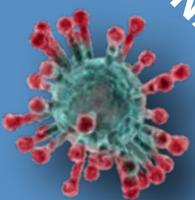


Rechenschaftsbericht 2021



CORONA-JAHR





Sie denken an Ihr Leben. Wir an Ihre Vorsorge.

Ihr Leben braucht Ihre ganze Aufmerksamkeit: Arbeit, Karriere, Bildung, Familie, Freunde, Freizeit, Hobby und Sie mitten drin. Und Ihre Vorsorge? Die ist so wichtig, dass Sie mit uns planen sollten. Ihr Leben von morgen beginnt nämlich heute. **Zusammen stark.**

www.pk-merlion.ch

Pensionskasse Merlion
Frau Malgorzata Wylub
Seestrasse 6
Postfach
8027 Zürich
T +41 52 208 92 85
info@pk-merlion.ch

Zukunft heute.

Merlion

PENSIONS KASSE
CAISSE DE PENSION
CASSA PENSIONE

«Lernen ist wie Rudern gegen den Strom. Sobald man aufhört, treibt man zurück.»
Benjamin Britten, englischer Komponist, Dirigent und Pianist,
(* 22. November 1913 in Lowestoft, Suffolk; † 4. Dezember 1976 in Aldeburgh, Suffolk).

«Schweizweit stabiles Lehrstellenangebot trotz Coronakrise!»

Auch im vergangenen Jahr 2021 konnten wir unsere Aktivitäten wieder nur im beschränkten Rahmen durchführen. Allerdings gelang es uns, in dem einen oder anderen «Corona-Loch» doch einige Anlässe zu organisieren. So fanden Workshops «Fit für die Lehre» statt. Immer wieder fallen diese halben Informationstage, moderiert von Gregor Loser, bei den Schulabgängerinnen und Schulabgängern auf fruchtbaren Boden und haben nichts an Aktualität verloren. Umso mehr, da der Moderator Gregor Loser die Präsentationen jedes Jahr der aktuellen Zeit anpasst.

Ein grosser Erfolg war der nationale Berufsbildungstag 2021 per Mitte September in der Messe Luzern. Danilo Pasquinelli, Aus- und Weiterbildungsleiter von Swissavant, und Céline-Lisa Thommen, Projektleiterin für die neue Berufslehre E-Commerce, gelang es, in den Präsentationen ihre Projekte sehr lebendig, interessant und praxisnah vorzustellen. Dazu gehörten die anstehende Reformation des Berufes «Detailhandelsfachfrau/-mann mit EFZ» (Projekt: Verkauf 22+) sowie die grundlegende Entwicklung des neuen Lehrberufes «E-Commerce mit EFZ». Die hohe Präsenz von über 140 Ausbildnern, Bildungsverantwortlichen oder Vertretern aus Bildungsinstitutionen zeigte auf, wie wichtig die Themen für unsere Branchen sind.

In verschiedener Hinsicht zeigte das Jahr 2021 auf, wie wichtig die duale Berufsbildung für die Schweiz ist. Verschiedenste Branchen können ihren Nachwuchs nur auf diesem Weg sicherstellen, denken wir z. B. nur an den Schweizer Detailhandel, die gewerblichen Handwerksberufe und zurzeit an besonders wichtige Berufe im Gesundheitswesen. Trotz der Coronakrise gingen die angebotenen Lehrstellen schweizweit nicht zurück. Nach wie vor wählen nämlich rund 60%



«Wir tun gut daran, der dualen Berufsbildung weiterhin grösste Aufmerksamkeit zu schenken und diese bis anhin erfolgreiche Ausbildungsform wirtschaftsgerecht weiterzuentwickeln», meint überzeugt Christian Fiechter, Präsident der Förderstiftung polaris.

«Der nationale Berufsbildungstag 2021 war mit über 140 Teilnehmenden ein Grosse Erfolg!»

aller Schulabgängerinnen und Schulabgänger diesen Weg zum Einstieg ins reale Berufsleben.

Alles also in bester Ordnung? – Nein, wir tun gut daran, der zukunftsorientierten Weiterentwicklung der dualen Berufsbildung grosse Aufmerksamkeit zu schenken. Der Ruf wird aktuell lauter, dass immer mehr Lehrstellen nicht mehr qualifiziert besetzt werden können, was sich beim Fachkräftemangel fatal auswirkt. Dazu gibt es verschiedene Gründe und Herausforderungen.

Wichtige Einflusspersonen sind Eltern und Lehrer. Oft werden Lehrer daran gemessen, wie viele Schüler sie an die Kantonsschule oder ans Gymnasium bringen, anstatt wie viele Schüler eine passende Anschlusslösung nach der obligatori-

«Die duale Berufsbildung bleibt nur dann ein Erfolgsmodell, wenn die Verantwortlichen ihren Zukunftsbeitrag leisten.»

schen Schulzeit gefunden haben. Viele Eltern (darunter viele Secondos aus Ländern, in denen es keine Berufslehre gibt) sind der Ansicht, dass eine Maturitätsausbildung ein höheres Einkommen und ein höheres Ansehen garantieren. ►►

8. bis 10. Januar 2023
Messe Luzern

Hardware⁺

SCHWEIZER FACHMESSE FÜR EISENWAREN UND WERKZEUGE

Save the date!

Die Hardware findet vom **8. bis 10. Januar 2023** bei der Messe Luzern statt.



Bleiben Sie bis
zur Hardware 2023
mit der Branche
vernetzt – **auf H3.plus.**



hardware-luzern.ch

Patronat

SWISSAVANT

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

Veranstalterin



MESSELUZERN

Wie kann diese Gruppe von Eltern davon überzeugt werden, dass dies im Laufe des Berufslebens nicht stimmt? Die Förderstiftung polaris möchte beide Ausbildungsformen nicht gegeneinander ausspielen, es braucht ohne Frage beide. Dies aber in einem sinnvollen Verhältnis. Wie kann das Image der dualen Berufsbildung bei Eltern und Lehrer verbessert werden?

Wie können Schulabgängerinnen und Schulabgänger motiviert werden, auch die duale Berufslehre als Einstieg ins Berufsleben in Betracht zu ziehen? Es gibt heute schon viele Berufsmessen, Hausmessen, Auftritte in sozialen Medien, usw., in denen Berufe und Firmen vorgestellt werden und um Lernende geworben wird. Ergibt sich hier nicht eine Verzettelung und gibt es nicht noch bessere Wege?

Es gibt Unternehmen, vor allem Klein- und Mittelbetriebe, die aus verschiedenen Gründen nicht oder nicht mehr ausbilden. Dies schadet grundsätzlich ihrer Branche bei der Rekrutierung der notwendigen Fachkräfte. Gründe können unter anderem sein:

- keine oder ungenügende Kandidaten;
- schlechte Erfahrungen mit Lernenden;
- Kosten für den Lernenden;
- zu wenig externe Unterstützung bei Problemen mit Lernenden.

Wie können diese Unternehmen gezielt motiviert werden, weiterhin auszubilden? Es gibt klare Beweise, dass die Lernenden über die ganze Zeit der Ausbildung einen Nettoertrag für das Unternehmen bringen. Wie können vor allem auch kleinere Ausbildungsbetriebe bei auftretenden Schwierigkeiten mit Lernenden unterstützt werden?

«Es ist sehr schwierig, Mädchen für einen MINT-Beruf zu begeistern.»

Die Wahl des Berufes ist bei Schulabgängern noch zu stark geschlechterbezogen. Es ist beispielsweise ausserordentlich schwierig, Mädchen für einen MINT-Beruf (Mathematik/Informatik/Natur/Technik) zu begeistern. Wir sind der Meinung, dass in Zukunft nicht mehr von Frauen- oder Männerberufen

gesprochen werden sollte. Die Wahl des Berufes sollte mehr nach persönlichen Eignungen und Neigungen erfolgen. Was kann man unternehmen, um dieses Ziel zu erreichen? Der Erfolg der dualen Berufsbildung hängt sehr stark vom

«Es besteht die Gefahr, dass die wirtschaftlichen Veränderungen in ungenügender Weise in den Bildungsprogrammen ihren Niederschlag finden.»

