sind die weichen Faktoren wie Kommunikation, Empathie, Teamfähigkeit, Hilfsbereitschaft, Flexibilität, Biss.

Haben Kaderleute, die kostspielige Weiterbildungen absolviert haben, einen Vorteil, wenn sie sich bei SFS bewerben?

Nachdiplomstudiengänge gehören auf dieser Stufe fast schon dazu. Entscheidend sind jedoch die weichen Faktoren wie Kommunikation, Empathie, Teamfähigkeit, Hilfsbereitschaft, Flexibilität, Biss. Das spürt man in Vorstellungsgesprächen.

Können CEO, die nie in einem technischen Beruf gearbeitet haben, einen Industriebetrieb überhaupt verstehen?

Natürlich. Akademiker bringen viel theoretisches Wissen mit und müssen auf der praktischen Seite dazulernen, bei mir war es andersherum.

Vermissen Sie es manchmal, an der Werkbank zu stehen?

Früher konnte ich mich täglich freuen an dem, was ich ge-

schaffen und erreicht hatte. Die Arbeit in der Geschäftsleitung eines Grossunternehmens ist komplexer, aber auch langfristiger orientiert.

Entscheide von heute werden erst in zwei bis drei Jahren sichtbar. Das braucht etwas Durchhaltewillen. Aber mit der Zeit gewöhnt man sich daran.

Wann haben Sie das letzte Mal ein Stück Metall gefräst?

Das ist schon eine Weile her. (Lacht.)

Könnten Sie's noch?

Ich könnte es sicher noch. Aber wahrscheinlich nicht mehr in der gleichen Qualität und Geschwindigkeit wie unsere Lernenden hier.

Maschinenmechaniker werden heute keine mehr ausgebildet...

Dafür haben wir Polymechaniker, die diese und weitere Tätigkeiten auf sich vereinen und sich laufend spezialisieren – ein wichtiges Signal an die Jugendlichen, aber auch an die Eltern: Handwerkliches Geschick und damit ein Grossteil der Lehrberufe bildet die Grundlage unseres Wohlstands. Die gymnasiale-universitäre Schiene hat ihre Berechtigung, sie sollte aber nicht überbewertet werden.

Aber die Matura, akademische (und akademisierte) Studiengänge und Diplome zählen heute mehr als früher. Haben Lehrlinge wirklich die gleichen Chancen auf eine Top-Karriere wie Sie vor dreissig Jahren?

Ja. Ich glaube sogar, dass die Aussichten besser geworden sind. Die Mobilität hat zugenommen. Diplome bringen zum Ausdruck, was eine Person kann. Das kann Türen öffnen. Ich glaube aber nicht, dass andere Türen für Kandidaten ohne höhere Zertifikate deswegen verschlossen bleiben. Am Ende des Tages zählen immer die Leistung und die Erfahrung im Betrieb.

Bei SFS nehmen wir akademische Titel nur dann auf die Visitenkarte, wenn sie einen Kundennutzen haben.

Sie sehen das duale Modell also nicht in Gefahr? Obwohl die besten Kandidaten sich im Zweifelsfall vielleicht doch fürs Gymnasium entscheiden?

Der Wettbewerb ist grösser geworden. Immer mehr Eltern sagen zu ihren Kindern: «Mach doch die Matura.» Auch wenn diverse Väter und Mütter später einräumen, einen Fehler gemacht zu haben. Sie hätten ihrem Sohn oder ihrer Tochter die Freiheit geben sollen, zuerst eine Lehre zu machen, sagen sie. Das höre ich oft.



Bild: George Marcel, shutterstock.com

Hat die Berufslehre ein Imageproblem?

Ja. Das hat auch damit zu tun, dass die Möglichkeiten danach zu wenig bekannt sind. Von meinen Schulkollegen in Appenzell Ausserrhoden gingen damals viele ans Gymnasium, einen Abschluss an der Universität haben sie dann aber nicht gemacht. Hier wären Lehre, Berufsmatur und Fachhochschule vielleicht passender gewesen, Schritt für Schritt.

Wie war das in den Vereinigten Staaten?

Dort sind die Vorbehalte noch viel stärker. Ich war Produktionsleiter bei SFS in Pennsylvania und Ohio. Die Eltern dort konnten fast nicht glauben, dass wir ihren Kindern bei entsprechender Leistung die duale Ausbildung bis und mit College-Abschluss finanzierten, wenn sie bei uns eine Lehre machten.

Sie haben eine Tochter und einen Sohn. Was haben Sie ihnen geraten?

Ich musste ihnen nichts raten. Mit einer oder zwei Ausnahmen haben wir in unserer Familie alle eine Lehre gemacht. Das ist Teil unserer DNA. Meine Tochter hat eine kaufmännische Lehre absolviert, mein Sohn ist Sanitärinstallateur und arbeitet weiterhin in dem Beruf.

Was kann die Schweizer Industrie von den USA lernen?

Amerikaner sind sehr pragmatisch. Sie gehen Dinge einfach an, ohne voreingenommen zu sein. Scheitern ist erlaubt, und so fällt es ihnen leichter, Fehler zu machen und daraus zu lernen. Im Marketing sind US-Firmen zudem sehr stark. Begeisterung und Leidenschaft leben, ohne sich dafür zu schämen: Diese Einstellung ist ein grosser Vorteil, gerade bei Innovationen. Interessant ist, dass das Sicherheitsdenken in den Betrieben dennoch viel ausgeprägter ist als in der Schweiz. In den USA ist man viel rigoroser, zum Beispiel bei Arbeitsunfällen.

Wie steht es um die Fehlerkultur bei SFS in der Schweiz?

