

WILLKOMMEN

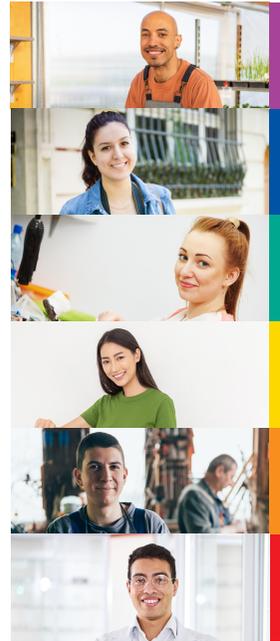
In den kommenden Minuten lernst du Adelina, Ivan, Leo, Nuri, Sybille und Yael kennen. Alle haben vor Kurzem ihre Berufslehre abgeschlossen.

Gemeinsam ist ihnen zudem, dass sie sich nach ihrer Lehre selbstständig gemacht haben.

Wäre das vielleicht auch etwas für dich?

Gemeinsam mit den sechs jungen Unternehmer/innen durchlebst du gleich Alltagssituationen, in denen du herausfinden kannst, ob dich der Gedanke, einen «Schritt in die Selbstständigkeit» zu machen, auch interessieren könnte.

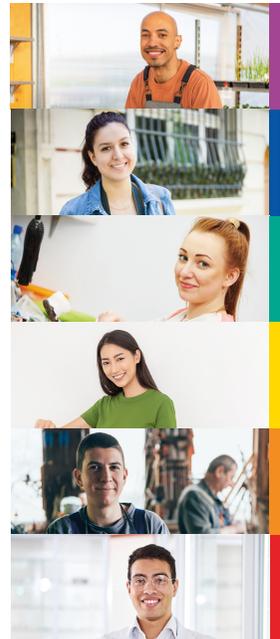
Viel Spass beim Erkunden der Alltagssituationen von Unternehmer/innen!



NOCH ZWEI HINWEISE...

Da sich unser Tool an junge Menschen in der Schweiz und in Österreich richtet, werden gewisse Begriffe mit einem Schrägstrich so angegeben, dass sie in beiden Ländern gut verständlich sind, bspw. berufliche Grundbildung (Schweiz) / Lehre (Österreich).

In der Schweiz gibt es drei- bzw. vierjährige berufliche Grundbildungen, die mit einem Eidgenössischen Fähigkeitszeugnis (EFZ) und zweijährige berufliche Grundbildungen, die mit einem eidgenössischen Berufsattest (EBA) abgeschlossen werden. Die Abschlussbezeichnungen EFZ und EBA sind für (ehemalige) Lernende verständlicherweise sehr wichtig. Wir können aber nicht immer alle nennen, weil es dann im Text unübersichtlich wird.



Universität
Zürich^{UZH}

Katrin Kraus, Lena Freidorfer
© Lehrstuhl für Berufs- und Weiterbildung

Fotos: iStock/AzmanJaka, iStock/elenaleonova, iStock/kadmy, iStock/paulaphoto, iStock/zGel, iStock/filadendron, iStock/Svitlana Hulko



<https://creativecommons.org/about/cclicenses/>

Gärtner / Gartengestalter

LEO

Das ist Leo.

Er ist 20 Jahre und hat eine berufliche Grundbildung / Lehre zum Gärtner / Gartengestalter absolviert. Im letzten Jahr hat er bei einer Bank um eine passende Finanzierung angefragt und die kleine Gärtnerei Immergrün eröffnet. Leo bereitet die Arbeit in seinem Betrieb grosse Freude. Heute stehen ihm einige wichtige Arbeitsaufträge bevor.



Szenario 1a

Leo erhält am Morgen den Auftrag, für eine Kundin ein Blumenbeet zu gestalten. In dem Auftrag vereinbart Leo mit der Kundin, dass das Blumenbeet in einer Woche fertiggestellt sein wird. In der Gestaltung ist Leo frei. Stelle dir vor, du bist Leo.

Was machst du?



A

Ich suche nach einem guten und bewährten Gestaltungsplan und orientiere mich in der Bearbeitung eines Vorschlags für die Gestaltung des Beetes daran.

B

Ich überlege mir, wie ich das Beet gestalten kann und nehme mir vor, mit meinen eigenen Ideen einen speziellen Gestaltungsplan für die Kundin zu entwerfen.

Szenario 1b

Für einen Wettbewerb muss Leo mindestens zehn unterschiedliche Rosenbeete gestalten. Das Beet, das er heute Nachmittag in einem Schlossgarten gestalten soll, ist bereits sein neuntes. Kurz nachdem er mit der Arbeit begonnen hat, entleert ein Bauer am angrenzenden Grundstück ein Güllefass. Zeitnah beginnt es bestialisch zu stinken. Stelle dir vor, du bist Leo. Was machst du?



