

## **Wechsel ins Kaufmännische, Weiterkommen im Kaufmännischen**

*Zusätzliche Interviews und Porträts zum Thema  
als Ergänzung zu den Porträts im Heft*

### **Seite**

- 2 Als Detailhandelsfachfrau mit einer Zweitlehre in die öffentliche Verwaltung
- 4 Mit ausländischer Berufsausbildung zur Sachbearbeiterin Export
- 5 Eine Sportartikelverkäuferin unterwegs ins Marketing
- 6 Vom Zimmermann zum Sachbearbeiter einer Sozialversicherung
- 8 Vom Schreiner zum Liegenschaftenverwalter
- 10 Von der Primarlehrerin zur Sachbearbeiterin Rechnungswesen
- 11 Vom Zeichenbrett zur Sachbearbeiterin Personalwesen
- 13 Als Kindergärtnerin in die Reisebranche
- 15 Von der Hebamme zur Arztsekretärin
- 16 Von der Dentalassistentin zur Fachspezialistin in einer Krankenversicherung
- 18 Vom Physiker zum Geschäftsführer einer Bergsportschule
- 20 Vom Koch ins Textilgeschäft
- 22 Von der Maturandin zur Kundenbetreuerin einer Bank

## Als Detailhandelsfachfrau mit einer Zweitlehre in die öffentliche Verwaltung

### Berufslaufbahn

- 18 *Lehrabschluss als Detailhandelsfachfrau EFZ, Branche Papeterie*
- 18 *6 Monate Sprachaufenthalt in den USA*
- 18 *Tätigkeit als Detailhandelsfachfrau EFZ*
- 21 *Berufsprüfung als Detailhandelsspezialistin mit eidg. Fachausweis*
- 22-23 *Tätigkeit als Abteilungsleiterin EDV*
- 23 *Beginn der beruflichen Grundbildung zur Kauffrau EFZ, E-Profil, Branche Öffentliche Verwaltung*

### Können Sie uns schildern, wie Sie die erste Berufsausbildung und die anschliessenden Praxisjahre erlebt haben?

Die Arbeit hatte mir eigentlich nicht schlecht gefallen. Doch recht bald stellte ich fest, dass dies für mich kein «Traumjob» war. Nach zwei Jahren trat Langeweile ein. Ich entschloss mich zur Weiterbildung für den einjährigen Lehrgang zur Detailhandelsspezialistin und erhielt den eidgenössischen Fachausweis. In der Rückschau kann ich sagen, dass ich aus dieser Phase viel mitnehmen konnte: sicher den Umgang mit den Menschen. Ich lernte im Verkauf durch den direkten Kontakt mit den Kundinnen und Kunden mit Konflikten umzugehen und Stresssituationen zu bewältigen.

### Welches war Ihre Motivation, eine zweite berufliche Grundbildung als Kauffrau zu absolvieren?

Bei meiner ersten Berufswahl war ich nur fixiert auf den Detailhandel. Doch es kam der Moment, als ich mir nicht mehr vorstellen konnte, in meinem gelernten Beruf als Detailhandelsfachfrau alt zu werden. Zudem war ich mit der Lohnsituation nicht mehr zufrieden. Organisatorische und administrative Arbeiten hatten mir schon immer gefallen. Auch sind alle in meiner Familie im kaufmännischen Bereich tätig, und so lag es nahe, mich in einem zweiten Anlauf dafür zu entscheiden. Ein Plus sah ich auch darin, dass man sich mit dem eidgenössischen Fähigkeitszeugnis als Kauffrau in viele verschiedene Richtungen weiterbilden

kann. Und ich konnte bei meinem Vorhaben voll auf die Unterstützung meiner Familie zählen.

### Wie haben Sie Berufsbranche, Lehrfirma und Profil gewählt?

Ich hätte mir nicht vorstellen können, die Ausbildung zur Kauffrau in der Branche Handel zu absolvieren. Es war mir ein Bedürfnis, unbedingt etwas Neues zu lernen und mit dem Beruf wollte ich auch die Branche wechseln. Die öffentliche Verwaltung war eigentlich von Anfang an mein Wunschgebiet, da sie sehr vielseitig ist. Ich hatte mich aber auch bei Banken und Versicherungen beworben. Dass es dann in meiner favorisierten Branche geklappt hat, darüber war ich sehr froh.

Mit der Lehrstellensuche hatte ich relativ spät angefangen, erst anfangs März. Bevor ich eine schriftliche Bewerbung einreichte, hatte ich zuerst telefonisch angefragt, ob auch Bereitschaft vorhanden war, eine Zweitlehre anzubieten. Das Echo lag etwa bei 50 zu 50. Die eine Hälfte begrüßte es, auf eine erfahrene Lernende zu setzen, die andere Hälfte wollte einem oder einer Jugendlichen direkt ab der Schule die Chance geben – was ich sehr gut verstehen kann.

Die Verwaltung einer Strafanstalt gab mir die Chance, einen Tag zu schnuppern. Ich war sofort begeistert von der Freundlichkeit meines zukünftigen Berufsbildners und den Mitarbeitenden. Ausserdem empfand ich den Arbeitsort Strafanstalt als sehr spannend. Mein Alter hat mir sicher dabei geholfen, die Lehrstelle zu bekommen, da es eine gewisse Belastbarkeit braucht, um in einer Strafanstalt zu arbeiten.

Da ich von der schulischen Seite gute Noten mitbrachte, wäre auch das M-Profil möglich gewesen, allerdings mit einer Lehrdauer von 3 Jahren. Da es nicht mein Ziel war, ein Fachhochschulstudium oder über die Passerelle gar die Universität anzustreben, entschied ich mich für das E-Profil, wobei die Lehrdauer auf 2 Jahre festgesetzt wurde. Vorgängig absolvierte ich noch einen 1-monatigen Sprachaufenthalt in Frankreich, um meine Französisch-Kenntnisse aufzufrischen.

**Wie geht es Ihnen rund um die Ausbildung für diese Zweitlehre?**

Es bedeutete für mich eine riesige Umstellung, wieder mit 16- bis 18-Jährigen in die Schule zu gehen. Man macht zwischen 15 und 25 Jahren eine sehr grosse Entwicklung durch. Deshalb war es manchmal schon schwierig, mit so vielen Jüngeren die Schulbank zu drücken. Ich musste mir immer wieder bewusst werden, dass ich der «Sonderfall» bin und mich den anderen anpassen muss – und nicht umgekehrt. Ausserdem war ich ja früher genauso. Glücklicherweise hat es in meiner Klasse auch eine 28-jährige Lernende, mit welcher ich mich sehr gut verstehe.

Im Lehrbetrieb bin ich die einzige Lernende. Ich denke, dass man mir als Erwachsene sehr positiv begegnet und meine Arbeit geschätzt wird. Zu den Sonnenseiten der Ausbildungszeit gehören für mich die gute Zusammenarbeit mit dem Berufsbildner und den Mitarbeitenden und dass ich viel Neues dazu gelernt habe, wie, z.B. Buchhaltungskennntnisse oder den fundierten Umgang mit PC-Anwendungsprogrammen; auch meine Sprachkenntnisse konnte ich erweitern. Natürlich gibt es auch Schattenseiten: Immer wieder auf Prüfungen zu lernen und die vielen Arbeiten, die eingefordert werden. Das gehört jedoch heute zur kaufmännischen Grundbildung dazu.

**Eine Zweitlehre zu absolvieren heisst auch, sich nochmals mit einem Lehrlingslohn zu arrangieren. Wie kommen Sie mit dieser Situation zurecht?**

Bei mir ist der Lehrlingslohn ein bisschen höher angesetzt (plus Fr. 300.–), das variiert jedoch je nach Arbeitgeber. Ausserdem unterstützen mich meine Eltern. Doch man muss sich bewusst sein, dass man nur noch das Notwendigste kaufen kann. Teure Ferien liegen sicher nicht mehr drin.

**Was für eine Bilanz ziehen Sie am Ende der Zweitlehre?**

An meinem neuen Beruf schätze ich vor allem den vielseitigen Tätigkeitsbereich, die Abwechslung und die Aussicht auf breite Weiterbildungsmöglichkeiten. Die Arbeit bietet mir ein spannendes Umfeld, und ich bin in der Arbeitsgestaltung ziemlich selbstständig. Das Ganze hat sich für mich also eindeutig gelohnt.

Eine Stelle für die Zeit nach Abschluss der Ausbildung habe ich bereits: Im Sommer beginne ich als Sachbearbeiterin bei der Bundesverwaltung. Ohne Zweitlehre hätte ich diese Stelle nicht bekommen. Auch finanziell wird es sich für mich lohnen.

## Mit ausländischer Berufsausbildung zur Sachbearbeiterin Export

### Berufslaufbahn

- 19-22 *Maturität und Abschluss der 4-jährigen Ausbildung als Maschinenkonstrukteurin / Maschinenzeichnerin in der Slowakei*
- 23 *6 Jahre Tätigkeit in der Nationalbank der Slowakei (u.a. Zahlungsverkehr) und parallel dazu ca. 1 Jahr MS-Office Anwenderkurse*
- 29 *Einreise in die Schweiz / in der folgenden Zeit Schwerpunkt Familienphase*
- 32 *Deutschkurse über mehrere Jahre hinweg*
- 37 *Mehrmonatiges Praktikum in der Verkaufsabteilung eines international tätigen Industriebetriebs; parallel dazu: Lehrgang Sachbearbeiterin Export und Abschluss mit schuleigenem Diplom*

### Maturität und Berufsausbildung in der Slowakei – Neuorientierung in der Schweiz

Inzwischen besuchen die beiden Kinder die Schule. Der Zeitplan gestaltet sich damit offener, und sie wollte wieder berufstätig werden. Sie informierte sich über verschiedene Bildungsangebote im Internet und entschied sich für einen 1-semesterigen Lehrgang, den sie mit einem schuleigenen Diplom als Sachbearbeiterin Export abschliessen konnte. Ihr Ziel war klar, sie wollte damit unbedingt eine Arbeit finden.