Wir haben noch Aufholpotenzial. Wir sollten bereit sein, etwas mehr zu experimentieren und Fehler zu machen, um uns weiterzuentwickeln.

Die Botschaft muss sein: Schämt euch nicht für eure Fehler, lernt daraus!

Wie schafft man das?

Das ist eine Einstellungssache: vorleben und dazu stehen. Ich selbst mache drei oder vier Fehler täglich, mindestens! Ich bin wahrscheinlich derjenige im Unternehmen, der am meisten Fehler macht. Daher muss die Botschaft sein: Schämt euch nicht für eure Fehler, lernt daraus. So können wir kritische Punkte viel früher analysieren, statt dass sie unentdeckt blieben, weil niemand darüber sprechen will.

Liegen Ihre grössten Konkurrenten im Westen oder im Osten – konkret: in China?

Wir sind in Nischengeschäften tätig, unser Wettbewerb ist regional geprägt. Mit Blick auf die globale Industrie lässt sich indes sagen: Je weiter nach Osten, desto steiler die Lernkurve. China und Indien lernen deutlich schneller als wir.

Haben wir es in der Schweiz mit einem Genügsamkeitsproblem zu tun?

Das denke ich nicht. Wir haben eher den Luxus, sehr selektiv zu sein. Aber auch hier stellt sich die Frage: Wer lässt sich dafür begeistern, für eine Polymechanikerlehre beispielsweise? Das ist die Herausforderung. Dabei kann man die Stärken unseres Landes fast nicht genug betonen: Das breite Bildungssystem ist in der Lage, alle gesellschaftlichen Schichten zu integrieren. Hier werden auch Menschen gefördert, die praktisch lernen. Ganz im Gegensatz zu den USA, wo sehr viele Junge einen College-Abschluss haben und damit aber wenig anfangen können. Unser schrittweises Vorgehen – fachliche und theoretische Weiterentwicklung parallel – ist viel besser. Nicht mit 26 und einem Master, aber ohne Berufserfahrung auf den Arbeitsmarkt; lieber zuerst den Bachelor machen, dann ein paar Jahre arbeiten und den Master später berufsbegleitend anvisieren. Das ist viel effizienter.

Was antworten Sie einem Masterabsolventen, der durchstudiert hat und in seiner Bewerbung mit Praktikumssemestern zu punkten versucht?

Das duale Lernen würde ihm trotzdem fehlen. Er müsste willig und bereit sein, unsere Technologien trotzdem von Grund auf kennenzulernen. Er müsste so weit vorne anfangen, dass er sich wahrscheinlich langweilen würde.

Kommt es oft vor, dass SFS-Angestellte nach der Lehre «durcharbeiten», also nie eine Weiterbildung in Angriff nehmen?

Es gibt alles. Wir haben Mitarbeitende, die sehr stark und wichtig sind in dem, was sie tun. Zum Beispiel Fehler analysieren und Prozesse verbessern im hochautomatisierten Betrieb.

Technische Berufe sind offenbar immer noch zu wenig attraktiv für Frauen. Das ärgert mich, denn wir geben uns sehr viel Mühe.

Frauen sind in der Lehrwerkstatt von SFS keine anzutreffen. Warum?

Technische Berufe sind offenbar immer noch zu wenig attraktiv für Frauen. Das ärgert mich, denn wir geben uns sehr viel Mühe. Jede Lernende hilft uns, in zehn, zwanzig oder dreissig Jahren eine breitere Meinungsbildung sicherzustellen im Unternehmen. Aber wir bekommen zu oft einen Korb. Vielleicht sind die gesellschaftlichen Hemmungen zu gross.

Auch in der Geschäftsleitung sind Männer unter sich.

Der Grund ist derselbe. Sechs von acht Mitgliedern haben eine Lehre gemacht. Wir sind ein mechanischer Betrieb, wir

brauchen Menschen, die langfristig an den Technologien gearbeitet haben. Wir wollen Frauen ansprechen, aber das ist sehr schwierig, zumindest in der Schweiz.

Ich glaube, dass die Krise den Zusammenhalt in der Firma gefördert hat.

Wie lautet Ihre Zwischenbilanz zur Coronapandemie?

Im Frühjahr hatten wir schwierige Tage zu überstehen, da uns viele Aufträge der Autobranche plötzlich weggebrochen waren. Andererseits konnten wir genau beobachten, welche Spuren das Virus in Asien hinterlassen hat – ein Vorteil eines globalen Unternehmens. So waren wir den Bestimmungen der Schweizer Behörden immer einen Schritt voraus und konnten so auch schneller wieder hochfahren als erwartet. Der Verlauf der zweiten Welle ist weniger vorhersehbar, weil ständig neue Hotspots auftauchen. Da hilft nur Agilität. Ich glaube, dass die Krise den Zusammenhalt in der Firma gefördert hat.

Und der Lehrstellenmarkt im Coronasommer 2020?

Es ist deutlich schwieriger geworden, da Berufsmessen ebenfalls betroffen sind. Wir haben eine eigene Veranstaltung für Schülerinnen und Schüler ins Leben gerufen. Von den 49 Lehrstellen für 2021 sind dennoch erst 25 besetzt, also etwa 10 weniger als sonst um diese Zeit.

Was sagen Sie einem Sekundarschüler, der seine Lehre lieber in einem kleinen Familienbetrieb machen möchte?

Tu das, was du für dich als richtig empfindest. Dann wirst du am richtigen Ort landen.

Sie haben fast Ihr ganzes Berufsleben bei SFS verbracht. Warum ist diese Firma der richtige Ort für Sie?

