

TERRA VECCHIA



**Der Anfang
eines Endprodukts**

Herausgeberin

Stiftung Terra Vecchia
Melchenbühlweg 156
3073 Gümligen
info@terra-vecchia.ch
www.terra-vecchia.ch

Gesamtkoordination

Gabriela Graber
Geschäftsleiterin

Gestaltung

Büro Destruct
Marc Brunner
Wasserwerksgasse 7
3011 Bern
mb@burodestruct.net
www.burodestruct.net

Redaktion

Bachmann Kommunikation
Monika Bachmann
Freiestrasse 41
3012 Bern
mb@bachmann-kommunikation.ch
www.bachmann-kommunikation.ch

Fotografien

Franziska Frutiger
Ziegelhof
3235 Erlach
info@franziskafrutiger.com
www.franziskafrutiger.com

Alexander Jaquemet
Ziegelhof
3235 Erlach
alexander@jaquemet.com
www.jaquemet.com

Manu Friedrich
Altenbergstrasse 50b
3013 Bern
manu@manu.ch
www.manu.ch

Korrektorat

Ariane Dasen
Teamleiterin Administration
Zentrale Dienste

Kevin Dasen
Stv. Geschäftsleiter
Zentrale Dienste

Final

Brigit Zuppinger

Druck

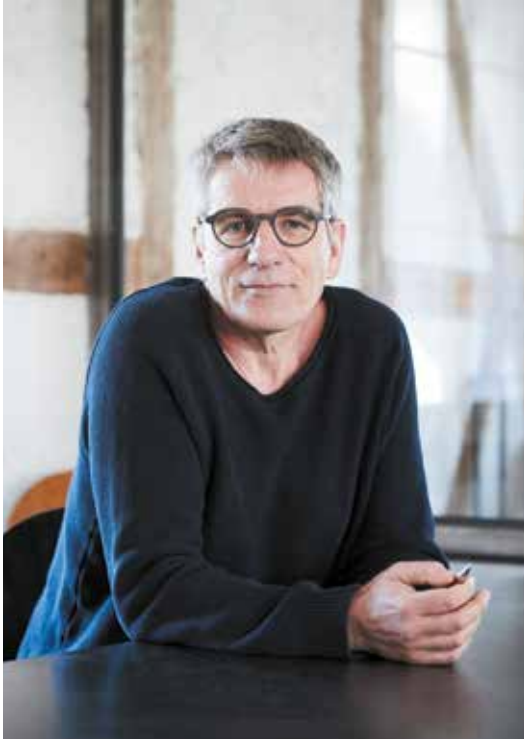
Druckerei Brunner
Uettligenstrasse 13
3033 Wohlen b. Bern
info@druckerei-brunner.ch
www.druckerei-brunner.ch

Auflage

4'600 Exemplare

Erscheinungsdatum

Mai 2021



Liebe Leserin, lieber Leser

Ein Bauwerk benötigt einen tragfähigen Untergrund. Das Fundament sorgt für Stabilität. Mitarbeitende der Stiftung Terra Vecchia, die im Bereich der Produktion arbeiten, kennen sich damit aus. Es kommt vor, dass sie gemeinsam ein Haus bauen oder sanieren. Davon erzählt die Geschichte auf Seite 8: Für unsere Kundschaft ging mit der Renovation ein Herzenswunsch in Erfüllung.

In diesem Jahresmagazin rücken wir Objekte in den Mittelpunkt, die in den acht Produktionsbetrieben der Stiftung Terra Vecchia entstehen. Es sind kleine und grosse Dinge, die nachhaltig, sozial und handgemacht sind. Die Klientinnen und Klienten der Sozialtherapie und Arbeitsintegration wirken bei der Produktion engagiert mit und finden auf diesem Weg zurück in einen normalen Alltag und die Arbeitswelt.

Der soziale Auftrag kann nur dann erfüllt werden, wenn die Nachfrage nach Produk-

ten vorhanden ist. «Man muss heutzutage sehr innovativ sein, um auf dem hart umkämpften Markt bestehen zu können», sagt Ingo Meyer, Abteilungsleiter von GlasArt (Seite 10). Im Umgang mit Kundinnen und Kunden setze man deshalb auf Individualität.

Dass sich der Handel im Wandel befindet, weiss niemand besser als Nicole Loeb. Sie führt das Warenhaus in fünfter Generation und beschäftigt sich mit aktuellen Trends wie Digitalisierung und Kommunikation. Was das für ein Traditionsunternehmen bedeutet und warum ihr die Corona-Krise die Luft zum Atmen nahm, erfahren Sie im Interview ab Seite 20.

Die Stiftung Terra Vecchia schafft Arbeit und fördert damit Menschen. Mit zahlreichen Lehrstellen und Arbeitsintegrationsplätzen tragen wir dazu bei, dass Jugendliche und Erwachsene sich als wirksam erleben und neue Perspektiven entwickeln. Denn die Arbeit ist ein wichtiges Fundament im Leben.

Ich wünsche Ihnen viel Freude beim Entdecken unserer Produkte.

Jost Eggenschwiler

Mitglied der Geschäftsleitung
Betriebsleiter Schlosserei

- 5 **Hallo, ich bin ein Produkt!**
- 6 **Abendessen für Freiwillige**
- 8 **Sanierung Zweifamilienhaus**

10 «Individualität ist unser Markenzeichen»

Die Produktionsbetriebe der Stiftung Terra Vecchia positionieren sich nahe am Markt. Gleichzeitig haben sie einen sozialen Auftrag. Wie man Wirtschaftlichkeit mit sozialen Elementen in Einklang bringt, diskutieren die Betriebsleitenden Ingo Meyer (GlasArt) und Thomas Meyer (Schreinerei).

- 12 **Binäre Murrel-Addiermaschine**
- 14 **Ein Tag in der Malerei: Reportage eines Lernenden**
- 18 **Blumenstraus**

20 «Die soziale Verantwortung wurde mir am Küchentisch eingepfht»

Nicole Loeb hat die DNA einer Unternehmerin. Um den Wandel im Detailhandel zu bewerkstelligen, verfolgt sie neue Trends und setzt ebenso auf Bewährtes. Im Interview spricht sie über Innovation und Kreativität in Zeiten von Corona.

- 24 **Geländer und Pergola**

26 «Im Clinch zwischen Sozialauftrag und Produktion»

Die Arbeitsagogik ist eine Disziplin in einem vielschichtigen Spannungsfeld. In welchem Umfeld kann sie erfolgreich sein? Und wo stossen Fachpersonen an Grenzen? Sieben Fragen an die Experten.

- 28 **Metallturm für Solarstrombatterien**
- 30 **Wasserflasche**
- 32 **Zu neuem Leben erweckt: Upcycling-Produkte**
- 34 **Ausblick: Wir betreten neues Terrain**
- 36 **Hinweise & Adressen**
- 38 **Das letzte Wort von Andrea Hodel**

Hallo, ich bin ein Produkt!



Diese Vorratsdose im frühlingshaften Wiesenlook ist der ideale Behälter, um Lebensmittel aufzubewahren: stilvoll, ökologisch und nachhaltig. Bei GlasArt, wo das Produkt hergestellt wird, wirken Menschen mit, die auf dem Weg der beruflichen Integration sind. Die Stiftung Terra Vecchia führt acht Betriebe, die rund 133 Produkte und

68 Dienstleistungen in verschiedenen Sparten anbieten: Baumeisterarbeiten mit Holzbau und Spenglerei, Innengestaltung und -ausbau, Küchen und Möbel, Metallarbeiten, Malerarbeiten, Gartenbau, Autoservice, Gastronomie, Glas- und Textilwaren sowie Accessoires. Ein Blumenladen und eine neue Logistikabteilung ergänzen das Ange-

bot. In den Bereichen Produktion und Dienstleistungen sind 48 Mitarbeitende, 135 Klientinnen und Klienten und 24 Lernende tätig. Übrigens: Die Vorratsdose kann im Webshop bestellt werden – in zehn verschiedenen Designs.

www.shop.terra-vecchia.ch





Abendessen für Freiwillige

Betrieb: Gastronomie
Kundin: Silvia Tapis, Reformierte
Kirchgemeinde Muri-Gümligen

Jonathan König (links) liebt es, mit seinen Händen Lebensmittel zu veredeln. «Das Kochen ist meine Leidenschaft», sagt er. Der Leiter der Gastronomie bezieht die Ware am liebsten aus der Region und verwendet für die Menüs saisonale Produkte. Zusammen mit seinem Team überrascht er seine Gäs-

te gerne mit einer «geschmacklich und farblich abgestimmten» Komposition.

Die Freiwilligen der Kirchgemeinde Muri-Gümligen werden einmal pro Jahr zu Tisch gebeten. «Wir danken ihnen mit einem Merci-Fest», erklärt Silvia Tapis (rechts) von der Refor-

mierten Kirche Muri-Gümligen. Das Catering der Stiftung Terra Vecchia kommt dabei gut an: «Die Gäste loben das Essen», so Silvia Tapis. Bemerkenswert scheint auch die Stimmung: «Das Team der Gastronomie verbreitet sehr gute Laune», verrät sie. «Wir haben viel gelacht!»