Doch bald einmal stellte sie fest, dass dies keine einfache Sache war. Ein wichtiger Entscheidungsgrund für den Lehrgang war, dass sie mehrere osteuropäische Sprachen spricht, neben der Muttersprache Slowakisch, eine zweite Muttersprache, Tschechisch. Zusätzlich verfügt sie über Kenntnisse in Polnisch, Kroatisch, Russisch, Englisch und Deutsch. So hoffte sie, diese Sprachkompetenz eines Tages in einem internationalen Umfeld wie dem Exportbereich einbringen zu können.

Angesichts ihrer noch immer mangelhaften Deutschkenntnisse schätzte sie die Lage so ein, dass der Besuch des gewählten Lehrganges nicht ganz so einfach werden würde. Den Anfang bezeichnet sie als besonders hart: Es gab Probleme mit dem Verstehen, dazu kam gänzlich Unbekanntes auf sie zu. Doch: «Ehrlich

gesagt – ich habe mich gefreut. Es war speziell, wieder zur Schule zu gehen und zu lernen. Und ich musste viel lernen.» Sie wollte das im Kurs erworbene Wissen besser mit der Praxis verbinden. Daher fragte sie gezielt und telefonisch Firmen für ein Praktikum an. Es klappte nicht auf Anhieb. Doch schliesslich gelang es ihr, eine Praktikumsstelle in der Firma einer Nachbargemeinde zu finden. Praktikum und Lehrgang konnte sie auf diese Weise beinahe parallel absolvieren.

### Auf dem Weg vom Praktikum zur Arbeitsstelle

Und noch einmal spielte ein Quäntchen Glück mit: Nach Abschluss des Lehrgangs erhielt sie das Angebot, mit einer 50%-Stelle in der Praktikumsfirma, ein international tätiger Industriebetrieb, starten zu können. Die Tätigkeit beinhaltet zum Beispiel das Bereitstellen von Material, das Vorbereiten und Versenden von Mustern – Abwicklungen, die mit der Zustellung an internationale Kunden verbunden sind. Sie schätzt dabei, dass sie täglich Neues dazu lernen kann. Ein Ziel ist, für den ganzen Prozess der Auftragsabwicklung mit der Zeit alleine zuständig zu sein und dafür die Verantwortung zu übernehmen.

### Rückblick und Ausblick

Und was hat ihr der Lehrgang für die Zukunft gebracht? Besser in der Lage zu sein, Zusammenhänge im Fachgebiet zu verstehen, sich im eigenen Arbeitsbereich leichter orientieren zu können und mit branchenspezifischen Fachbegriffen vertraut zu werden, die für die Exportbranche von Bedeutung sind. Für die berufliche Zukunft will sie weiterhin in ihre Sprachkenntnisse investieren und die Kenntnisse in Deutsch, Englisch und Russisch erweitern.

## Eine Sportartikelverkäuferin unterwegs ins Marketing

### Berufslaufbahn

- 17 Berufliche Grundbildung als Detailhandelsfachfrau EFZ, Sportartikel im Familienbetrieb
- 19 Beginn der Ausbildung als Skilehrerin
- 24 eden Winter in einer Schweizer Skischule / im Sommer Bürojobs
- 29 Tätigkeit in einem Hotelbetrieb
- 30 Tätigkeit in einem Sportgeschäft
- 39 Tätigkeit in der Gastronomie
- 44 Sachbearbeiterin; in Vorbereitung zur Marketingfachfrau und zur Verkaufsfachfrau je mit eidg. Fachausweis; mit absolvierter Zwischenprüfung MarKom

**Sie stehen seit ca. 25 Jahren im Berufsleben, darunter viele Jahre in der Gastronomie und im Verkauf. Können Sie uns schildern, was dort Ihre wichtigsten Tätigkeiten waren?**

Ich habe so in etwa das gemacht, was an Arbeiten in einem kleineren Hotel anfällt. Zum Beispiel die Bewirtung der Gäste im Restaurant und im Speisesaal, das Führen des Servicepersonals, die Kontrolle der Hotelzimmer usw. Anschliessend habe ich mehrere Jahre im Sportgeschäft meiner Geschwister mitgearbeitet. Nebst ihrer Stellvertretung habe ich Sportartikel eingekauft und verkauft. Zusätzlich oblag mir die Betreuung der Lernenden.

Vor 6 Jahren ging ich als Allrounderin wieder für mehrere Jahre in die Gastronomie zurück. Nebst allgemeinen Arbeiten in Küche und Gastraum war ich für die Koordination im Eventbereich zuständig. Ich übernehme grundsätzlich gerne Verantwortung. Das Arbeiten unter Zeitdruck beflügelt mich. Ausserdem ist es eine Freude, wenn man sieht, dass alles wie am Schnürchen klappt und die Gäste zufrieden sind.

**Sie haben dann in die Sachbearbeitung Arbeitsvorbereitung gewechselt und damit einen Einstieg ins Kaufmännische gemacht. Was war der Hauptgrund dafür?**

Es ist leider so, dass die Löhne im kaufmännischen Bereich einfach höher sind als diejenigen im Verkauf und in der Gastronomie.

**War es schwierig zur jetzigen Stelle zu kommen?**

Zu meiner Arbeitsstelle kam ich dank der Beziehungen meiner Schwester.

**Welche kaufmännischen Tätigkeiten beinhaltet Ihre jetzige Aufgabe?**

Es handelt sich um eine Anstellung als Sachbearbeiterin Logistik und Arbeitsvorbereitung, mit den dazugehörigen kaufmännischen Tätigkeiten. Ausserdem bin ich zuständig für den Bereich Empfang und Telefon.

**Sie befinden sich derzeit auch in einer intensiven Weiterbildungsphase. Was hat Sie bewogen, sich im Marketingbereich weiterzubilden und sich auch noch auf die Berufsprüfung als Marketingfachfrau vorzubereiten?**

Ich habe nach einer grösseren Weiterbildung gesucht, und der Marketingbereich liegt mir, als gelernte Detailhandelsfachfrau, sehr nahe. Bis zu meiner Pensionierung liegen noch viele Jahre der Erwerbstätigkeit vor mir. Mit den beiden eidgenössischen Fachausweisen möchte ich mir die bestmöglichen Voraussetzungen für eine anspruchsvolle Tätigkeit schaffen.

**Wie sind Sie auf diese Ausbildung gekommen?**

Vor rund 2 Jahren habe ich an der Kaufmännischen Berufsschule in Wetzikon mit dem Besuch Intensivkurs Büropraxis begonnen. Ohne diesen Kurs wäre mir die Rückkehr in den kaufmännischen Bereich nicht möglich gewesen.

**Wie haben Sie die Ausbildungszeit mit ihren Sonnen- und Schattenseiten bis jetzt erlebt?**

Informativ – kurzweilig – spannend. Lernen empfinde ich als sehr sinnvoll. Die Freude am Erfolg ist eine der Sonnenseiten. Natürlich sind die sozialen Kontakte während dieser Zeit etwas eingeschränkt. Die Zeit zum Lernen muss man sich oft stehlen. Schade finde ich eigentlich nur, dass ich nicht früher mit dieser Weiterbildung begonnen habe.

**Was bringt Ihnen diese Ausbildung für die jetzige Tätigkeit und für die Zukunft?**

Für meine jetzige Tätigkeit leider gar nichts – ausser etwas mehr Selbstsicherheit. Für die Zukunft – wer weiss?



## Vom Zimmermann zum Sachbearbeiter einer Sozialversicherung

### Berufslaufbahn

- 20 Abschluss der beruflichen Grundbildung als Zimmermann EFZ
- 21-22 Handelsschule, berufsbegleitend mit Handelsdiplomabschluss VSH (Verband Schweizerischer Handelsschulen)
- 23 Beginn Lehrgang Technischer Kaufmann
- 24 Technischer Kaufmann NKS; Abschluss mit schuleigenem Diplom
- 27-29 Lehrgang in Verwaltungswirtschaft
- 31 Beginn des Lehrgangs zum Sozialversicherungsfachmann mit eidg. Fachausweis

### «Lebensschulung» durch den Erstberuf

Mit einem Blick zurück bezeichnet er seine berufliche Grundbildung und rund 6-jährige Tätigkeit als Zimmermann als harte, jedoch gute Erfahrung. Nicht nur die körperliche Arbeit, auch die vielen Stunden, die für den Modellbau im Zusammenhang mit der Berufsfachschule eingesetzt werden mussten und in der Regel in die Freizeit fielen, erlebte er als Herausforderung. Arbeitsbeginn und Arbeitsschluss erfolgten auf der Baustelle. Ein frühes Erscheinen am Morgen im Betrieb war notwendig. «Dies alles vermittelt ein Stück weit Härte und ist etwas, von dem man lange profitiert.»

### Einige Zeit eine Doppelbelastung in Kauf nehmen

Kehrseite davon waren jedoch die immer stärker werdenden Rückenbeschwerden, und er nennt das Anheben von zum Teil schweren Holzstücken als nicht immer Suva-konform. Denn manchmal war halt auch nicht immer ein Kran zur Stelle. Die Beschwerden waren der Anstoss dafür, über einige Zeit hinweg eine Doppelbelastung in Kauf zu nehmen, was Willen und Disziplin verlangte. Während er eine Vollzeitstelle als Zimmermann innehatte, besuchte er an zwei Abenden pro Woche sowie samstags eine private Handelsschule – es war nicht immer einfach, beides unter einen Hut zu bringen. Er konnte jedoch auf Unterstützung aus dem privaten Umfeld zählen, was dazu beitrug, dass er die Motivation halten konnte. Nach der zweijährigen Handelsschule erhielt er die Gelegenheit, in ein einjähriges Praktikum bei der Ausgleichskasse Luzern

einsteigen und Verschiedenes aus der Theorie nun in kaufmännische Praxis umzusetzen. Einsatz und Ehrgeiz zahlten sich aus: Der Arbeitgeber offerierte die unbefristete Festanstellung. Daraus entstand eine Zusammenarbeit, die bis heute anhält.