Weil wir von unseren verschiedenen Standorten und Kulturen viel lernen können. Und weil wir nicht nach Titeln oder Herkunft fragen, sondern: Was kannst du? Das habe ich gleich gespürt, als ich zu SFS gekommen bin.

Nachdruck aus der NZZ vom
25. November 2020

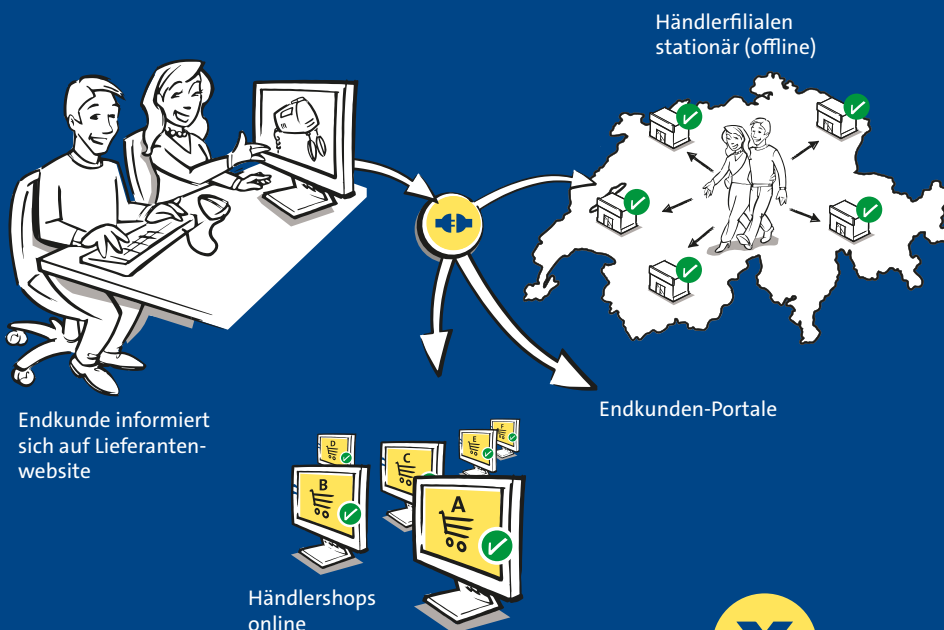
retail Connect

Der Umsatzturbo für Sie und Ihre Kunden

nexmart

Simply eBusiness

- Interessenten auf der Lieferanten-Website direkt zum Kauf animieren
- Direkte Verlinkung der Lieferanten-Website mit Online-Shops und Filialen des Fachhandels
- Hohe Conversion Rates: effektive Wandlung von Interessenten in Käufer
- Kundenzuführung für Online- und Stationärkäufe (Click & Collect) für den Fachhandel
- Hohe stationäre Verfügbarkeit beim Fachhandel kann noch effektiver als Wettbewerbsvorteil genutzt werden
- Signifikante Steigerung der Umsätze von Lieferant und Fachhandel



Der schnellste Weg
zu retail Connect.



> nexmart.com

Förderstiftung polaris – Preisträger 2019 – in Zeiten von Corona

Im Sommer 2019 haben fünf Lehrabschlussabsolventen*innen eine hervorragende Abschlussnote von 5,5 und höher, und/oder selbige Note an den überbetrieblichen Kursen, erzielt. Somit hätten an der Preisverleihung 2020 der Förderstiftung polaris, welche am Nationalen Branchentag von Swissavant als integrierter Anlass hätte stattfinden sollen, vier junge Damen und ein Herr ihren wohlverdienten Applaus samt Preis erhalten sollen.

Bedauerlicherweise hat uns der Ausbruch der Coronapandemie einen Strich durch die Rechnung gemacht, und der Nationale Branchentag 2020 samt Preisverleihung musste bekanntlich abgesagt und aufs Jahr 2021 verschoben werden.

Nun sind Grossanlässe aber noch immer nicht zugelassen, so dass die Preisverleihung 2021 leider ebenfalls nicht stattfinden kann. Dies bedeutet, dass unsere erfolgreichen Jugendlichen mit Abschlussjahr 2019 leider noch etwas Geduld haben müs-

sen und die offizielle Prämierung dieses Jahrgangs auf den 4. April 2022 terminiert wurde.

In der Zwischenzeit möchten wir aber unsere erfolgreichen jungen Berufsleute bereits heute kurz vorstellen. Hierzu haben wir ihnen einige Fragen zur Ausbildungszeit wie aber auch zum weiteren Berufsweg gestellt. Lesen Sie nachstehend die Antworten der fünf Preisträger*innen 2019:



Sarah Kälin, 8845 Studen

Lehrbetrieb: Theiler Einsiedeln AG, 8840 Einsiedeln

Detailhandelsfachfrau Haushalt mit einer Abschlussnote von 5,7 sowie beste üK-Absolventin mit 92,5 Punkten (Note 5,5)

1. Welches waren Ihre positivsten Erfahrungen/Erlebnisse während Ihrer Ausbildung?

Das erste erfolgreiche Verkaufsgespräch, welches ich alleine geführt habe. Der Besuch bei den SwissSkills, meine LAP-Feier.

2. Welches waren Ihre negativsten Erfahrungen/Erlebnisse während der Ausbildung?

Als ich versehentlich eine grosse Bodenvase zerbrochen habe. Die Überschwemmung im unteren Stockwerk des Ladens. Wenn ich als Lehrling nicht von den Kunden akzeptiert wurde.

3. Sind Sie noch in der Branche «Haushalt» tätig?

Ja, ich arbeite nach wie vor gerne in der Haushaltsbranche.