A

Da es wirklich stark stinkt, fahre ich zu einer anderen Kundin und starte dort mit einem Auftrag, der für meinen Wettbewerb auch wichtig ist. Ich bin mir sicher, dass ich meine Arbeit morgen ohne Gestank fortsetzen kann.

B

Es gelingt mir, den Gestank zu ignorieren, und ich setze meine Arbeit ganz normal fort, weil ich meinen Zeitplan für die Teilnahme am Wettbewerb einhalten möchte.

Fotografin / Berufsfotografin

ADELINA

Das ist Adelina. Sie ist 20 Jahre und hat vor fünf Monaten ihre berufliche Grundbildung / Lehre zur Fotografin / Berufsfotografin abgeschlossen. Vor wenigen Wochen hat sie das Fotostudio Fotowell gegründet. Adelina sieht es als grosse Chance, aber auch als Herausforderung, einen eigenen Betrieb leiten zu dürfen. Nach einem langen Arbeitstag macht sich Adelina auf ihren Heimweg.



Szenario 2a

Auf ihrem Heimweg läuft Adelina durch ein Neubaugebiet. Einige Zeit bleibt sie vor den neuen Häusern stehen und bewundert die Gegend. Auf den Strassen unterhalten sich heute viele Menschen, und Kinder spielen vergnügt. Da kommt Adelina eine Idee: Sie könnte die Hausbesitzer/innen mit professionellen Fotos versorgen, so den neuen Stadtteil bekannt machen und weiterentwickeln. Stelle dir vor, du bist Adelina. Was machst du?



A

Ich überlege zuerst kurz, ob ich die Hausbesitzer/innen direkt auf die Idee anspreche. Spreche sie dann aber nicht an. Sie geben vermutlich kein Geld für so eine spontane Idee aus, da es für sie zu aufwändig sein könnte. Ausserdem kann ich mich in der Zeit anderen spannenden Aufträgen zuwenden.

B

Ich versuche die Hausbesitzer/innen spontan auf der Strasse anzusprechen. Sie lassen sich sicher für meine Idee gewinnen. Vermutlich erhalte ich von ihnen auch die Telefonnummer der Architekten/innen, die hier die Häuser geplant haben. Dann kann ich mit ihnen gemeinsam einen Termin vereinbaren, um ein Projekt zu planen.

Szenario 2b

Einige Strassen weiter macht Adelina Fotos von zwei neu gebauten Hochhäusern. Als sie ein paar Schritte weitergeht, kommt sie an einem Kiosk vorbei, an dem ein Plakat hängt «Fotowettbewerb zum Thema: Ziegel auf Ziegel, neue Häuser entstehen». Stelle dir vor, du bist Adelina. Was machst du nun?



A

Ich sehe darin eine Möglichkeit meine gerade gemachten Fotos vielen Menschen zu zeigen und meine Arbeit bekannt zu machen. Vielleicht gewinne ich sogar einen Preis. Ich werde mich jedenfalls anmelden.

B

Ich konzentriere mich zuerst auf meine aktuellen beruflichen Vorhaben, mit denen ich erfolgreich bin und erfreue mich am Lob der Kundschaft. Für einen Wettbewerb kann ich mich auch später noch anmelden.

Zahntechnikerin

Yael

Das ist Zahntechnikerin Yael. Sie ist 21 Jahre und hat vor wenigen Wochen ihr Qualifikationsverfahren / ihre Lehrabschlussprüfung erfolgreich absolviert. Zusammen mit einem älteren Kollegen, der seit vielen Jahren in demselben Beruf tätig ist, hat Yael ein kleines Dentallabor gegründet. Heute steht ihr ein besonders aufregender Tag bevor.



Szenario 3a

Am Vormittag hat Yael den Auftrag, für das Gebiss eines Patienten einen künstlichen Zahn mit einer seltenen Farbe zu färben. Sie findet diesen Auftrag richtig cool, muss jedoch nach kurzer Zeit feststellen, dass sie nicht über den dafür benötigten Farbtton verfügt. Sie müsste dafür bei den bekannten Lieferanten in Deutschland telefonisch anfragen. Stelle dir vor, du bist Yael.

Wie gehst du vor?



A

Ich möchte nicht mehrere Lieferanten im Ausland abtelefonieren müssen, das kostet mich zu viel Überwindung und ich habe noch nicht so viel Erfahrung damit. Deshalb frage ich meinen erfahrenen Kollegen, ob er den Auftrag übernimmt, und nehme mich eines anderen spannenden Auftrags an.