Bildungsprogramm des Berufes und der Ausbilder ab, welche die Lernenden betreuen. Es besteht die latente Gefahr, dass sich Bildungsprogramme nicht mit den technischen und gesellschaftlichen Veränderungen weiterentwickeln. Bestes Beispiel ist der aktuelle Aufbau der neuen Berufslehre «E-Commerce mit EFZ». Es zeigt sich hier, dass es bei den heutigen Organisationsstrukturen der Berufsbildung sehr schwierig und zäh ist, einen neuen, bedürfnis- und marktgerechten Lehrgang zu realisieren. Auch die Weiterbildung von Berufsbildnern in den Betrieben (vor allem in den Kleinbetrieben) ist nicht immer sichergestellt. Diese Gründe gefährden langfristig das gute Image der Schweizer Berufsbildung. Was kann unternommen werden, um dieser negativen Entwicklung entgegenzuwirken?

Dies sind einige strategische Fragen und langfristige Herausforderungen, die sich rund um die duale Berufsbildung stellen. Wenn wir das anerkannte Erfolgsmodell «duale Berufsbildung» attraktiv und zukunftsgerichtet erhalten wollen, werden wir Antworten und Lösungen finden müssen. Gelingt uns dies nicht, so werden immer weniger junge Menschen den Berufseinstieg über eine Berufslehre wählen. Neben Berufsbildungsämtern, Wirtschaftsverbänden und Berufsschulen ist auch jeder Ausbildungsbetrieb in der Schweiz aufgefordert, bei diesen Herausforderungen seinen Teil beizutragen.

Christian Fiechter
Präsident Förderstiftung polaris



So geht Berufsbildung schon bald... sehr bald!

Wollte man den Bildungstag 2021 der Förderstiftung polaris von Ende September in einen Slogan giessen, böte sich etwa «aktuell und konkret» an. Themen waren die Reform der Detailhandelslehre «verkauf 2022+» und die neue Berufslehre E-Commerce mit EFZ. Dabei wurde klar: Die Vordenkerinnen und Fitmacher der Branche haben sich von der Corona-Starre nicht erfassen lassen – im Gegenteil!



Erstmals seit der globalen Vollbremsung konnten sich die Berufsbildenden der Branche in Luzern wieder physisch begegnen! Das alleine war vielleicht schon die Reise wert – ganz sicher aber die Infos zum Stand der Berufsbildung. Die Aktualität der Themen vermochte denn auch viele Tagungsbesucher*innen aus der Westschweiz nach Luzern zu locken. Danilo Pasquinelli, Leiter Berufsbildung bei Swissavant, zeigte sich hochofrenet über die Resonanz in der Romandie. Und wenn Stiftungsratspräsident Christian Fiechter seinerseits die insgesamt 130 Anwesenden mit einem trockenen «Es gibt uns noch!» begrüßte, ist das seiner gewohnt unpräzisen Art zuzuschreiben. Diese Zurückhaltung als pandemische Passivität zu deuten, wäre jedoch schlicht falsch. Denn, Lockdown hin oder (lieber nicht mehr) her: Es bewegt sich viel bei der Berufsbildung. Sehr viel!

Wandel als Konstante

Und das muss es auch, denn das wirtschaftliche Umfeld verändert sich. Virus-bedingt noch schneller als bisher, wo man Corona lediglich mit Bier assoziierte. «Die letzten beiden Jahre haben einen enormen Wandel mit sich gebracht», so Fiechter. «Nach der Pandemie werden wir alte Einkaufsgewohnheiten nicht mehr leben – nicht mehr leben wollen!» Statt in den Laden zu gehen, bestellt man heute praktisch al-

les mit wenigen Klicks von zuhause aus. Die Gefahr sei gross, dass die Kunden aus schlichter Gewöhnung für immer den Geschäften fernblieben. «Darauf müssen wir rechtzeitig und richtig antworten!» – Der rasante Wandel wurde auch von

«Eine gelungene Berufslehre braucht gute Berufsbildner*innen! Auch wenn sich ihre Rolle wandelt – die Verantwortung bleibt!»

Christian Fiechter,
Präsident der Förderstiftung polaris

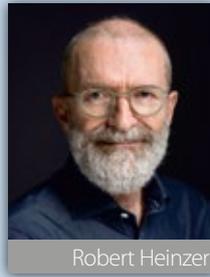


Christian Fiechter

Keynote-Speaker Robert Heinzer bestätigt. Als Chief Human Resources Officer bei Victorinox ist er an vorderster Front dabei, wenn es um die Erkennung von Trends und Entwicklungen in der Arbeitswelt geht. So handfest und bodenständig ein Sackmesser ist, so fortschrittlich sind die Visionen, Strategien und Prozesse der Innerschweizer Messerschmiede. Heinzer nennt die Digitalisierung die «Vierte industrielle Revolution». Im Kern gehe es heute um die Datenvernetzung

von IT und Software mit mechanischen und elektronischen Komponenten – also von allem mit allem. Um digital an der Spitze mithalten zu können, sieht er drei Kompetenzfelder, in denen künftig auszubilden ist:

- **Basiskompetenzen**, die man sich on-the-job eigenverantwortlich aneignet. So etwa die Nutzung von Collaboration Tools (z. B. Office 365), Social Media im Geschäft oder das Erkennen von Phishing E-Mails.
- **Fachspezifische Kompetenzen** zur Einführung, Betreuung und Weiterentwicklung digitaler Prozesse wie Big Data & Smart Data, Internet of Things, Künstliche Intelligenz, Additive Fertigung oder die 5G-Technologie.
- **Management-Kompetenzen:** Moderne Führungskräfte müssen disruptive Entwicklungen frühzeitig erkennen und Geschäftsmodelle neu gestalten können. Sie verstehen die Chancen und Risiken der digitalen Transformation und können diese konstruktiv und teamorientiert nutzen.



«Wir haben vor zwei Jahren etwa 2% unseres Umsatzes online gemacht. Heute sind es 30%!»

Robert Heinzer,
Chief Human Resources Officer,
Victorinox AG, Ibach/SZ

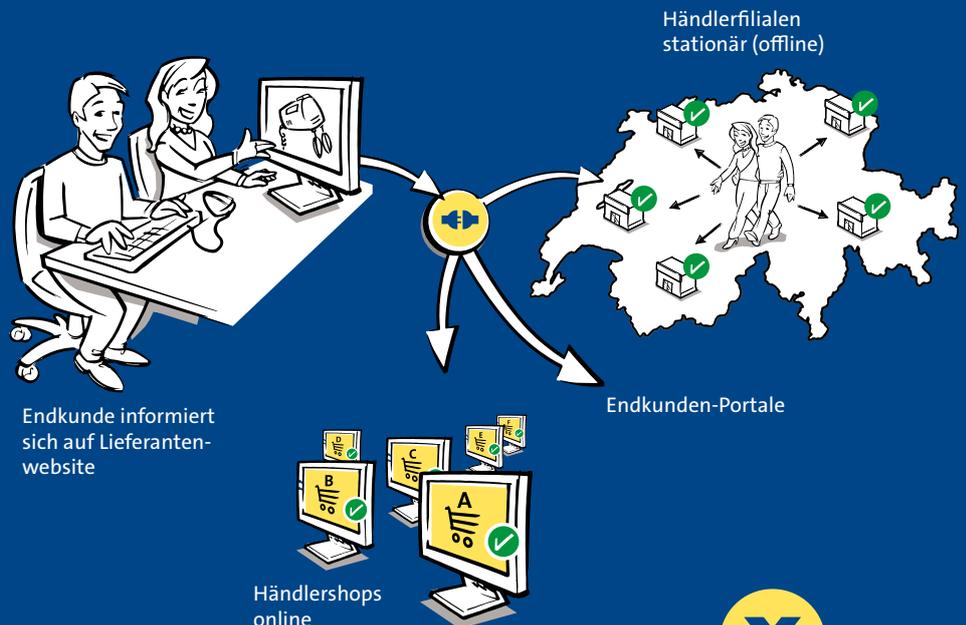
Heinzer bilanzierte weiter: «Die Pandemie hat uns einen enormen Schub verliehen!» So sei die Führung von Mitarbeiter*innen im Homeoffice eine ganz neue Disziplin geworden: Transparenz und Vertrauen hätte eine neue Bedeutung bekommen, was die «soziale Kompetenz» in Ergänzung der genannten drei Kompetenzen als Führungsinstrument ins Zentrum rücke. Insofern böten sich Firmenkultur und individuelles Mindset (Denkweise, Geisteshaltung, Mentalität) als fruchtbare Böden für ein erfolgreiches Change Management an. Böden, die unbedingt und von kleinen und grossen Unternehmungen gleichermaßen zu beackern seien: «Umsichtig und Vorausschauend, denn die Zukunft kommt nicht einfach. Wir gestalten sie!»

