

Berufsbildung und Branchenverbände

«Ein Erfolgsmodell für unsere Wirtschaft und Gesellschaft»

Wie beurteilen Branchenverbände die aktuelle Situation in der Berufsbildung und ihre Zukunft? Wo setzen sie Schwerpunkte – und wo sehen sie Handlungsbedarf? Antworten von Ueli Büchi, Leiter Berufsbildungspolitik beim Schweizerischen Baumeisterverband (SBV), und Matthias Stettler, Ressortleiter Bildung beim Schweizerischen Versicherungsverband (SVV). **René Pfister**

Wie viele Lehrlinge werden in Ihrer Branche jährlich ausgebildet – und in welchen Bereichen?

Ueli Büchi: Die Lernenden im Bauhauptgewerbe werden mehrheitlich in den Bereichen Maurer/-in und im Verkehrswegbau ausgebildet. Diese Berufe werden in der ganzen Schweiz angeboten. Mit dem Lehrbeginn im August starten jedes Jahr rund 1300 neue Lernende als Maurer/-innen und etwa 400 als Verkehrswegbauer/-innen.

Matthias Stettler: Pro Jahrgang werden in unserer Branche etwa 600 Lernende ausgebildet. Die überwiegende Zahl macht eine Lehre in der kaufmännischen Grundbildung. Wir haben aber auch Lernende in Berufsbereichen wie Informatik, Logistik und anderen – bis hin zum Koch in der Betriebskantine.



Ueli Büchi, Leiter Berufsbildungspolitik beim Schweizerischen Baumeisterverband.



Matthias Stettler, Ressortleiter Bildung beim Schweizerischen Versicherungsverband.

Haben die Unternehmen in Ihrer Branche Mühe, Lehrstellen zu besetzen – und genug geeignete Bewerber zu rekrutieren?

Ueli Büchi: Ich stelle fest, dass im August 2011 noch viele angebotene Lehrstellen nicht besetzt werden konnten. Die Gesamtzahl der rekrutierten Lernenden entspricht jedoch dem Mittelwert der letzten Jahre. In einigen Regionen der Schweiz konnte die Zahl der Lernenden sogar gesteigert werden. Die Selektion durch unsere Unternehmen erfolgt sorgfältig. Damit stellen die Firmen die Qualität der Lernenden sicher.

Matthias Stettler: Die Versicherungsunternehmen verfügen nach wie vor über zahlreiche Bewerbungen. Was wir beobachten: Wir haben zunehmend Mühe, genügend qualitativ gute Bewerbungen zu erhalten. Dies kann von Region zu Region sehr unterschiedlich sein.

Was sind die Gründe dafür?

Ueli Büchi: Die vielen unbesetzten Lehrstellen zeigen, dass unsere Branche dringend Nachwuchs benötigt und bereit ist, zusätzliche Lernende aufzunehmen. Das Interesse der Schulabgänger an einer Lehre im Bauhauptgewerbe ist oft nicht sehr gross. Die Berufe unserer Branche kommen auf den Wunschlisten der Schüler häufig nicht vor. Die Gründe dazu sind vielfältig. Laut unserer Analyse stehen zwei Punkte im Vordergrund: Erstens das schlechte Image der Berufe im Bauhauptgewerbe bei Lehrern, Berufsberatern und Eltern – und zweitens der Fakt, dass die Weiterbildungs- und Karrieremöglichkeiten nicht bekannt sind.

Matthias Stettler: Wir stellen fest, dass immer mehr Absolventen der Sekundar-

stufe I eine schulische oder gymnasiale Ausbildung wählen. Dies vor allem jene, die früher traditionell eine KV-Ausbildung gewählt haben. Um die verbleibenden Bewerber aus diesem qualitativ hochstehenden Segment konkurrenzieren wir uns mit den Banken und der öffentlichen Verwaltung.

Was macht Ihre Branche, um den Nachwuchs zu fördern und die Attraktivität der Berufslehren zu erhöhen?

Ueli Büchi: Sämtliche Ausbildungen werden auf der Basis von neuen Bildungsplänen durchgeführt. Die Qualität in der Ausbildung stimmt. Die Zusammenarbeit zwischen den Lehrbetrieben und Schulen funktioniert. Der Schweizerische Baumeisterverband wie auch die Fachverbände führen die Grundbil-

dung aktiv und sichern die Qualität der Ausbildungen. Die Berufswerbung basiert auf diesen positiven Grundlagen. Die Fachverbände und der SBV mit seinen Sektionen betreiben Werbung für die Berufe. Ein Beispiel ist das Engagement des SBV für Schweizer Meisterschaften und die Teilnahme an den Berufs-Weltmeisterschaften. Unser Maurer erreichte eine Bronze-Medaille und ist damit ein ausgezeichnete Botschafter für unsere Berufe gegenüber allen Jugendlichen.

