



$u^b$

<sup>b</sup>  
UNIVERSITÄT  
BERN

BULLETIN # 7  
SOMMER ÉTÉ 2012

# / BNF

Biomedizin - Naturwissenschaft - Forschung

Ein nationales Qualifizierungsprogramm  
der Universität Bern

*Un programme national de qualification  
soutenu par l'Université de Berne*

## Impressum

Herausgeber *Editeur* : BNF, Universität Bern

Projektleitung *Direction de projet* : Barbara Huse & Fritz Moser

Gestaltung *Conception* : Yvonne Choquard

Auflage *Edition* : 2000 Ex.

Erscheinungsdatum *Date de parution* : Juli juillet 2012

Fotos *Images* : Rolf Siegenthaler (Diskussionsrunde *Table ronde* & Team BNF) / Anita di Domenico (Team BNF) / Seite *page* 10 © Novartis AG



BNF ermöglicht den Stellensuchenden, ihr Netzwerk in einer einzigartigen Art und Weise zu erweitern. Dies, indem wir ihnen gezielt bestehende Kontakte zu Projektpartnern zur Verfügung stellen oder ihnen ermöglichen, neue Kontakte aufzubauen. Dabei ist die Beratung und Begleitung der Stellensuchenden die Kerntätigkeit der BNF-Beraterinnen. Am Prozess massgeblich beteiligt sind auch die RAV-Beraterinnen und die Projektleitungen. Alle beteiligten Partner haben dabei ihre Interessen und Erwartungen. Unsere BNF-Beraterinnen stehen vor der Herausforderung, diese teils unterschiedlichen Interessen und Erwartungen zu einem erfolgreichen Prozess zusammenzubringen. Vier BNF-Beraterinnen diskutieren über diese Aufgabe.

Schon seit einigen Jahren ist es unser Wunsch, für unsere Teilnehmenden auch Projektplätze in der Privatwirtschaft anzubieten. Viele der uns zugewiesenen Stellensuchenden haben jahrelange berufliche Erfahrung in der Akademie. Der Eintritt in die Privatwirtschaft ist ihnen dadurch häufig versperrt. Seit letztem Jahr haben wir nun die Möglichkeit, Berufspraktika in der Privatwirtschaft anzubieten und so den Teilnehmenden wertvolle Erfahrungen zu ermöglichen. Wir berichten von unseren ersten Erfahrungen beim Aufbau eines neuen Netzwerkes in der Privatwirtschaft.

Über unser Angebot der «Career-Events» haben wir den Teilnehmenden bereits bisher den Kontakt mit der Privatwirtschaft ermöglichen können. Wir werfen einen Blick auf die Events im letzten Jahr.

Zuletzt finden Sie wie immer den Rückblick auf das vergangene Jahr in Form von Statistiken.

Barbara Huse  
Fritz Moser

## CHÈRES LECTRICES, CHERS LECTEURS

*BNF offre aux demandeurs d'emploi une possibilité unique d'étendre leur réseau de façon ciblée en leur fournissant des contacts chez nos partenaires de projet ou en leur permettant de faire de nouvelles rencontres professionnelles. Dans ce cadre, le conseil et l'accompagnement des demandeurs d'emploi font partie des activités principales des conseillers BNF. Les conseillers ORP et les directeurs de projet sont également très impliqués dans ce processus et tous ces partenaires ont leurs propres attentes et intérêts. Le défi que nos conseillers BNF doivent relever consiste à harmoniser ces intérêts et ces attentes parfois divergents pour mettre en place un processus qui fonctionne avec succès.*

*Nous voulions, depuis plusieurs années déjà, proposer à nos participants des places de projet dans l'économie privée. Nombreux sont les demandeurs d'emploi qui nous sont adressés et qui ont de longues années d'expérience professionnelle dans le milieu académique. C'est souvent une des raisons pour lesquelles l'accès à l'économie privée leur reste fermé. Depuis l'année dernière, nous avons la possibilité d'offrir des stages professionnels dans l'économie privée et donc de permettre à nos participants d'acquérir une expérience précieuse. Nous vous présentons, dans ce bulletin, nos premières expériences dans la mise sur pied d'un réseau au sein de l'économie privée.*

*Nos «career events» nous ont déjà donné l'occasion de mettre nos participants en contact avec l'économie privée. Nous revenons sur les événements de l'année dernière.*

*En fin de bulletin, vous trouvez, comme d'habitude, une rétrospective de l'année passée sous forme de statistiques.*

Barbara Huse  
Fritz Moser

## BERATUNG IM NETZWERK

## CONSULTATION EN RÉSEAU

Diskussionsrunde BNF-Beratende / Table ronde des conseillers BNF  
14. Februar / février 2012

### Welches sind die schönsten Momente in Ihrer bisherigen Tätigkeit als Berater bei BNF?

*Quels sont vos plus beaux moments en tant que conseiller BNF?*

**Marinela Gjoni Boillat** *Plus le problème a été difficile au départ plus les solutions positives donnent satisfaction. J'ai typiquement le cas d'une personne où j'avais au départ peu d'espoir que l'on y arriverait vite. Après notre premier entretien où l'on explique le fonctionnement du programme BNF et discute des options intéressantes, la personne a tout de suite contacté une ONG pour leur proposer une collaboration avec BNF. Ils étaient un peu méfiants au début, ne sachant pas ce qu'est un emploi temporaire subventionné et comment fonctionne un programme national de qualification. Mais lorsque quelques semaines plus tard j'ai appelé pour prendre des nouvelles et rappeler à la personne de m'envoyer le formulaire d'accord d'objectifs, elle m'a annoncé avoir été engagée par cette ONG rétroactivement dès le premier jour de son emploi temporaire! En fait, ils ont vite réalisé qu'ils avaient là une personne avec des compétences-clés pour leur organisation et ils n'ont pas voulu rater l'occasion de l'engager. Cette personne a eu vraiment l'opportunité d'avoir sa chance grâce à BNF. Ceci s'est passé à mes débuts en tant que conseillère BNF, et j'avais été très impressionnée de voir que ça pouvait marcher si bien!*

**Roland Rammelt** Die schönsten Momente sind positive Rückmeldungen und Komplimente von Teilnehmenden oder von RAV-Beratenden. Letztes Jahr hatte ich einen <schwierigen> Stellensuchenden. Er war sehr zurückhaltend in den Interviews, hat den Kopf im Gespräch immer nach unten gehalten und

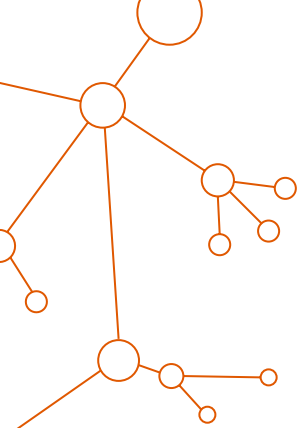


mich nie angeschaut. Er konnte so gar nicht kommunizieren, hat aber sehr korrekt mitgearbeitet. Obschon anfänglich alles unmöglich aussah, hat die Person eine Stelle gefunden. Wenn man nachher die Danksagung vom RAV hört, wir hätten eine grossartige Leistung gezeigt, dann hat man das Gefühl, dass man etwas Wertvolles erreicht hat.