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

Reform «verkauf 2022+»: Eine gute Ausbildung wird noch besser

Wandel verlangt Wandel! Die immer rascheren Veränderungen in unserer Gesellschaft lassen sich nicht aufhalten. Rechtzeitige Trenderkennung und durchdachte Massnahmen schützen jedoch vor Marginalisierung und einem uneinholbaren Rückstand. Die Reform der Detailhandelsausbildungen «verkauf 2022+» verfolgt genau dieses Ziel.



«Wir sind gerne für Sie da und unterstützen Sie jederzeit bei Fragen und Problemen rund um die Reform!»

Danilo Pasquinelli,
Leiter Berufsbildung, Swissavant

«Die aktuelle Detailhandelslehre gibt es seit 2005. Mit zehntausend bis fünfzehntausend Lernenden sollte unsere Ausbildung immer 'up to date' sein. Mehr noch: Sie muss!» Danilo Pasquinelli, Leiter Berufsbildung bei Swissavant, führte die Zuhörerschaft gewohnt eloquent durch die Neuerungen ebendieser Detailhandelsausbildung. Der Reformtitel «verkauf 2022+» signalisiert das zeitliche Ziel: Die modernisierte Berufsausbildung wird ab August 2022 konkret umgesetzt.

4 + 2 = mehr Erfolg

Zum Einstieg skizzierte Pasquinelli den Werdegang der Reform. Er betonte dabei ausdrücklich das gute Funktionieren der bestehenden Ausbildung: «Wir stellen Bewährtes nicht einfach auf den Kopf. Die Reform verstärkt, ergänzt und aktualisiert vielmehr erprobte Inhalte, um diese zeitgemäss und praxisorientiert zu vermitteln.» Bereits 2017 – also noch lange vor Corona – wurden die Bedürfnisse des Detailhandels mittels Umfrage erhoben. Daraus hat man die gewünschten Handlungskompetenzen definiert, die man jungen Berufsleuten ab dem Jahr 2022 mitgeben will.

Pasquinelli berichtete von vier Handlungskompetenzbereichen (a bis d) und von zwei neuen Schwerpunkten (e und f). Beibehalten will man den professionellen Umgang mit Kunden (Handlungskompetenz a: Gestalten von Kundenbeziehungen) und eine hochstehende Betreuung des gesamten Angebots (b: Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen).

Ebenso bleiben die interne und externe Fachausbildung (c: Einbringen und Weiterentwickeln von Produkte- und Dienstleistungskennntnissen) sowie eine lebendige Kommunikation und Verantwortung (d: Interagieren im Betrieb und in der Branche) als Handlungskompetenzen auf dem Wunschzettel.

Zumindest in dieser expliziten Ausformulierung neu ist das Betreuen, Überraschen und Verwöhnen der Kundschaft (e: Gestalten von Einkaufserlebnissen) sowie die Pflege des Online-Shops als mittlerweile unverzichtbarem Kanal (f: Betreuen von Online-Shops).

Die vier erstgenannten Handlungskompetenzbereiche (a bis d) gelten für Fachleute EFZ und Assistent*innen EBA des Detailhandels gleichermaßen. Einer der beiden Schwerpunkt-Handlungskompetenzbereiche e und f (Einkaufserlebnisse und Online-Shop) werden ausschliesslich von den Absolvent*innen der dreijährigen EFZ-Ausbildung erarbeitet.

e und f: Antworten auf aktuelle Herausforderungen

Das «Gestalten von Einkaufserlebnissen» (Handlungskompetenzbereich e) ist die eine neu definierte Disziplin im Mehrkampf um Marktanteile und stabile Umsätze.

Was ist gemeint? Die jungen Menschen sollen in der Lage sein, anspruchsvolle Kundenbegegnungen konstruktiv und fruchtbar zu arrangieren. Die Gesprächsführung auf hohem Niveau ist hier das Thema. Weiter sollen sie produkt- und dienstleistungsorientierte Erlebniswelten kreieren können. Und sie sollen eine verlässliche Hilfe sein bei Kundenanlässen, Verkaufspromotionen oder Messeauftritten. Im Idealfall können sie diese sogar selbstständig vorbereiten und durchführen. Hier geht es also um die «hohe Schule» des Verkaufens im persönlichen Kundenkontakt.

Die betriebliche Ausbildung bei Kompetenz (e) findet auf der Verkaufsfläche, im Büro und im Lager statt.

Mindestens ebenso wichtig ist die «Betreuung von Online-Shops» (Handlungskompetenzbereich f). Die Artikeldatenpflege, die Auswertung von Onlineverkäufen und des Kun-

denverhaltens sowie die gepflegte Warenpräsentation im Online-Shop gehören dazu.

Wahlmöglichkeiten bestehen weiterhin

Heute lassen sich bei der Detailhandelslehre die beiden Richtungen «Beratung» (Fachgeschäft) oder «Bewirtschaftung» (Grossfläche) wählen. Diese Alternativen gibt es neu nicht mehr. Die Reform verkauf 2022+ sieht stattdessen die Wahl zwischen «Gestalten von Einkaufserlebnissen» (Handlungskompetenzbereich e) und «Betreuen von Online-Shops» (Handlungskompetenzbereich f) vor.

Diese Wahlmöglichkeit berücksichtigt wie bisher unterschiedliche Unternehmensgrössen und -charakteristika sowie persönliche Neigungen der Lernenden. Im Schwerpunkt «Einkaufserlebnisse» (e) lässt sich durchaus eine Vertiefung der bisherigen Ausbildungsrichtung «Beratung» erkennen. Die «Betreuung von Online-Shops» (f) hingegen ist neu. Die Lernenden dieser Richtung sind im 3. Lehrjahr während sechs bis neun Monaten nicht mehr auf der Verkaufsfläche oder im Lager tätig, sondern arbeiten sich im Backoffice in die digitalen Geschäftsaufgaben ein.

Diese Richtung setzt voraus, dass der Betrieb sowohl einen etablierten Online-Shop als auch die entsprechende Fachkompetenz zum Ausbilden im Hause hat. Wo Online-Shops extern betreut werden, kann diese Ausbildung wegen dem Bezug zum eigenen Ladengeschäft eher aufwendig werden. Lehrbetriebsverbände im Detailhandel könnten jedoch gangbare Wege sein, dennoch Lernende mit dem Schwerpunkt «Online-Shops» auszubilden.

Die Entscheidung für einen der beiden Schwerpunkte (e) und (f) ist durch den Betrieb bereits bei Abschluss des Lehrvertrags zu treffen. Wenn Betriebe beide Schwerpunkte anbieten, wird pro Lehrvertrag ein Schwerpunkt festgelegt. Stand heute soll ein nachträglicher Schwerpunktwechsel jedoch möglich sein. «Dieser flexible Ansatz berücksichtigt die raschen Entwicklungen im Online-Handel», erklärte Pasquinelli.

Weitere strukturelle Neuerungen

Einige Änderungen bei der Reform sind eher äusserlich, andere substanziell. Die bisherigen «Leistungsziele» heissen neu «Handlungskompetenzen». Die drei Lernorte Betrieb, Berufsfachschule und üK bleiben als solche bestehen, erfahren aber teilweise strukturelle Änderungen.