Matthias Stettler: Eine Lehre in der Versicherungswirtschaft gilt in der Öffentlichkeit eigentlich als attraktiv, auch wenn das Image unserer Branche nicht speziell gut ist. Die einzelnen Versicherungsunternehmen gehen aber regional auf ihr Zielpublikum zu, zum Beispiel mit Auftritten an Bildungsmessen und in Schulen.

Die Konkurrenz wird weiter zunehmen – auch wegen der demografischen Entwicklung. Die Zahl der potenziellen Lehrlinge wird gemäss Zahlen des Bundes bis 2020 um sechs Prozent sinken. Wie reagiert Ihre Branche mittelfristig auf diese Herausforderung?

Ueli Büchi: Ganz zentral sind die bereits erwähnten Massnahmen im Bereich der Berufswerbung. Hier müssen wir noch näher an die Schüler und an die Stakeholder herankommen. Erste Massnahmen dazu sind getroffen und werden

bereits in diesem Jahr in die Umsetzung gehen. Ich bin überzeugt, dass wir das persönliche Gespräch mit potenziellen Kandidaten verstärkt suchen müssen. Damit das gelingt, erarbeiten wir unterstützende Unterlagen und einen Internetauftritt für die Unternehmen.

Matthias Stettler: Die Versicherungswirtschaft hat ein neues attraktives Angebot geschaffen. Wir wollen jene Matura-Absolventen, die nicht studieren wollen, für den Versicherungsberuf gewinnen. Inhaber einer Matura können sich mit einer dreisemestrigen, dualen Ausbildung zum Versicherungsassistenten VBV qualifizieren. Danach stehen

«Die Unternehmen sind aufgerufen, attraktive Ausbildungsplätze zu offerieren.»

ihnen alle Weiterbildungen der höheren Berufsbildung offen.

Was können die Unternehmen selbst tun, um die Berufsbildung zu fördern?

Ueli Büchi: Die Unternehmen sind unsere zentralen Botschafter, wenn es um Berufsbildung geht. Die lokale Verankerung unserer Unternehmen respektive der Niederlassungen von grösseren Un-

ternehmen ermöglicht es, Berufsinteressenten auf dem lokalen Arbeitsmarkt ganz direkt anzusprechen. Gerade hier werden die Unternehmen ihre Aktivitäten verstärken müssen, wenn sie Fachkräftenachwuchs benötigen. Schnupperlehren, Tage der offenen Tür, Schulbesuche, Berufswerbung an Gewerbeausstellungen, Lehrstellenparcours für Schulen usw. sind Massnahmen, bei denen die Unternehmen mit den Schulen und mit den Berufsberatungen vor Ort gefordert sind.

Matthias Stettler: Die Unternehmen sind aufgerufen, attraktive Ausbildungsplätze zu offerieren. Sie müssen ihre Mitarbeiter fördern und ihnen Perspektiven in der Weiterbildung und der beruflichen Entwicklung bieten. Schön wäre es, wenn die breite Öffentlichkeit dies auch wüsste.

Und was sollte aus Ihrer Sicht die Politik tun?

Ueli Büchi: Die Berufsbildung nach unserem dualen System ist ein Erfolgsmodell für unsere Wirtschaft und für unsere Gesellschaft. Die tiefen Arbeitslosenquoten bei Personen mit Berufsbildungsabschlüssen wie auch die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit der Schweizer Unternehmen dokumentieren den Erfolg eindrücklich. Ich erwarte von der Politik, die Rahmenbedingungen für die Berufsbildung so festzulegen und laufend anzupassen, dass der Erfolg der ▶

Gewusst wie



An der grössten kaufmännischen Bildungsinstitution der Schweiz unterrichten ausschliesslich Praktiker. Profitieren Sie davon!

FÜHRUNGS-AKADEMIE

- Höhere Fachschule für Wirtschaft HFW ■ Nachdiplomstudien HF ■ KFS+, Führungsfachmann/-frau SVF
- Organisation und Projektmanagement ■ Leadership ■ Wirtschaftliche Basiskurse

WIRTSCHAFTS-AKADEMIE

- Rechnungslegung & Controlling ■ Treuhand ■ Steuern ■ Ausbildung für Auszubildende ■ Informatik
- Technische Kaufleute mit Tageshandelsschule ■ Handelsdiplom edupool.ch ■ Marketing und Verkauf
- Finanzdienstleistungen ■ Sozialversicherung ■ Sekretariat ■ Personal/HRM

SPRACH-AKADEMIE

- Deutsch (Fremdsprache und Muttersprache) ■ Englisch ■ Französisch ■ Italienisch ■ Spanisch
- Superlearning-Sprachkurse ■ Individuelle Firmenkurse ■ Individuelle Fernkurse D, E, F, I, Sp