**Pierre-Alain Gretillat** *Le plus beaux moments sont pour moi la richesse des rencontres avec des personnes très différentes, en particulier lorsque l'entretien démarre difficilement et qu'il évolue pour s'achever très positivement et que la personne repart avec une nouvelle motivation. J'éprouve aussi une grande satisfaction lorsqu'une personne retrouve un job. Dernièrement une ancienne participante BNF m'a ainsi envoyé un email de remerciement pour me dire qu'elle avait non seulement retrouvé un job grâce à son projet BNF, mais qu'elle avait rencontré l'amour dans le cadre d'un cours BNF!*

**Michael Altjohann** Die schönsten Momente sind immer dann, wenn etwas Neues passiert. Ich möchte zwei Beispiele nennen: Im Dezember besuchte ich einen neuen Projektpartner. Als ich ihm zum Abschluss unser letztjähriges BNF-Bulletin überreicht habe und gesagt habe, diese Leute innen auf dem Umschlag haben schon alle bei uns mitgearbeitet, hat er tatsächlich wortwörtlich und sehr spontan gesagt: «Wow – sexy!» Und das habe ich nun noch nie gehört, dass BNF sexy ist. Und noch ein zweites Erlebnis: Ein Betriebswirtschaftler, der schwere Depressionen





hatte, die auch in psychiatrischen Kliniken behandelt werden mussten. Und dann hat sich ergeben, dass ein BNF-Projekt in einer privaten psychiatrischen Klinik aktuell wurde. Dort konnte er deren Prozesse überarbeiten. Er weiss als Betriebswirt, was Abläufe und was Prozesse sind und weiss aber auch, wie es in der Psychiatrie zugeht. Und es hat sich nun ergeben, dass er nach seinem BNF-Einsatz dort eine Anstellung bekommt. Und das zum ersten Mal nach fünf Jahren. Das freut mich. Es ist wirklich ein Weg nach vorne.

**Mit welchen Erwartungen kommen die Stellensuchenden in Ihre Beratung? Welche Erwartungen können Sie erfüllen und welche nicht?**

*Quelles sont les attentes des demandeurs d'emploi lorsque qu'ils viennent pour une interview?*

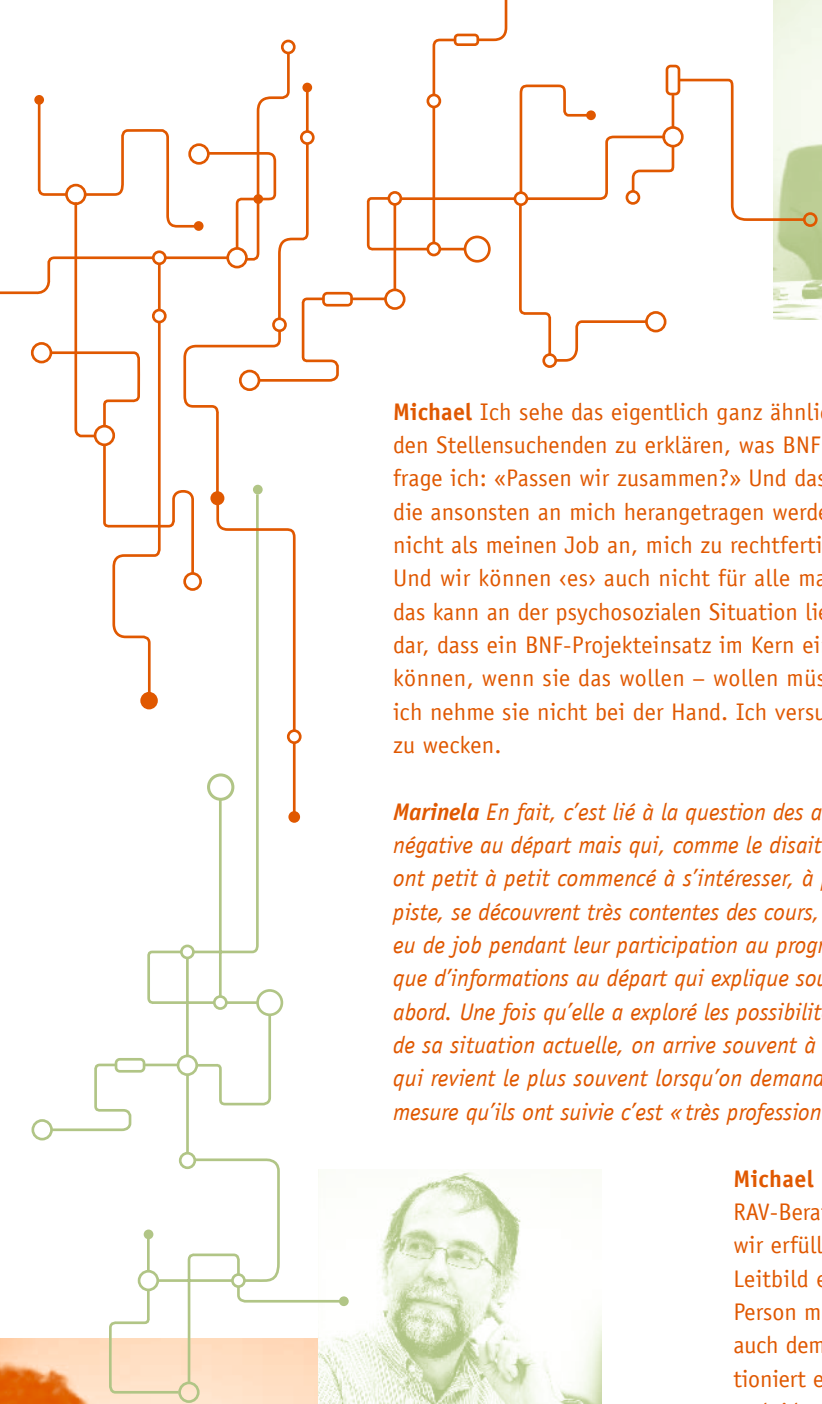
*Pouvez-vous répondre à celles-ci ou pas?*

**Marinela** Il y a différentes catégories de personnes: des personnes très motivées qui sont très bien renseignées avant de prendre contact, d'autres qui ont entendu de leur réseau que BNF existe mais qui ne voient pas clairement comment un tel programme pourrait leur servir, d'autres qui y voient plus une contrainte qu'une opportunité. Certaines personnes qui ont des attentes clairement formulées viennent avec l'espoir d'être renseignées et conseillées et de partir avec quelque chose de concret. Seule une très faible catégorie de personnes viennent avec l'idée que BNF pourrait leur offrir un job. Tous les candidats cependant attendent de nous que l'on soit à leur écoute, que l'on comprenne leur situation, leur besoins et leurs difficultés.