So gibt es mehr üK-Tage (EFZ 14 Tage, EBA 10 Tage). Ebenso ändert das Schultagemodell (neu 1,5 – 2 – 1 Schultage pro Lehrjahr). Die Berufsschulen arbeiten nicht mehr mit Fächern, sondern mit Handlungskompetenzbereichen. Analog werden beim Qualifikationsverfahren statt Fächer die Handlungskompetenzen geprüft.

Die allgemeine Branchenkunde ABK an den Schulen wird es nicht mehr geben, die spezielle Branchenkunde in den üK hingegen ausgebaut. Und im Betrieb bekommt die Lerndokumentation deutlich mehr Gewicht. Sie wird digitalisiert: «Lernende und Auszubildende haben künftig über ein Login eine gemeinsame Plattform zum Nachweis der Leistungen und zur periodischen Standortbestimmung.»

Die Lerndokumentation ist neu notenwirksam für die Schlussprüfung und deshalb zwingend zu führen. Beim Qualifikationsverfahren (QV, früher LAP) zählt die praktische Prüfung im Betrieb (Verkaufsgespräch EFZ 90 Minuten, EBA 60 Minuten) neu als Fallnote. Dies bedeutet: Mit einer Praxisnote unter 4,0 gilt die gesamte Prüfung als nicht bestanden. – Die Änderungen im Zuge der Reform «verkauf 2022+» sind hier nicht vollständig aufgeführt.

Vertiefende Informationen und die Präsentationen zum polaris Bildungstag 2021 sind unter www.swissavant.ch abrufbar. Ausserdem gilt seitens der Berufsbildung bei Swissavant für die ganze Branche und bei sämtlichen Fragen zur Reform verkauf 2022+ stets: «Wir sind für Sie da!»





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
- Kunststofftechnologie/in
- Logistiker/in
- Mediamatiker/in
- Physiklaborant/in
- Polymechaniker/in
- Produktionsmechaniker/in

Neue Berufslehre «E-Commerce mit EFZ»: Das kommt!

Die Vorarbeiten laufen, die Zeichen stehen auf GO! Die neue Berufslehre «Fachfrau/Fachmann E-Commerce mit EFZ» soll der Schweizer Wirtschaft den Anschluss an die Zukunft sichern. Céline-Lisa Thommen berichtete in Luzern über den Stand der Vorbereitungen. Die neue Lehre soll 2024 starten!



Céline-Lisa Thommen

«Die neue Berufslehre E-Commerce konkurriert die Ausbildung im Detailhandel nicht. Sie ergänzt und erweitert die Möglichkeiten für die Zukunft.»

Céline-Lisa Thommen,
 Projektleiterin Berufsbildung, Swissavant

Die Zeit sei reif, wie allgemein zu hören ist. Ob sie allenfalls überreif ist, kann man sich in Anbetracht der Aktivitäten unserer Nachbarländer beim E-Commerce fragen. Denn Deutschland und Österreich haben je bereits 2018 mit entsprechenden Ausbildungen begonnen – notabene erfolgreich. «Wenn der Start hierzulande planmässig gelingt, sind wir 6 Jahre später dran», erläuterte Céline-Lisa Thommen, Projektleiterin Berufsbildung bei Swissavant, dazu. Es ist Zeit zu handeln – das liegt auf der Hand.

Gesuchte Kompetenz

Händeringend werden heute Leute gesucht, die digitale Vertriebsprozesse betreuen und die entsprechenden Daten bewirtschaften können. Marketing und Marktforschung im Netz sind Unterdisziplinen des E-Commerce, genauso wie die Gestaltung digitaler Kundenerlebnisse. Und schliesslich gehören das tiefere Verständnis, die Weiterentwicklung und die Verfeinerung des digitalen Vertriebs zu den Fähigkeiten der Absolvent*innen der neuen Berufslehre. Wer möchte heute nicht so jemanden im Hause haben?

Branchenübergreifend – und doch spezialisiert

Die Ausbildungs- und Arbeitsumfelder im E-Commerce sind vielfältig: Pharma, Banken und Versicherungen, öffentliche Verwaltung, Logistik, Transport und Tourismus, die Industrie, und der Handel. Alle setzen heute auf digitale Prozesse und können damit grundsätzlich E-Commerce ausbilden. Voraussetzung ist auch hier, dass die Ausbildungsbetriebe E-Commerce-Fachleute beschäftigen, die alle geplanten Handlungskompetenzen im E-Commerce vermitteln können und über einen etablierten digitalen Vertriebskanal (z. B. Online-Shop, E-Banking, Buchungsplattform) verfügen.

Politische Knochenarbeit geht weiter

Was braucht's aus heutiger Sicht für einen erfolgreichen Lehrabschluss im E-Commerce? Analytisches und logisches Denkvermögen sind die unabdingbare Grundlage. Freude am Umgang mit Zahlen, Daten und an der Betriebswirtschaft schlechthin sind ebenso unumgänglich. Desgleichen braucht es Fähigkeiten in Planung, Umsetzung und Kommunikation. Ja, und bis die neue Ausbildung wirklich starten kann, sind noch weitere Hürden auf politischer, strategischer und operationeller Ebene zu nehmen. Das betrifft zum einen die verschiedenen Entwürfe von Inhalten, Qualifikationsprofilen und Erlassen sowie deren Bereinigung und Veröffentlichung – jede Menge Gremienarbeit! Und zum anderen die Gründung der nationalen Trägerorganisation «E-Com – Berufsbildung E-Commerce Schweiz und Fürstentum Liechtenstein». Zehn Unternehmen und fünf Privatpersonen haben sich bereits für eine Gründungsmitgliedschaft gemeldet. Céline-Lisa Thommen schloss die Tour d'horizon zur neuen Berufslehre mit einem Aufruf zur Stärkung der Trägerschaft: «Als Gründungsmitglied diesem neuen Beruf auf die Beine zu helfen, ist eine einmalige Chance! Machen Sie mit!»

Weitere Informationen zur neuen Ausbildung:
www.e-commerce-lehre.ch

Bericht: Andreas Grünholz

Fotos: apix.ch

Im Rahmen des Bildungstages 2021 der Förderstiftung polaris wurden einige Teilnehmende aus dem Publikum zu einem Kurzinterview geladen. Nachfolgend deren Statements...

Christian Fiechter, Stiftungsratspräsident Förderstiftung polaris

Herr Fiechter, wenn Sie die Berufsbildungsreform verkauf 2022+ jemandem verkaufen müssten: Wie würden Sie argumentieren?

Der Grundgedanke ist die Anpassung unserer Lehre an die heutige Zeit. In den 16 Jahren seit der letzten Reform hat sich enorm viel verändert. Bei der Digitalisierung der Prozesse genauso wie beim E-Shop und weiteren Verkaufskanälen. Und bei Kund*innen und Produkten selber. Die Kundschaft – Profis oder Private – kommt heute gut informiert ins Geschäft. Entsprechend müssen wir beraten. Das alles findet seinen Niederschlag in der Reform und in den neu formulierten Kompetenzen.

Das gilt auch für die soziale Kompetenz?

Ganz wichtig: Wir müssen ein Einkaufserlebnis bieten, das es digital nicht gibt. Bei zunehmend austauschbaren Produkten steht der gekonnte Umgang mit Menschen zuvorderst. Die Kundenbegegnung wird immer anspruchsvoller.

*Damit steigen die Anforderungen an Berufseinsteiger*innen. Wie verträgt sich das mit dem Mangel an geeigneten Lernenden?*

Dieses Spannungsfeld kennt nicht nur der Detailhandel. Wir sehen in der Ausbildung generell steigende Anforderungen – auf dem dualen genauso wie auf dem akademischen Pfad. Die Frage, wie wir Menschen beschäftigen, die den steigenden Anforderungen nicht gerecht werden können, ist ein gesamtgesellschaftliches Problem. Es wird uns als Kollektiv noch fordern.