Sanierung Zweifamilienhaus

Betriebe: Baumeister,
Gartenbau, Holzbau, Malerei,
Schlosserei, Schreinerei,
Spenglerei/Sanitär
Kundin/Kunde: Josephine Weber,
Thomas Bauer

Alles aus einer Hand: Von der Planung über den Innenausbau bis zur Gartengestaltung wurden sämtliche Arbeiten von Mitarbeitenden sowie Klientinnen und Klienten der Stiftung Terra Vecchia ausgeführt. Architekt und Bauleiter Tom Rüthy (rechts) passt seine Entwürfe stets den Menschen an, die ihren Traum verwirklichen wollen. Zusammen mit seinem Team hat er ein Objekt zum Wohlfühlen realisiert.

«Es ist eine Herzenssache», sagt Josephine Weber über die Renovation ihres Elternhauses. «Wir konnten all unsere Wünsche mit Unterstützung der Stiftung Terra Vecchia umsetzen.» Die Zusammenarbeit hat sie als Bereicherung erlebt: «Manchmal ging es auf der Baustelle richtig familiär zu und her», so die Eigentümerin. Lebenspartner Thomas Bauer (links) freut sich, dass in der ehemaligen Sattlerwerkstatt seine Eisenbahnmodelle entstehen, die draussen Fahrt aufnehmen.

«Individualität ist unser Markenzeichen»

Die Produktionsbetriebe der Stiftung Terra Vecchia positionieren sich nahe am Markt. Gleichzeitig begleiten die Teams Menschen, die auf dem Weg der Arbeitsintegration sind. Wie lebt es sich an der Schnittstelle zwischen Wirtschaftlichkeit und sozialer Verantwortung? Abteilungsleiter Ingo Meyer (GlasArt) und Betriebsleiter Thomas Meyer (Schreinerei) erzählen.

Wenn in der Schreinerei die Maschinen auf Hochtouren laufen, ist das gut fürs Geschäft. Das trifft auch auf das Atelier GlasArt zu. Beide Betriebe werden von der Stiftung Terra Vecchia geführt und sind Teil eines Produktionsbereichs, der acht Betriebe umfasst. Sie streben in erster Linie die Arbeitsintegration von unterstützungsbedürftigen Personen an. Dennoch orientieren sie sich an den Bedingungen des Marktes. Das heisst: Nur wenn die Nachfrage nach Produkten vorhanden ist, kann der soziale Auftrag erfüllt werden. Die Schreinerei ist unter anderem für ihre hochwertigen Küchen bekannt, das Atelier GlasArt für seine einzigartigen Trinkgläser. Welche Anforderungen stellt es an die Betriebsleiter, wirtschaftliche Faktoren und soziale Elemente in Einklang zu bringen?

Ingo Meyer: «Man muss heutzutage sehr innovativ und agil sein, um auf dem Markt bestehen zu können. GlasArt versteht sich als Dienstleister und pflegt die Nähe zu Kundinnen und Kunden. Die Konkurrenz ist gross. Wir bewegen uns jedoch in einer Nische, die gefragt ist. Bisher ist es uns glücklicherweise gelungen, unseren Auftrag zu erfüllen: Wir schaffen Arbeit und fördern damit Menschen; mit unseren Dienstleistungen und Produkten legen wir ein Fundament, damit sie den Weg in die Arbeitswelt finden.»

Thomas Meyer: «Im Schreinerhandwerk gibt es einen erheblichen Preisdruck, den bekommen auch wir sehr zu spüren. Ausserdem sind die Kundinnen und Klienten, die zur Arbeitsintegration bei uns mitwirken, zunehmend leistungsschwächer. Häufig sind es Menschen, die eine Tagesstruktur benötigen. Es wäre wünschenswert, wieder mehr Lernende ausbilden zu können, da diese mit der Zeit in der Lage sind, tatkräftig im Betrieb mitzuarbeiten. Doch die Nachfrage nach Lehrstellen ist klein. Diese Entwicklung macht uns zu schaffen.»

Mit dem Verkauf ihrer Objekte erzeugen die Betriebe der Stiftung Terra Vecchia einen beachtlichen Teil des Umsatzes. Die Schreinerei generiert zwei Drittel der Einnahmen über ihre Produkte. Bei GlasArt ist es ein Viertel, da in diesem Betrieb der Anteil niederschwellige Plätze zur Arbeitsintegration deutlich höher ist als in der Schreinerei. Diese unterstützenden Angebote werden von der



öffentlichen Hand finanziert. Das Geld fliesst somit in die Betriebe ein. Warum bewegt sich die Stiftung Terra Vecchia mit ihren Produkten auf dem Markt, obwohl sie über Leistungsverträge finanziert wird?

Thomas Meyer: «Ein Blick in die Geschichte der Stiftung zeigt, dass während der Gründungszeit viele Idealisten mitgewirkt haben. Es waren teils leidenschaftliche Handwerker – auch ich bin einer von ihnen. Wir stellten damals fest, dass die Kundinnen und Klienten, die wegen Suchtproblemen in Therapie waren, nach dem Entzug sehr leistungsfähig waren. Es bedeutete uns viel, diese Menschen auszubilden und ihnen somit eine Perspektive zu ermöglichen. Gemeinsam stellten wir hochwertige Produkte her – wir wollten auf dem Markt mithalten. Da spielte auch unser Berufsstolz eine Rolle.»

Ingo Meyer: «Auch bei GlasArt erwirtschaften wir einen beachtlichen Teil über die Produkte, obwohl wir – im Vergleich zur Schreinerei – weniger Geld über diesen Zweig generieren. Dennoch legen wir grossen Wert auf möglichst realitätsnahe Bedingungen. Wenn wir Aufträge für Kundinnen und Kunden ausführen, generieren wir Einnahmen. Als Abteilungsleiter möchte ich mit den Produkten erfolgreich sein. Unsere Ware wird professionell hergestellt und pünktlich geliefert. Das erzeugt Aufwand und teils auch Stress. Die Klientinnen und Klienten wissen am Abend, was sie tagsüber geleistet haben. Viele schätzen es, dass wir jeden Tag auf sie zählen.»

Bei GlasArt arbeiten fünf Betreuungspersonen, die durchschnittlich insgesamt 25 Personen begleiten, die von unterschiedlichen Institutionen zur Arbeitsintegration zugewiesen werden. Ein Einsatz bei GlasArt ermöglicht den Teilnehmenden, sich gewisse Schlüsselkompetenzen anzueignen, die für die Alltagsbewältigung wichtig sind. Zudem kann eine praktische Ausbildung (PrA INSOS) gemacht werden. In der Schreinerei sind sechs gelernte Fachpersonen am Werk. Der Betrieb bietet zudem rund 15 geschützte Arbeitsplätze für Menschen mit einer IV- oder SUVA-Rente an. Es besteht die Möglichkeit, eine Ausbildung mit einem eidgenössisch anerkannten Abschluss (EFZ/EBA) zu absolvieren. Welches sind die wichtigsten Faktoren, die den Betrieben zum Erfolg verhelfen?

Ingo Meyer: «In meinem Bereich hängt der Erfolg wesentlich vom Netzwerk ab. Wir pflegen gute Kontakte zu regionalen Firmen und generieren somit immer wieder Arbeit für GlasArt. Im Umgang mit Kundinnen und Kunden sind heutzutage vor allem Innovation und Service gefragt. Wer zu uns kommt, kann von einer persönlichen Beratung profitieren – egal, ob ein Glas oder 2000 Gläser bestellt werden. Wir gehen stets auf individuelle Wünsche ein und suchen Wege, um diese zu erfüllen. Ich denke, Individualität ist unser Markenzeichen – das gilt eigentlich für die ganze Stiftung Terra Vecchia.»



Thomas Meyer: «Erfolgsversprechend sind die qualitativ gute Arbeit und die Langlebigkeit der Produkte, die wir herstellen. Unsere Küchen überzeugen durch Funktionalität und Ästhetik. Dazu erledigen wir auch anspruchsvolle Schreinerarbeiten im Innenausbau oder Möbel und Türen nach Mass. Der eigentliche Zweck unserer Arbeit liegt jedoch darin, dass wir Menschen mitnehmen, die im Leben vorübergehend Unterstützung benötigen, was ich im Alltag als sehr sinnstiftend erlebe.»

Die Produktionsbetriebe bewegen sich in einem dynamischen Umfeld. Die Konkurrenz wächst, der Preisdruck steigt. Kommt hinzu, dass die Standorte dezentral sind und die Wege zwischen den verschiedenen Organisationseinheiten entsprechend lang. Da stellt sich die Frage nach der Perspektive: Ist das Modell noch zeitgemäss? Und wo stehen die Betriebe in zehn Jahren?

Thomas Meyer: «Wir werden zukünftig Synergien nutzen. Einzelne Betriebe werden wahrscheinlich, was den Standort betrifft, näher zusammenrücken. Um die Zukunft der Schreinerei zu sichern, könnte ich mir vorstellen, dass wir uns stärker auf gewisse Produkte spezialisieren. Ausserdem soll die Schreinerei als Adresse für gute Ausbildungsplätze bekannter werden.»