B

Ich verfolge den Auftrag trotzdem weiter, auch wenn er sich als etwas komplizierter herausgestellt hat. Ich werde es schaffen, die Lieferanten abzutelefonieren und ich stelle mich dieser Aufgabe, auch wenn ich Respekt davor habe. Hoffentlich gelingt es mir!

Szenario 3b

Am Nachmittag steht Yael vor einer neuen Herausforderung. Eine Kundin des Dentallabors, ein Zahnärztin aus der nahen Umgebung, hat für zwei Patienten Kronen bestellt. Nun meldet sich die Zahnärztin erneut und teilt mit, dass sie noch eine dritte Krone für eine weitere Patientin benötigt. Sie drängt auf eine rasche Lösung, aber eigentlich ist die Zeit zu knapp. Stelle dir vor, du bist Yael.

Was machst du?



A

Ich werde mir etwas Zeit nehmen und überlegen, wie ich das Problem lösen kann. Ich denke, mir fällt eine gute Lösung ein, die ich der Zahnärztin dann vorschlagen werde.

B

Mein Kollege hat sehr viel Erfahrung mit solchen Problemen. Deshalb übergebe ich ihm diese Aufgabe direkt. Er hat sicher eine passende Lösung für das Problem.

Kauffrau

SYBILLE

Das ist Sybille. Sie befindet sich kurz nach dem Abschluss ihrer beruflichen Grundbildung / Lehre zur Kauffrau. Sie ist 23 Jahre und hat sich vor wenigen Wochen mit einem Online-Turnschuhverkauf selbstständig gemacht und hat eine Mitarbeiterin, die ihr vor allem im Versand hilft. In ihrem kleinen Betrieb verkauft sie Turnschuhe in unterschiedlichen Farben und Grössen. In den vergangenen Wochen konnte sie bereits zahlreiche Turnschuhe verkaufen. Die Arbeit bereitet ihr grosse Freude.



Szenario 4a

Kurz nachdem Sybille ihr Büro am frühen Morgen betreten hat, ruft ihre Mitarbeitende an und teilt Sybille mit, dass sie erkrankt ist. Die Mitarbeitende sollte heute 50 Turnschuhe verpacken und für den Versand vorbereiten. Stelle dir vor, du bist Sybille. Was machst du?



A

Ich verschiebe zumindest meine Nachmittagstermine, hole mir die passende Kleidung für das Lager und beginne mit dem Verpacken der Turnschuhe. Es ist klar, dass ich einspringe, wenn eine Mitarbeitende krank ist.

B

Ich notiere auf der Webseite, dass sich die Lieferungen in dieser Woche verzögern werden. So bleibt mir Zeit, mich anderen wichtigen Dingen zu widmen, und die Mitarbeiterin kann die Turnschuhe verpacken, wenn sie wieder gesund ist.

Szenario 4b

Sybille hat vor wenigen Wochen einen bunten Turnschuh mit Nieten neu in ihr Sortiment aufgenommen. Eine neue Kundin aus Deutschland hat das Modell auf der Webseite gesehen und möchte sich in einem Gespräch gerne Informationen dazu einholen. Stelle dir vor, du bist Sybille. Was machst du?



A

Ich schreibe eine Mail an die Kundin, in dem ich ihr ausführliche Informationen zum Produkt gebe. Im Schreiben von Mails bin ich sehr gut und es ist mir lieber, als direkt mit der Kundin ins Gespräch zu kommen. So hat auch die Kundin Zeit, sich in Ruhe zu überlegen, ob sie den Schuh bestellen möchte.

B

Ich rufe die Kundin an, um einen Termin für ein Gespräch zu vereinbaren. Es liegt mir, Kunden/innen im Gespräch von meinen neuen Produkten zu überzeugen. Ich bin schnell damit fertig und die Schuhe sind schon auf dem Weg zur Kundin.

Schreiner / Tischler

NURI

Das ist Nuri.

Er ist 19 Jahre und hat vor einiger Zeit seine berufliche Grundbildung / Lehre zum Schreiner / Tischler absolviert. Nach seiner Lehre hat er bei einer Bank um einen Kredit angefragt, um seine eigene Schreinerei / Tischlerei gründen zu können. Dies ist ihm gelungen und er leitet nun seine eigene Schreinerei / Tischlerei Buchsbaum. Heute erwarten Nuri in seinem Betrieb wieder einige Herausforderungen.



Szenario 5a

Nuri erhält telefonisch die Anfrage eines Kunden, bis zum Ende des Monats zwei Schreibtische aus Kirschbaumholz anzufertigen. Der Kunde bittet Nuri, ihm innerhalb von fünf Tagen mitzuteilen, ob er den Auftrag übernehmen wird. Stelle dir vor, du bist Nuri. Wie gehst du vor?



