



Blick in die Halle Weissenstein: Hier lassen sich rund 1300 Schüler:innen über 50 Lehranbieter informieren.

## LEHRSTELLENBÖRSE

# Vom ersten Eindruck bis zur siebten Ferienwoche

Lehrstellenbörsen bieten Schülerinnen und Schülern die Chance, direkt mit Ausbildungsverantwortlichen ins Gespräch zu kommen und erste Kontakte zu knüpfen. FOLIO hat sich an der vom Lehrstellennetz Bern organisierten Börse in der Sporthalle Weissenstein umgesehen.

Vor der grossen Sporthalle Weissenstein in der Stadt Bern stehen an diesem Freitagvormittag ungewöhnlich viele junge Menschen. Gruppenweise bewegen sie sich auf die Eingangstüre zu oder auch schon davon weg. «Los, kommt, Leute, bleibt nicht ausgerechnet im Eingang stehen!», treibt ein Lehrer seine Achtklässler (zweite Sek) an.

Im Innern angelangt, befindet man sich auf einer U-förmigen Empore; gegenüber führt die ausladende Tribüne hinunter bis zum Spielfeld. Sowohl oben

wie unten stehen Tische mit Flyern darauf und Personal dahinter, rechts lädt ein einfaches Bistro zum Kaffee. Es ist ziemlich laut und ziemlich voll – die Lehrstellenbörse ist kurz nach 10 Uhr in vollem Gang.

### Auftritt, Foto, Steckbrief

Wir starten unsere Besichtigungstour auf der oberen Ebene. Bald stellt sich heraus, dass sich hier das Dienstleistungszentrum des Anlasses befindet. Zuerst treffen wir auf Adrian Brühlhart von SwissSkills. Natürlich kennt das

FOLIO die Berufsmeisterschaften, hat auch schon etliche Schweizer Meister:innen, Europa- und Weltmeister:innen vorgestellt. Was uns viel weniger bewusst ist: SwissSkills stellt mit «mission future School» Lehrpersonen und Schüler:innen der Sekundarstufe 1 gratis einen wissenschaftlich fundierten Test zur Verfügung; damit kann man im Berufswahlunterricht oder auch zu Hause sein Stärkeprofil erstellen. Die Schulen erhalten nebst dem Zugang zum Test auch kostenloses Begleitmaterial für den Berufs-

Text und Bilder: Renate Bühler

THEMA



Der Bewerbungsfotostand erfreut sich grosser Beliebtheit.

wahlunterricht. Natürlich stellen wir uns dem rein visuellen Test, beantworten, ob wir ordentlich aufgereiht oder chaotisch angeordnete Farbtupfer und Quadrate ansprechender finden, wie viele Farben wir in einer geometrischen Figur erkennen und vieles mehr. Kurz darauf erfahren wir per Mail, dass wir vermutlich deutlich organisierter und pragmatischer veranlagt sind als angenommen.\*

Der nächste Stand ist mit «Auftrittskompetenz» beschriftet. Fraglos ein wichtiger Punkt im Bewerbungsverfahren – wie sieht es bei uns damit so auf den ersten Blick aus? Miriam Mayer, Expertin und Trainerin der emotionalen Intelligenz, lacht: «Gerne: Sie stehen auf beiden Füßen gerade da, Ihre Körperhaltung wirkt offen, die Hände sind – das ist wichtig, wird aber oft vergessen –, sichtbar, und Sie schauen mir mit wachem Blick in die Augen. Alles in Ordnung.» Dieser Kriterienkatalog taucht auch auf ihrem Flyer auf, den sie gerne an die Jugendlichen verteilt. «Gerade Jungs sind da sehr dankbar», stellt sie fest, «ich werde oft gefragt: «Wie mache ich einen guten ersten Eindruck?»» Oft weist sie die jungen Männer dann auf das Gebot hin, in Innenräumen auf Kopfbedeckungen zu verzichten. Wer will, kann mit Miriam Mayer nach dem Ersteindruckscheck vor Ort das Bewerbungsgespräch üben.