Ingo Meyer: «Wir möchten heute und auch in Zukunft ein Ort sein für Menschen, die trotz schwieriger Umstände ins Arbeitsleben einsteigen wollen. Ausserdem sollte in zehn Jahren in jedem Schweizer Haushalt ein Produkt von GlasArt auf dem Tisch stehen!»

Thomas Meyer (links) ist Schreinermeister und Betriebsleiter der Schreinerei, die sich in Tägertschi befindet. Das Team setzt individuelle Wünsche sowohl im Innenausbau als auch in der Gestaltung von Küchen und Möbelstücken um. Der Betrieb bietet Lehrstellen und geschützte Arbeitsplätze sowie Abklärungen, Arbeitstrainings und Integrationsmassnahmen an.

Kontakt: schreinerei@terra-vecchia.ch

Ingo Meyer (rechts) ist Arbeitsagoge und Abteilungsleiter von GlasArt in Gümligen. Im Betrieb werden Alt- und Neuglas in hochwertige Gebrauchsgegenstände wie Trinkgläser, Vasen und Windlichter verwandelt. Die Produkte kann man im Handel, im Onlineshop oder direkt bei GlasArt kaufen. Auf Bestellung werden individuelle Serien hergestellt, die häufig als Werbeträger für Firmen genutzt werden. GlasArt bietet geschützte Arbeitsplätze, Abklärungen, Arbeitstrainings und Integrationsmassnahmen an sowie die praktischen Ausbildungen PrA Industrie und PrA Logistik.

www.shop.terra-vecchia.ch

Binäre Murrel-Addiermaschine

Betrieb: Schreinerei
Kundin: Brigitte Pemberger,
Alanus Hochschule für Kunst
und Gesellschaft (D)

Mit der Binären Murrel-Addiermaschine (Binäre MAMA) erkunden Kinder die grundlegenden Prinzipien der Informatik, ohne Zeit am Bildschirm zu verbringen. «Digitale Bildung geht auch analog», sagt Brigitte Pemberger (links), Projektleiterin der Werkstatt «Analog-Digidaktik». Als sie sich auf die Suche nach einem Produzenten macht, trifft sie auf die Schreinerei der Stiftung Terra Vecchia und befindet sich schon bald in einem «hoch interessanten Entwicklungsprozess», wie sie erzählt.

Die Anfrage von Brigitte Pemberger weckt bei Nando Wespi (rechts) den Innovationsgeist: «Wie schafft man es, einen Computer in seine ursprüngliche Form zurückzusetzen, sodass er in Kinderhände passt?», fragt er sich. Der Objekt designer entwickelt einen Prototypen und stösst auf Begeisterung. «Es ist sinnstiftend, ein Produkt zu entwerfen, das Kindern auf spielerische Art Wissen vermittelt», sagt Nando Wespi. Inzwischen läuft die Herstellung auf Hochtouren. Das Endprodukt ist an Schulen in der Schweiz, Dänemark, Deutschland und Österreich im Einsatz.





Ein Tag in der Malerei

Bernardo Kunz wollte schon immer Maler lernen. Durch den Drogenkonsum verbaute er sich diesen Weg. Im Februar 2018 entscheidet er sich für eine Wende und tritt in die Sozialtherapie Melchenbühl ein. Ein Glücksfall: Bereits ein halbes Jahr später kann er in der Malerei der Stiftung Terra Vecchia eine Lehre als Maler EFZ beginnen. Inzwischen steht er kurz vor dem Berufsabschluss und wohnt mit seinen zwei Brüdern in einer eigenen Wohnung. Der 28-Jährige hat seinen Alltag mit dem Handy dokumentiert.



Morgens um 6.30 Uhr steige ich in Bümpliz in die überfüllte S-Bahn und fahre nach Bern. Dort nehme ich den Zug nach Oberburg.



Um 7.20 Uhr treffe ich in der Malerei ein. Bevor ich zur Baustelle fahre, erledige ich manchmal kleinere Einzelaufträge.

Inzwischen sind wir in Ostermundigen auf der Baustelle. Hier verpassen wir einem Büro einen frischen Anstrich. Bevor es losgeht, wird alles feinsäuberlich abgedeckt.



Es ist Tradition, gemeinsam Pause zu machen. Wegen Corona achten wir immer auf genügend Abstand.



Auf der Baustelle demonstriert unser Berufsbildner, wie man beim Rollen der Decke vorgehen muss, damit es schön wird und sauber bleibt.

Am Mittag holen wir uns beim Asiaten ein Take-away. Ich kenne den Laden, da ich ein Jahr lang in Ostermundigen, in der Aussenwohngruppe von Terra Vecchia, gewohnt habe.



Danach geht's zurück auf die Baustelle.



Am späteren Nachmittag sind wir mit dem Malen fertig. Jetzt lösen wir sorgfältig alle Abdeckungen. Je mehr man ins Abdecken investiert, desto schöner ist das Endprodukt.



Nach dem Abschluss der Arbeit sorgen wir auf der Baustelle für Sauberkeit.



Um 16.30 Uhr ist Feierabend. Ich nehme den Zug zurück nach Bümpliz.

Wenn ich zu Hause ankomme, bereiten meine Brüder und ich meist einen kleinen Snack vor. Diese Stärkung ist nötig, da wir nach 18 Uhr eine Stunde lang Krafttraining machen.



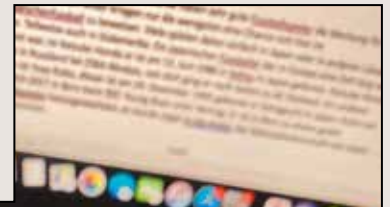
Holzwerkstoffe

Benennen Sie die folgenden Holzwerkstoffe (Platten), beschreiben Sie deren Herstellung / Zusammensetzung und die Anwendung auf der Baustelle.

	<p>Mittel dichte Faserplatte</p> <p>Sägemehl verklebt</p> <p>Alle Bauteile innen</p> <p>Saugt sehr stark</p>
	<p>Hartfaserplatte</p> <p>Sägemehl verklebt</p> <p>Rücken von Möbeln</p> <p>Glanzschicht an der Oberfläche gut abschleifen</p> <p>Saugt weniger stark</p>
	<p>Weichfaserplatte nicht verklebt</p> <p>Schallschutz</p> <p>Isolation</p> <p>Unterdach</p> <p>Saugt sehr stark</p>

Um 19 Uhr ist nochmals Arbeiten angesagt. Ich bereite mich zurzeit auf die Abschlussprüfung vor und muss viel lernen, zum Beispiel die Berufskunde oder die Theorie der Holzwerkstoffe.

Auch eine Vertiefungsarbeit wird von der Schule verlangt. Dabei geht es um Allgemeinbildung. Ich schreibe über Japan.




Danach muss ich abschalten. Häufig gehe ich zu einem Freund, der Tattoos macht. Seit Corona habe ich mir etwa 30 Tattoos stechen lassen. Ich kann dabei voll relaxen. Das hier ist die Hannya Maske, ein japanisches Motiv.



Wenn die Arbeit erledigt ist, klopfen wir manchmal mit unseren Nachbarn einen Jass. Das Spiel habe ich von meinen Grosseltern gelernt. Ich bin bei ihnen im Emmental aufgewachsen.



INOX
MADE
95

Mrs

Laura Baum



Blumenstrauss

Betrieb: Blumenladen
Kundin: Caterina Riva,
Apotheke Unitobler

So bunt wie die Sträuße findet Laura Annamaria Baumgartner (links) auch ihren Beruf. Die angehende Floristin EFZ verwendet gerne saisonale Produkte und achtet beim Herstellen nicht nur auf eine gute Verarbeitung, sondern auch auf die Optik: «Ein Blumenstrauß muss harmonisch wirken und in Form sein», sagt die Lernende.

Caterina Riva (rechts) von der Apotheke Unitobler bezieht seit Jahren bunte Sträuße vom Blumenladen und stellt sie jeweils auf den schwarzen Tisch im Eingangsbereich der Apotheke. «Niemand sonst bekommt so viele Komplimente in unserem Laden wie der Blumenstrauß», scherzt sie. Jede Woche werde ihr ein Bouquet geliefert, das fantasievoll und ästhetisch sei. «Im Blumenladen liest man uns die Wünsche von den Lippen ab», so die Kundin.

«Die soziale Verantwortung wurde mir am Küchentisch eingepflegt»

Nicole Loeb hat die DNA einer Unternehmerin. Sie führt das Warenhaus in fünfter Generation. Der Detailhandel befindet sich im Wandel, sagt sie. Die Megatrends sind Digitalisierung und Kommunikation. Die Corona-Krise fordere der Branche aber deutlich mehr ab, so Nicole Loeb. «Gefragt sind Kreativität und Innovation.»

Frau Loeb, Sie führen ein Warenhaus mit langer Tradition. Was bedeutet Ihnen der Name Loeb?

Ich erinnere mich an meine Kindheit. Wir wohnten damals in Zürich in einem Mehrfamilienhaus. Dort war der Name Loeb so unauffällig wie Meier und Müller. Als mein Grossvater unerwartet starb, mussten wir nach Bern umziehen. Ich wurde in die zweite Klasse eingeschult, und plötzlich gab es ein riesen Tamtam um meinen Namen.

Wie ist es heute?