Sehen Sie Lösungen?

Ein Ansatz zumindest sind Berufe, wo Praktiker ihre Stärke ausleben können, ohne sich ständig weiterentwickeln zu müssen. Ein Maschinenbediener, der seine Anlage im Griff hat, ist für eine funktionierende Wirtschaft äusserst wertvoll. Er muss dazu weder Fremdsprachen beherrschen noch eloquent präsentieren können. Es gibt Menschen, die ohne Leistungs- und Erwartungsdruck durchaus zufrieden leben können – und wollen! Das sollten wir nicht vergessen.



Christian Fiechter

Robert Heinzer, Chief Human Resources Officer, Victorinox AG, Ibach/SZ

Herr Heinzer, wo stehen wir gesellschaftlich und wirtschaftlich aktuell?

Wir stecken in der vierten industriellen Revolution. Eine disruptive Phase, die nicht nur Umbruch und Wandel, sondern auch Chancen für Neues, Besseres und damit für Fortschritt bietet. Der Wandel betrifft auch die Kompetenzen von Chefs und Mitarbeitenden, um als Unternehmen langfristig erfolgreich zu sein.

Was raten Sie den Unternehmen im Umgang mit diesem Umbruch?

Vor allem, dass sie unablässig vorausschauend den besten Weg suchen. Es geht um die Frage, mit welchen Mitteln und Kompetenzen die eigene Zukunft am besten zu gestalten ist. Ich spreche in diesem Kontext gerne von den Basiskompetenzen, die heute jede Person braucht. Weiter von Fachkompetenzen im spezifischen Sektor, und dann von Managementkompetenzen mit Weitblick. Damit meine ich die Sicht über das Tagesgeschäft hinaus, aber auch ein modernes Führungsverständnis.

Konkret?

Othmar Hitzfeld hat selbst keine Tore geschossen und keine Tore verhindert. Er hat Teams und Trainingspläne sorgfältig zusammengestellt, Strategien entwickelt und Taktiken vorgegeben. Er hat Spiel und Spieler beobachtet, motiviert und als Coach unterstützend eingegriffen, wo nötig. Das verstehe ich unter moderner Führung. Dieser Führungsansatz, zusammen mit den erwähnten Basis- und Fachkompetenzen, ist aus meiner Sicht erfolgversprechend. Auch und gerade in disruptiven Zeiten.



Robert Heinzer

Isabel Müller, üK-Kursleiterin Farben, Gehrig Drogerie und Farben AG, Luzern

Was bedeutet die reformierte Ausbildung aus Ihrer Sicht?

Bildung ist zentral! Ich durfte selbst die üK's in Lostorf besuchen und bilde auch in unserem Betrieb aus. Das Grundkonzept überzeugt mich, die Reform verkauf 2022+ wertet gewisse Bereiche sinnvoll auf.

Was genau?

Die Fokussierung auf das Einkaufserlebnis, auf die hochstehende Beratung und auf eine umfassende Dienstleistung stimmt für mich. Wir wollen im Laden keine Warenverschieber*innen sein, das geht übers Internet. Unsere Fach- und Sozialkompetenz sollen einen attraktiven Mehrwert darstellen und den Kund*innen damit auch mehr wert sein.

Ihr Blick in die Zukunft?

Unser Geschäft betreibt keinen Online-Handel. Wir setzen voll auf das Einkaufserlebnis und die persönliche Beratung. Ich will mich in den üK dafür engagieren, dass die Konzepte der Reform auch tatsächlich praktisch umgesetzt werden. Das ist mein Beitrag zur Fitness unserer Branche!



Isabel Müller

Christoph Müller, Geschäftsführer Mueller AG, Langenthal

Was hat Sie nach Luzern reisen lassen?

Neugier und die Gesamtverantwortung für unsere Lernenden. Auch wenn ich selbst nicht Auszubildner bin, will ich doch wissen, wo es hingehen soll. Konkret: Was müssen wir anpacken, um weiterhin ausbilden zu können?

verkauf 2022+ oder die neue E-Commerce-Lehre betreffend?

Beide Themen sind für uns relevant. Die reformierte Detailhandelslehre sichert den Bestand unserer stationären Ladenaktivitäten. Die neue E-Commerce-Lehre ihrerseits ist für Junge sicher spannend. Damit wird auch unsere Firma als Arbeitgeberin attraktiv.

Haben Sie die fachliche Kompetenz für eine E-Commerce-Lehre im Hause?

Gewisse Prozesse in diesem Sektor betreuen wir zwar nicht selbst. Aber Themen wie Analyse, Prozesssicherheit, ERP und Schnittstellenbewirtschaftung haben wir bei uns gut im Griff. Ich sehe das Ausbildungspotenzial durchaus und denke, dass wir uns mit geeigneten E-Commerce-Leuten mittelfristig weitgehend unabhängig machen von externen Stellen.



Christoph Müller

Heinz Bösigler, Leiter Retail & E-Business, Meier Tobler AG, Schwerzenbach

Sie engagieren sich federführend für die neue E-Commerce-Lehre. Warum?

Zum einen brauchen wir Ausbildungen, mit denen sich unsere Jugend auf dem Arbeitsmarkt attraktiv bewegen kann. Zum anderen haben wir in unserem Unternehmen Probleme bei der Personalgewinnung in diesem Sektor. Wir suchen bei der Besetzung einer Stelle im E-Commerce gut und gerne ein dreiviertel Jahr – und müssen dann selbst ausbilden oder auf Lösungen auf dem Ausland zurückgreifen.

Hat die Schweiz beim E-Commerce etwas verschlafen?

Ich bin 2005 ins E-Commerce gekommen und habe damals bereits gesehen, welches Potenzial im Geschäftsmodell Amazon und Co. steckt. Ich wurde aber eher belächelt als ernst genommen. Umso mehr habe ich die Verschmelzung von Retail und E-Commerce ins Omni-Channelling zu meinem Thema gemacht. Ob die Schweiz etwas verschlafen hat? Ich möchte das nicht beurteilen, sondern mich lieber für die Zukunft engagieren.

Eine Botschaft an den Detailhandel?

Wir müssen unsere Kund*innen immer wieder neu begeistern – Zufriedenheit reicht nicht mehr. Das gilt auch für unsere Jugend. Wir sollten sie immer wieder motivieren, das Leben aktiv und fruchtbar zu gestalten. Wagen wir den Schritt in die digitale Ausbildungswelt – die Zeit ist reif!



Heinz Bösigler

KÄRCHER

NEU

TAKE IT EASY.

Der ultraleichte und leistungsstarke Akku-Rucksacksauger BVL 5/1 Bp ist der erste Sauger, der dank des innovativen EPP-Materials gerade mal 4,6 kg Rückentragengewicht aufweist und dessen Materialeigenschaften gleichzeitig eine besondere Robustheit und Langlebigkeit ermöglichen. Mit einer Leistung von 500 Watt, langer Akkulaufzeit und einem 5 Liter großen Sammelbehälter ist der neue Star des Kärcher Battery Universe überall dort erste Wahl, wo enge Platzverhältnisse die Reinigungsarbeiten erschweren. Life is tough enough, take it easy!

[kaercher.ch](https://www.kaercher.ch)



Bildungstag 2021 – Erster physischer Anlass nach Corona bekommt Lob!

Die im Anschluss an den Bildungstag vom 22. September 2021 durchgeführte digitale Umfrage hat im Resultat eine Note 5+ für Organisation, Corona-Massnahmen und Referate ergeben.



Angeregte Diskussionen während den Pausen gehörten ebenso zum gelungenen Anlass wie die Beziehungspflege und der intensive Erfahrungsaustausch zwischen den anwesenden Fachpersonen.

Mit den beiden Themen «verkauf 2022+» und «Neue Berufslehre E-Commerce» im Fokus, lud die Förderstiftung polaris zum diesjährigen Bildungstag ins zentral gelegene Luzern ein. Es sollte der erste physische Event nach dem Corona-Break sein, dementsprechend lagen die allgemeinen Erwartungen entsprechend hoch. Umso mehr freut es die Organisatoren, dass die Rückmeldungen zu Vorbereitung, Durchführung und getroffener Corona-Massnahmen in der Summe mit einer Note 5+ beziffert werden dürfen.