**Roland** Ich erlebe auch verschiedene Gruppen von Leuten. Ich möchte einfach zu den beiden Extremen etwas sagen: Die eine Gruppe hat sich gut vorinformiert, ist aufgeweckt, initiativ und man spürt es gleich am Anfang des Gesprächs: Die Personen tragen bereits eine gewisse Begeisterung in sich und wenn man ihnen noch bestätigt, was sie über BNF gelesen haben, dann sind sie total erleichtert, dass sie zu BNF gefunden haben und sie merken, dass sie hier etwas ausserordentlich Nützliches machen können, um beruflich weiter zu kommen. Dann gibt es die Leute am anderen Extrem: Sie glauben, wir vermitteln ihnen eine Arbeit, eine Anstellung und wenn wir das nicht machen, dann doch irgend eine Projektarbeit, die ihnen weiterhilft, ohne dass sie selber sagen können, was das ist. Diese Personen schreiben in ihrem Lebenslauf auch immer alles auf, was sie im Leben gemacht haben. Und ich soll ihnen jetzt sagen, wo's weiter geht. Diese Personen muss ich dann enttäuschen und ich versuche ihnen zu erklären, dass ohne eine klare Standortbestimmung und ohne ihre persönliche Aktivität bei uns, aber auch auf dem Arbeitsmarkt, nichts läuft.

**Pierre-Alain** Comme l'a dit Marinela, les attentes sont très diverses voire extrêmes lorsque les personnes pensent que nous pouvons leur trouver un travail fixe. Les attentes peuvent aussi évoluer: quasi nulles (simple curiosité) au début de l'entretien, de nouvelles perspectives s'ouvrent, l'espoir grandit en découvrant les moyens et les solutions proposées. Ces personnes ont déjà fait un pas dans la bonne direction pour retrouver un job.





**Michael** Ich sehe das eigentlich ganz ähnlich. Ich gehe es aber immer andersrum an: Ich versuche den Stellensuchenden zu erklären, was BNF kann und was BNF aber auch nicht kann. Und dann frage ich: «Passen wir zusammen?» Und das kürzt manches ab. Den unrealistischen Erwartungen, die ansonsten an mich herangetragen werden, kann ich nicht gerecht werden und ich sehe es auch nicht als meinen Job an, mich zu rechtfertigen, warum ich sowas nicht richtig machen kann. Und wir können «es» auch nicht für alle machen, das kann an den Persönlichkeitsprofilen liegen, das kann an der psychosozialen Situation liegen, das kann am Berufsprofil liegen. Ich lege ihnen dar, dass ein BNF-Projekteinsatz im Kern eine sehr gute Sache ist, dass sie wirklich weiterkommen können, wenn sie das wollen – wollen müssen sie selber. Ich hole die Personen emotional ab, ich nehme sie nicht bei der Hand. Ich versuche, sie zu aktivieren, zu motivieren, ihre Begeisterung zu wecken.

**Marinela** *En fait, c'est lié à la question des attentes. Les personnes qui sont venues avec une attitude négative au départ mais qui, comme le disait Pierre-Alain, en ont changé au cours de l'entretien et ont petit à petit commencé à s'intéresser, à poser des questions et à essayer d'explorer telle ou telle piste, se découvrent très contentes des cours, projet ou coaching suivis, et ce même si elles n'ont pas eu de job pendant leur participation au programme. Il y a vraisemblablement un problème de manque d'informations au départ qui explique souvent le manque de motivation de la personne au premier abord. Une fois qu'elle a exploré les possibilités et qu'elle a vu comment intégrer tout ça dans le puzzle de sa situation actuelle, on arrive souvent à changer l'attitude de la personne. A la fin, l'expression qui revient le plus souvent lorsqu'on demande à nos participants quelles sont leurs impressions de la mesure qu'ils ont suivie c'est «très professionnel».*



**Michael** Es gibt die unterschiedlichsten Erwartungen von RAV-Beratern und wir können auch hier nur das erfüllen, was wir erfüllen können: Was unser Auftrag ist und was unserem Leitbild entspricht. Und wenn nun ein RAV-Berater sagt, diese Person muss jetzt irgendwas machen, egal was, dann muss ich auch dem RAV-Berater sagen, obwohl er unser Kunde ist, so funktioniert es bei uns leider nicht, diesen Wunsch kann ich Ihnen so leider nicht erfüllen. Und in den allermeisten Fällen werden meine Argumente gut verstanden und oftmals sind sie dankbar, wenn sie unser positives Feedback erhalten.

**Roland** Ich habe eine interessante Feststellung gemacht: Früher hatte ich oft Personen im Gespräch, die an einer arbeitsmarktlichen Massnahme teilnehmen mussten. Oft waren sie sehr negativ eingestellt. Seit drei Jahren hatte ich keine solche Person mehr im Gespräch und ich habe den Eindruck, dass alle besser informiert sind: Sie wurden von RAV-Beratern besser instruiert, haben auf unserer Homepage gelesen, was hier passiert und ich schicke den Leuten auch Material zu, bevor sie zu mir ins Gespräch kommen. Man kann das Gespräch so differenzierter führen. Das finde ich eine gute Entwicklung.



Wann helfen Ihnen Ihre eigenen Erfahrungen, Ihre eigene wissenschaftliche Tätigkeit, Ihre persönliche Situation der Stellenlosigkeit in der Beratung der Stellensuchenden?

Comment vos propres expériences personnelles et scientifiques, ainsi que votre expérience du chômage, vous aident-elles dans vos conseils aux demandeurs d'emploi ?