Loeb steht heute für ein Traditionsunternehmen, das in diesem Jahr 140 Jahre alt wird. Ich führe es in fünfter Generation. Der Name ist zwar an eine Person gebunden, doch es steckt eine lange Geschichte dahinter.

Ist Loeb für Sie eher etwas Persönliches oder etwas Berufliches?

Es ist beides. Ich habe meinen Namen bei der Heirat behalten, da er mit mir verbunden ist und ich damals bereits im Unternehmen tätig war. Bei meinem Vater war die Verbindung zwischen Person und Geschäft jedoch stärker. Viele Leute kannten ihn, da er auch politisch aktiv war. Ich bin in dieser Hinsicht etwas zurückhaltender. Letztlich lassen sich Person und Unternehmen bei Loeb aber nicht trennen.

«Ein Familienunternehmen ist vergleichbar mit einem Bauernhof, der bewirtschaftet und von einer Generation an die nächste übergeben wird.»

Worauf ist der Erfolg des Unternehmens zurückzuführen?

Ein Familienunternehmen ist vergleichbar mit einem Bauernhof, der bewirtschaftet und von einer Generation an die nächste übergeben wird – zumindest sinnbildlich betrachtet. Das Ziel ist, den Hof an die Nachkommen weiterzugeben. Im Volksmund sagt man, die erste Genera-

tion baue etwas auf, die zweite führe es weiter und die dritte richte es zugrunde ... Unter diesem Aspekt ist es eine Leistung, ein Unternehmen über viele Generationen am Leben zu erhalten.

In den vergangenen Monaten war der Handel im Krisenmodus. Die Läden mussten zweimal innerhalb eines Jahres wegen der Corona-Pandemie schliessen. Wie fühlt sich das an?

Ich hatte bessere und schlechtere Tage. Grundsätzlich ist es eine unternehmerische Katastrophe. Als wir nach dem ersten Shutdown die Tore wieder öffnen konnten, sagte ich: Das wird uns nie wieder passieren. Ein paar Monate später geschah es zum zweiten Mal. Es war ein Schlag für uns alle. Der Detailhandel befindet sich seit Langem in einem Wandel, so gesehen bin ich im Umgang mit Schwierigkeiten geübt. Die Schliessung hat aber eine andere Dimension. Es ist, als ob einem die Luft zum Atmen genommen wird.

Erschüttert diese Krise Ihr Unternehmen in den Grundwerten?

Als Unternehmerin fällt man täglich Entscheide. Die einen sind falsch, die anderen richtig. Wenn sie falsch sind, kann man Schlüsse daraus ziehen und die Richtung ändern. Wenn aber von den Behörden eine Schliessung angeordnet wird, kann man nichts dagegen tun. Man fühlt Ohnmacht. Aber trotzdem: Wir sind Händler, wir sind kreativ und haben verschiedene Möglichkeiten getestet, um dennoch in Kontakt mit den Kundinnen und Kunden zu kommen.

Wie ist die Krise in die Geschichte von Loeb einzuordnen?

Loeb überlebte die Spanische Grippe, den Ersten und Zweiten Weltkrieg, die Ölkrise, die Finanzkrise und 9/11 – aber das Geschäft blieb immer offen, und man konnte es führen. Eine Schliessung gab es vor der Corona-Pandemie noch nie.

Welche Rolle spielen Krisen und Rückschläge für die Unternehmensentwicklung?

Grundsätzlich steckt in jeder Krise eine Chance. Man wird innovativ und muss schnell reagieren. Die entscheidende Frage ist, wie lange man eine Krise durchstehen kann.



Mit welchen Strategien kämpfen Sie gegen die aktuelle Krise?

Loeb ist in erster Linie ein stationärer Händler. Wir bezeichnen uns als das persönlichste Warenhaus der Schweiz. Diese Philosophie ist uns während der Pandemie zum Verhängnis geworden, und wir mussten uns die Frage stellen, wie wir ohne physische Kontakte mit unseren Kundinnen und Kunden in Verbindung bleiben können. So haben wir Online-Angebote ausgebaut und sind auf verschiedenen Kommunikationskanälen aktiv geworden. Zum Beispiel mit einer Chat-Funktion im Internet oder Facetime-Anrufen. Wir haben uns digital weiterentwickelt, obwohl wir kein Online-Händler sind. Das ist nicht unsere DNA.

Welche Rolle spielt der Faktor Mensch im Alltag von Loeb?

Persönlicher Kontakt, Beratung und Service sind uns sehr wichtig. Wir haben 2019 einen zweistelligen Millionenbetrag in unser Geschäft in Bern investiert, um den Kundinnen und Kunden bestimmte Erlebnisse zu bieten. Es gibt beispielsweise ein Kochstudio, ein Nähkaffee, eine Herrenlounge, einen Kinderhort – und die schönsten Toiletten von Bern! Auch im Kontakt mit älteren Menschen spielt der soziale Aspekt eine wichtige Rolle, da gibt es schöne Beispiele. Wenn etwa eine Kundin nicht mehr aus dem Haus kann und ein Mitarbeiter in der Nähe wohnt, bringt er ihr die Einkäufe nach Hause. Es ist die Summe aller persönlichen Kontakte, die zählt.

«Ein Warenhaus muss auf den persönlichen Kontakt setzen, um sich vom Massenkonsum im Internet abzuheben.»

Hat sich die Investition gelohnt?

Wir konnten das Geschäft nach der Eröffnung gerade mal vier Monate lang offen halten. Mit einer Pandemie haben wir natürlich nicht gerechnet. Dennoch bin ich davon überzeugt, dass ein Warenhaus in der heutigen Zeit auf den persönlichen Kontakt setzen muss, um sich vom Massenkonsum im Internet abzuheben. Im Online-Handel geht es nur um Produkte und Preise. Der Mensch spielt keine Rolle.

Unternehmen haben eine soziale Verantwortung. Wie wird diese bei Loeb gelebt?

Das wurde mir bereits als Kind am Küchentisch eingeimpft. Die soziale Verantwortung war in unserer Firma immer wichtig. Bereits 1950 wurde eine Sozialberatung gegründet, die es bis heute gibt. Wenn Mitarbeitende oder pensionierte Mitarbeitende Sorgen oder finanzielle Probleme haben, kümmert sich eine Sozialarbeiterin um sie. Mein Urgrossvater hat zu diesem Zweck in den 1950er-Jahren eine patronale Stiftung gegründet. Und mein Vater errichtete zum 100-Jahr-Jubiläum eine weitere Stiftung, die durch Gelder aus guten Jahren finanziert wurde. Dank dieser Reserven konnten wir den Mitarbeitenden während des Lockdowns die vollen Löhne zahlen, obwohl die Arbeitslosenkasse im Rahmen der Kurzarbeitsentschädigung nur 80 Prozent abdeckt.

Was zeichnet ein soziales Unternehmen aus?

Dass man den Menschen sieht, ihn ernst nimmt und persönliche Kontakte zu den Mitarbeitenden pflegt.



Engagiert sich Loeb auch im Bereich der Arbeitsintegration?

Wir setzen uns für unsere Mitarbeitenden ein. Wenn jemand krank wird oder nach einem Unfall nicht mehr die bisherige Arbeit ausführen kann, schaffen wir Möglichkeiten wie Teilzeitarbeit oder bieten geschützte Arbeitsplätze an.

Wer sind die Kundinnen und Kunden von Loeb?

Wir haben über 80 000 Stammkundinnen und -kunden. Es sind zu einem grossen Teil Frauen im Alter von 50plus. Wir leben aber auch von der Laufkundschaft.

Wie sprechen Sie die jüngere Generation an?

Indem wir mutige Schritte machen und bei den Mitarbeitenden auf eine junge Crew setzen. Unser Einkaufsleiter ist knapp 30 Jahre alt. Das ist übrigens eine schöne Geschichte: Er hat bei uns eine kaufmännische Lehre gemacht. Wir stellten rasch fest, dass er Talent hat und haben ihn gefördert. Auch der Marketingleiter ist jung und kennt sich mit sozialen Medien aus. So fliessen neue Impulse ein, die ich mit 54 Jahren nicht mehr habe, obwohl ich im Kontakt mit meinen Töchtern, die 18 und 20 sind, das Gefühl habe, noch voll dabei zu sein. Dennoch ist es ein Unterschied, ob man zu dieser Community gehört oder eben nicht.

«Wir investieren viel in die Kommunikation mit den Kundinnen und Kunden, und zwar auf allen Kanälen.»

Welches sind die wichtigen Innovationen in Ihrer Branche?

Der Detailhandel ist stark im Umbruch. Wir investieren viel in die Kommunikation mit den Kundinnen und Kunden, und zwar auf allen Kanälen. Wer unser Geschäft besucht, um ein Produkt zu kaufen, hat vorher häufig schon im Internet recherchiert. In den 1980er- und 1990er-Jahren war das anders: Man konnte Produkte in den Laden stellen und der Kunde sagte: Wow, das habe ich noch nie gesehen. Ich spreche oft mit meinem Vater über diese Veränderungen.

Die Megatrends im Detailhandel sind Digitalisierung und Kommunikation. Wie sieht es mit der Nachhaltigkeit aus?