4. Wenn ja, wo? Wenn nein, wohin hat Ihr neuer Weg geführt?

Ich arbeite immer noch bei der Theiler Einsiedeln AG. In diesem Haushaltsgeschäft habe ich auch meine Lehre abgeschlossen.

5. Haben Sie eine Weiterbildung begonnen oder denken darüber nach?

Ja, ich habe nach der Lehre direkt mit der Berufsmatura in Teilzeit weitergemacht. So kann ich nebenbei weiter in der Haushaltsbranche arbeiten und im Sommer werde ich diese Weiterbildung ebenfalls abschliessen.

6. Wie sehen Sie Ihren beruflichen Weg auf mittelfristige Sicht?

Das erste Ziel ist es sicher die Berufsmaturität abzuschliessen. Danach würde ich gerne einen Sprachaufenthalt machen, falls es die Situation erlaubt. In Zukunft würde eventuell ein Studium in Frage kommen, was genau steht für mich aber noch offen. Meine Arbeit bei der Theiler Einsiedeln AG führe ich aber mit Freude weiter.

Mathilde Fabienne Grandgirard, 1756 Onnens

Lehrbetrieb: Pfister-Meubles SA, 1754 Avry-sur-Matran
Detailhandelsfachfrau Haushalt mit einer Abschlussnote von 5,6



1. Welches waren Ihre positivsten Erfahrungen/Erlebnisse während Ihrer Ausbildung?

Ich freute mich immer über ein tolles Feedback von zufriedenen Kunden. Auch das gute Team mit den netten Arbeitskollegen*innen fand ich sehr positiv. Der Erhalt meines Fähigkeitsausweises nach der Lehre war natürlich ebenfalls ein Highlight.

2. Welches waren Ihre negativsten Erfahrungen/Erlebnisse während der Ausbildung?

Die manchmal eher schwierigen Kunden und der Prüfungsstress vor der LAP.

3. Sind Sie noch in der Branche «Haushalt» tätig?

Nein

4. Wenn ja, wo? Wenn nein, wohin hat Ihr neuer Weg geführt?

Ich bin derzeit als Einzelhandelskauffrau im Bereich Outdoor im Gartencenter Schilliger in Matran beschäftigt.

5. Haben Sie eine Weiterbildung begonnen oder denken darüber nach?

Ich habe nicht vor eine Weiterbildung zu machen

6. Wie sehen Sie Ihren beruflichen Weg auf mittelfristige Sicht?

Ich bin gerade aus dem Mutterschaftsurlaub zurückgekehrt und arbeite wieder in Teilzeit. Ich denke, ich geniesse mein neues Familienleben, während ich gleichzeitig als Verkäuferin arbeite, ein Job, der mir viel Freude bereitet.

Nina Gurzeler, 6244 Nebikon

Lehrbetrieb: Chappuis AG Der Laden, 6130 Willisau
Detailhandelsassistentin Eisenwaren mit einer Abschlussnote von 5,5



1. Welches waren Ihre positivsten Erfahrungen/Erlebnisse während Ihrer Ausbildung?

Ich habe viel an Lebenserfahrung mitgenommen und habe mich über die Chance, diese Ausbildung machen zu dürfen, sehr gefreut. Der Kundenkontakt hat mir auch immer sehr gefallen.

2. Welches waren Ihre negativsten Erfahrungen/Erlebnisse während der Ausbildung?

Ich vermisste etwas den Zusammenhalt und die Unterstützung im Team, das fand ich schade. Die unfreundlichen Kunden empfand ich auch eher als negativ.

3. Sind Sie noch in der Branche «Eisenwaren» tätig?

Nein, ich bin nicht mehr in der Branche «Eisenwaren» tätig.

4. Wenn ja, wo? Wenn nein, wohin hat Ihr neuer Weg geführt?

Ich arbeite seit dem September 2019 in der Logistik. Genau genommen, bei der Firma Competec Logistik in der Abteilung Support Logistik in der ich für die Prozesssteuerung zuständig bin.

5. Haben Sie eine Weiterbildung begonnen oder denken darüber nach?

Ja, ich habe letzten Sommer die Weiterbildung Handelsschule an der KV Luzern Berufsakademie gestartet, welche ich diesen Sommer abschliessen werde.

6. Wie sehen Sie Ihren beruflichen Weg auf mittelfristige Sicht?

Nach meiner Weiterbildung würde ich gerne einen Job als Sachbearbeiterin Administration antreten. Weiter, möchte ich einen Sprachkurs in Englisch besuchen, um so meine Sprachkenntnisse zu verbessern. Im Job möchte ich gerne etwas arbeiten und herausfinden, in welche Richtung ich mich für die Zukunft noch weiterbilden möchte.





Tamara Koller, 9050 Appenzell

Lehrbetrieb: MondoCasa, Haushalt & Dekoration GmbH, 9230 Flawil
Detailhandelsfachfrau Haushalt,
beste üK-Absolventin mit 92,5 Punkten (Note 5,5)

1. Welches waren Ihre positivsten Erfahrungen/Erlebnisse während Ihrer Ausbildung?

Kunden, die meine Beratung geschätzt haben. Wenn sie zufrieden waren, war ich es automatisch auch. Meine bestandene Abschlussprüfung.

2. Welches waren Ihre negativsten Erfahrungen/Erlebnisse während der Ausbildung?

Es gab Kunden, die mich direkt auf günstigere Online-Produkte aufmerksam gemacht haben, oder sich zuerst eine Beratung von mir geben liessen, um dann doch online zu bestellen.

3. Sind Sie noch in der Branche «Haushalt» tätig?

Nein, leider musste ich mich von der wundervollen Welt des Haushaltes verabschieden.