**Pierre-Alain** *Mon parcours atypique (expérience du chômage et des emplois temporaires, mes différentes expériences professionnelles dans des administrations publiques, dans plusieurs facultés universitaires ou dans des bureaux d'ingénieurs) m'a permis d'accumuler un vécu très important, non seulement utile pour comprendre la situation de la personne qui se trouve en face de moi, mais également pour lui donner des conseils pertinents, la soutenir et l'encourager.*

**Michael** Das hat mich am Anfang auch selber überrascht. Als ich als Archäologe in einem Beratungsgespräch zum ersten Mal einem Chemiker gegenüber gesessen bin, habe ich gelernt: Chemiker sind auch Menschen (lacht). Ich habe in den vergangenen Jahren die Erfahrung gemacht, dass es mit allen Berufsgruppen geht: ob nun ein Generalstaatsanwalt aus Südamerika, der als Flüchtling in der Schweiz gelandet ist, ob ein ehemaliges Kadermitglied einer grossen Kantonalbank – irgendwie bin ich mit allen zurecht gekommen. Grundvoraussetzung meines Erachtens ist, dass man ein Gespür für die akademische und für die nichtakademische Welt hat.

Und ganz wichtig für mich ist es, selber zu wissen, was es heisst, langzeitarbeitslos zu sein. Im Sinne von: Mir ist es immer gut gegangen, ich bin immer von einer Stelle zur anderen gewechselt, ich werde schon wieder was finden, und auf einmal stehst du da, und es wartet wirklich überhaupt keiner auf dich. Diese persönliche Erfahrung ist als BNF-Personalberater ganz besonders wertvoll. Und das merkt man in den Erstinterviews, wenn es darum geht, dieses emotionale Anzudocken zu versuchen, dass sie merken, ich sitze jemandem gegenüber der nicht ex cathedra oder Kraft seines gesetzlichen Auftrages etwas Gutes machen kann, sondern der selber die persönliche Erfahrung hat. Und der weiss, dass es eben diese Motivationstäler gibt: rauf runter, dann muss man sich wieder aufraffen, um wieder eine Bewerbung zu schreiben, dann geht's einem wieder gut, dann kommen die nächsten Absagen – diese Schläge in die Magengrube. Ich habe es oft als Feedback bekommen, dass das jetzt das erste Mal gewesen ist, dass die Leute mit jemandem gesprochen haben, wo sie denken, aha, der versteht mich.

**Roland** Es gab auch eine grosse Veränderung bei BNF. Als ich vor acht Jahren als Berater angefangen habe, wurden Leute auf die Projekte platziert. Das läuft heute ganz anders. Und heute merke ich, dass mein wissenschaftlicher Hintergrund für mich nützlich ist, weil ich mich mit den Stellensuchenden in erster Linie darüber unterhalte, in welche Richtung sie sich beruflich entwickeln wollen und welche Kompetenzen sie dazu mitbringen. Dabei muss ich ihre Aussagen interpretieren können, muss mich hineinfinden können, um gemeinsam zu erarbeiten, wo vielleicht etwas fehlt. Zuerst wird das Berufsprofil erarbeitet. Und wenn ich nicht eine vergleichbare wissenschaftliche Ausbildung hätte wie die Leute, käme gar kein Gespräch in Gange.

**Michael** Es gibt so Phasen, in denen ich manchmal etwas ausprobieren möchte: seit einem halben Jahr betone ich im Gespräch immer wieder, dass ich vom Fachlichen keine Ahnung habe. «Wäre ja blöd: Sie sind Chemiker, ich bin Archäologe – das wäre arrogant, wenn ich mir jetzt einbilden würde, ich könne Ihnen sagen, was Sie machen müssen. Es ist Ihr Job, es ist Ihr Beruf, es ist Ihr Leben. Das und das kann man machen. Wir können das gemeinsam versuchen, aber Sie müssen mir sagen wo», das kommt in der Regel recht gut an. Ich verkaufe das als Vorteil. Trotzdem gibt es viele Leute, die von mir einen fachlichen Rat hören wollen: «Gehen Sie zu der Firma oder zu dem Institut» – das kann ich ihnen nicht geben.





**Marinela** *Mes expériences professionnelles m'ont permis de toucher à plusieurs disciplines scientifiques. Néanmoins, même quand la personne vient de l'un des domaines que je connais, j'essaie d'analyser sa situation et ses besoins de manière globale, car souvent il ne s'agit pas seulement d'un conseil technique. Il est essentiel pour nous de comprendre ce que la personne vit, comment elle le vit, de poser les bonnes questions, avec tact et sensibilité: par rapport aux choix qu'elle va faire et comment cela va améliorer ses chances de trouver un job. D'autres expériences peuvent aider à mieux comprendre la situation de la personne. J'ai, par exemple, expérimenté la difficulté de faire la transition doctorat – industrie, où on est face à une incompréhension de la part des employeurs, qui considèrent souvent le doctorat comme des études, mais pas comme une vraie expérience professionnelle. Je suis tout particulièrement sensible à la situation de femmes, qui après de brillantes études, un doctorat et des années de recherches poste-doctorales, ne voient plus de possibilité pour avancer dans une carrière académique. Souvent elles ont une famille, des enfants, et il n'est pas facile de gérer la pression et le sentiment que, malgré un investissement énorme dans la carrière scientifique, tout d'un coup tout semble se fermer.*

**Pierre-Alain** *Cette personne a souvent l'impression d'être seule à vivre ça. Savoir que d'autres personnes ont aussi vécu une situation similaire peut les aider. Lorsqu'elle rencontre d'autres personnes dans le cadre des cours le partage des expériences mutuelles est aussi important et cela les fait avancer.*

Wie bereiten Sie sich auf ein Beratungsgespräch vor? Und wie gehen Sie bei der Suche nach dem idealen Projekteinsatz vor?  
Comment vous préparez-vous pour une interview? Comment faites-vous pour trouver la place de projet idéale?