Wir stellen einen Trend fest – das Bewusstsein und die Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden verändern sich. Deshalb achten wir bei der Wahl unserer Sortimente auf Nachhaltigkeit. Auch bei Umbauten und Renovationen berücksichtigen wir dieses Element, indem wir beispielsweise nur LED-Licht nutzen oder die Heizung nach neuestem Standard bauen.

Was bedeutet für Sie persönlich Nachhaltigkeit?

Für mich persönlich ist es die Zukunft meiner Kinder, die wir nun gestalten. Ich beobachte, dass meine Töchter sehr sensibilisiert sind. Ich bin in den 1980er- und 1990er-Jahren gross geworden, da war Konsum das Thema Nummer eins. Ich finde, unsere Generation hat eine Verantwortung.

«Mein Vater brachte immer die verrücktesten Dinge mit nach Hause und versuchte dann, diese bei Loeb ins Sortiment aufzunehmen.»

Sie haben Ihren Vater und Ihre Töchter erwähnt. Wie fühlt es sich für Sie an, zwischen der früheren Generation, die nicht digital unterwegs war, und den Digital Natives zu sein?

Mein Vater war stets der Zeit voraus. Als ich ein Kind war, besuchte er jeweils einmal im Jahr einen Kongress in den USA, da dieses Land damals führend war im Detailhandel. Mein Vater brachte immer die verrücktesten Dinge mit nach Hause und versuchte dann, diese bei Loeb ins Sortiment aufzunehmen. Er hatte eine gewisse Affinität für Technik. Das habe ich wohl von ihm geerbt. Mich interessieren neue Trends sehr, und ich beobachte genau, wie sich beispielsweise die sozialen Medien entwickeln. Dennoch finde ich es wichtig, dass man sich als Unternehmen Leute an Bord holt, die sich damit auskennen.

Sind Ihre Töchter bereits im Unternehmen Loeb tätig?

Nein, sie sind noch zu jung.

Wäre es das Ziel?

Meine Eltern haben es mir stets freigelassen, ob ich einsteigen will. Ich ging an die Kunstgewerbeschule und machte einen anderen Weg. Meine jüngere Tochter besucht das Gymnasium und die ältere studiert Internationale Beziehungen. Sie sollen tun, was sie interessiert. Das durfte ich auch – irgendwann wurde bei mir der Wunsch wach und ich stieg ins Unternehmen ein.

«Es wird sich nicht alles in den Online-Handel verlagern – wie von einigen prognostiziert.»

Die Zukunft steht bevor, worauf kommt es jetzt an?

In erster Linie freue ich mich auf das Ende der Krise und auf eine Zeit ohne Masken, ohne Beschränkungen und ohne Abstand, sodass wir uns wieder frei bewegen können. Was mich positiv stimmt: Als wir im Mai 2020, nach der ersten Schliessung, die Geschäfte wieder öffneten, kamen die Kundinnen und Kunden zahlreich. Ich denke, die Leute schätzen es, in die Stadt zu gehen. Es wird sich nicht alles in den Online-Handel verlagern – wie von einigen prognostiziert.

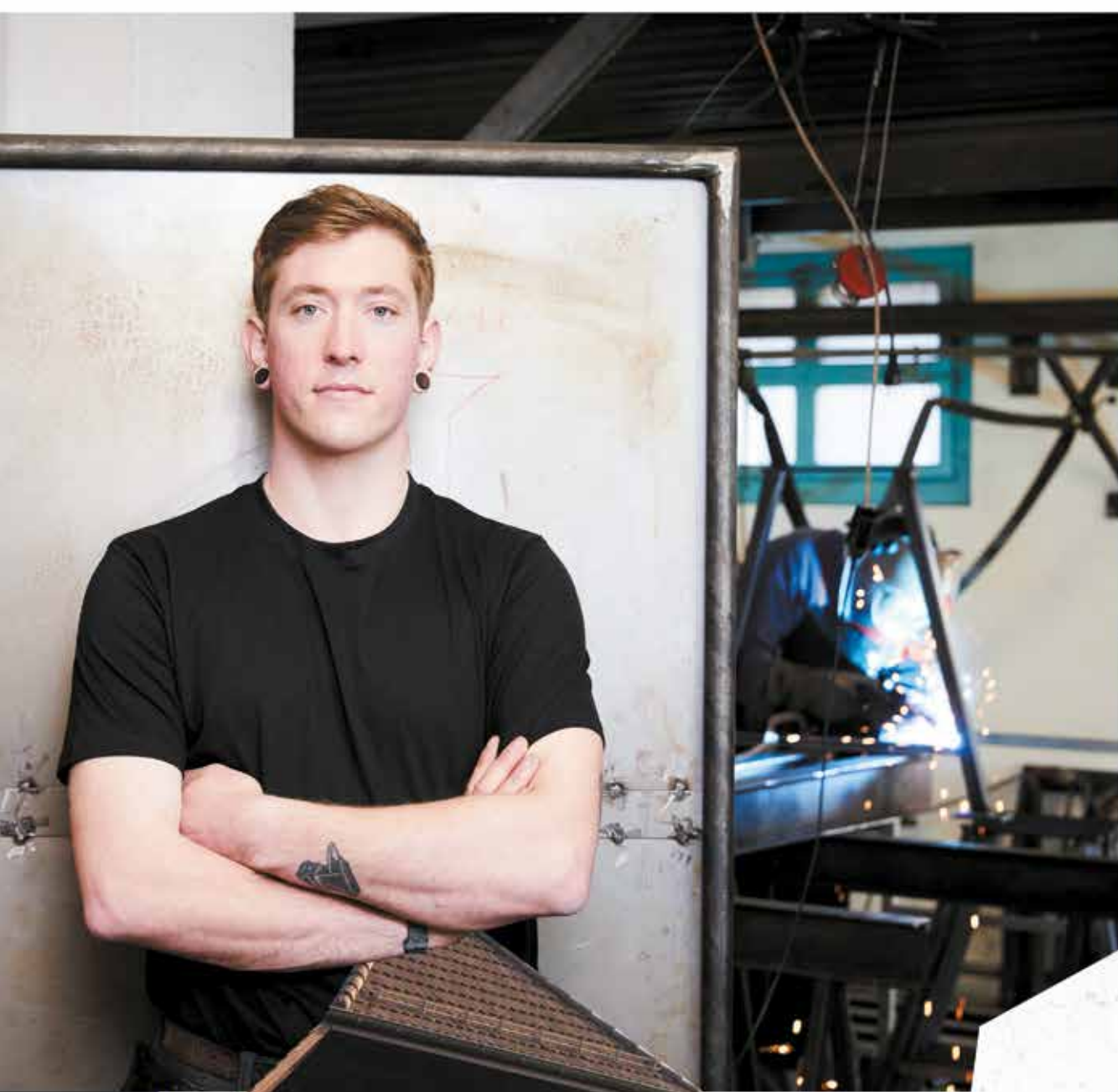
Welche Erkenntnis ziehen Sie persönlich aus der Krise?

Man kann sich noch so sehr mit Risikoanalysen und -plänen beschäftigen, es gibt immer Dinge, die man nicht vorhersehen kann.

Interview: Monika Bachmann

Nicole Loeb

Das Warenhaus Loeb wird in diesem Jahr 140 Jahre alt. Nicole Loeb führt es in fünfter Generation. Die 54-Jährige ist Mitinhaberin der Loeb-Gruppe und Delegierte des Verwaltungsrates. Loeb beschäftigt heute 330 Mitarbeitende und betreibt Geschäfte in Bern, Biel, Thun, Aarau und Zürich. Nicole Loeb ist verheiratet und Mutter von zwei Töchtern. Sie lebt mit ihrer Familie, einer alten Katze sowie zwei Pudeln in Muri bei Bern.





Geländer und Pergola

Betrieb: Schlosserei
Kunde: Stefan Gerber,
GHZ Architekten AG

Metallbauer Marcel Krebs (links) versucht stets, auf die Wünsche der Kundschaft einzugehen. Von gewissen Normen weicht er jedoch nie ab: «Diese garantieren Sicherheit», erklärt er. Ob Geländer oder Pergola: Bei den Produkten der Schlosserei handelt es sich um Massarbeit.

Am Ende geht es Marcel Krebs aber um mehr als um das Handwerk: «Bei der Montage setze ich das Produkt in Szene», so der Fachmann.

«Mit der Schlosserei arbeiten wir seit Jahren vertrauensvoll zusammen», sagt Stefan Gerber (rechts) von GHZ

Architekten. Das Preis-Leistungsverhältnis stimme. Vor allem aber die Qualität. «Die Produkte sind stets sauber verarbeitet und schön», betont der Architekt. Er findet es angenehm, in der Schlosserei immer den gleichen Ansprechpartner zu haben.

«Im Clinch zwischen Sozialauftrag und Produktion»

In den Betrieben der Stiftung Terra Vecchia trainieren Menschen ihre Arbeitsfähigkeit. Sie werden dabei von Fachpersonen der Arbeitsagogik begleitet – eine Disziplin in einem vielschichtigen Spannungsfeld. Wie kommt es dazu? Und welches sind die Erfolgsfaktoren? Das Institut für Arbeitsagogik liefert Antworten.

1.

Was bedeutet der Begriff Arbeitsagogik?