### In die Weiterbildung investiert

Stand für ihn zunächst die Umschulung im Vordergrund, war ihm jedoch bald klar, dass er auch in die Weiterbildung investieren wollte. Er schätzt aus heutiger Sicht, dass der Besuch der Handelsschule allein heutzutage wohl nicht mehr ausreichen dürfte. Aufbauend auf deren Schulstoff und nahe dem ursprünglich erlernten Beruf – die verlangten Jahre an Berufserfahrung brachte er ja mittlerweile mit – entschloss er sich als nächste Weiterbildungsetappe für einen berufsbegleitenden Lehrgang zum Technischen Kaufmann mit schulinternem Diplomabschluss. Zuvor hatte er jedoch als Alternative eine Weiterbildung an der Holzbaufachschule in Biel in Betracht gezogen, dies jedoch aus finanziellen Gründen wieder verworfen. Und obwohl er nicht als Technischer Kaufmann im eigentlichen Sinne tätig war, folgten seine Bildungsstationen einer logischen Konsequenz.

### Auch on the Job viel gelernt

Viele der Sachkenntnisse, die er für seine tägliche Arbeit in der Sozialversicherung benötigt, hat er sich selber angeeignet. Er meint, dass Neugierde dafür ein guter «Motor» ist: «Ich hinterfrage vieles, erarbeite mir die Antworten und bilde mich auch on the Job weiter.» Motivierend wirkt auch, dass er sich gut mit seiner Arbeit identifizieren kann: Er sieht in seiner Tätigkeit einen wichtigen Bezug zum sozialen Alltag der Menschen. «Meine Tätigkeit erfüllt eine wichtige Aufgabe in unserem Sozialversicherungsgefüge. Dies ist es wohl auch, was mich daran fasziniert und was ich schätzen gelernt habe.»

Mittlerweile liegt sein Berufswechsel 7 Jahre zurück. Nach der Praktikumszeit konnte er den Arbeitsbereich wechseln. Damit wurde das Arbeitsgebiet umfassender und der Verantwortungsbereich grösser. Im beruflichen Alltag beschäftigt er sich mit der Erfassung der abrechnungspflichtigen Versicherten und legt die individuellen Beiträge fest. Ebenso gehören die aktive Be-

wirtschaftung des zugeteilten Portefeuilles und die Verantwortung der mündlichen und schriftlichen Anfragen dazu. Auch das Einsprachewesen, Beitragsherabsetzungen, AHV- rechtliche Beurteilungen und vieles mehr fallen in seinen Tätigkeitsbereich.

### **Mehr Wissen über Verwaltungswirtschaft**

Erst vor kurzem hat er einen über zwei Jahre verteilten Modullehrgang in Verwaltungswirtschaft mit Schwerpunkt Recht besucht und mit schuleigenem Fachausweis abgeschlossen. Klick gemacht hatte es anlässlich einer Informationsveranstaltung. Ausserdem bestärkte ihn Mund-zu-Mund-Propaganda in seinem Vorhaben – hatten doch bereits andere Mitarbeitende seines Betriebes den Lehrgang absolviert und gaben positive Rückmeldungen weiter. Er profitierte für seinen Berufsalltag und privat davon. Er kann den Know-how- Zuwachs auf konkrete Beispiele beziehen, bei denen er das Neugelernte direkt umsetzen kann. Und er findet, dass sein Verständnis für staatliches Handeln, für Aufgaben und Grenzen des Staates, gerade auch was die Verwaltung anbetrifft, zugenommen hat. Eine Kehrseite seiner Weiterbildungszeit möchte er nicht verschweigen: Bei Vereinsbesuchen und seiner Nebenjobtätigkeit musste er schon etwas kürzertreten. Eine effiziente Zeitplanung sieht er als wichtigen Faktor.

### **Als Erwachsener ständig wieder auf der Schulbank**

«Wieder in die Schule zu gehen – damit hatte ich keine Mühe. Seit dem obligatorischen Schulabschluss war ich immer wieder in der Schule.» Und bereits hat er einen weiteren Lehrgang gestartet, diesmal um die eidgenössische Berufsprüfung zum Sozialversicherungs-Fachmann vorzubereiten. Als Motiv dafür nennt er das Interesse, einen fundierten Gesamtüberblick im Sozialversicherungswesen der Schweiz zu erhalten, das auch er als zunehmend komplexer erlebt.

## Vom Schreiner zum Liegenschaftsverwalter

### Berufslaufbahn

- 16 Berufliche Grundbildung als Schreiner
- 20 Interne Ausbildung zum Disponent bei einer Möbelfirma
- 26 Wechsel in die Immobilienbewirtschaftung
- 27 Ausbildung zum Immobilienbewirtschafter mit Ziel eidg. Fachausweis

### Ihre erste Berufsausbildung war Schreiner. Welche Tätigkeiten haben Sie innerhalb Ihres gelernten Berufes ausgeübt?

Nach Abschluss der beruflichen Grundbildung habe ich eine Stelle als Schreiner bei einer Möbelfirma gefunden. Dort war ich für die Auslieferung und Montage der gekauften Möbel zuständig. Nach ca. einem Jahr verliess uns der Disponent, wonach ich nebst den Lieferungen und Montagearbeiten auch noch die Disposition von zwei Teams übernahm. Durch diese Tätigkeit hatte ich sehr viele Kundenkontakte. Das gefiel mir sehr gut! Die Auslieferung war allerdings eine ausgesprochen anstrengende körperliche Arbeit.

### Welche Gründe haben Sie veranlasst, einen Einstieg ins Kaufmännische vorzunehmen?

Es kam völlig unverhofft. Ich hatte mir zwar erste Gedanken gemacht, ob eine berufliche Weiterbildung in Frage kommen könnte und was mir da an Möglichkeiten offenstehen würde. Denn das Thema beschäftigte mich schon: Noch 40 Jahre eine solch harte körperliche Arbeit? In meiner Lehrzeit arbeiteten wir viel für Immobiliengesellschaften. Ein Gespräch mit einem Immobilienverwalter weckte dann mein Interesse. Angesprochen hat mich vor allem der ausgeprägte Kundenkontakt. Das war ja nicht nur ein Bürojob!

Nach diversen Schnuppertagen stand für mich der Entscheid fest, und der Ehrgeiz hatte mich gepackt: Diese Chance wollte ich wahrnehmen. Die Möglichkeit, durch weitere Ausbildungen im Immobilienbereich ein höheres Einkommen zu erzielen, war sicherlich auch ein Ansporn. Und eine Rückkehr in den Schreinerberuf wäre jederzeit möglich gewesen.

Ich erhielt Unterstützung durch meine Familie und meine zukünftige Frau. Geholfen hat auch, dass ich noch jung und ungebunden war und keine weiteren finanziellen Verpflichtungen bestanden. Ich war motiviert und wollte beruflich und privat vorankommen und in die Weiterbildung investieren. Zur ersten Stelle im kaufmännischen Bereich bin ich dank Kontakte meiner Eltern zum Standortleiter einer grossen Liegenschaftsverwaltung gekommen. Ich bekam die Gelegenheit, Schnuppertage zu absolvieren. Daraufhin wurde mir die Stelle als Junior-Bewirtschafter im Liegenschaftsbereich offeriert, und die habe ich natürlich sofort angenommen.

### Haben Sie sich speziell auf Einstiegskurse und den Lehrgang Basiskompetenz im Immobilienbereich vorbereitet?

Nein, eigentlich nicht. Vieles hatte ich mir schon während der laufenden täglichen Arbeit selber angeeignet. Zudem erhielt ich Unterstützung von meinen Arbeitskollegen. Die rechtlichen Grundlagen (ZGB/OR) erlernte ich teilweise im Selbststudium, und mein Arbeitgeber unterstützte mich – obwohl ich damals noch fast keine Kenntnisse in diesem Beruf hatte.

### Was hat Sie während des Basislehrgangs im Immobilienbereich speziell geprägt?

Ich war total überrascht vom Umfang der Ausbildung: sehr viel Lehrstoff in kurzer Zeit. Komisch war die Situation schon, wieder die Schulbank zu drücken – zumal ich früher kein guter Schüler war und mir am Ende der Schreinerlehre eigentlich geschworen hatte, nie wieder zur Schule zu gehen. Doch wir hatten dann ein gutes Verhältnis unter den Teilnehmenden. Es war sehr hilfreich, in einer Lerngemeinschaft zu sein, die sich auf die Prüfung vorbereitet.

Die bisherige Ausbildung hat mir vor allem verhoffen, die Rechtskenntnisse zu festigen, einen sicheren Umgang mit Eigentümern, Mietern, Handwerkern usw. zu gewinnen. Zu den Sonnenseiten der Ausbildungszeit zählten die bestandene Basisprüfung und das neue Beziehungsnetz zu den Mitschülern. Die Schattenseite bestand in der Einschränkung meines Privatlebens. Meine Lebenspartnerin und der Fussballverein mussten zurückstehen.



**Was beinhaltet Ihre jetzige Tätigkeit in der Liegenschaftsverwaltung vor allem für Aufgaben?**

Vor allem arbeite ich am PC (Verträge, Briefe, Kündigungen, Kontrolle der Zahlungen usw.) und befasse mich mit dem Rechnungs- und Mahnwesen. Dazu zählen Rechnungen kontrollieren, kontieren und zur Zahlung geben, die Zahlungseingänge kontrollieren, die monatlichen Mahnungen erstellen, bearbeiten, verschicken, Schlussabrechnungen machen, Budget und Jahresrechnungen für den Eigentümer erstellen. Daneben gilt es, Akten und das Ablagesystem zu organisieren.