**Roland** *Ich habe für mich einen Beratungsgesprächsleitfaden entwickelt. Im Kopf habe ich ein Konzept, wie ich das Gespräch führen möchte, auch wenn die Person noch gar nicht da ist. Daneben ist es ein Vorteil, wenn ich den Lebenslauf der Person habe, aber darin möchte ich nur erkennen, was die Person kann und was für eine Stelle gesucht wird. Allzu oft wird aus dem Lebenslauf ja nicht klar, was die Leute können und wollen. Und dann habe ich noch eine Mappe mit verschiedenen Tools,*

*Informationen, Homepages, die ich je nach Situation einsetzen kann. Wenn ich zum Beispiel merke, dass die Person den Arbeitsmarkt verzerrt wahrnimmt, habe ich nicht einfach nur verbale Argumente, ich kann meinen Einwand auch gleich mit einer Statistik, einer Graphik oder einem Zeitungsartikel untermauern.*

**Pierre-Alain** *J'ai constaté qu'il était souvent peu utile de passer beaucoup de temps avant l'entretien sur la seule base d'un CV, car souvent les pistes et projets préparés ne correspondent pas à ce que la personne veut faire. L'entretien se construit dans l'écoute de la situation de la personne et de ses objectifs: des idées surgissent en cours de discussion, par rapport à ce qu'elle vit et ce qu'elle souhaiterait faire. Parfois, elle ne sait pas vraiment. Parfois elle veut changer de direction. Récemment, un Dr en biologie venant de terminer un postdoc voulait abandonner le domaine académique et la biologie et se lancer dans le domaine de la santé. Ce n'était pas indiqué dans le CV et j'aurais perdu mon temps si j'avais préparé une série de projets à lui proposer. Je pense que c'est bien, avant l'entretien, de se faire une idée globale de la personne sur la base de son CV. Le véritable choix des projets possibles et utiles se fait en cours d'entretien, dans la recherche du projet le plus adapté par rapport à ses besoins et ses objectifs professionnels.*

**Marinela** *La préparation permet d'avoir effectivement une idée de l'interlocuteur, mais c'est pendant l'entretien que l'on saura ce que la personne souhaite, et ce qu'elle espère trouver à BNF. Il faut rester vraiment ouvert et à l'écoute, car l'entretien peut prendre soudainement une direction totalement inattendue. Par rapport au choix des projets, je suggère souvent aux personnes de réfléchir aux offres d'emplois qui les intéressent et d'identifier ce qui manque à leur profil pour mieux correspondre au profil souhaité. Ceci nous permet d'orienter la recherche vers les institutions où de telles connaissances pourraient être élargies dans le cadre d'un emploi temporaire. Il y a de fortes chances que la personne trouve un projet dans la liste actuelle des projets. Quand ce n'est pas le cas, nous partons dans l'idée de mettre en place un nouveau projet en collaboration avec de nouvelles institutions partenaires, et j'apporte mon soutien aux recherches d'un tel projet. Le but est de maximiser les chances que les attentes d'un côté du candidat et de l'autre des institutions convergent, afin que cette collaboration satisfasse les attentes de toutes les parties.*





**Roland** Ich möchte noch etwas zu meinem Gesprächsleitfaden anfügen: Der Gesprächsablauf befasst sich stark mit Fragen der Zielstelle und der Kompetenzen. Dann ist immer die nächste Frage, was fehlt denn hier vielleicht noch, wo müssen Sie noch Neues lernen, um diese Stelle zu bekommen? Aber ich habe auch schon festgestellt, dass die Leute diese Fragen nicht beantworten können. Und da ist es manchmal hilfreich, das Thema zu wechseln und auf die Liste der bestehenden Projekte zu sprechen zu kommen. Dann findet man plötzlich auf einer ganz anderen Schiene einen Anhaltspunkt, wo es weitergehen könnte.

**Was motiviert Sie, sich jeden Tag neu für die Förderung der beruflichen Integration der Stellensuchenden zu engagieren? Macht Ihnen Ihr Beruf eigentlich Freude?**

*Qu'est-ce qui vous motive à vous engager chaque jour pour améliorer l'intégration professionnelle des demandeurs d'emploi? Est-ce que votre travail vous satisfait?*



**Michael** Nicht profitorientiert anderen Leuten erfolgreich weiterhelfen. Mir macht es Freude, wenn es den Leuten nachher besser geht. In allen anderen Jobs hat man die ganze Zeit mit Leuten zu tun, die laufend Erfolg haben. Bei BNF haben wir mit Leuten zu tun, die nun mal zwischendurch nicht so viel Erfolg haben. Hier kann ich einen Beitrag leisten, dass es den Leuten wieder besser geht und das Alles ohne im Hinterkopf zu haben: «Damit mache ich jetzt meine Kohle.» Ein dem Umsatzhinterhergehehle, wo nach Kennzahlen die Umsätze stimmen müssen, dass ich das nicht machen muss dank BNF und dass es trotzdem eine sehr sinnvolle Tätigkeit ist und ich davon leben kann, das macht mich glücklich.

**Marinela** *La première raison à cela c'est que chaque nouvelle personne que je rencontre est une découverte et une nouvelle relation à créer, et le rôle que je pourrais jouer dans ce moment de sa vie est un challenge à chaque fois. Cela demande un engagement très grand et parfois très intense, mais j'aime ça, et je me sens bien dans ce rôle. Ensuite, c'est le fait d'apprendre tous les jours énormément de choses: j'apprends des expériences des autres, mais aussi sur moi-même. Car toutes les personnes sont différentes devant le défi d'une situation que l'on n'avait pas du tout prévue et où il faut agir vite, en apportant, si possible, une solution positive. Mais avant tout c'est l'espoir de faire quelque chose d'utile pour ceux qui comptent sur mon aide et mon soutien. Cela me motive et me maintient en état d'alerte, de vitesse et d'engagement permanent vis-à-vis des participants.*

**Pierre-Alain** *Je me réjouis de chaque nouvelle rencontre: recevoir et suivre une personne est aussi un challenge. Ce n'est pas une formule de politesse quand je dis au téléphone à une personne que je me réjouis de l'accueillir, c'est vraiment ce que j'éprouve. C'est souvent une grande satisfaction de l'accompagner dans son parcours BNF, d'avoir pu l'aider dans sa démarche et lui redonner peut-être de l'espoir et du moral. Lorsque la personne retrouve du travail et manifeste sa joie, c'est vraiment la cerise sur le gâteau! Je suis très content de travailler pour BNF qui met à notre disposition des moyens efficaces pour aider la personne et sans eux ce serait plus difficile.*

**Roland** Ich finde, wir haben heute ein ausserordentlich gutes Produkt und es macht natürlich Spass, so ein Produkt zu verkaufen. Und wenn die Leute darauf einsteigen, dann freut mich das. Meine ganze Arbeit ist sehr positiv behaftet.