Den Auftakt der Referatsreihe bestritt Danilo Pasquinelli, seines Zeichens Leiter Berufsbildung bei Swissavant, und brachte den Teilnehmenden die umfangreichen Änderungen und Ergebnisse der reformierten Detailhandelslehre näher. Dieses Thema brannte den anwesenden Berufsbildnern unter den Nägeln, was sich in der Bewertung nach der inhaltlichen Zufriedenheit auch mit nahezu Bestnoten niedergeschlagen hatte.

Den Keynote-Speech von Robert Heinzer, Chief Human Resources Officer bei Victorinox AG, der die Notwendigkeit von ausgebildetem E-Commerce-Personal umrissen hatte, wie auch die folgenden Erläuterungen von Céline-Lisa Thommen, Projektleiterin Berufsbildung bei Swissavant, zur neuen «Berufslehre E-Commerce» stiessen ebenfalls auf Anklang. Auch diese Rückmeldungen fielen mit über 90% sehr positiv aus und die Neugierde auf mehr schien geweckt zu sein.

Die jährlichen, speziell für die Berufsbildner organisierten Anlässe, dienen selbstredend nicht nur der Weiterbildung und

Präsentation neuer Visionen von Swissavant, sondern sind auch eine wertvolle Networking-Plattform – und in der aktuellen Corona-Zeit und der fortwährenden Digitalisierung auch das persönliche «Tüpfchen auf dem i».

So kann an dieser Stelle auch bereits auf den nächsten Bildungstag 2022 aufmerksam gemacht werden, welcher im September 2022 wiederum in Luzern stattfinden wird. Auch hier wurden zahlreiche Wünsche von den Teilnehmenden für spannende Themen eingebracht. Es darf sich mit Sicherheit auf einen Bildungstag mit aktuellen und wertvollen Themen rund um die Berufsbildung gefreut werden.

Gewinner ausgelost

Die Meinung der Teilnehmenden ist ein wichtiger Indikator in der Nachbearbeitung des Bildungstages. Dementsprechend wertvoll und belohnenswert sind die eingehenden Antworten. So wurde wie angekündigt aus allen korrekt abgeschlossenen Rückmeldungen drei Gewinner ausgelost:

Celia Fernandez, i. Fa. Baillod SA, 1936 Verbier
Erich Zwyer, i. Fa. Arthur Weber AG, 6423 Seewen
Stephan Merkt, i. Fa. Koch Group AG, 8304 Wallisellen

Swissavant gratuliert den glücklichen Empfängern eines hochwertigen Salz-/Pfeffermühlensets von Swissmar, wünscht viel Freude beim «Würzen» und bedankt sich für das Engagement zum Wohle der Berufsbildung.

Bericht: Alexandra Kunz

Fotos: apix.ch

Förderstiftung polaris – Preisträger 2020 – in Zeiten von Corona

Im Sommer 2020 haben vier Lehrabschlussabsolventen*innen eine hervorragende Abschlussnote von 5,5 und höher, und/oder selbige Note an den überbetrieblichen Kursen, erzielt. Somit hätten an der Preisverleihung 2021 der Förderstiftung polaris, welche am Nationalen Branchentag von Swissavant als integrierter Anlass hätte stattfinden sollen, drei junge Damen und ein Herr ihren wohlverdienten Applaus samt Preis erhalten sollen.



Die **Preisträger 2018** der Förderstiftung polaris, umrahmt von Laudatorin Eva Jaisli und dem Präsidenten der Stiftung Christian Fiechter.

Bedauerlicherweise hat uns der Ausbruch der Corona-Pandemie 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, sodass die Preisverleihung 2021 leider ebenfalls nicht stattfinden konnte. Dies bedeutet, dass unsere erfolgreichen

Jugendlichen mit Abschlussjahr 2020 leider noch etwas Geduld haben müssen und die offizielle Prämierung dieses Jahrgangs auf das Jahr 2022 terminiert wurde.

In der Zwischenzeit möchten wir aber unsere erfolgreichen jungen Berufsleute bereits heute kurz vorstellen. Sehen Sie auf der nächsten Seite die Kurzvorstellung und die Abschlussleistungen der vier Preisträger*innen 2020.

Herzliche Gratulation den jungen Berufsleuten!



Lehrabschlussjahr 2020 (Haushalt)
Selina Sutter aus Ebnat-Kappel/SG

Detailhandelsfachfrau Haushalt
mit einer Abschlussnote von 5,6

Lehrbetrieb:
Genossenschaft Migros Ostschweiz,
Wattwil



Lehrabschlussjahr 2020 (Eisenwaren)
Vanessa Feldmann
aus Fischbach-Göslikon/AG

Detailhandelsfachfrau Eisenwaren
beste üK-Absolventin mit Note 5,5

Lehrbetrieb:
Torex Handels AG, Villmergen



Lehrabschlussjahr 2020 (Eisenwaren)
Clément Brun aus Annency
(Frankreich)

Detailhandelsfachmann Eisenwaren
mit einer Abschlussnote von 5,6

Lehrbetrieb:
Ed. Perillat SA, Genève – Les Acacias



Lehrabschlussjahr 2020 (Haushalt)
Sandra Omlin aus Flüeli-Ranft/OW

Detailhandelsfachfrau Haushalt mit
einer Abschlussnote von 5,6 sowie
beste üK-Absolventin mit Note 5,5

Lehrbetrieb:
Eisenwaren & Haushalt Gasser GmbH,
Sachslen

Spendentafel 2010–2021

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 | Kramer Heinz (†), 3280 Murten-Morat | Rosenberger Jules (†), 8910 Affoltern am Albis | Rotermund 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

Überleister und Langsamler

Die auf Erfolg getrimmte Konkurrenzgesellschaft droht Kinder und Eltern mehr und mehr zu überfordern. Dabei sind weder Intelligenz noch Schulnoten das Mass aller Dinge, sondern die authentische Entwicklung des Heranwachsenden.

Gastkommentar von Margrit Stamm.



Bild: Ollly, shutterstock.com

Mama und Papa sind die überehrgeizigen Schuldigen, welche ihren Nachwuchs ins Gymnasium pushen und um jeden Preis seine Leistungsfähigkeit maximieren wollen. Deshalb schleifen sie ihn so lange, bis er ihren Vorstellungen entspricht.

Diese These ist verbreiteter denn je, trotzdem ist sie zu einseitig. Das Hauptproblem liegt nicht in erster Linie bei Vätern und Müttern, sondern eher in der Hochleistungsgesellschaft. Als deren Abbild setzt das Bildungssystem auf immer höhere Bildungsabschlüsse und betont gleichzeitig die «verantwortete Elternschaft», das heisst, dass Eltern die Leistungsbereitschaft des Nachwuchses fördern und kontrollieren sollen. Dazu gehören die Begleitung oder sogar die Kontrolle von Hausaufgaben, die Unterstützung bei der Erstellung von Referaten und Power-Point-Präsentationen oder die Vorberei-

tung auf Prüfungen. Dass manche Mütter und Väter deshalb ihre Antennen dauernd ausgefahren haben und sich permanent in Startposition bringen, wirkt wie eine logische Reaktion auf solche Erwartungen.

Durchschnitt geht nicht mehr

Optimierung hat das Schicksal abgelöst, das Durchschnittliche wird kaum mehr toleriert.