Einen guten Eindruck soll natürlich auch das Bewerbungsfoto machen. Hinten im Gang können sich die Schüler:innen von Profis fotografieren lassen. Das Angebot erfreut sich

grosser Beliebtheit: Ganze Trauben von Mädchen und Knaben belagern die zwei improvisierten Studios. Bis elf Uhr hat das Team schon um die 800 Jugendliche abgelichtet. Die Bilder können von ihren Klassenlehrpersonen dann per QR-Code heruntergeladen werden.

Ebenfalls im Bereich der Dienstleistungen hat das BIZ seine Zelte aufgeschlagen: In einem separaten Raum sitzen an mehreren Tischen Mitarbeitende, sichten Bewerbungsdossiers, kontrollieren sie auf Vollständigkeit und Qualität und geben den Schüler:innen gegebenenfalls konkrete Verbesserungstipps.

### Mitarbeitende laden zum Gespräch

Nun verlassen wir die Komfortzone und steigen die Tribünenrampe hinunter zu den Firmenständen. Hier können sich die Jungen und Mädchen den möglichen Lehrbetrieben vorstellen, aber auch über den jeweiligen Betrieb informieren lassen und bei Interesse ihr Bewerbungsdossier beziehungsweise einen Streckbrief für eine Schnupperlehre deponieren. Die Betriebe ihrerseits versuchen, das Interesse der Jugendlichen zu wecken: Die insgesamt über 50 Stände locken mit Flyern, teilweise aber auch mit Süßigkeiten, aufwendigem Blumenschmuck oder gar einem Glücksrad zum Gespräch.

Zuerst versuchen wir unser Glück bei der UBS; immerhin ist das KV nach wie vor die beliebteste Lehre. Sie dürfe keine Interviews geben, teilt uns die Dame am schmucklosen Stand mit, doch ja, es seien etliche Jugendliche an einer Banklehre interessiert. Zwei Beigen mit Bewerbungsdossiers zeugen vom Interesse an einer Lehre bei der Grossbank.

Die Anbieter von Lehrberufen im handwerklichen Bereich sind deutlich gesprächiger: «Bei uns sind bisher etwa ein Dutzend Kids vorbeigekommen – davon die Hälfte Mädchen», berichten Moritz Kohler und Michael Spröll von der Karl Zimmermann AG, die zum zweiten Mal an der Lehrstellenbörse teilnehmen. Und was wollen die Jugendlichen über die Metallbauerlehre erfahren? «Das ist sehr unterschiedlich», sagt Kohler, «es geht von «Ich habe keine Ahnung, was ich nach der Schule machen soll» bis «Haben Sie mir im Sommer eine Lehre?»» Direkt für eine Schnupperlehre abmachen können die Jugendlichen hier nicht: Aus organisatorischen Gründen und damit auch die Eltern mit im Boot sind, müssen sie sich schriftlich bewerben.



Manche Betriebe locken mit attraktiven Angeboten.

«Werde Netzelektriker:in EFZ und bringe Licht ins Dunkle»: So wirbt der Berner Energiegigant BKW um Lernende. Wirkt der Spruch? «Wir haben viele Blätter erhalten», sagt Adrian Megert. «Und wir können unsere Stellen generell gut besetzen.» Derzeit absolvieren insgesamt rund 70 Personen an 29 Standorten zwischen Genf, Delémont, St. Gallen und Chur eine Lehre bei der BKW. Diese geht aktiv auf die Jugendlichen zu, bietet Berufswahlwochen, Betriebsbesichtigungen und Schnuppertage an.