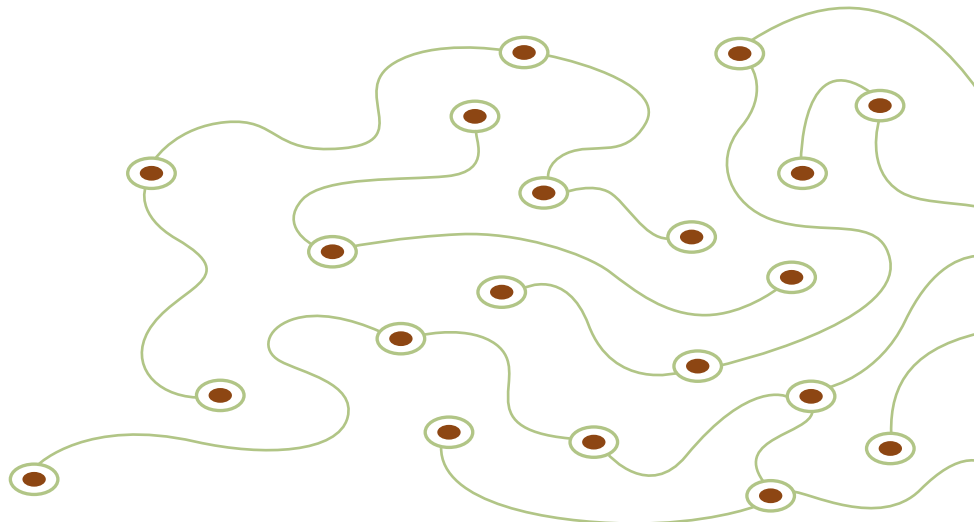
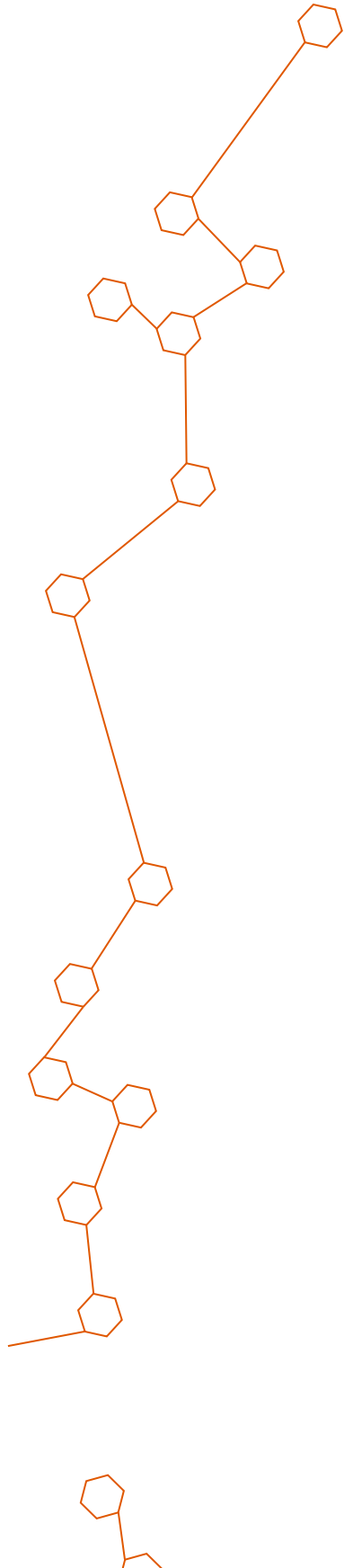
## BNF-Projekteinsatz in der Privatwirtschaft

In der Vergangenheit kamen regelmässig Stellensuchende in die Beratung zu uns, die ihre gesamte bisherige Berufstätigkeit in der akademischen Forschung verbracht hatten. Da es aber trotz hervorragenden fachlichen Qualifikationen oftmals schwierig wird, weiter innerhalb der Akademie eine Herausforderung zu finden, möchten diese Personen gerne in die Privatwirtschaft umsteigen. Um in der Privatwirtschaft Fuss fassen zu können, fehlt ihnen aber der entsprechende Leistungsausweis. Diesen Personen konnten wir in der Vergangenheit mit unseren Projektplätzen in Non Profit Organisationen, Forschung und öffentlicher Verwaltung nur ungenügend weiterhelfen. Im Auftrag des SECO haben wir nun mit dem BNF-Projekteinsatz in der Privatwirtschaft ein neues Angebot im Rahmen eines Berufspraktikums etabliert. Dieses Angebot richtet sich an hochqualifizierte, taggeldberechtigte Stellensuchende, die ihre bisherige Berufserfahrung praktisch ausschliesslich in der akademischen Forschung haben und nun in die Privatwirtschaft wechseln möchten.

Wir sind glücklich über diese neue Möglichkeit und unsere Absicht war es, klein zu starten, um erste Erfahrungen mit dem neuen Angebot zu sammeln. Die administrativen Abläufe sollten weiterhin möglichst schlank, effizient und flexibel bleiben und sich nach Möglichkeit harmonisch in unsere bisherigen Abläufe integrieren.

Nach einer anfänglichen Zurückhaltung bei unseren Beratenden und einer gewissen Skepsis bei den Stellensuchenden («Wieso soll ich als promovierter Wissenschaftler als Praktikant bei einer Firma einsteigen?») konnte Mitte Jahr eine erste Teilnehmerin, eine Umweltwissenschaftlerin, ihren Projekteinsatz in einem privaten Verkehrsplanungsbüro beginnen. Vom Erfolg dieses ersten Einsatzes motiviert – die Teilnehmerin wurde nach drei Monaten von der Firma fest angestellt – wurden bis zum Jahresende 2011 vier weitere Projekteinsätze in der Privatwirtschaft (ein Chemiker, ein Umweltwissenschaftler, eine Biologin und eine Pharmazeutin) aufgegleist, wovon zwei zu einem Stellenantritt führten. Ein Projekteinsatz wurde aufgrund von unterschiedlichen Erwartungen vorzeitig abgebrochen und ein Projekteinsatz läuft weiter ins Jahr 2012.

Es hat sich deutlich gezeigt, dass die zielgerichtete, individuell zugeschnittene Auswahl der Projekte von grosser Bedeutung ist und dass dadurch die Integration ins Unternehmen problemlos gelingt. So können die Teilnehmenden und auch die Projektpartner von der Zusammenarbeit profitieren. Für Teilnehmende ohne Wirtschaftserfahrung ist unser neues Angebot eine einmalige Chance, einen Einstieg in die Privatwirtschaft zu realisieren. Wir sind zuversichtlich, dass sich die positiven Erfahrungen mit unserem neuen Angebot weiter bestätigen. Im Jahr 2012 sind innerhalb der vom SECO bewilligten 140 Jahresplätze deren 10 für Projekteinsätze in der Privatwirtschaft vorgesehen.