Das ist keine Weisheit, die Eltern erfunden haben, sondern ein Entwicklungsimperativ unserer Gesellschaft, dem sich zu entziehen schwierig geworden ist. Manche Mütter und Väter schicken sich fast unhinterfragt in die ihnen zugedachte Rolle als Maximierer der kindlichen Entwicklung. Das ist kaum erstaunlich, werden sie doch für alles verantwortlich gemacht. Eltern-Determinismus ist der wissenschaftliche Begriff dafür. ►►

STABILA



So messen echte Profis

EXTREM ROBUST

EXAKTES MESSEN

LÄNGEN 5+8 METER



SCAN ME

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



ÜBERLEISTER UND LANGSAMLERNER

Gemeint ist damit die Vorstellung, dass die Leistungsfähigkeit des Kindes und die Fähigkeit der Eltern, «gute» Eltern zu sein, kausal verknüpft sind. Zeigen sich Probleme in der kindlichen Entwicklung, ist das Elternhaus schuld. Deshalb liegt der Fehler dort, wenn sich der Schulerfolg nicht wie erwartet einstellt. Ist das Kind hingegen frühreif oder leistungsfähig, dann gilt dies als besonderes Verdienst der Eltern.

Das Bildungssystem beschleunigt diesen Eltern-Determinismus. Vier Beispiele: die frühe Förderung als gezielte Schulvorbereitung, die Verschulung des Kindergartens, der fixe Blick auf Noten als Leistungsprodukte sowie der Trend zur Akademisierung.

Frühe Förderkurse haben Hochkonjunktur und ebenso die Werbung dafür. Dahinter verbirgt sich die Philosophie, dass Kinder nahezu alles lernen können, wenn es nur gut arrangiert ist. Schon für die Allerkleinsten gibt es Lern-DVD mit vielversprechenden Namen wie «Baby-Einstein». Dass solche Kurse oft schon lange im Voraus ausgebucht sind, ist nachvollziehbar. Denn die Werbung der Anbieter ist meist mit düsteren Zukunftsaussichten verbunden: Was Hänschen nicht lernt, wird für Hans nimmermehr der Fall sein können. Darum soll die frühe Kindheit zu einem Treibhaus werden, in dem man jedes Kind nach Belieben wie einen Diamanten schleift, um es maximal leistungsfähig zu machen.

Eltern-Determinismus ist der wissenschaftliche Begriff für die Vorstellung, dass die Leistungsfähigkeit des Kindes und die Fähigkeit der Eltern, «gute» Eltern zu sein, kausal verknüpft sind.

Margrit Stamm

Der nächste Schritt ist der Eintritt in den obligatorischen Bildungsraum – sprich den Kindergarten. Hier wird zum ersten Mal deutlich, was das Bildungssystem von Kindern erwartet. Kaum mehr im freien Spiel sollen sie sich entfalten, sondern in einer schulähnlich organisierten und durchdidaktisierten Lernkultur. Dies wäre an sich noch nicht problematisch. Fragwürdig scheint vor allem die zunehmende Tendenz, dass die «Leistung» der Kindergärtler mit mehrseitigen Standortbestimmungen «gemessen» und in Elterngesprächen besprochen wird.

Im Kompetenzraster

Bildungsverantwortliche unterstreichen zwar, dass solche Kompetenzraster allein der Entwicklungsförderung des Kindes dienen sollen. Doch bei vielen Eltern kommt diese Massnahme als kindliche Vermessung an, die sie mit der Frage verbinden: Sind die anderen Kinder besser als unser Kleiner? Oder müssen wir ihn noch mehr optimieren? Somit ist es keineswegs überraschend, wenn sich Mütter und Väter

ab dem Kindergarten für den Schulerfolg ihres Kindes mitverantwortlich fühlen und auf Unterstützungsmassnahmen pochen, wenn es als etwas langsamer, verträumter und verspielter als die anderen Kinder eingeschätzt wird.

Hinzu kommen die Testkultur in den Schulen und der Fokus auf das Leistungsprodukt, die Noten. Darum konzentrieren sich viele Elternhäuser auf die Noten des Sprösslings, aus denen sie seine Fähigkeiten ablesen, und setzen ihn nicht selten unter Druck.

Glücklicherweise gibt es Leuchtturmschulen, welche sich eher an intrinsisch motivierten Lernprozessen und überfachlichen Kompetenzen wie Selbstorganisation, Beharrlichkeit und Frustrationstoleranz orientieren. Trotzdem schaffen die Flut testorientierter Massnahmen und die Fixierung auf Noten einen nicht zu übersehenden Konkurrenzdruck. Das Bildungssystem erweckt damit den unbeabsichtigten Eindruck, Noten und Testleistungen seien für einen erfolgreichen Übertritt in eine höhere Bildungsstufe viel wichtiger als alle anderen Kompetenzen.

Damit verbunden ist der vierte Punkt, der Trend zur Akademisierung. Wer Kindergärtner oder Hebamme werden will, braucht eine Matura. Die Mehrheit internationaler Unternehmen will nur noch Leute mit einem Hochschulabschluss einstellen. Parallel dazu sind viele Abschlüsse entwertet worden. Realschulzeugnisse zählen weniger als noch vor ein paar Jahren. Auch Studienabschlüsse sind zwar wichtiger, aber weniger wert. Ein Bachelor ist Voraussetzung für viele Berufe, aber längst keine Karrieregarantie mehr.

Das Bildungssystem erweckt den unbeabsichtigten Eindruck, Noten und Testleistungen seien für einen erfolgreichen Übertritt in eine höhere Bildungsstufe viel wichtiger als alle anderen Kompetenzen.

Margrit Stamm

Statussymbol Gymnasium

Diese Entwicklung ist unter anderem eine Ursache dafür, weshalb in manchem Elternhaus das Gymnasium zum Statussymbol geworden ist und als Wettbewerbsvorteil gilt. Deshalb müssen die Noten im Quervergleich mindestens gleich gut oder besser sein als die Noten der anderen. Und um besser zu sein, braucht es überdimensionierte Anstrengungen mit dem Ergebnis, dass sich manche Kinder zu Überleistern entwickeln sollen.

Überleister sind solche, die mehr leisten müssen, als sie eigentlich aufgrund ihrer Fähigkeiten imstande wären. Dieses Phänomen betrifft bei weitem nicht nur Kinder, die auf dem Weg zum Gymnasium sind oder dort bleiben sollen, sondern ►►

Cordless Alliance System:

metabo[®]
PROFESSIONAL POWER TOOL SOLUTIONS

Ein Akku für alles.

Entdecke die kabellose Freiheit –
herstellerübergreifend



Über 20'000'000 verkaufte Batterien - unendlich viele Variationen - über 500 Komponenten
Die Zukunft liegt in der Kooperation: die Akku-Allianz CAS ist weiter auf Wachstumskurs



ÜBERLEISTER UND LANGSAMLERNER

auch Langsamler mit deutlichen Leistungsschwächen, deren Eltern mit allen Mitteln auf die Sekundarschule pochen, oder Kinder mit Lernschwierigkeiten, welche nonstop zu guten Leistungen angehalten werden.

Dies alles trägt dazu bei, junge Menschen in einen Weg zu drängen, der mit Angst vor Misserfolgen und Nichtgenügen gepflastert ist, Möglichkeiten zur Selbstbestimmung beiseiteschubst und Kinder in ihrem Selbstvertrauen lähmt. Solche Erfahrungen haben die Bedingungen des Aufwachsens unserer Jugend in den letzten beiden Jahrzehnten drastisch verändert.

Psychischer Druck

Um nicht falsch verstanden zu werden: Es geht nicht um eine Aufforderung zum Mittelmaß! Weder Hochleistung noch hohe Erwartungen von Schulen, Lehrkräften und Eltern sind per se negative Phänomene. Hohe Erwartungen sind für eine erfolgreiche schulische Laufbahn wichtig – dies ist eine wissenschaftlich vielfach bestätigte Tatsache. Es gibt Kinder mit Hochleistung, die gerne zur Schule gehen, seelisch in ausgewogener Verfassung sind und ein gutes Selbstwertgefühl haben. Sie sind intrinsisch motiviert und wissensdurstig, so dass sie von Eltern und Lehrkräften manchmal fast gebremst werden müssen. Doch solche Kinder gibt es eher wenige. Das Hauptproblem mancher Kinder liegt im ausgepressten Leistungspotenzial. Diese Situation hat Konsequenzen, die

weiter reichen als der Blick auf ihre oftmals überforderten Psychen. Im Zentrum steht die Optimierungs- und Hochleistungskultur, die zum gesellschaftlichen Mandat geworden ist. Es hat vom Bildungssystem auf Familien und Kinder übergreifen und will uns weismachen, dass es normal ist, wenn Kinder so viel leisten müssen. Gäbe es nicht die permanente Nachhilfe und Lernstudios, die Coaching-Angebote und die verschiedensten Therapien, könnte der Nachwuchs die an ihn herangetragenen Leistungserwartungen kaum mehr stemmen.

