

Die Zahl

4540

(rma) Wer Lernende ausbildet, übernimmt nicht nur Verantwortung, sondern profitiert in vielen Fällen auch wirtschaftlich. Im Schnitt erzielen Schweizer Lehrbetriebe einen Nettotonutzen von rund 4540 Franken pro Lehrjahr und Lehrverhältnis. Das zeigt die aktuelle «Kosten-Nutzen-Erhebung zur beruflichen Grundbildung für das Ausbildungsjahr 2022/23» des Staatssekretariats für Bildung, Forschung und Innovation. Bei über 70 Prozent der Lehrverhältnisse ist das Ergebnis positiv: Die produktive Leistung der Lernenden übersteigt die Ausbildungskosten. Die Studie basiert auf Angaben von 6686 Ausbildungsbetrieben und zusätzlich 3655 Betrieben ohne Lernende.

Beachtlicher Nettowert

In der Studie wird gegenübergestellt, was ein Betrieb investiert und was Lernende bereits zurückgeben. Zu den Kosten zählen vor allem die Löhne, die Zeit der Berufsbildnerinnen und Berufsbildner, Material und Administration. Im Durchschnitt ergeben sich pro Lehrjahr Bruttokosten von rund 27984 Franken. Gleichzeitig entstehen Erträge, weil Lernende produktive Arbeiten übernehmen, teils bei einfachen Tätigkeiten, teils bei Arbeiten, die sonst Fachkräfte erledigen müssten. Diese produktiven Leistungen werden im Schnitt auf rund 32526 Franken beziffert. Unterm Strich resultiert daraus ein Nettotonutzen von 4542 Franken

Handwerk zahlt sich besonders aus

Gerade in Berufen mit viel produktiver Arbeit im Betrieb kann sich die Lehre bereits während der Ausbildung auszahlen. Über alle Lehrverhältnisse hinweg geben denn auch 80 Prozent der Betriebe an, mit dem Kosten-Nutzen-Verhältnis eher oder sehr zufrieden zu sein. Je nach Abschluss und Dauer fallen die Werte deutlich höher aus: In zweijährigen EBA-Lehren liegt der durchschnittliche Nettotonutzen bei 9630 Franken, bei dreijährigen EFZ-Lehren bei 13940 Franken und bei vierjährigen EFZ-Lehren bei 17510 Franken pro Lehrverhältnis.

Nicht überall ein Gewinn

Bei knapp 30 Prozent der Lehrverhältnisse sind die Kosten höher als der unmittelbare Nutzen. Das heisst aber nicht, dass sich Ausbildung dort nicht lohnt: Viele Betriebe sparen später bei Rekrutierung und Einarbeitung, wenn sie eigene Fachkräfte übernehmen können. Gleichzeitig nennt die Mehrheit als wichtigstes Motiv weiterhin die gesellschaftliche Verantwortung, ökonomische Gründe wie Fachkräftesicherung gewinnen aber an Bedeutung.

Appenzeller Lehrstellenmarkt

Wie wichtig Lehrbetriebe für die Region sind, zeigen die jüngsten Zahlen aus Appenzell Innerrhoden: Auf den Lehrbeginn 2025 wurden 189 neue Lehrverträge genehmigt, insgesamt waren 506 aktive Lehrverhältnisse registriert. Gleichzeitig blieben rund 60 Lehrstellen unbesetzt, vor allem im Handwerk, in der Lebensmittelverarbeitung und in der Gastronomie. 75 Prozent der Schulabgängerinnen und Schulabgänger starteten im August 2025 in eine Berufslehre.



