

startup

Lernende im Fokus

Heiniger Lehrlingsberatung Das Jungunternehmen aus Zürich berät Unternehmen im Umgang mit der oft missverstandenen Generation Z und weiss, worauf es beim Lehrlingsmarketing ankommt.

SIRA HUWILER

► Die Business-Idee

Über 7000 Lehrstellen blieben zu Beginn des Ausbildungsjahres im August 2018 schweizweit unbesetzt. Vor allem die Bau- und Gebäudetechnikbranche, der Detailhandel und das Gastgewerbe kämpfen um Nachwuchskräfte. «Heute fehlen die Lehrlinge, morgen die potenziellen Fachkräfte», sagt Peter Heiniger. Im März hat der Zürcher die Heiniger Lehrlingsberatung gegründet, ein Jungunternehmen, das Organisationen bei der Suche und Betreuung von Lernenden unterstützen möchte. «Auch die Bindung der jungen Angestellten durch zielgruppengerichtete Programme ist zentral», sagt Peter Heiniger. Denn laut dem Eidgenössischen Hochschulinstitut für Berufsbildung (EHB) lösen rund 20 bis 25 Prozent ihren Lehrvertrag frühzeitig auf. «Der weiterhin rückläufige Wanderungssaldo und die Babyboomer-Pensionierungswelle kommen hinzu», so Heiniger. «Es ist Herausforderung und Chance zugleich, Fachkräftedefizite künftig mit eigenen und ausgebildeten Lehrlingen zu dämpfen.»

► Der Gründer

Peter Heiniger bringt über 15 Jahre Erfahrung im Aufbauen, Weiterentwickeln und Reorganisieren von Unternehmen mit. Nachdem er das bisher als Geschäftsführer im Auftrag für verschiedenste Branchen gemacht hat, ist das Startup sein erstes selbst gegründetes Unternehmen.

Sein Startup will massgeschneidert Firmen und Berufsverbände zum Thema Lehrlingsmarketing beraten. Welche Werte vertritt die Generation Z? Wie mache ich potenzielle Lehrlinge auf mein Unternehmen aufmerksam? Und: Wie halte ich die Generation Z im Unternehmen? All diese Fragen will Heiniger beantworten. «Gemeinsam mit Geschäftsleitung, Personalern, Berufsbildnern und Lernenden erarbeite ich ein Konzept», so Heiniger. «Die Generation Z mag ein familiäres Umfeld mit flachen Hierarchien. Die heutigen Lehrlinge streben nach Sinnhaftigkeit, wollen optimieren, mitreden und Verantwortung übernehmen – das entfacht ihre Leidenschaft.» Diese jungen Menschen würden anders ticken, das berge aber enormes Potenzial.



«Ich habe einen Chatbot im Angebot, der alle Fragen zu Lehrstellen beantwortet.»

Peter Heiniger Heiniger
Lehrlingsberatung

► Der Markt

Die andere Seite ist das gezielte Marketing für die Generation Z. «Firmen sollten beginnen, Lehrstellen als Produkt und die Lehrstellensuchenden als Kunden zu betrachten», sagt Heiniger. Deshalb bietet er Google-Adwords-Kampagnen, aber auch autonome, für Lehrstellensuchende standardisierte Websites an. «Ausserdem habe ich einen coolen Chatbot im Angebot, der alle Fragen rund um Lehrstellen in Echtzeit beantwortet und den Unternehmen auf ihrer Website einfach einbetten können», so der Gründer. «Es geht darum, Gewohnheiten und Bedürfnisse Jugendlicher zu verstehen, sie abzuholen und zu begeistern.»

► Das Kapital

Rund 50 000 Franken Eigenkapital stecken bisher im Startup. Noch finanziert sich die Lehrlingsberatung aus Heiners Erspar-

DAS MEINT DER EXPERTE



«Bei der Bekämpfung des Fachkräftemangels sind Firmen gefordert. Es braucht gute Arbeitsbedingungen und Ausbilder – für Lernende und ältere Kollegen.»

Michael Siegenthaler
Swiss Economic Institute

nissen. Die Kosten hält er durch einen Arbeitsplatz in einem Coworking-Space in der Zürcher Feldeggstrasse klein. Erste Umsätze fliessen, mit Break-even rechnet er bis Ende 2019. Bisher berät Heiniger vier Firmen in der Deutschschweiz, die kleinste mit 12, die grösste mit 500 Lernenden jährlich.

► Die Chance

Ab 2019 will Heiniger zusätzlich Fremdbild-Workshops anbieten. Dabei erhalten Unternehmen Feedback zu ihrem gesamten Lehrlingswesen von Gruppen, bestehend aus 13- bis 15-Jährigen. «Die direkte Kritik von der Zielgruppe ist wesentlich», so Peter Heiniger, «ausserdem ist es wichtig, dass man schon heute einen Blick in die Zukunft wagt, denn mit der Entwicklung der Technologien verändern sich auch die Mentalitäten der nächsten, bereits geborenen Generation Alpha.»

News

Silencio gewinnt Innovationspreis

Das Startup **Silencio** und Axa-Arag setzen sich gemeinsam gegen Hasskommentare im Internet ein. Mit dem neuarztigen Service gewannen sie den diesjährigen Innovationspreis der Schweizer Assekuranz. Der innovative Online-Dienst von Silencio filtert negative Posts und Kommentare in den sozialen Medien heraus und meldet diese unverzüglich an die betroffene Person. Finden sich kritische Einträge, entscheidet der Kunde, ob Silencio eingreifen soll. «Wir sorgen dann für eine sofortige Abmahnung des Verfassers und umgehende Löschung des Beitrags. Denn je länger ein negativer Beitrag im Internet ist, desto grösser ist der Schaden, der dadurch entstehen kann», sagt Alexander Mazzara, CEO von Silencio.

Innovatoren im Tourismus in Luzern

Am 9. November führt das **World Tourism Forum Lucerne** (WTFLL) das erste Innovation Camp exklusiv für Schweizer Startups durch. Jetzt sind die Teilnehmer bestimmt und zeigen: Auch rund um den Tourismus mangelt es nicht an innovativen Ideen. Mit dabei sind etwa der digitale Concierge Get Local, die Buchungsplattform My-Mountains, das Food-Waste-Management Kitro und der mobile Koffer von Jensong.

Ampard gewinnt deutschen Partner

Das Zürcher Unternehmen **Ampard** hat eine Steuerungssoftware entwickelt, die dezentrale Stromspeicher zu einem virtuellen Kraftwerk zusammenfasst. Nun hat das Startup einen grossen deutschen Stromanbieter als Vertriebspartner gewonnen: das Energieversorgungsunternehmen Lichtblick. Dieses ist deutscher Marktführer im Bereich Ökostrom und zählt zu den zwanzig grössten Strombietern Deutschlands. Derzeit befindet sich die «Schwarmatterie», die mit der Ampard-Steuerungssoftware betrieben wird, in der Testphase.

ANZEIGE

ROCHE

Family Business

Höhenflüge und Tragödien: Wie André Hoffmann den mächtigsten Familienkonzern der Welt steuert

AMAG Der schweigsame Haefner-Clan
PALANTIR Die geheimnisvollste Datenfirma der Welt
MIGROS Zumbrunnen zieht an
GELDANLAGE Die Tipps der letzten Privatbankiers

November-Ausgabe
am Kiosk, oder Abo
bestellen unter:
www.bilanz.ch/abo
oder Telefon:
058 269 25 01