A

Bevor ich den Auftrag bestätige, prüfe ich den Lagerbestand und kontaktiere gegebenenfalls den Holzlieferanten. Ich prüfe ebenfalls, ob ich andere Aufträge verschieben kann, die eigentlich in den nächsten Wochen anstehen. Falls ich alle Materialien habe und die Aufträge verschieben kann, werde ich dem Kunden den Auftrag zusagen oder dem Kunden ein anderes Holz und einen späteren Liefertermin vorschlagen.

B

Ich sage dem Auftrag direkt zu, im Wissen, dass ich einen solchen Auftrag nicht jeden Tag erhalte. Wenn es nicht ausreichend Kirschbaumholz gibt, kann ich sicher einen Lieferanten finden. Und die anderen Aufträge, die in dieser Zeit anstehen, lassen sich bestimmt auch noch unterbringen. Der Kunde wird sich sicherlich sehr über meine direkte Zusage freuen und mir den Auftrag geben.

Szenario 5b

Einige Wochen später wird Nuri von einem Kollegen gebeten, einen Auftrag zu übernehmen, den dieser bereits zugesagt hat, aber nun doch nicht selbst ausführen kann. Für eine Kundin soll er eine Kommode anfertigen. Sobald Nuri startklar ist, soll er mit der Kundin für die Detailbesprechung Kontakt aufnehmen. Stelle dir vor, du bist Nuri. Wie gehst du vor?



A

Den Auftrag übernehme ich selbstverständlich, schliesslich will ich mir im Bereich Möbel-Anfertigung einen Namen machen. Ich lese meine Notizen aus dem Gespräch mit dem Kollegen nochmals durch. Danach kontaktiere ich die Kundin, um die Details zu klären. Ich möchte bald damit loslegen.

B

Ich schaue mir die Notizen aus dem Gespräch nochmals an und stelle fest, dass die Details noch gar nicht geplant sind. Ich steige sofort in die Planung ein, weil ich viele Ideen dazu habe. Die Kundin werde ich morgen oder übermorgen anrufen.

Augenoptiker

IVAN

Das ist Ivan. Er schloss vor einem Jahr seine berufliche Grundbildung / Lehre zum Augenoptiker ab. Gemeinsam mit einem guten Kollegen, der bereits lange Zeit als Augenoptiker tätig ist, hat Ivan vor einigen Monaten ein Augenoptiker-Fachgeschäft eröffnet. Gerade geniesst er die letzten Tage seines Italienurlaubes, bevor er wieder an seinen Arbeitsplatz zurückkehrt.



Szenario 6a

Auf einem Brillenmarkt in Italien entdeckt Ivan ein seltenes Brillenmaterial, dessen Farbe ihm sehr gut gefällt. Stelle dir vor, du bist Ivan.
Was machst du?



A

Ich sehe mir das Material an und überlege kurz, welchen besonderen Brillenrahmen ich damit herstellen kann. Ich gehe dann aber weiter, schliesslich arbeite ich in meinem Betrieb lieber mit dem zuverlässigen Material, das ich bereits kenne.

B

Nachdem ich mich von der Qualität des Materials überzeugt habe, kaufe ich es, um bei mir im Betrieb damit einen neuen und besonderen Brillenrahmen zu erstellen. Wenn es doch nicht funktioniert, habe ich das Geld für das Material im schlimmsten Fall umsonst ausgegeben.

Szenario 6b

Als Ivan von seinem Italienurlaub zurückkehrt, soll er die Neueinstellung der Brillenbügel für eine ältere Dame vornehmen. Die Brillenbügel sind aus einem besonders empfindlichen Kunststoff gefertigt und können leicht brechen, zudem ist die Kundin sehr empfindlich. Stelle dir vor du bist Ivan.
Wie handelst du?



A

Ich bin mir des Risikos bewusst, dass die teure Brille kaputt gehen kann, freue mich aber trotzdem auf die Herausforderung. Ich nehme den Auftrag an und werde hoffentlich alles zufriedenstellend erledigen. Mit der Kundin werde ich dann schon den richtigen Ton treffen, sodass sie am Ende auch zufrieden ist.

B

Ich bin zwiegespalten. Solche Risiken habe ich nicht so gerne. Ich frage lieber meinen Kollegen, ob er das übernehmen kann. Er hat ja schon mehr Erfahrung als ich und kann diesen Auftrag schnell und zuverlässig erledigen. Gerade bei dieser Kundin scheint mir das sehr wichtig zu sein, sie würde einen Fehler nicht verzeihen.