Es sind zwei Bestandteile, die das Wort zu einem Ganzen machen. Arbeit lässt sich gleichsetzen mit Werk oder Beschäftigung. Und Agogik bedeutet nach dem griechischen Wortstamm, jemanden zu führen und anzuleiten – im Sinne von: dem Geist oder der Tätigkeit einer Person eine bestimmte Richtung zu geben. Der Begriff Arbeitsagogik bezeichnet heute die Handlungslehre der Agoginnen und Agogen.

2.

An wen richtet sich das Angebot und in welcher Form können Klientinnen und Klienten davon profitieren?

Arbeitsagoginnen und -agogen begleiten und fördern Menschen, die auf dem Arbeitsmarkt benachteiligt sind. Das sind beispielsweise Personen mit psychischen, geistigen oder körperlichen Beeinträchtigungen sowie mit einer Verhaltensauffälligkeit oder Lernschwäche. Das Angebot richtet sich aber auch an Menschen, die aus anderen Gründen nicht im Arbeitsprozess sind. Dazu gehören Stellensuchende, Leute mit Suchtmittelabhängigkeit oder Asylsuchende. Grundsätzlich wird die Arbeitsagogik heute in vielen Bereichen und Institutionen als wirksames Fachgebiet geschätzt.

3.

In welchem Umfeld kann die Arbeitsagogik erfolgreich sein?

Die wichtigste Voraussetzung für den Erfolg ist die Motivation der Klientinnen und Klienten. Arbeitsagogik kann überall dort zielführend sein, wo Menschen unter entsprechender fachlicher Begleitung arbeiten. Zentral ist, dass die Arbeitsagogik in der Organisation verankert ist, will heissen, dass Aufträge und Angebote, Leitbild, Konzept sowie Zielsetzungen klar definiert und festgehalten sind. Die Umsetzung erfolgt durch ausgebildetes und qualifiziertes Personal der Arbeitsagogik, das sich regelmässig weiterbildet. Die auszuführende Arbeit sollte vielfältig und verbindlich sein. Sie basiert auf einem realen Bedürfnis von Kundinnen und Kunden. Die erbrachten Dienstleistungen oder hergestellten Produkte

werden gekauft und bezahlt. Sie müssen Qualitäts- und Quantitätskriterien erfüllen. Dadurch entsteht eine Nähe zur Realität. Gleichzeitig muss es möglich sein, dass die Fachpersonen der Agogik individuell auf die einzelnen Klientinnen und Klienten eingehen und sie in ihren Lernschritten professionell begleiten können.

4.

Welche Instrumente und Prozesse werden angewendet?

Die Struktur der Prozessgestaltung lässt sich grob in fünf Phasen unterteilen: Analysieren der Ausgangslage, Zielvereinbarung, Planung der Vorgehensweise, Durchführung, Evaluation. Die Organisationen nutzen bei der Umsetzung verschiedene Instrumente, die meist auftrags- und kontextabhängig sind. Zum Einsatz kommen häufig Beobachtungs- und Förderprotokolle. Sie dienen der Dokumentation von systematischen Beobachtungen und Zielvereinbarungen. Die Fachperson hält beispielsweise fest, welche Stärken oder Handlungsschwierigkeiten ein Klient oder eine Klientin hat und welche Erfolge zu verzeichnen sind. Wichtige Massnahmen im Verlauf des Prozesses sind zudem Standortbestimmungen sowie Beratungs- und Fördergespräche.

5.

Kann es im Alltag zu Spannungsfeldern kommen?

Es gibt den sogenannten arbeitsagogischen Spagat. Dieser umschreibt das Spannungsfeld zwischen Klientel und Auftrag. Fachpersonen müssen also einerseits auf die Bedürfnisse der Menschen eingehen, die sie betreuen (Sozialauftrag), andererseits gilt es, Produkte und Dienstleistungen in der geforderten Qualität herzustellen (Produktionsauftrag). Dieses Spannungsfeld zwischen Produktions- und Sozialauftrag gehört zur Arbeitsagogik – und bietet ein Potenzial. Die Sicht der Fachpersonen auf dieses Spannungsfeld eröffnet den Zugang zum Kernauftrag: Es geht um die Befähigung und Ermächtigung der Klientel im Rahmen der Auseinandersetzung mit der Arbeit und Abwicklung der Produkte. Um den Kernauftrag ausführen zu können, müssen Arbeitsagoginnen und -agogen gelegentlich Abstriche machen. Dies wiederum eröffnet Lernfelder für Klientinnen und Klienten. Gerade unter Zeitdruck entstehen manchmal Handlungsfreiräume, Verantwortung wird delegiert, was nicht sel-

ten zu erstaunlichen Ergebnissen führt. Belastungsphasen und Produktionsspitzen können durchaus positive Auswirkungen haben. In der Arbeitsagogik sollte es aber nicht zu einer andauernden Ausrichtung auf den Produktionsauftrag kommen, da dies zur Vernachlässigung des Kernauftrags sowie zur Überbeanspruchung von Personal und Klientel führen kann.

6.

Wo sind der Arbeitsagogik Grenzen gesetzt?

Überall dort, wo die Themen und Probleme der Klientinnen und Klienten das Feld der Agoginnen und Agogen und somit deren Wissen und Erfahrung übersteigen: Wenn es um Therapieformen, Privates oder die physische Gesundheit geht, sind andere Fachpersonen gefragt. Auch wenn die grundlegende Motivation der Klientel fehlt, dies kann beispielsweise im Zwangskontext wie im Strafvollzug oder teilweise in Programmen für Stellensuchende der Fall sein, wird es schwierig. Ein wichtiger Aspekt ist auch die Arbeit selbst: Gibt es zu wenig oder keine? Dieser Faktor setzt die Fachleute unter Druck und wirkt sich negativ auf die Klientel aus. Es kann zu Unterforderung und Demotivation kommen.

7.

Welches sind die neuen Trends und Innovationen in diesem Fachbereich?

Es gibt neue Integrationsformen im ersten Arbeitsmarkt. Betriebe gründen Arbeitsgruppen, die von Fachpersonen

der Arbeitsagogik geleitet werden, um Menschen mit Beeinträchtigungen oder stellenlose Personen in die Arbeitswelt zu integrieren. Zudem werden Läden betrieben und Veranstaltungen durchgeführt, die der Gesellschaft ermöglichen, mit beeinträchtigten Menschen in Kontakt zu treten. Ein starkes Zeichen zur Inklusion setzte die Schweiz mit der Ratifizierung der UNO-Behindertenrechtskonvention, die festhält, dass allen Menschen mit Behinderungen die gleichen Rechte auf Arbeit, Bildung und auf Zugänge zur öffentlichen Infrastruktur ermöglicht werden müssen.

Ein Kompetenzzentrum

Das Institut für Arbeitsagogik (IfA) treibt die praktische Umsetzung von neuen Methoden und Ansätzen der Arbeitsintegration in der Schweiz voran. Es bietet praxisorientierte Ausbildungen und spezifische Weiterbildungen an und unterstützt soziale Unternehmen des ersten und zweiten Arbeitsmarkts beim Aufbau von Strukturen und Arbeitsprozessen für die Arbeitsintegration. Im Weiteren werden innerbetriebliche Schulungen und Beratungen durchgeführt. Die Mitarbeitenden der Stiftung Terra Vecchia haben in den letzten zwei Jahren von einer mehrtägigen Schulung durch das IfA profitiert.

Mehr dazu: institut-arbeitsagogik.ch

Literatur

Dario Togni-Wetzel: «Arbeitsagogik – Grundlagen des professionellen Handelns». Das Modell Dual- und Kernauftrag.



Arbeitsagogik bei GlasArt der Stiftung Terra Vecchia.



Metallturm für Solarstrombatterien

Betrieb: Sozialtherapie Brienzwiler
Kunde: Max Ursin,
Innovenergy GmbH

Dieser Metallturm dient als Träger von Salz Batterien und der dazugehörigen Leistungselektronik für Solar-speichersysteme. Er ist in vielen Haushalten schweizweit im Einsatz. Das Gerüst aus Aluminium und CDF-Holz-faserplatten wird seriell in der Sozialtherapie Brienzwiler unter Mitarbeit von Klientinnen und Klienten hergestellt. Entwickelt wurde das Produkt von Bernhard Hanel (unten links), Leiter Schlosserei, und Reto Luternauer (unten rechts), Leiter Schreinerei.

«Die Qualität stimmt», sagt Max Ursin (links), Geschäftsführer der Innovenergy GmbH in Meiringen, über den Metallturm. Seine Firma stellt Salz-batteriespeichersysteme für Solaranlagen her. Es handelt sich um ein ökologisches, nachhaltiges Produkt. «Die Zusammenarbeit mit der Stiftung Terra Vecchia passt perfekt zu unserer Philosophie», betont der Firmengründer. Es entstehen sozialer Mehrwert und lokale Wertschöpfung. «Unsere Kundschaft weiss dies zu schätzen.»