Es ist an der Zeit, einen Diskurs über das Hoch- und Überleistersyndrom zu führen und es mit den Vorgaben des Bildungssystems in einen Zusammenhang zu bringen. Erst wenn wir die Fixpunkte unserer Optimierungsgesellschaft hinterfragen, kann deutlich werden, dass weder Intelligenz noch Schulnoten das Mass aller Dinge sind, sondern die authentische Entwicklung des Kindes. Authentische Kinder haben nicht nur ein Recht auf Bildung, sondern auch ein Recht auf die Entwicklung des ihren Fähigkeiten angemessenen Leistungspotenzials – aber auch ein Recht darauf, nur durchschnittlich zu sein und auch einmal zu scheitern.

Margrit Stamm ist emeritierte Professorin für Erziehungswissenschaften an der Universität Freiburg/FR. Zuletzt ist 2020 erschienen: «Erziehung – Väter – Mütter» (Piper-Verlag).
Quelle: NZZ, 29.05.2021



 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

 **SWISS TOOLS**

Work with the best.

Die Förderstiftung polaris zeichnete bisher folgende Lernende und Lehrbetriebe aus:

Auszeichnungen Lernende

Beste Abschlussprüfung 2011

Nina Doetzkies, Luzern
Heidi Heimberg,
Oberwil im Simmental
Samantha Schlüchter,
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 Stauer, 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

Beste Abschlussprüfung 2021

Silvan Rechsteiner, Schlatt ZH
Roberto Tschirky, Sargans
Bettina Widmer, Neuhausen am
Rheinfall

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

keine Auszeichnungen!

Beste Ausbildungsbetriebe 2021

Arthur Weber AG, Schwyz
Iseli + Albrecht AG, Schaffhausen



Bild: Hurst-Photo, shutterstock.com

Bilanz

	31.12.2021		31.12.2020	
	CHF	%	CHF	%
AKTIVEN				
Flüssige Mittel	4 147.72	0,4	2 218.83	0,3
Wertschriften	1 001 057.00	98,3	757 231.00	97,7
Guthaben Verrechnungssteuer	9 393.41	0,9	7 993.92	1,0
Aktive Rechnungsabgrenzung	4 000.00	0,4	7 539.00	1,0
Umlaufvermögen	1 018 598.13	100,0	774 982.75	100,0
TOTAL AKTIVEN	1 018 598.13	100,0	774 982.75	100,0
PASSIVEN				
Kreditoren	0.00		0.00	
Passive Rechnungsabgrenzung	9 700.00		700.00	
Kurzfristiges Fremdkapital	9 700.00	1,0	700.00	0,1
Stiftungskapital	300 000.00		300 000.00	
Vortrag vom Vorjahr	474 282.75		446 570.76	
Jahresergebnis	234 615.38		27 711.99	
Bilanzgewinn	708 898.13		474 282.75	
Stiftungskapital	1 008 898.13	99,0	774 282.75	99,9
TOTAL PASSIVEN	1 018 598.13	100,0	774 982.75	100,0

Finanzbericht 2021: Keine offiziellen Preisverleihungen!

Allgemein:

Vor dem Hintergrund der weiterhin weltweit grassierenden COVID-19-Pandemie und der damit verbundenen Omikron-Variante konnten die geplanten Stiftungsaktivitäten – ausser dem Nationalen Bildungstag 2021 – im Jahre 2021 erneut nicht durchgeführt werden. Die alljährliche Preisverleihung, der angekündigte Ausbildungsanlass gleich wie die von den Schulabgängern gern besuchten Informationsveranstaltungen in allen Landesteilen der Schweiz mit dem Arbeitstitel «Fit für die Lehre» mussten deshalb ersatzlos gestrichen werden.

Bilanz:

Die Bilanz konnte wie in der Vergangenheit erneut gestärkt

werden: Auf der Aktivseite nahmen die Wertschriften um 32,2% oder absolut um 243 826.00 CHF auf über 1 Mio. CHF zu. In Folge der Nichtdurchführung obgenannter Informations- und Ausbildungsveranstaltungen und dank weiteren Erträgen nahm auch das Stiftungskapital auf der Passivseite um 234 615.38 CHF auf insgesamt 1,009 Mio. CHF zu. Die Bilanzrelationen der Stiftung dürfen insgesamt bei einem Stiftungskapital von über 1 Mio. CHF als «sehr solide» bezeichnet werden.

Erfolgsrechnung:

Da ausser dem Nationalen Bildungstag 2021 keine Stiftungsaktivitäten durchgeführt wurden, sind in der Betriebsrechnung nur Verwaltungs- und Finanzaufwand von gut 18 TCHF eingebucht. ►►

Erfolgsrechnung

	2021		2020	
	CHF	%	CHF	%
Zuwendungen	16 500.00	6,0	6 000.00	12,9
Wertschriftenerträge	31 163.67	11,3	39 473.06	84,8
Finanzerträge	228 278.20	82,7	1 050.35	2,3
Total Erträge	275 941.87	100,0	46 523.41	100,0
Preisverleihungen	-9 000.00	-3,3	-120.05	-0,3
Fit für die Lehre	-3 039.00	-1,1	0.00	0,0
Ausbildneranlass	-11 146.95	-4,0	0.00	0,0
Verwaltungsaufwand	-14 484.50	-5,3	-4 883.70	-10,5
Finanzaufwand	-3 656.04	-1,3	-13 807.67	-29,6
Total Aufwendungen	-41 326.49	-15,0	-18 811.42	-40,4
Ertragsüberschuss	234 615.38	85,0	27 711.99	59,6



Der Nationale Bildungstag 2021 hatte Aufwendungen von über 11 TCHF zur Folge. Aufwendungen für Preisverleihungen oder Workshops fielen aber im zweiten COVID-19-Pandemie-Jahr nicht an, doch die «Lehrlingspreise» wurden den zahlreichen Preisträgern zugesandt. Die Zuwendungen und Wertschriftenerträge ergeben auf der Einnahmeseite ein Gesamtertrag von fast 276 TCHF, was unter Beachtung der vorerwähnten Aufwendungen ein Ertragsüberschuss von 234 615.38 CHF ergibt. Der

Ertragsüberschuss wird wie in der Vergangenheit vorgetragen und dem bereits vorhandenen Stiftungskapital zugeschlagen.

Ausblick 2022:

Der Stiftungsrat hofft auf ein baldiges Ende der COVID-19-Pandemie und auf das der Bundesrat die staatlich verordneten Massnahmen möglichst schnell im 1. Halbjahr 2022 aufheben wird, denn dies würde das «Stiftungsleben» klar beleben. ■



swiss made | swiss design | swiss quality




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 Erwerbzzweck 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 (228 278.20 CHF, im Vorjahr 1 050.35 CHF) und nicht-realisierte Verluste (0.00 CHF, im Vorjahr 10 925.00 CHF) und Aufwendungen (71.20 CHF, im Vorjahr 53.30 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 31.12.2021 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, 27. Januar 2022

CONVISA Revisions AG



Markus Schuler

Zugelassener Revisionsexperte, Leitender Revisor



Ralph Gwerder

Zugelassener Revisionsexperte

nexmart

Simply eBusiness

Wir von nexmart machen Sie erfolgreich mit:



Anbindungslösungen

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



Mobile Lösungen

Steigern Sie Ihren Umsatz durch einen schnelleren und effektiveren Aussendienst!



Online-Lösungen

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



Datenlösungen

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 Rotermond, 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 entgegengetreten. 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 Farbbereich 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