## PROJETS BNF DANS L'ÉCONOMIE PRIVÉE

*Par le passé, nous avons régulièrement rencontré des demandeurs d'emploi venus chercher nos conseils après avoir effectué l'ensemble de leur parcours professionnel dans la recherche académique. Il est cependant bien souvent difficile de trouver de nouveaux engagements dans le milieu académique, même lorsque l'on dispose d'excellentes qualifications. C'est la raison pour laquelle ces personnes souhaiteraient rejoindre l'économie privée. Pour ce faire, il leur manque pour la plupart de quoi attester de leur expérience.*

*Jusqu'à présent, il ne nous était pas possible de venir en aide de manière suffisante à ces personnes à qui nous ne pouvions proposer que des places de projet dans des organisations à but non lucratif, dans la recherche ou dans l'administration publique. Sur mandat du SECO, nous avons mis sur pied une nouvelle offre de projets BNF sous forme de stages professionnels dans l'économie privée. Cette offre s'adresse à des demandeurs d'emploi hautement qualifiés qui ont droit aux indemnités journalières et qui, après avoir passé pratiquement toute leur carrière professionnelle dans la recherche académique, désirent rejoindre l'économie privée.*

*Nous nous réjouissons de cette nouvelle possibilité. Nous avons voulu commencer modestement et faire nos premières expériences. Nous souhaiterions maintenir ces nouveaux processus administratifs au niveau le plus bas possible pour un maximum d'efficacité et de flexibilité et pour pouvoir, si possible, les intégrer harmonieusement dans nos autres procédures.*

*Nos conseillers ont tout d'abord réagi avec retenue face à ce projet et les demandeurs d'emploi avec un certain scepticisme (« Pourquoi, moi qui suis un/e scientifique titulaire d'un doctorat, devrais-je entrer dans une entreprise en tant que stagiaire ? »). Malgré ces réactions initiales, une première participante, une spécialiste en sciences de l'environnement, a commencé son engagement à mi-2011 dans un bureau privé de planification du trafic. Motivées par ce premier projet – après trois mois la participante s'est vue offrir un contrat fixe d'engagement dans l'entreprise – quatre autres projets ont été lancés dans l'économie privée jusqu'à la fin de l'année 2011 (un chimiste, un spécialiste en sciences de l'environnement, une biologiste et une pharmacienne). Deux d'entre eux ont conduit à un engagement. Un projet a été interrompu car les attentes des deux parties divergeaient et un projet se poursuit en 2012.*

*Le caractère ciblé et sur mesure du choix des projets s'est révélé être d'une importance capitale. Il permet une intégration sans problème dans l'entreprise. La collaboration qui en découle s'avère ainsi fructueuse pour les participants comme pour les partenaires du projet. Notre nouvelle offre est une chance unique pour les participants qui n'ont pas d'expérience de l'économie privée d'y faire leur entrée. Nous sommes persuadés que les expériences positives que nous faisons avec ce nouveau projet se confirmeront à l'avenir. En 2012, dix des 140 places annuelles validées par le SECO sont prévues pour des projets BNF dans l'économie privée.*



Novartis AG headquarters in Basel. Die BNF-Teilnehmenden besuchten auch den neuen Campus.  
*Novartis AG headquarters à Bâle. Les participants BNF ont aussi visité le nouveau campus.*

---

---

## BNF CAREER EVENTS

---

---

---

---

### EIN ZUSÄTZLICHES FENSTER AUF DEN JOB-MARKT

---

---

Die meisten BNF Projekte sind im Non-Profit-Bereich, während viele Stellensuchende eigentlich in der Privatindustrie arbeiten möchten. Eine zusätzliche Kontaktmöglichkeit mit dem Stellenmarkt können wir BNF Teilnehmenden ermöglichen, indem wir Firmenbesuche organisieren. So können sie wichtige Arbeitgeber kennenlernen, auch aus anderen Regionen der Schweiz.

2011 ist es uns gelungen, Firmenbesuche bei Novartis in Basel und Merck Serono in Genf sowie die Teilnahme an der Job-Börse der Swiss Biotech Association in Basel zu organisieren. Leider führte die angespannte Wirtschaftslage auch zu einigen Absagen von geplanten Besuchen.

Falls es zu einem Besuch kommt, ist das gebotene Programm dann meist sehr professionell organisiert. So wurde z.B. bei Novartis viel Gewicht auf die Besichtigung des «Campus» gelegt, ihrem Neubauprojekt für 10'000 Mitarbeitende mit Grünflächen, Einkaufsläden und Restaurants. Aber auch Forschung und Entwicklung des Konzerns wurde vom Head Scientific & External Affairs vorgestellt und Personalfragen konnten mit einem HR Manager diskutiert werden.

2012 haben wir schon am Joint Life Science Day im TECHNOPARK Zürich teilgenommen und ein Firmenbesuch bei Roche in Basel ist bereits geplant.