4. Wenn ja, wo? Wenn nein, wohin hat Ihr neuer Weg geführt?

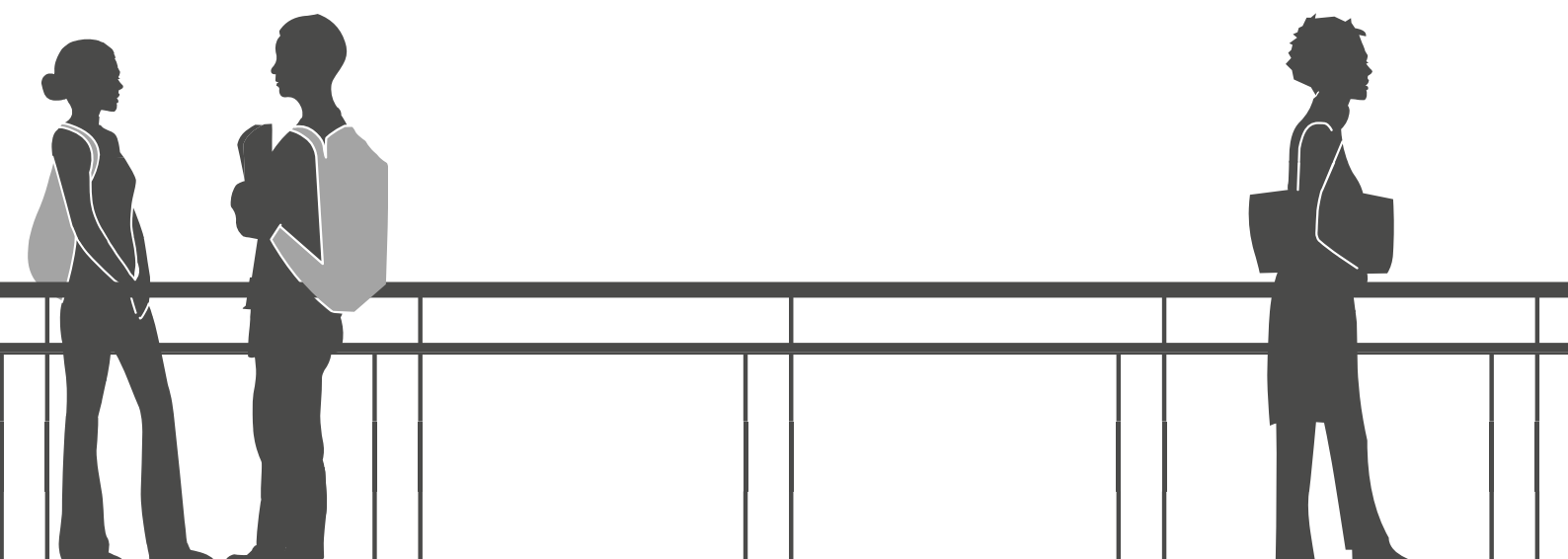
Da ich nicht in meinem Lehrbetrieb bleiben konnte und ich meine Heimat Appenzell nicht verlassen wollte, machte ich mich auf die Suche nach einer Stelle, die führte mich in das renommierte Spielwarengeschäft Zollibolli an der Marktgasse in St. Gallen. Mir fehlte aber schnell die Herausforderung, ich geriet an einen Wendepunkt und ich sagte mir «entweder gehst du zurück auf den Haushalt in ein Fachgeschäft auf dem Land, für das dein Herz schlägt oder du machst etwas ganz anderes, das auch zu deiner neuen Berufung werden kann.» Es wurde letzteres, nun bin ich bei einer Firma in Rüthi SG im Bereich Finanz- und Personalwesen tätig.

5. Haben Sie eine Weiterbildung begonnen oder denken darüber nach?

Ja, ich habe im April 2020 den Sachbearbeiter Rechnungswesen angefangen, den ich im März 2021 abschliessen werde. Danach geht es fast nahtlos weiter mit dem Sachbearbeiter Personalwesen. Ein Fachausweis Rechnungswesen oder Personalwesen steht auch nicht ausser Frage nach den abgeschlossenen ersten Weiterbildungen.

6. Wie sehen Sie Ihren beruflichen Weg auf mittelfristige Sicht?

Eine schwierige Frage, wer weiss schon was morgen ist. Gerade das Jahr 2020 sollte uns gezeigt haben, dass morgen alles anders sein kann, nicht nur beruflich, sondern auch privat. Momentan würde ich sagen, wäre der Plan die Weiterbildungen abzuschliessen und Berufserfahrung zu sammeln. Vielleicht kommt aber auch alles anders, wenn mein Heimweh zum Detailhandel und der Branche Haushalt noch grösser wird und sich eine geeignete Möglichkeit ergeben würde.



Noel Aschwanden, 6467 Schattdorf
Lehrbetrieb: Arthur Weber AG, 6467 Schattdorf
Detailhandelsfachmann Eisenwaren mit einer Abschlussnote von 5,5
sowie bester üK-Absolvent mit 92,5 Punkten (Note 5,5)



1. Welches waren Ihre positivsten Erfahrungen/Erlebnisse während Ihrer Ausbildung?

Ich durfte meine Lehre in einem sehr sozialen und bodenständigen Betrieb mit kollegialem Personal absolvieren. Toll fand ich auch, dass die Weiterbildung gefördert worden ist und wir regelmässig interne wie externe Schulungen erhalten haben.

2. Welches waren Ihre negativsten Erfahrungen/Erlebnisse während der Ausbildung?

Kunden haben, nachdem sie das Schild «in Ausbildung» gelesen haben, direkt den Vorgesetzten für eine Beratung verlangt. Auch jene Kunden, die mich direkt und persönlich kritisiert haben, fand ich nicht so toll.