Lehrlinge auszubilden lohnt sich für über 70 Prozent der Lehrbetriebe. (Bild: zVg)



Konzentrat von 2000 Seiten

Beim Polit-Apéro standen die Bilateralen III im Zentrum



Der Polit-Apéro des KGVAI bot den Mitgliedern Gelegenheit, lokalpolitische und andere Themen zu diskutieren. (Bilder: rma)

Der Vorstand des kantonalen Gewerbeverbands Appenzell Innerrhoden (KGVAI) lud kürzlich zum jährlichen Polit-Apéro ins «Gustarium» in Steinegg. Neben dem ungezwungenen Austausch unter politisch engagierten Mitgliedern stand das Referat von Urs Furrer im Zentrum. Der Direktor des Schweizerischen Gewerbeverbands (SGV) erläuterte den Gästen das aktuelle Schweiz-EU-Vertragspaket («Bilaterale III»).

Rosalie Manser

Wie jedes Jahr im Januar brachte der Polit-Apéro des KGVAI Behörden-, Verbands- und Vorstandsmitglieder zusammen. Mit Urs Furrer war ein Referent zu Gast, der die Perspektive des breit gefächerten Schweizer Gewerbes national bündelt. Dabei machte er gleich zu Beginn klar, dass der SGV den bilateralen Weg grundsätzlich als wichtig erachtet, zum vorliegenden Vertragspaket aber keine Blankozustimmung geben könne. Die Position des Verbands umschrieb Furrer als ein «allfälliges Ja, aber...» und verwies auf Bedingungen, die aus Sicht der KMU erfüllt sein müssten. In seinen Ausführungen machte er deutlich, warum die Beziehungen Schweiz-EU auch Betriebe beschäftigen, die im Alltag «einfach arbeiten» wollen. Für KMU gehe es nicht um abstrakte Aussenpolitik, sondern um konkrete Rahmenbedingungen: «Marktzugang, Anerkennung von Standards, verlässliche Regeln und am Ende die Kosten der Bürokratie entscheiden mit», ob ein Betrieb ohne zusätzliche Auflagen funktionieren könne oder ob Mehraufwand entstehe.

Mehr Bürokratie befürchtet

Chancen sieht Furrer beim neuen Vertragspaket in «stabilen Beziehungen und klaren Spielregeln». Aus Sicht des SGV kann das Paket zudem Vorteile bei der Versor-

Bilaterale III kurz erklärt

(rma) Die bilateralen Verträge regeln die Zusammenarbeit der Schweiz mit der EU in einzelnen Bereichen. Die bestehenden Pakete Bilaterale I (1999) und Bilaterale II (2004) gelten als Basis für stabile Beziehungen. Für die Industrie und viele KMU geht es dabei vor allem um Planbarkeit, Marktzugang und möglichst wenig zusätzliche Büroarbeit. Aktuell liegt ein neues Schweiz-EU-Vertragspaket auf dem Tisch, oft als Bilaterale III bezeichnet. Es soll den bilateralen Weg stabilisieren und weiterentwickeln und umfasst neue Abkommen, unter anderem zu Strom, Lebensmittelsicherheit und Gesundheit, sowie

Regeln dazu, wie künftige EU-Vorgaben übernommen werden und wie Streitigkeiten gelöst werden. Der Schweizerische Gewerbeverband unterstützt den bilateralen Weg grundsätzlich, warnt aber vor Mehrbelastung durch Regulierung und fordert wirksame Mitsprache. Der Bundesrat führte die Vernehmlassung vom 13. Juni bis 31. Oktober 2025 durch, mit 318 Stellungnahmen. Die Botschaft ans Parlament ist für März 2026 angekündigt. Eine Volksabstimmung ist wahrscheinlich, der Termin ist noch offen und hängt vom parlamentarischen Prozess ab, theoretisch wäre 2027 möglich.

gungssicherheit bringen. Konkret nannte er bessere Konditionen im europäischen Strommarkt. Das Risiko liege darin, dass sich die Schweiz zusätzliche Vorschriften einhandle und es für Betriebe teurer und bürokratischer werde. In seinem Referat streifte Furrer auch die Punkte, die das Paket aus Sicht des Gewerbes besonders heikel machen: die Regeln, wie künftige EU-Vorgaben übernommen werden sollen, und wie Streitigkeiten gelöst würden.

