

# «Lernende ausbilden ist gelebte Nachhaltigkeit»



*Andreas Schlecht, Gründer und Unternehmensleiter  
as immobilien ag, Präsident SVIT Bern*

**Der Fachkräftemangel ist in aller Munde. «Selber Lernende auszubilden, ist die wirksamste Massnahme, um im eigenen Betrieb für Berufsnachwuchs zu sorgen», ist Andreas Schlecht, Gründer und Geschäftsleiter der as immobilien ag, überzeugt. Davon profitieren auch die Kunden.**

## **Weshalb bietet die as immobilien ag Lehrstellen an?**

Wir sind seit 25 Jahren ein Lehrbetrieb – nicht ohne Stolz. Mit Freude geben wir unser Know-how an die nächste Generation weiter und sorgen dafür, dass auch sie fach-, methoden- und sozialkompetent ist. Wir wollen für unsere Kunden Kontinuität sicherstellen. Das ist gelebte Nachhaltigkeit.

## **Wie wirken sich Lernende auf Ihre Firma aus?**

Sehr positiv, sie bringen frischen Wind. Wer junge Menschen ausbildet, ist selber immer auf dem neuesten Stand. So lässt sich das Bewährte, Erprobte, Er-

lebte mit Neuem verbinden. Davon profitieren unsere Kunden, die Firma und schliesslich die ganze Branche.

## **Wie profitieren Kundinnen und Kunden von Lernenden?**

Lernende bieten aktuellstes Know-how, einen neuen Blick und manchmal eine etwas andere Herangehensweise als die «alten Füchse». Daraus entstehen regelmässig überraschende und begeisternde Lösungen!

## **Was braucht es, um Lernende auszubilden?**

Ausbilden kann nur, wer nebst der eigenen Fachkompetenz und Erfahrung das Herzblut mitbringt, den Beruf als Vorbild vorzuleben – Tag für Tag und auch, wenn die Sonne mal nicht scheint.

## **Was lernen Auszubildende bei Ihnen?**

Wir sind ein regional verankerter, etablierter Gesamtdienstleister. Bei uns lernen Auszubildende das ganze Spektrum hochstehender Immobiliendienstleistungen von der Pike auf kennen – aus der Region, für die Region!

## **Worauf achten Sie bei der Auswahl von Lernenden?**

Entscheidend ist, dass wir die persönliche Motivation sowie die Lern- und Leistungsbereitschaft spüren. Wir haben mit Liegenschaften, Menschen, Schicksalen, Zahlen, Marketing und vielem mehr zu tun. Da zählen offene Augen und Ohren, gesunder Menschenverstand sowie ausgeprägte Kundenorientierung, Anstand und Qualität.