3. Sind Sie noch auf der Branche «Eisenwaren» tätig?

Ich bin noch in der Branche tätig – wenn auch etwas indirekt. Ich arbeite bei der Firma nexMart Schweiz AG. Die nexMart Schweiz AG ist ein E-Commerce-Dienstleistungsunternehmen, welches Lösungen für die Schweizerische Eisenwaren- und Haushaltsbranche entwickelt und vertreibt. Auf diese Weise kann ich weiter einen Teil der prosperierenden Branche beisteuern.

4. Wenn ja, wo? Wenn nein, wohin hat Ihr neuer Weg geführt?

Siehe vorherige Antwort.

5. Haben Sie eine Weiterbildung begonnen oder denken darüber nach?

Während meiner Ausbildung zum Detailhandelsfachmann in der Fachrichtung Eisenwaren, habe ich die Aufnahmeprüfung für die Berufsmatura gemacht und unmittelbar nach Abschluss der Berufslehre damit begonnen. Die Berufsmatura konnte ich im Jahr 2020 erfolgreich abschliessen. Weitere Weiterbildungen, wie z. B. ein Studiengang, schliesse ich nicht aus. «Lernen ist wie Rudern gegen den Strom. Hört man damit auf, treibt man zurück».

6. Wie sehen Sie Ihren beruflichen Weg auf mittelfristige Sicht?

Schwierig zu sagen. Mittel- und langfristig sehe ich mich an einem Ort, wo ich meine erlernten Kompetenzen mit viel Freude und Motivation zu Gunsten von einem Unternehmen einsetzen und/oder an zukünftige Lernende weitergeben kann. Konkreteres kann ich aktuell nicht sagen; meine Interessenausprägungen werden mich fortlaufend lenken.



STABILA®



So messen echte Profis



Ihr Partner für starke Marken

e+h Services AG
Industriestrasse 14
4658 Däniken

Telefon 062 288 61 11
Fax 062 288 61 60
e-mail info@eh-services.ch

www.eh-services.ch



Die Förderstiftung polaris zeichnete bisher folgende Lernende und Lehrbetriebe aus:

Auszeichnungen Lernende

Beste Abschlussprüfung 2011

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

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

Beste Abschlussprüfung 2013

Anita Duff, Cumpadials
Eliane Maurer-Grossenbacher,
Suhr
Eveline Portmann, Schüpfheim
Remo Stutz, Sarmenstorf

Beste Abschlussprüfung 2014

Sidonia Giger, Waltensburg
Jan Kühne, Waldkirch
Muriel Renevey, Fétigny
Hans-Moritz Spahr,
Erlenbach
Markus Staufer, Huttwil
Riccardo Tiné, Lugano

Beste Abschlussprüfung 2015

Lea Hanimann, Goldach
Daniela Krähenbühl,
Rüderswil
Matteo Lancellotti, Chiasso
Isabel Schön, Wädenswil
Michelle Wanner, Luzern

Beste Abschlussprüfung 2016

Mateo Matkovic,
Neuhausen am Rheinfall
Nadia Wattinger, Altnau
Livia Zihlmann, Schüpfheim
Belinda Zünd, Bronschhofen

Beste Abschlussprüfung 2017

Anita Aerne, Lichtensteig
Lilian Freiburghaus, Thörishaus
Elisabeth Fritz,
Le Cerneux-Veusil
Sven Hurni, Seftigen
Dylan Montefusco, Renens
Raffaella Elisabetta Schaubert,
Luzern

Beste Abschlussprüfung 2018

Michelle Beeler, Chur
Sarah Betschart, Zug
Jessica Bösiger, Büsserach
Pascal Steck, Courlevon

Beste Abschlussprüfung 2019

Noel Aschwanden, Schattdorf
Nina Gurzeler, Nebikon
Mathilde Fabienne Grandgirard,
Onnens
Sarah Kälin, Studen
Tamara Koller,
Appenzell Eggerstanden

Beste Abschlussprüfung 2020

Clément Brun, Annecy
Vanessa Feldmann,
Fischbach-Göslikon
Sandra Omlin, Flüeli-Ranft
Selina Sutter, Ebnet-Kappel

Auszeichnungen Lehrbetriebe

Beste Ausbildungsbetriebe 2011

von Siebenthal Cookshop AG,
Gstaad
Keller Ruswil AG, Ruswil

Beste Ausbildungsbetriebe 2012

A. Gisler AG, Hochdorf
Peterhans Handwerkercenter AG,
Würenlos

Beste Ausbildungsbetriebe 2013

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

Beste Ausbildungsbetriebe 2014

Immer AG, Uetendorf
Markus Kleger Haushalt –
Handwerk, Flawil

Beste Ausbildungsbetriebe 2015

Frigerio SA, Locarno
PRO TABLE GmbH, St. Gallen

Beste Ausbildungsbetriebe 2016

Josef Giger AG, Uznach
von Moos Sport + Hobby AG,
Luzern

Beste Ausbildungsbetriebe 2017

Finnshop AG, Wil
Joggi AG, Murten

Beste Ausbildungsbetriebe 2018

Hasler + Co AG, Winterthur
Streule AG, Appenzell

Beste Ausbildungsbetriebe 2019

keine Auszeichnungen!