Die Kundenbetreuung hat einen hohen Stellenwert. Es geht um die Vermietung gekündigter Wohnungen und von Geschäftslokalen, das Organisieren von Wohnungsbesichtigungen, Wohnungsabnahmen und Übergaben. Reparaturaufträge müssen an Handwerker erteilt werden. Einen grossen Teil der Arbeit nehmen auch Telefongespräche ein. Dazu gehören: Mieterreklamationen entgegennehmen, Handwerker aufbieten und mit Eigentümern über die Probleme der Liegenschaft sprechen. Ich bin ja ein Kontrollorgan über verschiedene Liegenschaften und für deren optimale Bewirtschaftung zuständig. Daher sind auch meine Kenntnisse der rechtlichen Grundlagen wichtig, die ich in der schulischen Ausbildung erworben habe.

**Was schätzen Sie vor allem an Ihrem aktuellen Beruf?**

Nach wie vor sind mir die täglichen Kontakte mit den verschiedenen Kundensegmenten wichtig. Dann die Vielfältigkeit: Man macht selten eine Arbeit zwei Mal genau gleich; jeder Fall, jeder Kontakt verläuft anders. Zudem kann ich meine handwerklichen Kenntnisse vom Schreinerberuf her in meinen Arbeitsalltag einfließen lassen. Ich bin nicht nur drinnen im Büro, sondern unterwegs und vor Ort. Mir gefällt die Selbstständigkeit. Man bewirtschaftet eine Liegenschaft, als ob sie einem selber gehört. Der häufige Umgang mit den Kunden hat mich offener gemacht: Ich gehe im Leben allgemein viel mehr auf die Leute zu.

**Sie befinden sich auch aktuell in einer Weiterbildungsphase und besuchen den Vertiefungslehrgang Immobilien-Bewirtschafter. Haben Sie berufliche Pläne, wohin Sie sich weiter entwickeln möchten?**

Ja, Immobilienschätzer wäre für mich eine denkbare Möglichkeit. Ich finde es interessant, den vielen verschiedenen Liegenschaften in der Schweiz einen Wert zu geben. Aber zuerst will ich den eidgenössischen Fachausweis für den Immobilienbewirtschafter abschliessen und noch etwas zusätzliche Berufserfahrung sammeln.

## Von der Primarlehrerin zur Sachbearbeiterin Rechnungswesen

### Berufslaufbahn

- 24 Abschluss Pädagogische Hochschule (Primarlehrerin)  
Bis 28 Tätigkeit als Primarlehrerin  
Bis 33 Geburt des 1. und 2. Kindes; Teilzeitstelle Stütz- und Förderunterricht sowie Fachunterricht an der Primarstufe  
Bis 34 Lehrgang zur Sachbearbeiterin Rechnungswesen; daneben Familienfrau und engagiert in der Freiwilligenarbeit als Vorstandsmitglied eines Gesangsvereins (Kassierin)

### Was hat Sie bewogen, die Ausbildung zur Sachbearbeiterin Rechnungswesen zu absolvieren?

Ich habe bei der freiwilligen Arbeit als Vorstandsmitglied in einem Gesangsverein als Revisorin und schliesslich als Kassierin Einblicke in die Buchhaltung erhalten. Das macht mir Spass und verschafft mir einen Ausgleich zur Erziehungsarbeit, die ich sonst leiste.

### Wie sind Sie auf diese Ausbildung gekommen?

Via Internet habe ich mich auf die Suche nach einer geeigneten Weiterbildung gemacht und wollte mir nebst der Buchhaltung auch einen Einblick in Rechts- und Steuerfragen verschaffen. Damals enthielt dieser Lehrgang auch Basiskenntnisse in Rechtsfragen, was mich sehr angesprochen hatte. Die Dauer von 1½ Jahren erschien mir für meine Bedürfnisse als eine perfekte Zeitspanne, und danach habe ich schlussendlich die Ausbildungsstätte ausgewählt.

Alle anderen in Betracht gezogenen Ausbildungen hätten mindestens 3 bis 4 Jahre gedauert. Damit wäre noch ein höherer Einsatz gefordert gewesen, und die Betreuung der Kinder hätte ganz anders organisiert werden müssen. So jedoch waren für mich die Unterrichtszeiten günstig gelegen, denn ein Wochentag am Abend und einige Vormittage jeweils samstags liessen sich gut kombinieren: Mein Mann konnte sich in dieser Zeit um unsere beiden kleinen Kinder kümmern.

### Haben Sie sich speziell auf die Ausbildung vorbereitet?

Ich erfüllte die Voraussetzungen für diese Ausbildung nicht. Mir fehlte schlicht die kaufmännische Grundbildung. So besorgte ich mir vorgängig das entsprechende Lehrmittel und erarbeitete vor Ausbildungsbeginn die Grundlagen des Rechnungswesens autodidaktisch. Da das Lehrmittel, das ich dafür benutzte, in meinen Augen sehr gut aufgebaut ist und viel Übungsmaterial enthält, bereitete mir das Arbeiten damit viel Spass.

### Was fasziniert Sie speziell an der Welt der Zahlen?

Es gibt in der Buchhaltung nur richtig oder falsch. Man muss keine Formulierung suchen, wie dies bei der Sprache der Fall ist. Es ist wie ein Rätsel. Und übrigens: Die Ausbildung war gar nicht so zahlenlastig. Ich würde sagen, sie tragen etwa zur Hälfte dazu bei.

### Hatten Sie bereits am Anfang dieser Ausbildung ein bestimmtes Ziel vor Augen, was Sie damit erreichen wollten?

Ich will mich im Moment vom Unterrichten lösen und eventuell eine Anstellung in der Privatwirtschaft finden. Mit dieser Ausbildung denke ich, dass ich doch recht viel abdecken kann. Sie ergänzt meine bisherigen Fähigkeiten sehr gut.

Auf jeden Fall konnte ich bis anhin auch privat viel von dieser Ausbildung profitieren, zum Beispiel beim Ausfüllen der Steuererklärung und bei der Gründung eines Vereins. Die Kenntnisse helfen mir nun auch beim Führen der Vereinsbuchhaltung, beim Beantworten von Rechtsfragen im Vereinsvorstand. Ich fühle mich grundsätzlich sicherer in Rechts- und Steuerfragen, weiss, wo ich nachschauen kann, um Antworten zu finden.

Mit der beruflichen Umsetzung ist es für mich im jetzigen Moment nicht ganz einfach, da ich zurzeit nicht mehr als 20–30% arbeiten möchte. Meine zwei kleinen Kinder brauchen mich noch sehr, und ich möchte die Erziehungsarbeit nicht vollständig anderen Personen übergeben.

## Vom Zeichenbrett zur Sachbearbeiterin Personalwesen

### Berufslaufbahn

- 20 Abschluss der beruflichen Grundbildung und Tätigkeit als Konstrukteurin EFZ
- 21 Wechsel des Arbeitgebers, Tätigkeit als Sekretärin im Einkauf
- 23-25 Reinzeichnerin und dann Tätigkeit im Marketing in der gleichen Firma
- 26 Wechsel des Arbeitgebers, Tätigkeit als Grafikerin
- 28 Familienfrau und administrative Mithilfe im Handwerksbetrieb des Ehemanns
- 40 Einstieg ins Personalwesen einer Produktionsfirma
- 42 Lehrgang als Sachbearbeiterin Personalwesen (mit Abschluss edupool)

### Welche Erfahrungen aus früheren Tätigkeiten sind Ihnen auch für Ihre jetzige Arbeit von Nutzen?

Während meiner beruflichen Grundbildung erhielt ich Gelegenheit, über ein halbes Jahr hinweg verschiedene Sparten der Produktion kennen zu lernen und zum Beispiel in der Giesserei, Schweisserei, Schreinerei, Montage sowie bei mechanischen Anfertigungen mitzuarbeiten. Ich konnte mir dabei auch Kenntnisse über den Ablauf von Produktionsprozessen aneignen und bin sensibilisiert worden auf die Bedürfnisse der dortigen Mitarbeitenden – ausserhalb der Bürowelt. Über eine weitere Station erhielt ich Einblick ins Marketing z.B. wie eine Messe organisiert wird, wie ein Prospekt zustande kommt und Werbemittel eingesetzt werden können. Das kommt mir heute zugute, denn ich bin nun in der Lage, Mitarbeiter-Handbücher, Reglemente, Präsentationen für den Betrieb, Firmenanlässe oder auch einmal Geburtstagskarten für Mitarbeitende zu erstellen oder zu organisieren.

### Was hat Sie bewogen, die Ausbildung zur Sachbearbeiterin Personalwesen zu absolvieren?

Nach einer über 13-jährigen Phase als Familienfrau erhielt ich die Chance für eine Arbeitsstelle als Sekretärin im Personalbüro einer Produktionsfirma. Eine Bekannte hat bereits in diesem Betrieb gearbeitet. Nach kurzer Zeit fiel die Personalleitung von einem Tag auf den andern aus. So musste ich plötzlich alles über-

nehmen. Die vielfältigen Aufgaben in diesem Bereich machten mir grossen Spass. Ich stellte jedoch auch fest, dass mir wichtiges Grundwissen fehlte, um das Alltagsgeschäft im Personalbereich perfekt zu erledigen. Immerhin hatte ich die Verantwortung für 78 Mitarbeitende, was die administrativen Abläufe der Personalarbeit anbetrafen. Ich betrachtete dies auch als ganz persönliche Chance, vom Alter und Werdegang her, wieder ganz ins Berufsleben einsteigen zu können.

Zuvor hatte ich abgeklärt, ob mein Arbeitgeber bereit war, sich an den Ausbildungskosten zu beteiligen und ich nach Abschluss der Ausbildung weiter bei der Firma tätig sein und das Gelernte anwenden konnte. Die Geschäftsleitung hatte Vertrauen in mich und unterstützte mich. Die Firma verlangte sogar, dass ich diese Ausbildung mache, damit ich weiterhin für sie tätig sein kann.

### Wie hatten Sie die Auswahl für die Schule getroffen?

Dafür war das Internet hilfreich. Ich hatte mir Informationen über entsprechende Ausbildungsangebote zusammengetragen und nutzte persönliche Kontakte zu Personalvermittlungsbüros, die ich über meine Tätigkeit herstellen konnte. Für die Auswahl der Ausbildungsinstitution war dann die Nähe zu meinem Wohnort ein wichtiges Kriterium, damit ich bei einem allfälligen Notfall rasch bei meinen Kindern sein konnte.