Wasserflasche

Betriebe: GlasArt, Logistik
Kunde: Andreas Stalder,
IP-SUISSE

Glas ist klar. Nathalie Haldimann (rechts) mag das Material, denn sie liebt «schöne und perfekte Dinge». Bei GlasArt hat sie die Möglichkeit, Kreativität mit Leistung zu verbinden. Das spürt sie besonders, als 20 000 Wasserflaschen mit einem Logo gekennzeichnet und auf den Tag genau verschickt werden müssen. «Wenn ich Verantwortung trage, hebt das mein Selbstwertgefühl», erklärt Nathalie Haldimann, die ihren integrativen Arbeitsplatz bei GlasArt schätzt.

«IP-SUISSE – Sauberes Wasser – Bauern für Generationen» steht auf dieser einzigartigen Wasserflasche. Als die Organisation ihr 30-jähriges Bestehen feiert, verknüpft sie das Jubiläumsgeschenk mit dieser Botschaft. «Wir wollten unseren Geschäftspartnern mitteilen, wie wichtig uns Nachhaltigkeit ist», so Präsident Andreas Stalder (links). Die Zusammenarbeit mit der Stiftung Terra Vecchia passe deshalb zu IP-SUISSE. «Wir sind uns ideologisch nahe», betont er.





Zu neuem Leben erweckt

Ausschussware wird in der Upcycling Manufaktur der Stiftung Terra Vecchia in neue Gegenstände verwandelt. Das ist in doppelter Hinsicht nachhaltig: Bei der Produktion wirken Menschen mit, die auf dem Weg der Arbeitsintegration sind. Wenn ein Team von kreativen Köpfen Ideen ausheckt, entstehen kleine Juwelen.

Comics aus dem Brockenhaus und alte Landkarten haben eine Gemeinsamkeit: Sie wecken Nostalgie und erzählen Geschichten. In der Upcycling Manufaktur verarbeitet man sie liebevoll zu Etuis für Kofferetiketten oder für Visiten- und Mehrfahrtenkarten.



Dieser Vorhangstoff im Vichy-Karo-Design schmückte einst die Fenster in einem Ferienchalet. Auch in seiner neuen Rolle als Lunchbag macht er sich nützlich. Jeder Picknick-Sack ist mit einem Siebdruck aus der alpinen Insektenwelt versehen.



Als eine alte Sattlerwerkstatt ihre Türen schliesst, bleibt ein Restposten übrig: Diese Blachen aus PVC eignen sich ideal zur Wiederverwertung. Die Etuis gibt es in verschiedenen Farbkombinationen und Grössen. Beziehen kann man sie bei Vista Textiles (vista-textiles.com).



Diese und viele weitere Produkte kann man in der Upcycling Manufaktur, Dorfstrasse 6, 3073 Gümligen, beziehen.

Vereinbaren Sie vorgängig einen Termin:

Kontakt: 031 333 83 08 / upcycling@terra-vecchia.ch

Gleitschirme machen auch nach dem letzten Höhenflug noch Freude: In der Upcycling Manufaktur wird der Stoff zu hübschen Schminktäschchen oder Portemonnaies veredelt.



Die gebrauchten Jutesäcke haben einen langen Weg hinter sich. Sie dienen dem Transport von Kaffeebohnen und stammen aus einer Rösterei. Die Säcke werden in der Upcycling Manufaktur in Einzelstücke umgestaltet, die sich als Beutel in der Küche magnetisch aufhängen lassen.



Aus den Kordeln von ausgedienten Gleitschirmen entstehen farbige Schmuckstücke wie Armbänder, Ohrstecker und -anhänger.



Wir betreten neues Terrain



Die Stiftung Terra Vecchia erweitert ihr Tätigkeitsfeld und eröffnet an der Dorfstrasse 6 in Gümligen einen Laden, in dem Produkte aus den verschiedenen stiftungsinternen Betrieben ausgestellt sind und zum Verkauf angeboten werden. Die Eröffnung wird voraus-

sichtlich im Advent 2021 stattfinden. In der neu erworbenen Liegenschaft entstehen zudem weitere Lehrstellen und Arbeitsplätze für Menschen, die Unterstützung benötigen. Es wird ein Arbeitsbereich Logistik geschaffen, und die bisherige Upcycling Manu-

faktur wird zur Textilmanufaktur erweitert, die zukünftig auch Änderungsaufträge, Reparaturen und Neuanfertigungen ausführt.

Im zweiten Stock steht ein multifunktionaler Raum mit entsprechender



Infrastruktur zur Verfügung, der von internen und externen Gästen genutzt werden kann. Er eignet sich für die Durchführung von Retraiten und Seminaren sowie Festivitäten. Dazu liefert unsere Gastronomie gerne das passende Catering. Auf der grosszü-

gigen Terrasse bietet sich ein Weitblick auf das Alpenpanorama.

Mehr über aktuelle Entwicklungen und Projekte erfahren Sie auf der neuen Website der Stiftung Terra Vecchia. Dort geht es auch zum Webshop, der

stetig erweitert wird. Bis Ende Jahr können sämtliche Produkte online bestellt werden. Der Versand erfolgt durch die betriebseigene Logistik.

→ Website: www.terra-vecchia.ch
→ Webshop: www.shop.terra-vecchia.ch

Hinweise & Adressen

Kompetent beraten -
gezielt unterstützt

Wir bieten Ihnen

- Individuelle Beratung
- Zuweisung in ein internes Angebot, das Ihrer Zielsetzung optimal entspricht
- Vernetzung mit Kooperationspartnern oder mit anderen Organisationen
- Allgemeine Informationen zu den Angeboten von Terra Vecchia

**Ihre Kontaktstelle für Fragen zu
Arbeitsintegration, Wohnförderung
und Sozialtherapie**

Telefon 031 333 83 00
intake@terra-vecchia.ch (HIN)

Ariane Dasen, Anett da Cunha,
Oliver Binz

Zentrale Fach- und Infostelle

Stiftung Terra Vecchia
Zentrale Fach- und Infostelle
Leitung Oliver Binz
Brüggliweg 22
3073 Gümligen

Stiftungsrat

Präsident

Stefan Schmutz
Rechtsanwalt und Notar, Thun

Vizepräsident

Jürg Schwarzenbach
Ingenieur HTL, Unternehmer, Bern

Mitglieder

Peter Geissbühler
Dipl. Wirtschaftsprüfer,
Münchenbuchsee

Monika Kummer
Direktorin Regionalgefängnis Bern,
Spiez

Heinz Müller
Paar- und Familienberater / Coaching,
Dornach

Carlos Reinhard
Grossrat Kanton Bern / Unternehmer,
Thun

Karin Stoop
Geschäftsleiterin PERSPEKTIVE
Region Solothurn-Grenchen, Solothurn

Geschäftsleitung

Geschäftsleiterin

Gabriela Graber

Stv. Geschäftsleiter

Kevin Dasen

Mitglieder

Jost Eggenschwiler,
Jacqueline Bachmann

Adressen

Gabriela Graber
Brüggliweg 22
3073 Gümligen
Tel 031 950 24 59
gabriela.graber@terra-vecchia.ch

Zentrale Dienste/ Stiftungssekretariat

Leitung Kevin Dasen
Melchenbühlweg 156
3073 Gümligen
Tel 031 951 33 45
info@terra-vecchia.ch
Leitung Administration Ariane Dasen
Leitung Rechnungswesen Rosa Müller

Arbeitsintegration/Produktion

Bau und Renovation

(Baumeister, Gärtnerei/Gartenbau,
Holzbau, Spenglerei/Sanitär, Werkhof/
Logistik)
Leitung ad interim Tom Rüthy
Melchenbühlweg 156
3073 Gümligen
Tel 031 951 88 16
bau@terra-vecchia.ch
Leitung Holzbau Peter Horisberger

Blumenladen

Leitung Martina Vogel
Mittelstrasse 7
3012 Bern
Tel 031 301 53 94
blumen@terra-vecchia.ch

Gastronomie

Leitung Jonathan König
Brüggliweg 22
3073 Gümligen
Tel 031 951 18 64
gastronomie@terra-vecchia.ch

GlasArt

Leitung Ingo Meyer
Brüggliweg 22
3073 Gümligen
Tel 031 333 83 38
glasart@terra-vecchia.ch

Malerei

Leitung Kurt Bigler
Bahnhofplatz 8
3414 Oberburg
Tel 079 407 58 34
malerei@terra-vecchia.ch

Textilmanufaktur

Leitung Magali Christinat
Dorfstrasse 6
3073 Gümligen
Tel 031 333 83 08
textilmanufaktur@terra-vecchia.ch

Schlosserei

Leitung Jost Eggenschwiler
Flugplatzstrasse 4
3122 Kehrsatz
Tel 031 961 05 34
schlosserei@terra-vecchia.ch

Schreinerei

Leitung Thomas Meyer
Thalmatt 12
3111 Tägertschi
Tel 031 721 95 41
schreinerei@terra-vecchia.ch

Wohnförderung

Betreutes Wohnen

Leitung Ruth Bangerter
Selhofen 31
3122 Kehrsatz
Tel 031 330 90 66
wohnen@terra-vecchia.ch

Sozialtherapie

Brienzwiler

Leitung Samuel Hunziker
Brünigstrasse 20
3856 Brienzwiler
Tel 033 952 12 12
brienzwiler@terra-vecchia.ch
Leitung Therapiegruppe A Jürg Forrer
Leitung Therapiegruppe B Jörg Hauss

Familienplätze

Leitung Jacqueline Bachmann
Selhofen 31
3122 Kehrsatz
Tel 031 330 90 60
familienplaetze@terra-vecchia.ch

Melchenbühl

Leitung Sam Brüngger
Melchenbühlweg 156
3073 Gümligen
Tel 031 951 88 15
melchenbuehl@terra-vecchia.ch

Saurehorn

Leitung Urs Brunner
Saurehorn 268
3054 Schüpfen
Tel 031 879 21 01
saurehorn@terra-vecchia.ch

Nachstationäre Angebote

Leitung Samuel Hunziker
Brügglweg 22
3073 Gümligen
Tel 031 333 83 01
nachsorge@terra-vecchia.ch

Kennzahlen 2020

Umsatz

Öffentliche Hand	TCHF	12'129
Spenden	TCHF	50
Produktion und übriger Ertrag	TCHF	4'859

Mitarbeitende per 31.12.