Beste Ausbildungsbetriebe 2020

Arthur Weber AG, Schwyz
Iseli + Albrecht AG, Schaffhausen



Bild: Hurst Photo, shutterstock.com

Bilanz

	31.12.2020		31.12.2019	
	CHF	%	CHF	%
AKTIVEN				
Flüssige Mittel	2 218.83	0,3	3 482.99	0,5
Wertschriften	757 231.00	97,7	735 916.00	98,5
Guthaben Verrechnungssteuer	7 993.92	1,0	7 771.77	1,0
Aktive Rechnungsabgrenzung	7 539.00	1,0	0.00	0,0
Umlaufvermögen	774 982.75	100,0	747 170.76	100,0
TOTAL AKTIVEN	774 982.75	100,0	747 170.76	100,0
PASSIVEN				
Kreditoren	0.00		0.00	
Passive Rechnungsabgrenzung	700.00		600.00	
Kurzfristiges Fremdkapital	700.00	0,1	600.00	0,1
Stiftungskapital	300 000.00		300 000.00	
Vortrag vom Vorjahr	446 570.76		309 495.99	
Jahresergebnis	27 711.99		137 074.77	
Bilanzgewinn	474 282.75		446 570.76	
Stiftungskapital	774 282.75	99,9	746 570.76	99,9
TOTAL PASSIVEN	774 982.75	100,0	747 170.76	100,0

Finanzbericht 2020: Keine Stiftungsaktivitäten!

Allgemein:

Vor dem Hintergrund der weltweit grassierenden COVID-19-Pandemie und dem damit verbundenen Lockdown in der Schweiz konnten die geplanten und beliebten Stiftungsaktivitäten im Jahre 2020 nicht durchgeführt werden. Die alljährliche Preisverleihung, der angekündigte Ausbildneranlass gleich wie die von den Schulabgängerinnen und Schulabgängern gern besuchten Informationsveranstaltungen in allen Landesteilen der Schweiz mit dem Arbeitstitel «Fit für die Lehre» mussten ersatzlos gestrichen werden.

Bilanz:

Die Bilanz konnte wie in der Vergangenheit weiterhin gestärkt werden: Auf der Aktivseite nahmen die Wertschriften um 2,9% oder absolut um 21 315.00 CHF auf 757 TCHF zu. In Folge der Nichtdurchführung obgenannter Informations- und Ausbildungsveranstaltungen nahm auch das Stiftungskapital auf der Passivseite um 27 711.99 CHF auf insgesamt 774 TCHF zu. Die Bilanzrelationen der Stiftung dürfen insgesamt bei einem Stiftungskapital von einer drei Viertel Million Schweizerfranken als «sehr solide» bezeichnet werden.



Erfolgsrechnung

	2020 CHF	%	2019 CHF	%
Zuwendungen	6 000.00	12,9	50 200.00	25,1
Wertschriftenerträge	39 473.06	84,8	27 613.61	13,9
Finanzerträge	1 050.35	2,3	121 524.62	61,0
Total Erträge	46 523.41	100,0	199 338.23	100,0
Preisverleihungen	-120.05	-0,3	-9 923.50	-5,0
Fit für die Lehre	0.00	0,0	-37 017.50	-18,6
Ausbildneranlass	0.00	0,0	-7 840.55	-3,9
Verwaltungsaufwand	-4 883.70	-10,5	-4 598.75	-2,3
Finanzaufwand	-13 807.67	-29,6	-2 883.16	-1,4
Total Aufwendungen	-18 811.42	-40,4	-62 263.46	-31,2
Ertragsüberschuss	27 711.99	59,6	137 074.77	68,8

►►

Erfolgsrechnung:

Da keine Stiftungsaktivitäten durchgeführt wurden, sind in der Betriebsrechnung nur Verwaltungs- und Finanzaufwand von gut 18 TCHF eingebucht. Aufwendungen für Preisverleihungen, Veranstaltungen oder Workshops fielen somit im COVID-19-Pandemie-Jahr nicht an. Die Zuwendungen und Wertschriftenerträge ergeben auf der Einnahmeseite ein Gesamtertrag von gut 47 TCHF, was unter Beachtung der vorerwähnten Auf-

wendungen ein Ertragsüberschuss von 27 711.99 CHF ergibt. Der Ertragsüberschuss wird wie in der Vergangenheit vorgetragen und dem Stiftungskapital zugeschlagen.

Ausblick 2021:

Der Stiftungsrat hofft auf ein baldiges Ende der COVID-19-Pandemie und auf das der Bundesrat seinen staatlich verordneten Lockdown möglichst im ersten Halbjahr 2021 aufhebt.



C'est lui le plus fort ! Er ist der Stärkste !







Samvaz SA - 1618 Châtel-St-Denis Tel +41 21 948 34 34 www.samvaz.ch

Anhang

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 Erwerbszweck und erstrebt auch keinen Gewinn.

Registrierung

Firmennummer:	CHE-115.051.030
Rechtsnatur:	Stiftung
Eintragung (Gründung):	8. September 2009
Sitz:	8304 Wallisellen

Führungsorgan/Zeichnungsberechtigung

Stiftungsrat:

Christian Fiechter	KU	Präsident
Dr. h.c. Eva Jaisli	KU	Vizepräsidentin
Max Feuz	KU	Mitglied
Marc Peterhans	KU	Mitglied
Christoph Rotermund	KU	Mitglied
Karl Steiner	KU	Mitglied

Finanzen:

Patricia Häfeli	KU
-----------------	----

Organisation:

Der Stiftungsrat besteht aus Minimum drei und Maximum sieben 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

Die Jahresrechnung wurde gemäss den Vorschriften des Schweizer Gesetzes (OR Art. 957–962) erstellt.

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 (1 050.35 CHF, im Vorjahr 121 568.67 CHF) und nicht-realisierte Verluste (10 925.00, im Vorjahr 0.00 CHF) und Aufwendungen (53.30 CHF, im Vorjahr 44.05 CHF) sind als «Finanzerträge/-aufwände» netto ausgewiesen. Der «Finanzaufwand» enthält die Depotspesen.