### Wie haben Sie die Ausbildungszeit erlebt?

Beim Start in die Ausbildung brachte ich bereits 1½ Jahre praktische Tätigkeit in diesem Gebiet und einige Grundkenntnisse mit, sodass sich eine spezielle Vorbereitung erübrigte. Doch der Anfang war gar nicht so einfach: Ich wollte den Abschluss des einjährigen Lehrgangs unbedingt schaffen und gab mir damit selber einen gewissen Druck. Dann war der Zeitaufwand für das Lernen grösser, als ich vermutet hatte. Zuerst musste ich wieder Lernen zu Lernen. Wenn man nicht mehr zu den ganz Jungen gehört, dauert es einfach länger, sich Lernstoff einzuprägen. Der Kontakt mit den jüngeren Teilnehmenden hat mich aber auch angespornt.

Die Organisation der ganzen Situation d.h. den verschiedenen Ansprüchen gerecht zu werden, die zwei

Teenager daheim stellen, 80% zu arbeiten, die Haushaltspflichten und die Ausbildung mit den anfallenden Aufgaben – das alles zusammen unter einen Hut zu bringen, war schon eine Herausforderung!

**Was beinhaltet Ihre jetzige Tätigkeit vor allem für Aufgaben?**

Die ganze Administration, das Verwalten und Nachführen aller Personaldaten und -dossiers, vom Eintritt bis zum Austritt der Mitarbeitenden. Verwaltungs- und Auswertungsarbeiten rund um die Zeiterfassung inklusive Absenzendaten und Ferienpläne.

Die Beratung interner Stellen in Personalfragen auch was Weiterbildungsthemen anbelangt. Stellenbeschreibungen in Zusammenarbeit mit den Abteilungen prüfen, Inserate schalten. Ausserhalb des Kaderbereichs: Personalrekrutierung in Zusammenarbeit mit den Verantwortlichen der Fachabteilungen durchführen, inklusive Vorselektionen und Gespräche mit den Kandidaten und Kandidatinnen. Zudem Anstellungsbedingungen abklären, die Verträge schreiben und Bewilligungen einholen. Mitarbeitergespräche veranlassen, auswerten und verwalten.

Mithilfe bei Mitarbeiterumfragen und Massnahmen daraus ableiten. Unterstützung bei der Lohnverarbeitung und während der jährlichen Budgetierungsphase leisten.

Es ist denn auch das selbstständige Arbeiten, das ich in diesem Beruf sehr schätze, der tägliche Umgang mit den Menschen, die Vielfalt des Aufgabenbereiches und die Abwechslung.

**Haben Sie weitere berufliche Pläne, wohin Sie sich entwickeln möchten?**

Momentan möchte ich weitere Berufserfahrung sammeln. Wenn ich wieder genügend Elan verspüre, kann ich mir gut vorstellen, noch die Berufsprüfung als HR-Fachfrau vorzubereiten und den eidgenössischen Fachausweis zu erwerben.

## Als Kindergärtnerin in die Reisebranche

### Berufslaufbahn

- 16 Fachmittelschule Pädagogik
- 18 Pädagogische Hochschule (Kindergartenstufe)
- 21 Kindergärtnerin
- 26-27 Sprachaufenthalte in Neuseeland und in Frankreich
- 27 Grundkurs Reisebranche, Internationale Schule für Touristik IST (3 Monate)
- 27 Sachbearbeiterin Sales and Operation Kanada / Pazifik bei einem Reisekonzern

### Welche Erfahrungen können Sie als ausgebildete Kindergärtnerin in Ihrer jetzigen Arbeit nutzen?

Als Kindergärtnerin muss man grosses Selbstvertrauen und Selbstsicherheit haben. Ausserdem ist Verantwortungsgefühl gefragt. Das sind sicher Eigenschaften, die fast in jeder weiteren Tätigkeit nützlich sind. Für meine jetzige Arbeit kann ich von der Erfahrung aus Elterngesprächen profitieren. Denn ich weiss, wie ein beratendes Gespräch zu führen und wie mit schwierigeren Situationen umzugehen ist.

«Multitasking», der stetige, schnelle Wechsel von einem Kind zum anderen und von der einen Aufgabe zur nächsten war im Kindergarten extrem wichtig und ist auch aus meinem jetzigen Beruf nicht wegzudenken. Zudem sind in beiden Berufen selbstständiges Arbeiten und Geduld ein Muss.

### Was hat Sie bewogen, einen Berufswechsel in den kaufmännischen Bereich der Reisebranche vorzunehmen?

Der Job im Kindergarten hatte meine Kreativität gefördert und gefordert. Auch viel Psychologie und meine emotionale Seite waren gefragt. Und das war gut so. Doch mir fehlte ein Stück weit die Herausforderung an das analytische und logische Denken. Ich suchte nach etwas, das auch diese Gehirnregionen wieder vermehrt ansprechen sollte. Bereits in der früheren Schulzeit bin ich in allen Fächern sehr ausgeglichen gewesen.

Und dann ging ich in die Berufs- und Laufbahnberatung, setzte mich lange und intensiv mit meiner beruflichen Zukunft auseinander. Ich tat mich schwer mit

einer Entscheidung. Bei mir ging es ganz grundsätzlich um eine Frage: Werfe ich einen Job hin, der mir eigentlich noch gefällt, habe z.B. drei Monate keinen Lohn und keine Garantie, dass ich nach einer neuen Ausbildung einen Job finde?

Die neue Richtung kristallisierte sich erst allmählich heraus, und dass es dafür verschiedene Schulen gab, wusste ich. In der Abklärungsphase hatte ich auch Mails an diverse Reisebüros und Touroperators gemacht und gefragt, wie sie denn grundsätzlich zu jemandem mit einer Kindergärtnerinnenausbildung und einem frisch absolvierten Grundkurs in der Reisebranche stehen würden. Es kamen alle Antworten von «...gar keine Chance...» bis zu «...das habe ich auch so gemacht und kann es nur empfehlen...». Eine klare Tendenz konnte ich nicht erkennen. Nach dem Besuch eines Informationsabends und einem Schnupperhalbtage an der Schule konnte ich dann die Wahl treffen.

### Haben Sie sich speziell auf die Ausbildung vorbereitet?

Da ich wusste, dass Französisch in meinem neuen Beruf sehr wichtig sein wird, bin ich einen Monat nach Nizza gefahren, um diese Kenntnisse zu verbessern. Sprachkenntnisse betrachtete ich als einen meiner Haupttrumpfe bei einem zukünftigen Vorstellungsgespräch. Denn das war das einzige, mit dem ich gegenüber KV- Absolventinnen und -Absolventen, punkten konnte.

Ich war mir meiner Stärken und den Parallelen zum Kindergartenjob schon bewusst, war aber nicht so sicher, ob die Arbeitgeber dies auch so sehen.

Dann habe ich mir auch eine grosse Weltkarte gekauft und prominent in meiner Wohnung aufgehängt. Immer wieder habe ich die Karte angeschaut und versucht, mir Dinge zu merken oder zu entdecken. Daneben wusste ich, dass auch Fächer kommen, auf die ich mich eigentlich gar nicht vorbereiten konnte und die auch keine Vorkenntnisse benötigen würden.

Ich habe mich riesig auf die Schule gefreut und glaube, dass dies wohl eine ziemlich gute, wenn nicht die wichtigste Vorbereitung gewesen ist.



**Wie ging es nach dem Kurs weiter?**

Aufgrund eines Stelleninserates im Internet habe ich mich per E-Mail beworben – und die Stelle erhalten. Am Anfang konnte ich viel zusehen und zuhören. Das war sehr spannend, hat erste Berührungspunkte am Telefon genommen, und ich konnte viel über die Destination, d.h. die Gegend für die ich zuständig bin, lernen. Interne Aus- und Weiterbildungskurse im Laufe der Zeit haben mir ebenfalls geholfen, mich immer besser zurecht zu finden.

Doch ohne Unterstützung durch meine Teamkolleginnen und -kollegen wäre es nicht gegangen. Ich habe sie mit Fragen gelöchert und alle wurden Tag für Tag geduldig beantwortet. Ich habe mir stets Notizen gemacht. Manchmal verliess mich aber auch etwas der Mut, wie ich all diese Dinge lernen sollte! Doch wie gesagt, das Team hat mich immer motiviert. Man hat mir auch zwischendurch einmal gesagt, dass es ok ist, wenn ich noch nicht alles weiss.

**Welche Aufgaben beinhaltet Ihre jetzige Tätigkeit?**

Ich bin das «Verbindungsstück» zwischen den Reisebüromitarbeitenden mit ihrer Kundschaft und den Agenten resp. Leistungsträgern im Reiseland. Ich beantworte also Fragen zur Destination, zur Reise, zum Hotel, etc., wenn Reisebüromitarbeitende nicht mehr weiterwissen. Oder ich gebe auch mal Tipps weiter aufgrund meiner eigenen Reiseerfahrungen, und dies per Telefon oder E-Mail, in Deutsch und Französisch.

Dann leite ich die Anfrage oder die Buchung per Telefon oder Mail weiter – hauptsächlich E-Mails in Englisch. Dies wiederum ist abhängig davon, welche Destinationen man bearbeitet. Weiter kommen dazu: Offerten machen; Reisewünsche von Kunden anschauen und überprüfen, ob sie machbar sind, und Alternativen dazu anbieten.

**Was schätzen Sie vor allem an Ihrem jetzigen Beruf?**

Mir gefällt, dass ich sowohl mit Menschen in Kontakt bin als auch am Computer arbeiten kann. Kanada und Pazifik, was ich bearbeiten darf, finde ich sehr attraktiv – für mich sind es die spannendsten und schönsten Destinationen. Kommt dazu, dass ich mein Hobby Reisen in meinen Berufsalltag einbeziehen kann.

