

pertage, geeignete Arbeitsblätter und Lehrmittel für den Berufswahlunterricht in den Schulen und eine interaktive Berufswahl-Plattform (Red.: www.myberufswahl.ch). Die Berufswahl hat in den Schulen an Bedeutung gewonnen. Es wird viel getan, um den Jugendlichen den Prozess der Berufswahl zu erleichtern.

Wie sehen Sie sich in diesem Zusammenhang?

Ich sehe mich als wichtige Fachperson und kann Türöffner sein. Ich kann Wege aufzeigen und im richtigen Moment die nächsten Schritte zusammen mit den Jugendlichen planen. Mir ist es ein Anliegen, die Jugendlichen zu motivieren und ihnen möglichst viel Freude in Sachen Berufswahl auf den Weg zu geben.

Was heisst das?

Ich motiviere sie, Infoveranstaltungen, Betriebe oder Schnuppertage zu besuchen, und biete meine Unterstützung an. Wir legen gemeinsam einen Fahrplan fest. Die Jugendlichen können ein Tagebuch führen, worin sie ihre Erfahrungen niederschreiben. Das werten wir dann gemeinsam aus.

Welchen Hindernissen begegnen Sie da?

Einen Betrieb anzurufen und nach einer Schnuppermöglichkeit zu fragen, das kann für den einen oder anderen Jugendlichen schon eine Riesenherausforderung darstellen. Oder die Frage nach den eigenen Interessen und Neigungen ...

... diese Frage bringt auch Erwachsene ins Schwitzen.

Für Jugendliche ist die Auseinandersetzung mit dieser Frage etwas Neues. Sie ist auch sehr schwierig zu beantworten. Kommt noch hinzu, dass die Berufswelt im Grunde auch noch weit weg ist.

Die Statistik untermauert die Tatsache, dass die Nachfrage nach Information und Unterstützung gross ist. Die amtlichen Beratungsstellen der Schweiz kamen im Jahr 2013 auf rund 123 000 Beratungsfälle. Die Berufsinformationszentren registrierten 445 000 Besuchende, und es wurden 220 000 Auskünfte über Telefon oder E-Mail erteilt. Das Webportal www.berufsberatung.ch zählte über 7,7 Millionen Abfragen. Knapp 40 Prozent der Ratsuchenden hatten das 20. Lebensjahr erreicht. Adrian Wollschlegel betont, dass die Nachfrage durch Erwachsene, die sich im Arbeitsprozess befinden, von der Wirtschaftslage abhängig sei. «Wer nicht si-

cher ist, ob seine Stelle in einigen Monaten noch besteht, wird rasch einmal zu uns kommen.» Oft seien die Erwartungen der Ratsuchenden sehr hoch, nach einer Beratung würde sich bisweilen auch Enttäuschung einstellen. «Wir haben die richtige Lösung nicht immer parat. Wir können unterstützen, anregen, auf dieses und jenes hinweisen und den Zugang zu Informationen und Lösungen erleichtern, aber wir können nicht einfach einen neuen Job herbeizaubern oder der Laufbahn den richtigen Schwung in die passende Richtung geben.»

Berufsberatende leisten Wesentliches. Ihre Hebelwirkung ist unbezahlbar. Jugendlichen und jungen Erwachsenen zur Seite zu stehen, wenn es um Beruf und Job geht, kommt uns allen zugute. Adrian Wollschlegel, der FH-Absolvent, tut dies mit Leidenschaft, Fingerspitzengefühl und Umsicht – er lässt sie nicht alleine.

Und wann sind Sie mit einem Arbeitstag zufrieden?

Wenn es mir gelang, mit den Kundinnen und Kunden eine Beziehung aufzubauen. Und wenn wir gemeinsam einen Schritt in der Lösungssuche vorangekommen sind.

Erfahren Sie auch mal Wertschätzung?

Gerade im Infozentrum erlebe ich das oft. Die Kundinnen und Kunden kommen mit einer konkreten Frage, auf welche wir rasch eine Antwort finden. Auf der anderen Seite passiert es oft, dass sich die Kernfrage erst nach einem längeren Gespräch herauschält. Das ist für die Ratsuchenden dann wie eine Offenbarung. Sie kreisten um das Problem, die Kernfrage blieb aber unentdeckt.

Und in den Beratungen?

Ich hatte einst einen Jugendlichen, der vor der Lehrstellensuche stand. Zuhause erfuhr er wenig Unterstützung. Ich vermittelte ihm ein Junior-Mentoring, das ihn bei der Suche näher unterstützen konnte. Für mich war der Fall damit erledigt. Ein halbes Jahr später stand der Jugendliche plötzlich in meinem Büro. Auch dank dem Mentoring fand er eine passende Lehrstelle. Er bedankte sich sehr herzlich und überreichte mir ein Geschenk.

Toll!

Ja, es war eine Toblerone!

Gespräch: Claudio Moro, Julian Rüthi (Bild)



Ralph Meyer
Partner,
Geschäftsführer
solution+benefit GmbH

Nische gefunden

Welche Bedeutung hat FH SCHWEIZ für Sie?

FH SCHWEIZ ist «mein» Berufsverband. Ich bin nach wie vor sehr begeistert vom FH-Studium. Deshalb bin ich froh, dass sich FH SCHWEIZ für diesen Bildungsbereich einsetzt. FH SCHWEIZ ist ein spannender und interessanter Kunde von uns. Ich kann auf zwölf Jahre Zusammenarbeit mit FH SCHWEIZ zurückschauen.

Solution+benefit konzentriert sich auf Verbände und Organisationen.

Wie kam es dazu?

Die Mitglieder von Verbänden werden immer kritischer. Die Frage wird gestellt: «Was bringt mir eine Mitgliedschaft?» Mit unserer Dienstleistung im Bereich «Member-Benefits» können wir den Mitgliedern messbare Mehrwerte bieten und so eine Mitgliederbindung bewirken.

Versicherungsvermittler stehen oft in der Kritik. Eine Herausforderung?

Eine grosse Herausforderung. Trotz höherer Anforderungen und Beaufsichtigung der Finanzmarktaufsicht gibt es nach wie vor schwarze Schafe. Diese werden aufgrund des aus meiner Sicht falschen Entschädigungssystems (Red.: *Abschluss- statt Betreuungsent-schädigung*) von der Branche angezogen.

Was unterscheidet solution+benefit von der Konkurrenz?

Meines Wissens sind wir in der Schweiz der einzige Versicherungsbroker, der sich ausschliesslich auf dieses Segment konzentriert. Durch die Vielzahl von Verbänden, die wir betreuen, können wir wertvolle Erfahrung weitergeben. Und zu guter Letzt: Wir können auch ausserhalb des Versicherungsbereichs Angebote platzieren.

www.solution-benefit.ch

Jetzt «fhfreund» werden
und Zeichen setzen!
www.fhschweiz.ch/fhfriends