Besuchen Sie unsere Infoanlässe und bestellen Sie das neue Semesterprogramm: www.kvz-weiterbildung.ch

KV ZÜRICH BUSINESS SCHOOL WEITERBILDUNG · Limmatstrasse 310 · 8005 Zürich · Telefon 044-444 66 44

- Berufsbildung weitergeschrieben werden kann. Die dazu notwendigen finanziellen Mittel müssen bereitgestellt werden. Die Berufsbildung darf nicht gegen die akademische Bildung ausgespielt werden. Hier erwarte ich politische Lösungen, damit die Spiesse gleich lang werden.

Matthias Stettler: Die Schweiz verfügt über ein ausgezeichnetes Berufsbildungssystem. Die Politik sollte dies viel stärker gewichten – auch mit einer geeigneten finanziellen Unterstützung. Weiter ist die Positionierung der Berufsbildung gegenüber anderen Bildungswegen von grosser Bedeutung, vor allem auch im Ausland, im Rahmen des europäischen Qualifikationsrahmens (unter dem Kürzel EQF bekannt).

Der Bund hat an der Lehrstellenkonferenz angekündigt, er wolle sich verstärken für eine grössere Mobilität und die Fremdsprachenförderung in der Grundbildung einsetzen – auch mit internationalen Austauschprogrammen für Lehrlinge. Was halten Sie von dieser Strategie?

Ueli Büchi: Für das Bauhauptgewerbe steht diese Strategie nicht zuoberst auf der Prioritätenliste. Für andere Branchen ist die internationale Ausrichtung überlebenswichtig. Ich erwarte vom Bund eine differenzierte Umsetzung und auch ein Engagement bei weite-

ren Themen, damit die Attraktivität der Grundbildung gesteigert werden kann. **Matthias Stettler:** Wir sind überzeugt, dass dadurch die Attraktivität der Berufsbildung steigt. Namentlich auch im Vergleich gegenüber gymnasialen Bildungsgängen. Es ist sicher auch generell eine Bereicherung der Ausbildung, wenn man seinen Beruf und seine Branche in einem fremden Umfeld erfahren kann.

«Mit der Berufswerbung müssen wir noch näher an die Schüler herankommen.»

Inwiefern sind Internationalität, Mobilität und Fremdsprachenkenntnis der Lernenden in Ihrer Branche überhaupt wichtig?

Ueli Büchi: In unserer Branche hat eine internationale Ausrichtung der Lernenden aktuell und auch mittelfristig betrachtet keine zentrale Bedeutung.

Matthias Stettler: Mobilität ist in unserer Branche äusserst wichtig. Obwohl die Versicherungswirtschaft sehr international aufgestellt ist, sind dennoch viele Funktionen regional ausgelegt. Sprachkenntnisse und Offenheit gegen-

über anderen Kulturen sind aber in internationalen Konzernen und unserer multikulturellen Schweiz wichtig.

Wie beurteilen Sie die langfristigen Perspektiven der Berufsbildung in Ihrer Branche?

Ueli Büchi: Die Berufsbildung im Bauhauptgewerbe muss für die Unternehmen und für die Mitarbeitenden echte Mehrwerte bieten. Gesamtheitliche Lösungen für die Ausbildung und die Weiterentwicklung der Fachkräfte und der Kader sind gefordert. Die vom Bund geregelten Berufsbildungsthemen sind in dieser Betrachtung lediglich ein Teilaspekt. Der SBV muss ausgerichtet auf den Bedarf der Unternehmen die Berufsbildung entwickeln und umsetzen. Mit dieser Strategie wird die Berufsbildung im Bauhauptgewerbe ein wichtiger Erfolgsfaktor für die Unternehmen in der Branche.

Matthias Stettler: Ich glaube, dass die Perspektiven für die Berufsbildung in der Versicherungsbranche sehr gut sind. Es gibt zahlreiche Funktionen und Berufe in Versicherungsunternehmen, die durch Akademiker besetzt werden müssen. Doch der eigentliche Versicherungsfachmann wird durch die Branche selbst über die Berufsbildungsschiene qualifiziert. Wir spüren ein grosses Commitment dazu, dass dies auch in Zukunft der beste Weg sein wird. ■



ABACUS 
version internet

ABACUS Business Software – Version Internet

- > Vollständig neu in Internetarchitektur entwickelte ERP-Gesamtlösung
- > Skalierbar und mehrsprachig > Rollenbasiertes Benutzerkonzept > Unterstützung von Software-as-a-Service (SaaS) > Lauffähig auf verschiedenen Plattformen, Datenbanken und Betriebssystemen

www.abacus.ch