Und wenn ich zu Hause bin, muss ich nicht noch weiterarbeiten. Als Kindergärtnerin hatte ich nie fertig gearbeitet. Da noch eine Idee für Morgen, dort noch etwas vorbereiten, hier noch einen Bericht schreiben, sich Gedanken machen zu den Kindern und warum das eine in jenem Moment so reagiert hat, etc. Es nahm selten ein Ende; man muss dann einfach mal einen Schlusstrich ziehen. Denkt dann aber oft: «Hätte ich das jetzt nicht doch noch machen sollen?»

## Von der Hebamme zur Arztsekretärin

### Berufslaufbahn

- 21 Abschluss Hebamme FH
- 21 Tätigkeit als Hebamme in verschiedenen Spitälern und Kantonen
- 32 Geburt des Sohnes, 11-monatige Mutterschaftspause
- 33 Tätigkeit als Hebamme in einem Spital und Praxismitarbeiterin des Chefarztes
- 38 Besuch einer privaten Kosmetikfachschiule; 5 Monate Tagesschule mit schuleigenem Diplom
- 40 Teilzeittätigkeit als Hebamme und eigenes Kosmetik-Geschäft
- 48 Tätigkeit in der Praxisassistentin einer gynäkologischen Arztpraxis
- 54 Abschluss Lehrgang als Arzt- und Spitalsekretärin in Zürich mit schuleigenem Diplom
- 55 Teilzeitpensum als Arztsekretärin bei einer Praxisgemeinschaft für Psychiatrie

### Das Ziel: Unbedingt eine Anstellung finden

Da die körperlichen Belastungen zu gross waren, durfte sie aus gesundheitlichen Gründen den Beruf als Hebamme nicht mehr ausüben. Sie musste sich neu orientieren. Während längerer Zeit suchte sie eine Stelle in einer Arztpraxis mit reduziertem Pensum, und sie hoffte, durch eine weitere berufliche Qualifizierung eine neue Anstellung zu finden.

### Schritte zum Ziel

Die langjährige Berufserfahrung im medizinischen Bereich wollte sie nutzen und keinesfalls in ein völlig neues Berufsgebiet wechseln. Sie liess sich bei der Berufs- und Laufbahnberatung beraten, las Informationsbroschüren und informierte sich im Internet.

Schliesslich war ihr auch klar, was für Arbeitsinhalte sie als Arztsekretärin zu erwarten hatte. Die zentrale Lage der Schule war für sie ein wichtiges Auswahlkriterium. Und auch, dass hinter der Schule, die das Privatschuldiploin erteilte, mit KV Schweiz eine gut verankerte Trägerschaft stand, beeinflusste ihre Wahl.

### Die Ausbildungszeit

Die positive Lerneinstellung der anderen Kursteilnehmerinnen – mehrheitlich medizinische Praxisassistentinnen – hatte eine motivierende Wirkung und prägte das ganze Lernklima. Willen und Ehrgeiz dazulernen zu

wollen, waren vorhanden. Sie konnte in Terminologie und Deutsch auch richtig punkten. Doch das über viele Stunden hinweg konzentrierte Lernen fiel ihr nicht mehr so leicht. Und es gab Momente der Selbstzweifel, ob sie die Prüfung auch tatsächlich schaffen werde. Eine anstrengende Zeit, wie sie auch im Nachhinein betont. Gebracht hat ihr die neue Ausbildung vor allem bessere Kenntnisse in der Informatik sowie Einblick in die Buchhaltung mit den entsprechenden Anwendungsprogrammen.

### Und wie es weiter ging ...

Über ein halbes Jahr musste sie auch mit dieser frisch abgeschlossenen Zusatzausbildung nach einer Arbeitsstelle für ein kleines Pensum suchen. Das Angebot, welches zu einer Anstellung führte, wurde ihr durch die Schule vermittelt. Was ihr zugute kam: Ihr heutiger Arbeitgeber suchte bewusst eine reifere Sekretärin für seine Arztpraxis, da er selber über das Pensionsalter hinaus beruflich aktiv ist. Ausserdem waren ihm gute Deutschkenntnisse speziell wichtig, da fehlerfreies Schreiben für diese Tätigkeit zentrale Voraussetzung ist. So beinhaltet ihre heutige Arbeit in erster Linie das Schreiben von Berichten und Gutachten, der schriftliche Verkehr mit Versicherungen und weiteren Adressaten, das Erstellen von Patientenabrechnungen, das Ausführen von Zahlungsaufträgen sowie zusätzliche Aufgaben, die das Rechnungswesen der Praxisgemeinschaft betreffen.

Dies vermerkt sie als grossen Unterschied gegenüber vorher ausgeübten Tätigkeiten, als direkte Kontakte zu den Patientinnen und Kundinnen einen wichtigen Stellenwert hatten. Dafür stehen nun die Schreibarbeiten im Vordergrund, was ganz ihren Erwartungen entspricht.

Ein grosses Plus sieht sie in ihren medizinischen und anatomischen Kenntnissen, die ihr für das Verständnis in der heutigen beruflichen Funktion von erheblichem Nutzen sind.

## Von der Dentalassistentin zur Fachspezialistin in einer Krankenversicherung

### Berufslaufbahn

- 16 Vorkurs für medizinische Berufe
- 17 Berufliche Grundbildung als Dentalassistentin EFZ in einer Praxis für allgemeine Zahnmedizin
- 20 Tätigkeit als Dentalassistentin in einer kieferorthopädischen Praxis
- 21 Umstieg in die Sachbearbeitung zur Fachspezialistin für Zahnmedizin bei einer Krankenversicherung
- 23 Stellenwechsel als Fachspezialistin für Zahnmedizin

### Faszination Zahnmedizin

Nach Abschluss der beruflichen Grundbildung suchte sie eine neue Herausforderung und wechselte mit der Stelle gleichzeitig in den Fachbereich Kieferorthopädie. Das direkte Arbeiten am Patienten, das ausgesprochen manuelle und wie sie meint doch etwas selbstständigere Arbeiten entsprach ihren Vorstellungen. Eine spannende, intensive aber vor allem auch körperlich anstrengende Zeit, an die sie sich gerne zurückerinnert. Doch dann wurde es bald Zeit für etwas Neues.

Nach der Lehrzeit und der Erfahrung im kieferorthopädischen Fachbereich, welche mit viel Handgeschicklichkeit verbunden war, sollte der theoretische Bereich in der Arbeit wieder vermehrt zum Zuge kommen. Die Faszination für die Zahnmedizin ist jedoch geblieben, und sie wollte dieses Gebiet nicht verlassen. Durch die Empfehlung einer Kollegin erhielt sie die Chance zu einem Vorstellungsgespräch bei einer Krankenversicherung.

### Sachbearbeitung als Weiterentwicklung

Und es klappte auf Anhieb: Die Krankenversicherung bot ihr eine Stelle als Spezialistin für die Sachbearbeitung zahnmedizinischer Fälle an. Das vielversprechend verlaufene Vorstellungsgespräch und nicht zuletzt auch die Erfüllung von persönlichen Ansprüchen wie zum Beispiel Lohn und Arbeitszeiten überzeugten sie und waren schlussendlich ausschlaggebend für die

Neuorientierung. «Die Anfangszeit der internen Ausbildung war sicherlich intensiv», meint sie auch im Nachhinein, doch damit musste sie rechnen, und sie freute sich auch über die neue Herausforderung. Unter anderem umfasste die Schulung zentrale Inhalte rund um das Krankenversicherungswesen sowie rechtliche Grundlagen. Es galt, sich mit internen Richtlinien und der Geschäftsphilosophie des Versicherers auseinanderzusetzen. Im Rahmen von Workshops wurde Know-how zur Kundenbetreuung vermittelt.

«Ich war überrascht, wie sehr mir die Kombination Zahnmedizin und Versicherungsbereich zusagte.» Nach einem Stellenwechsel ist sie heute in der gleichen Funktion tätig und nimmt sich der Sachbearbeitung zahnmedizinischer Spezialfälle an, die in das Gebiet der Krankenversicherung fallen. Dabei beinhaltet ihre Hauptaufgabe die Prüfung von Kostengesuchen von Versicherten im Bereich der Zahnpflichtleistungen sowie bei Zahnunfällen. Eckpfeiler für die Beurteilung liefern die gesetzgebenden Grundlagen des Krankenversicherungsgesetzes (KVG) sowie zahnmedizinische Diagnosen und Befunde, welche durch Zahnärztinnen und Zahnärzte erhoben wurden.

Ein wichtiger Teil ihrer Tätigkeit beinhaltet zudem die Korrespondenz mit den Leistungserbringern, Versicherten und anderen Behörden.

### Herausfordernde Zusatzaufgaben

Zu den Spezialfällen zählen zum Beispiel heikle Reklamationen. Parteien haben unterschiedliche Meinungen und leiten daraus ihre Forderungen ab; es muss eine Lösung gefunden werden. Eine Aufgabe, die manchmal viel Zeit und neben Geduld und Ausdauer auch Fingerspitzengefühl und Durchsetzungskraft erfordert.

Als Fachspezialistin ist sie zudem die direkte Ansprechperson für die Aussenstellen der Arbeitgeberin. Hier gilt es, bei entsprechenden Fragestellungen Support zu leisten. Daneben gehört das Durchführen von Controlling-Massnahmen im fachtechnischen Bereich «Zahnbehandlungen» auch ins Aufgabenspektrum. Genauso wie die Teilnahme an Schulungen und Projekten. Oder was ebenfalls vorkommen kann: Sie wirkt als Referentin bei einem Fachforum mit.

## Positive Bilanz

Die Faszination für das Gebiet der Zahnmedizin ist geblieben. An ihrer jetzigen Tätigkeit schätzt sie die Arbeit nach den klaren Linien der Gesetzesvorgaben, aber auch die Individualität der Fragestellung in der Fallbearbeitung, die damit verbundene Administration zum Beispiel in Form von Korrespondenz sowie die telefonischen Kontakte mit den verschiedenen involvierten Stellen.

