



STEINHÖLZLI
BILDUNGSWEGE

FORUM SOCIAL BERN

Von einer angebotsgesteuerten zu einer
nachfrageorientierten Versorgungslandschaft

KURZVORSTELLUNG

(... UND EIN WENIG GESCHICHTE)

- 1925: Haushaltungsschule
Schloss Köniz
- 1994: Stiftung Steinhölzli (Berufsbildung)
 - Öffentliches Restaurant
 - Gärtnerei/Blumenladen
 - Bäckerei/Konditorei
 - Wäscherei
 - Hauswartung/Liegenschaftsdienst
 - Spielgruppe
- 70 Lernende (Hauswirtschaft, berufsspezifisch)
- 2013: Direktorenwechsel nach 32 Jahren und
Wechsel des Finanzierungsmodells

WER SIND WIR...



In einer **nachfrageorientierten Versorgungslandschaft** geht es nicht ums Porträt, sondern um folgende Fragen:

- Wie können wir uns gegenüber der **Konkurrenz** durchsetzen?
- Wie **attraktiv** wir sind mit unserem Angebot/unsere Leistung?
- Wie sind wir im **Markt** positioniert
- Wie werden wir von unseren **Kunden** wahrgenommen

WER BESTIMMT UNS...



Es geht darum zu wissen,

- Wer finanziert uns?
- Wie funktionieren unsere Kunden?
- WER sind effektiv unsere Kunden? (Lernende, deren Eltern, die IV, die Bezüger unserer Dienstleistungen...)
- Was in ist und was out?

WER SIND DIE PLAYER...



... und es ist wichtig zu wissen, wer mitmischt:

- Institutionen mit dem gleichen Auftrag
- Politik
- Verbände, die uns tragen,
- Verbände, die schon längst genug von uns haben
- Trendsetter
- Netzwerk

VERÄNDERUNGEN



In Zeiten der Veränderung können wir uns

- **tot stellen, resignieren** oder **stehen bleiben, trauern**, über all dem was verloren ging...
- an allem **krampfhaft festhalten**, was bisher gegolten hat, was sich bewährt hat...
- ... oder **kämpfen**, wir **gehen voran**, wir sind innovativ.

WER SIND WIR...



SWOT-ANALYSE

MY HOME IS MY CASTLE...



- Hier sind wir zuhause. Ein schönes zuhause, ein schönes **Heim**.
 - Funktionierende Betriebe. Gute Infrastruktur. Einen guten Ruf bei Kunden.
 - Sehr gute, vielseitige Produkte – schöne Lage...
- > unsere Innensicht war bestärkend.

SWOT – DIE SICHT VON AUSSEN...

- Es gibt zu viele Anbieter
- Heime sind Auslaufmodelle
- Angebote sind nicht mehr zeitgemäss
- Widerspruch Statistik und Realität
- Keine Innovation
- Weit weg vom 1. Arbeitsmarkt



WER BESTIMMT UNS?



Stehen bleiben – tot stellen – kämpfen????

- Die Diskrepanz zwischen Innensicht und Aussensicht war für uns eine grosse Herausforderung.
- Aus der Innensicht: Festhalten, dran bleiben.
- Von aussen der klare Anspruch: Bewegt euch, ändert euch, seid innovativ.

ZUKUNFT GESTALTEN!?



Obschon es

- um die Finanzen schlecht standen,
- wir mit schwierigen Umständen zu kämpfen hatten,
- wir eine neue Geschäftsleitung waren, also keinen grossen Rückhalt in der Mitarbeiterschaft hatten,

fällten wir einen mutigen Entscheid:

WIR GESTALTEN UNSERE ZUKUNFT und lassen uns nicht bestimmen von Umständen.

STRATEGISCHE ENTSCHEIDE

- Wir schliessen Bereiche, die keine Aussicht auf Arbeitsmarktintegration haben
- Wir verlassen das Heim – geben uns einen neuen Auftritt
- Wir vermarkten unser Areal als Park

1. WIR SCHLIESSEN BEREICHE

- Handweberei
 - Historisch Prestigebereich
- Nähatelier
 - schöner Bereich, hat viele Kunden angezogen
 - **Integration in den Arbeitsmarkt war unmöglich: Es gab keine Stellen für unsere Abgänger.**
- Pferdehof
 - Vertiefte das **HEIM-Image**
 - Sehr beliebt



2. WIR VERLASSEN DAS HEIM...



... UND GEBEN UNS EINEN NEUEN AUFTRITT

STEINHÖLZLI
BILDUNGSWEGE

steinhölzli-Berufsbildung



Steinhölzli Bildungswege

WEGE ZUR NORMALISIERUNG

STEINHÖLZLI BILDUNGSWEGE

MODULE BERUFSBILDUNG



3. WIR VERMARKTEN DAS AREAL



WEGE ZUM ERFOLG!



Unsere Lernenden stehen im Zentrum.

Von all den Veränderungen sollen unsere Lernenden profitieren.

- Erfolge sind unser Credo: Nach vielen Misserfolgen sollen sie auf den Weg zum Erfolg kommen:
- Erfolgreicher Berufsalltag; erfolgreiche Probezeit, erfolgreiche Prüfungen, erfolgreiche Standortbestimmungen, erfolgreiche Events, erfolgreiche Abschlüsse.

Erfolge, die wir feiern wollen, sichtbar und bewusst machen wollen.

SCHLÜSSEL ZUR ERFOLGSSTRATEGIE

- Visionen
- Gut funktionierende, sich ergänzende Geschäftsleitung
- Marktkenntnis
- Netzwerk
- Betriebswirtschaft / Kennzahlen
- Risikobereitschaft
- **Verwaltungsrat/Stiftungsrat/Vorstand/...**



WEITERKOMMEN



Strategieprozesse sind Kreisläufe und nie abgeschlossen.

Es geht um Weiterentwicklung

WIR GEHEN NEUE WEGE

NEUE ADRESSE

Wir haben ab dem 1. Mai 2016 eine neue Geschäftsstelle. Hier unsere beiden Adressen:

Steinhölzli Bildungswege

Geschäftsstelle

Kirchstrasse 24

3097 Liebefeld

Telefon: 031 978 21 11

Fax: 031 978 21 78

info@steinhoelzli.ch

www.steinhoelzli.ch

Steinhölzli Bildungswege

Wohnen – Ausbildung – Schule

Hildegardstrasse 18

3097 Liebefeld

Telefon: 031 978 21 11

Fax: 031 978 21 78

info@steinhoelzli.ch

www.steinhoelzli.ch