Festangestellte	112
Abend-, Nacht-, Wochenenddienst	17
Gastfamilien	32
Praktikantinnen und Praktikanten	3
Lernende	2
Aushilfen	3
Freiwillige Mitarbeitende	1

Klientinnen und Klienten per 31.12.

Total	208
Sozialtherapie	68
Nachstationäre Angebote	15
Wohnförderung	14
Arbeitsintegration	111

Lernende Klientinnen und Klienten per 31.12.

34

Klientinnen und Klienten gesamtes Jahr

Total	352
Sozialtherapie	154
Wohnförderung	25
Arbeitsintegration	173

Durchschnittliche Belegung

Sozialtherapie (71 Plätze)	93.1%
Wohnförderung (14 Plätze)	88.0%
Arbeitsintegration (91 Plätze)	93.0%

Wir gratulieren zum erfolgreichen Lehrabschluss 2020

Aktuelle und ehemalige Klientinnen und Klienten bilden sich weiter und schliessen ihre Ausbildungen teilweise mit überdurchschnittlichen Resultaten ab. Herzliche Gratulation an:

Reguläre Lernende Sarah Brügger, Kauffrau EFZ

Arbeitsintegration / Interne Ausbildung Jasmine Enz, Malerin EFZ / André Galley, Küchenangestellter EBA / Florian Schnider, Holzbearbeiter EBA / Jevakar Baskaran, Praktiker PrA Logistik / Nisaanth Pushpanathan, Praktiker PrA Logistik / Eros Hollenweger, Praktiker PrA Malerei / Amine Abid, Baupraktiker EBA / A.S.C., Floristin EBA / Nikolaj Lucenic, Schreinerpraktiker EBA / J.A., Maurer EFZ / Levin Bigler, Metallbaupraktiker EBA / eine weitere Person Baupraktiker EBA

Arbeitsintegration extern eine Person Bekleidungsnaherin EBA

Sozialtherapie und Lehre extern Emilie Pasquier, Tierpflegerin EFZ / Lars Hofmann, Tierpfleger EFZ / Samuel Abbühl, Schreiner EFZ / Ramona Zaugg, Fachfrau Gesundheit EFZ / eine weitere Person Fachfrau Gesundheit EFZ / eine weitere Person Elektroinstallateur EFZ



Das letzte Wort von Andrea Hodel

«Ich verlasse die Stiftung Terra Vecchia mit einem vollgefüllten Rucksack. Darin stecken wertvolle Erfahrungen, Prägungen und Begegnungen. Es gab in den vergangenen 12 Jahren viele Berührungspunkte mit Menschen, die bei mir Entwicklungen angestossen haben, sodass ich zu jener Persönlichkeit werden konnte, die ich heute bin. Diese Erfahrung ist kostbar. Sie führt dazu, dass ich mir einiges zutraue. So habe ich beschlossen, den elterlichen Bauernhof in Gysenstein bei Konolfingen zu übernehmen und diesen in einen sozialen Bio-Landwirtschaftsbetrieb mit Betreutem Wohnen zu überführen. Ich bin davon überzeugt, dass Menschen in schwierigen Lebenssituationen in diesem Umfeld wieder Boden unter den Füßen spüren. Meine Eltern, die als Gastfamilie für die Stiftung Terra Vecchia engagiert sind, werden mich unterstützen.

Die körperliche Arbeit ist für mich eine Kraftquelle. Das liegt daran, dass ich auf dem Land verwurzelt bin. Als ich damals auf der Suche nach einem Ausbildungsplatz als Sozialarbeiterin war, stiess ich auf die Sozialtherapie Familienplätze der Stiftung Terra Vecchia. Die Verbindung von Sozialer Arbeit und Landwirtschaft hat mich fasziniert. Nach der Ausbildung hatte ich das Glück, beim damals neuen Angebot Betreutes Wohnen in Kehrsatz einsteigen zu können. Ich identifiziere mich stark mit der Stiftung Terra Vecchia, denn das gemeinsame Schaffen hat in dieser Organisation einen hohen Stellenwert. Das zeigt die Vielfalt an Produkten, die in den Betrieben hergestellt werden.

Mit meiner Tätigkeit im Betreuten Wohnen wollte ich dazu beitragen, dass junge Menschen ihren Platz in der Gesellschaft finden. Ich konnte beobachten, wie sie sich entwickeln. Ich denke an einen 16-Jährigen, der zum Zeitpunkt des Eintritts unmotiviert und ohne Tages-

struktur war. Nach vier Jahren hatte er eine Lehre abgeschlossen und wohnte erstmals in einer eigenen Wohnung. Nachdem er die Fahrprüfung bestanden hatte, fuhr er in Kehrsatz vor und präsentierte mir voller Stolz sein Auto und den Führerausweis. Solche Momente sind grossartig. Und am Ende spürt man, dass sich der lange Atem und die Suche nach kreativen Lösungen gelohnt haben. Das vernetzte Arbeiten mit Eltern, Arbeitgebern und Fachstellen legt den Grundstein für den Erfolg. Mit meinem Schritt in die Selbstständigkeit verändert sich zwar meine Umgebung, nicht aber die Klientel. Die Plätze auf dem Hof sind für Menschen mit oder ohne psychische Erkrankung gedacht. Gemeinsam werden wir den Acker bebauen und uns um Mutterkühe und ihre Kälber kümmern.»

Steckbrief

Name:	Andrea Hodel
Alter:	36 Jahre
Funktion:	Ausbildungsplatz in der Sozialtherapie Familienplätze 2008 bis 2012, Sozialarbeiterin und stellvertretende Betriebsleiterin im Betreuten Wohnen 2013 bis 2021
Berufe:	dipl. Pflegefachfrau, Sozialarbeiterin FH, Landwirtin im Nebenerwerb
Ausgleich:	Mein soziales Umfeld, Kultur, Aareschwimmen
Ab sofort:	Engagiert auf dem elterlichen Bauernhof in Gysenstein und Aufbau des sozialen Landwirtschaftsbetriebs, der Anfang 2022 eröffnet wird. Es besteht weiterhin eine Kooperation mit der Stiftung Terra Vecchia.

Unsere Spendenkonten:

Stiftung Terra Vecchia

Melchenbühlweg 156, 3073 Gümligen
BEKB, 3001 Bern: CH37 0079 0042 3851 8863 7

Arbeitsintegration/Produktion:

Bau und Renovation

Schreinerei

Malerei

Stiftung Terra Vecchia,
Melchenbühlweg 156, 3073 Gümligen
BEKB, 3001 Bern: CH03 0079 0016 8757 6802 1

Blumenladen

Stiftung Terra Vecchia,
Mittelstrasse 7, 3012 Bern
BEKB, 3001 Bern: CH30 0079 0016 9306 3383 9

GlasArt

Textilmanufaktur

Gastronomie

Stiftung Terra Vecchia,
Brüggliweg 22, 3073 Gümligen
BEKB, 3001 Bern: CH45 0079 0016 2529 1047 7

Schlosserei

Stiftung Terra Vecchia,
Flugplatzstrasse 4, 3122 Kehrsatz
BEKB, 3001 Bern: CH47 0079 0016 8757 6839 3

Wohnförderung:

Betreutes Wohnen

Stiftung Terra Vecchia,
Brüggliweg 22, 3073 Gümligen
BEKB, 3001 Bern: CH68 0079 0016 8757 6811 2

Sozialtherapie:

Brienzwiler

Stiftung Terra Vecchia,
Brünigstrasse 20, 3856 Brienzwiler
BEKB, 3001 Bern: CH36 0079 0016 8757 6820 3

Familienplätze

Stiftung Terra Vecchia,
Selhofen 31, 3122 Kehrsatz
BEKB, 3001 Bern: CH52 0079 0016 2722 6078 4

Melchenbühl

Stiftung Terra Vecchia,
Melchenbühlweg 156, 3073 Gümligen
BEKB, 3001 Bern: CH85 0079 0016 2485 2545 4

Saurenhorn

Stiftung Terra Vecchia,
Saurenhorn 268, 3054 Schüpfen
BEKB, 3001 Bern: CH20 0079 0016 2722 6087 5

Nachstationäre Angebote

Stiftung Terra Vecchia,
Brüggliweg 22, 3073 Gümligen
BEKB, 3001 Bern: CH85 0079 0016 2722 6096 6