Einen Vorteil in der Büroarbeit gegenüber ihrem Herkunftsberuf sieht sie durchaus auch in angenehmen Nebeneffekten: Die Arbeitszeit kann flexibler gestaltet, die Ferien können nach Wunsch geplant werden und müssen sich nicht nach Betriebsferien richten. Ausserdem nimmt sie das Arbeitsklima im Bürobetrieb insgesamt als weniger hektisch wahr als in einem Praxisalltag.

Im Vordergrund steht für sie jedoch der doch recht hohe Verantwortungsbereich innerhalb ihres Fachgebietes und das selbstständigere Arbeiten.

Ein Blick zurück zeigt ihr auch, dass sie einiges an Grundlagenwissen, welches ihr für die jetzige Stelle sehr nützlich ist, ihrem Herkunftsberuf verdankt: «Ich denke, dass eine gute Basis die halbe Miete ist. Gerade beim Beruf der Dentalassistentin, kann man sich Know-how durch die Arbeit in den verschiedenen zahnmedizinischen Spezialgebieten aneignen.»

Zurzeit hegt sie keine Pläne für eine zusätzliche Ausbildung. Rechnet sich aber, wenn der Moment kommt, gute Chancen aus – speziell für Weiterbildungsmöglichkeiten im Versicherungswesen.

Und was für ein Fazit zieht sie daraus, dass sie den Schritt eines Umstiegs gewagt hat? «Es ist nicht immer einfach, einen solchen Sprung zu wagen, denn es gehen auch gute Dinge verloren für eine Veränderung, die «nur» möglicherweise zum Vorteil wird». Und sie meint an dieser Stelle auch: «Wenn das Berufsthema – in meinem Fall als gelernte Dentalassistentin der zahnmedizinische Bereich – erhalten bleibt, scheint mir das den Wechsel ins Kaufmännische zu erleichtern. So konnte ich doch auf einem gebietsspezifischen Basiswissen aufbauen.»

## Vom Physiker zum Geschäftsführer einer Bergsportschule

### Berufslaufbahn

- 20 Maturität
- 27 Bergführer, eidg. Fachausweis, danach rund die Hälfte des Jahres als Bergführer unterwegs, und Student
- 31 Abschluss des Universitätsstudiums als dipl. Physiker
- 35 Gründung und Leitung eines Zentrums für Alpinausbildung. Rund die Hälfte der Zeit als Bergführer unterwegs
- 42 Vollzeitlich als Geschäftsführer in obiger Firma tätig. Daneben Klassenlehrer in der Bergführerausbildung, Autor von verschiedenen Fachartikeln und Buchautor sowie Gutachter bei Bergunfällen

### **Sie waren mehrere Jahre als Bergführer und im Büro tätig. Mittlerweile üben Sie einen Vollzeit- Bürojob aus – wie Sie das selber nennen. Haben Sie Schulen, Lehrgänge, Kurse absolviert, um sich kaufmännisch-betriebswirtschaftliches Know-how anzueignen?**

Ich habe einmal eine eintägige Veranstaltung für Start-up-Unternehmer besucht. Doch dieser Tag hat mir nicht so viel gebracht. Zusammen mit einem Kollegen habe ich die Firma gegründet und bis vor einem Jahr auch noch als Bergführer gearbeitet. Wir haben immer dann, wenn es wichtig wurde, die verschiedenen Fragestellungen gemeinsam diskutiert und Lösungen erarbeitet. Für die Buchhaltung bestand von Anfang an eine Zusammenarbeit mit einem Treuhandbüro und für die ganze Printwerbung mit einem Grafiker.

Die ganze Geschäftsentwicklung und Betriebssteuerung sind wir mit gesundem Menschenverstand angegangen. Mein Kollege hat auch viele Anstösse Büchern entnommen und für unsere Situation adaptiert. Zudem hatten wir schon in den Anfängen als Bergführer viele Gäste, die sich in den verschiedenen betriebswirtschaftlichen Bereichen gut auskennen. Waren wir lange zusammen unterwegs, konnten wir oft auch Fragen stellen. So kam es dazu, dass die eine oder andere Beziehung zu einem Gast für eine Zeit intensiviert wurde. Alle waren gerne bereit zu helfen. Und wie erwähnt waren wir nicht von Anfang an voll von der eigenen Firma abhängig, da wir beide auch noch als Bergführer unterwegs waren.

### **Welche Hauptinhalte bestimmen Ihre Tätigkeit als Geschäftsführer?**

Sicher einmal die Abwicklung des Tagesgeschäfts: Dazu gehört die Kursorganisation; immerhin handelt es sich dabei um rund 200 Angebote pro Jahr, und das von Gletscher- und Hochtouren im Sommer bis zu Skitouren im Winter, hauptsächlich im In-, dann aber auch im Ausland. Wichtig ist zudem das ganze Marketing, inklusive der Kataloge, die zu erstellen sind. Einen grossen Stellenwert nehmen die Kontakte mit unseren Kunden ein, dabei geht es um die Beratung unserer Gäste und Fragen rund um die Buchungen der Angebote. Ebenso ist der Kontakt mit den Bergführerinnen und Bergführern, die mit uns zusammenarbeiten, von Bedeutung.

So braucht es Koordination bei der Auftragserteilung und auch mit anderen Arbeitskräften. Wir stehen in Verbindung mit Partnerorganisationen im Sektor von Sportbekleidung und Sportausrüstung. Dann geht es um Buchhaltungsaufgaben und Analysen des Geschäftsgeschehens. Es gehört zu unserer Unternehmensphilosophie, dass wir auch unser Angebot ständig weiter entwickeln wollen. Daneben läuft die Zusammenarbeit mit dem Verwaltungsrat.

### **Was schätzen Sie an Ihrer jetzigen Arbeit besonders?**

Die Kooperation mit den Bergführerinnen und Bergführern und unseren Partnern nimmt schon einen zentralen Stellenwert ein. Dann bedeutet mir die Freiheit, die Arbeit selber einteilen und eigene Schwerpunkte setzen zu können, viel.

### **Haben sich die kaufmännisch-betriebswirtschaftlichen Arbeitsinhalte seit der Gründungszeit stark verändert?**

Ja, massiv. In der Gründungsphase mussten viele neue Fragestellungen angegangen und die Geschäftsprozesse überhaupt definiert werden. Heute ist 90% vom Ablauf her klar, und dafür braucht es nun wesentlich weniger Zeit. Die Routinetätigkeiten können gut delegiert werden. Wir beschäftigen je nach Arbeitsanfall eine zusätzliche Person zwischen 30 bis 100%.



**Wie schaffen Sie es, mit diesen Kenntnissen am Ball zu bleiben?**

Viele der Informationen, die ich brauche, werden mir zugetragen, zum Beispiel vom Treuhänder, der für uns tätig ist, aber auch vom Verband der Bergsportschulen. Daneben wertere ich Zeitungsberichte aus und orientiere mich bei aktuellen Fragestellungen im Internet.

**Haben Sie eine Vorstellung, wo Sie in 5 Jahren mit Ihrer Firma stehen werden?**

Ja, unser Ziel ist es, weiter zu wachsen und damit einen noch wichtigeren Stellenwert unter den Mitbewerbern einzunehmen. Auch werden wir durch die Grösse neue Möglichkeiten und Marktvorteile haben, so zum Beispiel in der Kundenbetreuung, in der Bergführer-Betreuung und im Marketing. Für mich ist klar: Der Job bleibt spannend.

**Gibt es für Ihre kaufmännisch-betriebswirtschaftlichen Berufskenntnisse (Dinge), die Sie sich aus heutiger Sicht über andere Wege aneignen würden?**

Nein, für mich war das Ganze so ideal: learning by doing. Wenn mir ein Problem begegnet und ich die Themen konkret und systematisch durcharbeite, gewinne ich einen Know-how-Zuwachs und wachse damit, das ist für mich der beste Weg.

Besonders bewährt hat sich im Nachhinein gesehen auch die Zusammenarbeit mit meinem Partner – auch er ohne betriebswirtschaftliche Ausbildung. Unsere Arbeitsweisen ergänzen sich ideal. Er der Planer, Strategie; ich der hinterfragende Denker und der, der etwas anpackt und durchzieht.

Das vielseitige Kontaktnetz bestehend aus Fachleuten und Experten, welches wir vor allem aus unserem Gästepool rekrutierten; die Kontinuität kommt durch das Aufbauen von innen her und vom Kleinen zum Grossen.

**Was würden Sie einer Person raten, die nach einem Studium eine eigene Firma gründen möchte?**

Ein realistischer Business-Plan ist das A und O – und damit rechnen, dass alles doppelt so lange braucht, wie man schätzt.

## Vom Koch ins Textilgeschäft

### *Berufslaufbahn*

- 19 Abschluss der beruflichen Grundbildung als Koch EFZ; dann an verschiedenen Stellen als Koch tätig
- 21 Sprachaufenthalt in England mit First Certificate in English (FCE)  
Alleinkoch in einem Pflegeheim
- 23 7-monatige Weltreise; Alleinkoch im Pflegeheim
- 27 Erste Reise nach Indien und erste Berührung mit Textilien
- 28 1 Jahr Handelsschule intensiv mit Abschluss Handelsdiplom des Verbands Schweizerischer Handelsschulen (VSH)
- 30 Zweite Reise nach Indien und erste Produktion mit eigenem Label
- 31 Dritte Reise nach Indien und zweite Produktion mit eigenem Label
- 32 1-jährige Vollzeitausbildung zum Textilkaufmann STF
- 33 Diplomabschluss als Textilkaufmann STF; Ausbau des eigenen Labels und der eigenen Firma

### **Angefangen hat alles am Kochherd ...**

Die berufliche Grundbildung absolvierte er als Koch, in einem Restaurant, das auch mit Gault-Millau-Auszeichnungen punkten kann. Als ausgebildeter Koch nicht ungewöhnlich, hatte er verschiedene Stellen inne, um on the Job in der Gastronomie weiter zu lernen und Praxiserfahrungen zu sammeln. Nach Sprachaufenthalt, mehrmonatiger Weltreise und Erfahrungen als Alleinkoch in einem Pflegeheim unternahm er 27-jährig eine Reise gezielt nach Indien. Im Süden des riesigen Landes entdeckte er die Stadt Tirupur, die sich auf die Massenproduktion von Baumwollwaren ausgerichtet hat und für den Weltmarkt produziert. Das textile Material begann ihn zu faszinieren. Und da entstand die Idee, im kleinen Rahmen einfach ein paar T-Shirts bedrucken zu lassen, sie nach Hause zu senden und dann zu versuchen, sie unter die Leute zu bringen.