Auflagen der Eidgenössischen Stiftungsaufsicht

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

Bericht der Revisionsstelle zur Eingeschränkten Revision an den Stiftungsrat

Als Revisionsstelle haben wir die Jahresrechnung (Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang) der Förderstiftung polaris für das am 31.12.2020 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

Für die Jahresrechnung ist der Stiftungsrat verantwortlich, während unsere Aufgabe darin besteht, die Jahresrechnung zu prüfen. Wir bestätigen, dass wir die gesetzlichen Anforderungen hinsichtlich Zulassung und Unabhängigkeit erfüllen. Unsere Revision erfolgte nach dem Schweizer Standard zur Eingeschränkten Revision. Danach ist diese Revision so zu planen und durchzuführen, dass wesentliche Fehlaussagen in der Jahresrechnung erkannt werden. Eine Eingeschränkte

Revision umfasst hauptsächlich Befragungen und analytische Prüfungshandlungen sowie den Umständen angemessene Detailprüfungen der bei der geprüften Stiftung vorhandenen Unterlagen. Dagegen sind Prüfungen der betrieblichen Abläufe und des internen Kontrollsystems sowie Befragungen und weitere Prüfungshandlungen zur Aufdeckung deliktischer Handlungen oder anderer Gesetzesverstösse nicht Bestandteil dieser Revision.

Bei unserer Revision sind wir nicht auf Sachverhalte gestossen, aus denen wir schliessen müssten, dass die Jahresrechnung nicht Gesetz, Stiftungsurkunde und Reglementen entspricht.

Pfäffikon, 26. Februar 2021
CONVISA Revisions AG



Markus Schuler

Zugelassener Revisionsexperte, Leitender Revisor



Ralph Gwerder

Zugelassener Revisionsexperte

nexmart

Simply eBusiness

Wir von nexmart machen Sie erfolgreich mit:



Anbindungs-lösungen

Erweitern Sie Ihr Vertriebspotenzial und vernetzen Sie sich mit all Ihren Geschäftspartnern!



Online-Lösungen

Optimieren Sie Ihre Ressourcen durch eine zentrale Verkaufsplattform für all Ihre Kunden!



Mobile Lösungen

Steigern Sie Ihren Umsatz durch einen schnelleren und effektiveren Aussendienst!



Daten-lösungen

Stärken Sie Ihre Marke durch eine höhere Sichtbarkeit und Reichweite!

Steigern Sie Ihre Verkaufsförderung mit unserem Dreamteam
data View und retail Connect!

Kontaktieren Sie uns! Wir beraten Sie gerne für eine individuelle Lösung, um Ihr Unternehmen voranzubringen.

Björn Bode, Head of E-Business
T: +41 44 878 70 66 / bjoern.bode@nexmart.com
www.nexmart.com

Der Stiftungsrat

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 Bildungsmöglichkeit als ein vorrangiges Stiftungsziel. Motiviert und mit vereinten Kräften setzen die Stiftungsmitglieder inskünftig in der Öffentlichkeit wichtige Zeichen für die duale Berufslehre im Schweizer Detailhandel.



Von links: Karl Steiner, Kärcher AG, Dällikon; Max Feuz, e + h Services AG, Däniken; Marc Peterhans, Peterhans Handwerkercenter AG, Würenlos; Christoph Rotermund, Swissavant, Wallisellen; Dr. h.c. Eva Jaisli, PB Swiss Tools AG, Wasen i.E. und Christian Fiechter, Präsident der Förderstiftung polaris, Wallisellen.

Attraktive Ausbildung im Detailhandel: Die Berufslehre im Schweizer Detailhandel, besonders in der Eisenwaren- und Haushaltartikelbranche sowie im Elektrofach und im Farbbereich, wird aufgewertet. Mit der 2009 ins Leben gerufenen Förderstiftung polaris will Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt (Wallisellen) als Stifterin in diesen Bereichen die Berufsausbildung junger Detailhandelsfachleute stärken.

Einsatz wird belohnt

Die Förderstiftung 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-ReferentInnen, Projektleitende und IdeenträgerInnen rund um die berufliche Ausbildung. – Christian Fiechter ist Präsident der Hans Huber Stiftung, 9435 Heerbrugg, und Präsident der Förderstiftung polaris, 8304 Wallisellen. 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 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 interessierte junge Menschen ins Boot holen. Sie soll zudem die Branche 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 Mittelschülerin oder jedem Mittelschüler sämtliche Möglichkeiten der beruflichen Entwicklung und damit alle Karrieremöglichkeiten. Diese zentrale Botschaft wollen wir vermitteln und ist als grundlegende Stiftungs idee zu verstehen – zu Gunsten der dualen Berufsbildung wie auch unserer Branche.»

EINE MODERNE & DYNAMISCHE AUSBILDUNG ...



Der Online-Handel boomt wie nie – die Schweizer Wirtschaft ist bereit – dem Schweizer Berufsbildungssystem fehlt es aber an einer modernen Berufslehre!

Die Herausforderungen des modernen E-Commerce erfordern jetzt eine dynamische Berufslehre!

Die gesamtwirtschaftliche Nachfrage am Schweizer Arbeitsmarkt nach einer neuen Berufslehre «E-Commerce» ist heute grösser denn je. Mit den einschlägigen Verbundpartnern, Wirtschaftsverbänden und Ausbildungsinstitutionen werden aktuell in enger Zusammenarbeit mit dem Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation (SBFI) die Strukturen und Inhalte dieser modernen Berufslehre intensiv eruiert und abgeklärt.



**... BIETET
PERSPEKTIVEN
FÜR LERNENDE!**

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