Breiter Konsultationsprozess

Spürbar wurde die Komplexität bereits in der Vernehmlassung. Furrer sprach von über 2000 Seiten Unterlagen, die ausgewertet werden mussten. Weil der SGV ein grosses Spektrum an Branchen und Interessen vertritt, habe man schon in dieser Phase breit konsultiert. Entsprechend knüpft der Gewerbeverband eine allfällige Zustimmung an klare Bedingungen: eine KMU-taugliche Umsetzung, eine spürbare Entlastung statt zusätzlicher Bürokratie sowie eine deutliche demokratische Mitwirkung.

Nach dem Referat nutzten viele Gäste die Gelegenheit, Fragen zum komplexen Pa-



Urs Furrer erläuterte das komplexe Schweiz-EU-Vertragspaket.

ket zu stellen, etwa zur Haltung der EU, zu möglichen Kostenfolgen und zur Bedeutung des Marktzugangs für das lokale Gewerbe.

Berufsstolz

«Freiraum war unser Antrieb»



Der hohe Gestaltungsspielraum als Selbständige ist für Caroline Inauen ein wichtiger Antrieb. (Bild: zVg)

(rma) Caroline Inauen ist Partnerin, Art Director und Grafikerin bei «Dreierlei», der 2019 gegründeten Agentur für Design, Kommunikation und Event. Im Gespräch erzählt Caroline Inauen, warum sie Selbständigkeit nicht romantisiert oder weshalb Kundennähe und eine starke Idee trotz KI zentral bleiben.

Caroline, Dreierlei gibt es seit 2019. Was war deine Motivation, dich selbständig zu machen?

Dinge bewegen und das tun, was wir lieben. Wir wollten ein eigenes Umfeld mit Freiheiten schaffen.

Viele romantisieren Selbständigkeit. Was hast du dir einfacher vorgestellt und was ist toller als gedacht?

Ich habe unterschätzt, wie sehr die Verantwortung bei einem selbst liegt: Wenn etwas nicht stimmt, muss man es lösen. Mit Mitarbeitenden wächst das nochmals deutlich. Gleichzeitig öffnet sich ein Gestaltungsspielraum, der mich bis heute begeistert. Wir können Leitplanken setzen bei Arbeitszeiten, Work-Life-Balance, Rollen, Aufgaben und auch bei der Zusammensetzung des Teams. Besonders schön ist, wie viel Energie entsteht, wenn man gemeinsame Ziele verfolgt, offen im Austausch bleibt und Lösungen zusammen findet.

Eure Startphase fiel voll in die Pandemiezeit. Wie hast du diese Zeit erlebt?

Rückblickend war es eine sehr ruhige, fast entschleunigte Startphase, auch wenn damals vieles unsicher war. Wir hatten Glück: Viele Firmen in und um Appenzell haben uns auch während der Pandemie vertraut und uns Aufträge gegeben. Gleichzeitig hatten wir zu Beginn kaum Fixkosten. Und weil ein Teil unserer Kundschaft aus der Baubranche kam, die weniger stark betroffen war, blieb unsere Auslastung stabiler, als wir zeitweise befürchtet hatten.

Kurz danach kam KI. Wie beeinflusst diese deinen Arbeitsalltag und eure Prozesse?

KI ist ein starker Sparringpartner und erleichtert einzelne Schritte. Wir testen, lernen und integrieren Neues, aber KI ersetzt bei uns nie den Menschen und die Nähe. Die starke Idee bleibt entscheidend.

Dreierlei wird heute von vier Partnerinnen geführt. Was ist der Vorteil daran?

Mehr Perspektiven, mehr Kreativität und geteilte Verantwortung. Das braucht Vertrauen, und genau das verbindet.

Was würdest du jungen Berufsleuten raten, die von der Selbständigkeit träumen?

Seid mutig und arbeitet mit Leidenschaft. Fehler gehören dazu. Holt euch Rat auch ausserhalb eures Umfelds, und entscheidet am Ende selber, mit Intuition.