### **So einfach war es dann doch nicht ...**

Zu Hause angekommen mit 250 T-Shirts kam schnell die Einsicht, dass, so simpel es auf den ersten Blick erschien, es in der Umsetzung nicht mehr war. Die ausgewählte Qualität genügte den Ansprüchen nicht: Die meisten Stücke verschenkte er dann oder trug sie sel-

ber. In Ruhe liess ihn die Sache allerdings nicht: Reise- lust, die Faszination für Textilien und der Gedanke, Handelsbeziehungen nach Indien aufzubauen, waren der Antrieb, sich mit der Idee weiter zu befassen. Der Entschluss reifte, sich Know-how auch auf schulischer Basis anzueignen, um professioneller auftreten zu können.

### **Von der Idee zur professionellen Umsetzung**

Er begann, im Internet gezielt nach Angeboten zu suchen und wurde fündig. Kaufmännisches Basiswissen wollte er sich durch den Besuch einer privaten Handelsschule aneignen. Damit und mit der bereits abgeschlossenen Berufslehre rechnete er sich eher Chancen aus, für die Weiterbildung als Textilkaufmann in Frage zu kommen. Denn die klassischen Voraussetzungen für diesen Lehrgang brachte er nicht mit.

Nach Abschluss des 1-jährigen Intensivhandelskurses erfolgte bald die zweite Reise nach Indien. Im Gepäck einige Werke eines freischaffenden Künstlers, die dieser spontan und von der Idee begeistert zur Verfügung stellte. Sie sollten als Vorlage dienen, um die T-Shirts bedrucken zu können. Er kreierte auch Designs für Trainerjacken. Der Schriftzug, der später zum Markennamen werden sollte, entstand. Die erste Produktion mit dem eigenen Label konkretisierte sich.

Etwa ein Jahr später machte er bereits die dritte Reise nach Indien. Sie diente dazu, das Beziehungsnetz dichter zu machen. Dank Vermittlung eines ihm bereits bekannten Textilagenten konnte er den Kontakt zu einem lokalen Produzenten knüpfen. Durch ihn lernte er dann die verschiedenen Produktionsstufen kennen, die für die Herstellung von T-Shirts und Jacken nötig waren. So entstand die zweite Produktion.

### **Ein zweites Standbein als Sicherheit**

Zurück in der Schweiz startete er die schulische Weiterbildung zum Textilkaufmann. Sein Ziel war klar: Er wollte eine eigene Firma aufbauen, seine Zukunft sollte definitiv in die Selbstständigkeit im Textilbereich führen. Doch auch diesmal stellte sich rasch einmal die Frage, wie er die Phase während der Vollzeitausbildung finanzieren sollte. Bereits zur Zeit der kaufmännischen Weiterbildung und zwischen den Reisen erwies sich sein erlernter Beruf auch in dieser Hinsicht

als solide Basis: Es gelang ihm stets, Aushilfsstellen als Koch zu finden und sich damit den Lebensunterhalt zu verdienen.

### **Beurteilung des Weiterbildungsschrittes im Nachhinein**

Er meint, dass er auch heute noch insgesamt von einem solid erworbenen Grundwissen im Textilbereich profitiert und weniger Gefahr läuft, als relativer Branchenneuling «über den Tisch gezogen» zu werden. Er macht die Erfahrung, dass er mit den zusätzlich erworbenen Kenntnissen kompetenter mit Produzenten verhandeln und Risiken besser abschätzen kann. Ausserdem ist er durch die absolvierte Ausbildung in der Lage, die Kunden fundierter zu beraten. Als besonders interessant in Erinnerung bleibt ihm der anschauliche Unterricht, der im schuleigenen Maschinenpark durchgeführt wurde.

### **Heute selbstständig erwerbend im Textilbereich**

An seiner neuen Berufsaufgabe schätzt er in erster Linie, dass er als sein eigener Chef wirken und den zur Verfügung stehenden Freiraum ausschöpfen kann sowie die Gelegenheit, beruflich auf Reisen unterwegs zu sein. Natürlich wünscht er sich Erfolg mit seiner eigenen, noch jungen Firma. Und er hofft, auch finanziell einmal ganz davon leben, vielleicht sogar als selbstständig Erwerbender selber Stellen schaffen zu können.

Die Hauptinhalte seiner jetzigen Tätigkeit sind Planung und Organisation. Somit erledigt er viel Arbeit am Computer, verbringt die Zeit im Büro. Nicht zu unterschätzen ist allerdings auch der Aufwand, der benötigt wird für die Akquisition und Pflege von Kunden. Letztendlich heisst dies auch, häufig Kundenbesuche zu machen.

Nur ab und zu vermisst er etwas das rein praktische Arbeiten mit den Händen, das körperliche Arbeiten.

## Von der Maturandin zur Kundenbetreuerin einer Bank

### *Berufslaufbahn*

- 21 *Gymnasiale Maturität, anschliessend 6 Monate Sprachaufenthalt in den USA*
- 21 *Postmaturitäre Wirtschaftsausbildung mit Praktikum bei einer Grossbank*
- 24 *Kundenbetreuerin Privatkunden bei der gleichen Firma*

### **Einstieg über eine Wirtschaftsausbildung – verbunden mit einem Praktikum**

Sie entschied sich nach der Maturität gegen ein Studium. Als sie von der Postmaturitären Wirtschaftsausbildung erfuhr, schien ihr der Mix aus Theorie und Praxis genau das Passende zu sein. Ausserdem konnte sie sich gut vorstellen, in einem kaufmännischen Umfeld zu arbeiten. Eine spezielle Vorbereitung für den Lehrgang war nicht erforderlich – eine Maturität wird als Voraussetzung verlangt.

Die Wirtschaftsausbildung startete in sämtlichen Fächern bei null (ausser in Englisch und Französisch). Innerhalb kürzester Zeit wurde viel Schulstoff durchgenommen. Der Einstieg erfolgte über einen zehnwöchigen Schulblock. Dabei standen wirtschaftliche Basiskenntnisse im Vordergrund.

Die betriebliche Ausbildung im Praktikumsbetrieb erfolgte Schritt für Schritt mit Praxisbezug an der Kundenfront und war mit zusätzlichen bankinternen Theoriekursen verbunden. «Ich wurde bei meinem ersten Einsatz in der Firma sehr gut aufgenommen, von Anfang an sehr gefordert und gefördert.» Während eines rund einjährigen Einsatzes in einer Zweigniederlassung lernte sie dann verschiedene Geschäftsbereiche einer Filialbank kennen, wie z.B. Kassawesen, Finanzierungs- und Anlagemöglichkeiten.

Dem zweiten Schulblock folgten zwei Wahleinsätze von je vier Monaten im Betrieb. Diese ermöglichten ihr, Einblicke in die Welten der Privaten Vermögensverwaltung sowie Marketing und Kommunikation zu gewinnen. Sie nennt die beiden ihr zugeteilten Praktikumseinsätze auch noch im Rückblick als Glücksfälle:

An beiden Orten habe sie sich als vollwertige Mitarbeiterin und weniger in der Rolle der Auszubildenden behandelt gefühlt. Zum Schluss erfolgte noch eine Projektarbeit bezogen auf einen der Wahleinsätze.

Durch das Kennenlernen verschiedener Sparten während des zweijährigen Praktikums gelang es ihr, sich solide auf die interne Bankfachprüfung vorzubereiten. Nach einer langen Schulzeit, nur schon bis zur Maturität, war sie dann froh, die Schulblöcke erfolgreich mit einem Diplom abschliessen zu können.

### **Von der ersten Stelle zur jetzigen Tätigkeit**

Bereits während der Ausbildung stellte sie fest, dass der Hypothekenbereich sie am meisten ansprach. Zudem war sie mit ihrem Arbeitgeber sehr zufrieden. Es lag daher auf der Hand, intern nach einer Stelle im Wunschbereich Ausschau zu halten. Und sie erhielt auf ihre erste Bewerbung hin gleich eine Zusage.

Als Kundenbetreuerin berät und betreut sie Kunden und Kundinnen bei einem Hauskauf. Sie begleitet sie auf dem Weg zu diesem Ziel und auch später. Dabei schätzt sie vor allem den persönlichen Kontakt. «Da wir sie ja praktisch ein Leben lang betreuen, entstehen langjährige und auch gute Beziehungen.»

Zu ihren Aufgaben gehört auch die Beratung bezüglich Anlagen, Vorsorge, Nachfolge und Steuern. Letztlich ist sie für ihre Kundinnen und Kunden Ansprechperson für sämtliche finanziellen Anliegen. Da jeder Kunde und jedes Geschäft anders ist, wird sie stets mit neuen Herausforderungen konfrontiert und die Arbeit bleibt abwechslungsreich. Zudem schätzt sie den fachlichen Austausch mit den weiteren Teammitgliedern und den internen Spezialisten. Denn auch das bereichert ihren Alltag. Als Praxisbildnerin ist sie zuständig für die Ausbildung der lernenden Kaufleute.

### **Für die Zukunft viele Wege offen**

Es geht ihr zurzeit darum, ihr Wissen zu festigen und zu vertiefen. Sie denkt, dass ihr mit dieser Grundbildung viele Wege offenstehen. Gerade im Allfinanzbereich besteht eine breite Auswahl an externen Kursen und Weiterbildungen, die als Basis für Führungs- und Kaderpositionen innerhalb der Bank benötigt werden. «Wohin mich meine berufliche Laufbahn bringt, steht aber noch nicht fest.»