**Ferien, Auto, Fremdsprachenaufenthalt**

Wer bei AS Aufzüge lernt, kommt, so der Firmenslogan, «hoch hinaus als Liftmonteur:in». Hier sticht uns das grosse Plakat ins Auge: «Was wir bieten ...». Und da ist einiges aufgeführt: Anteil an die Kosten für die Autoprüfung, 7 Wochen Ferien im ersten, 6 Wochen Ferien im zweiten Lehrjahr, ein eigenes Geschäftshandy, Übernahme von 50% der Kosten für einen Sprachaufenthalt, Du-Kultur, Geschäftsauto oder 600 Franken ans ÖV-Abo und mehr. Wir staunen. Stimmt also der Spruch «Mit Speck fängt man Mäuse»? Dario Andenmatten winkt ab: «Vielleicht hilft es uns etwas, dass wir mehr Ferien anbieten», räumt er ein. Andere Goodies wie das Handy hingegen seien wohl nicht so wichtig: «Schülerinnen und Schüler erhalten das doch alles von ihren Eltern, die wissen gar noch nicht, was es wert ist.» Und das Geschäftsauto sei eine schlichte Notwendigkeit, da man ja auf verschiedenen Baustellen arbeite.

Auf einen anderen Zugang zu den potenziellen Lernenden setzt die Gartenbauschule Oeschberg, nämlich auf Peer-to-Peer-Werbung. Enja Sutter ist dort in der Lehre und findet es schlicht «super»: Sie liebt es, Sträusse zu binden und Gestecke zu gestalten: «Die Kunden freuen sich!» Berufsbildnerin Susann Schmid erzählt, wie der Oeschberg zu seinen Lernenden kommt: Tatsächlich ist Mundpropaganda ein zentrales Element bei der Rekrutierung, aber auch die Website ist ein wichtiger Türöffner.



Enja Sutter findet ihre Lehre an der Gartenbauschule Oeschberg schlicht «super».

**TikTok, Insta und Klassenzimmer**

Am Stand der Kissling&Zbinden AG, Bern, begrüsst uns Sabrina Wenger, stv. Leiterin HR. «Heute ist es das Wichtigste, dass wir den Lernenden auf Augenhöhe begegnen», hält sie fest. «Nicht mehr mit dem Gefälle von früher.» Die Rekrutierung neuer Lernender betreibe man ganz offensiv: «Sie muss lebendig sein.» Und vor allem: Sie müsse dort stattfinden, wo die Jugendlichen sind: Online, auf TikTok, Instagramm und natürlich auch auf Yousty. Doch auch die direkte Begegnung sei wichtig, hält Sabrina Wenger fest: Wir gehen auch in die Klassenzimmer und stellen die Lehrstellen ganz konkret vor. Zudem dürften die Eltern nicht vergessen werden: «Über sie laufen bekanntlich mehr als 50 Prozent des Entscheides.» Ganz konkret ist übrigens auch der Stand eingerichtet: Ein riesiger Bildschirm

dominiert die Szene; wer will, kann erste Zeichenversuche unternehmen. Mittlerweile ist es bereits kurz vor zwölf Uhr. Die grosse Sporthalle leert sich, die meisten Klassen sind schon auf dem Heimweg, und die Standbetreiber:innen räumen ihre Flyer, Blumen, Computer und Süßwaren zusammen. Anderntags zeigt sich Michael Raaf-laub, Geschäftsleiter des Lehrstellen-netzes, sehr zufrieden: «Es war ein spannender Tag, an dem die Jugendlichen nicht nur ihre Bewerbungsfähigkeiten verbessern konnten, sondern auch einen ersten Eindruck von der Vielfalt der Lehrberufe bekommen haben», lässt er verlauten. «Wir drücken die Daumen, dass aus diesen Gesprächen Schnupperstellen und später vielleicht sogar Lehrstellen entstehen.»

\* <https://mission-future.swiss-skills.ch/school>



Finden Sie die passenden Mitarbeitenden

Das Jobportal für das Schweizer Bildungswesen – wo Sie über 250 000 Stellensuchende einfach erreichen.

**schuljobs.ch**