## BNF CAREER EVENTS

### UNE NOUVELLE FENÊTRE SUR LE MARCHÉ DE L'EMPLOI

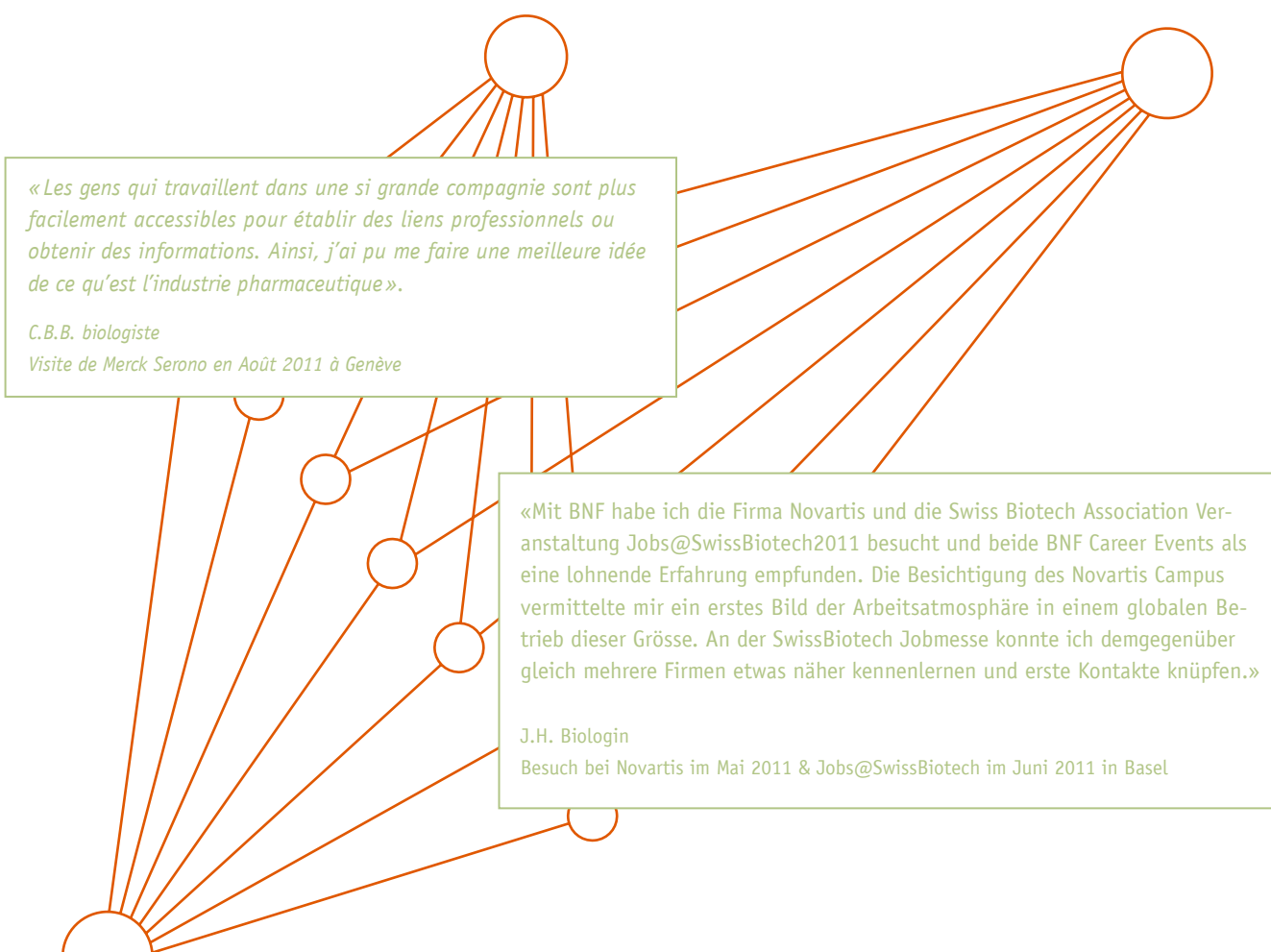
La plupart des projets BNF se déroulent dans des domaines d'activité à but non lucratif. Cependant, de nombreux demandeurs d'emploi souhaitent en réalité travailler dans l'industrie privée.

BNF organise des visites d'entreprises afin de mettre davantage en contact nos participants avec le marché du travail. Ils ont ainsi l'occasion de rencontrer des employeurs importants et de différentes régions de Suisse.

En 2011, nous avons pu visiter l'entreprise Novartis à Bâle et Merck Serono à Genève. Nous avons également participé à la foire de l'emploi Swiss Biotech Association à Bâle. Malheureusement, la conjoncture difficile nous a valu l'annulation de certaines visites déjà planifiées.

L'organisation des visites qui ont eu lieu était, chez la plupart, très professionnelle. Ainsi, la visite de Novartis était-elle essentiellement articulée autour du nouveau « campus » construit récemment pour accueillir 10'000 collaborateurs. Un projet incluant des espaces verts, des magasins et des restaurants. Les Head Scientific & External Affairs nous ont également présenté le département Recherche et Développement du groupe. En outre, nous avons pu poser des questions en matière de personnel à un manager des RH.

En 2012, nous avons déjà eu l'occasion de participer au Joint Life Science Day au TECHNOPARK de Zurich. Une visite de l'entreprise Roche à Bâle est également prévue.



« Les gens qui travaillent dans une si grande compagnie sont plus facilement accessibles pour établir des liens professionnels ou obtenir des informations. Ainsi, j'ai pu me faire une meilleure idée de ce qu'est l'industrie pharmaceutique ».

C.B.B. biologiste

Visite de Merck Serono en Août 2011 à Genève

« Mit BNF habe ich die Firma Novartis und die Swiss Biotech Association Veranstaltung Jobs@SwissBiotech2011 besucht und beide BNF Career Events als eine lohnende Erfahrung empfunden. Die Besichtigung des Novartis Campus vermittelte mir ein erstes Bild der Arbeitsatmosphäre in einem globalen Betrieb dieser Grösse. An der SwissBiotech Jobmesse konnte ich demgegenüber gleich mehrere Firmen etwas näher kennenlernen und erste Kontakte knüpfen. »

J.H. Biologin

Besuch bei Novartis im Mai 2011 & Jobs@SwissBiotech im Juni 2011 in Basel

**Barbara Huse**

Geschäftsleitung  
*Direction*



**Fritz Moser**

Geschäftsleitung  
*Direction*



**Sabina Hilty**

Leitung Kurswesen  
*Responsable des cours*



**Cornelia Keel**

Kurswesen  
*Administration des cours*



**Andreas Wittwer**

Leitung Finanzen  
*Responsable de l'Administration des finances*



**Barbara Gredinger**

Kurswesen  
*Administration des cours*



**Odette Diserens**

Finanzen  
*Administration des finances*

**Romina Salerno**

Kurswesen  
*Administration des cours*



**Martine Huber**

Administration  
*Administration*



**Christian Kiener**

Informatik  
*Informatique*



**Jean-Claude Summermatter**

Leitung Informatik  
*Responsable de l'Informatique*



**Yvonne Choquard**

Visuelle Kommunikation  
*Communication visuelle*



**Karin Baasch**

Administration  
*Administration*

## BNF ZWEIGSTELLEN

## BNF SUCCURSALES



**Beat Wyler**

Leitung Zweigstelle Bern  
*Direction succursale de Berne*



**Roland Rammelt**

Zweigstelle Bern  
*Succursale de Berne*



**Alexandre Noël**

*Direction succursale de Lausanne*  
Leitung Zweigstelle Lausanne



**Michael Altjohann**

Zweigstellen Bern, Basel, Zürich  
*Succursales de Berne, Bâle, Zurich*



**Emmanuelle Roulet**

*Succursale de Lausanne*  
Zweigstelle Lausanne



**Jürg Spring**

Leitung Zweigstelle Basel  
*Direction succursale de Bâle*



**Marinela Boillat**

*Succursale de Lausanne*  
Zweigstelle Lausanne



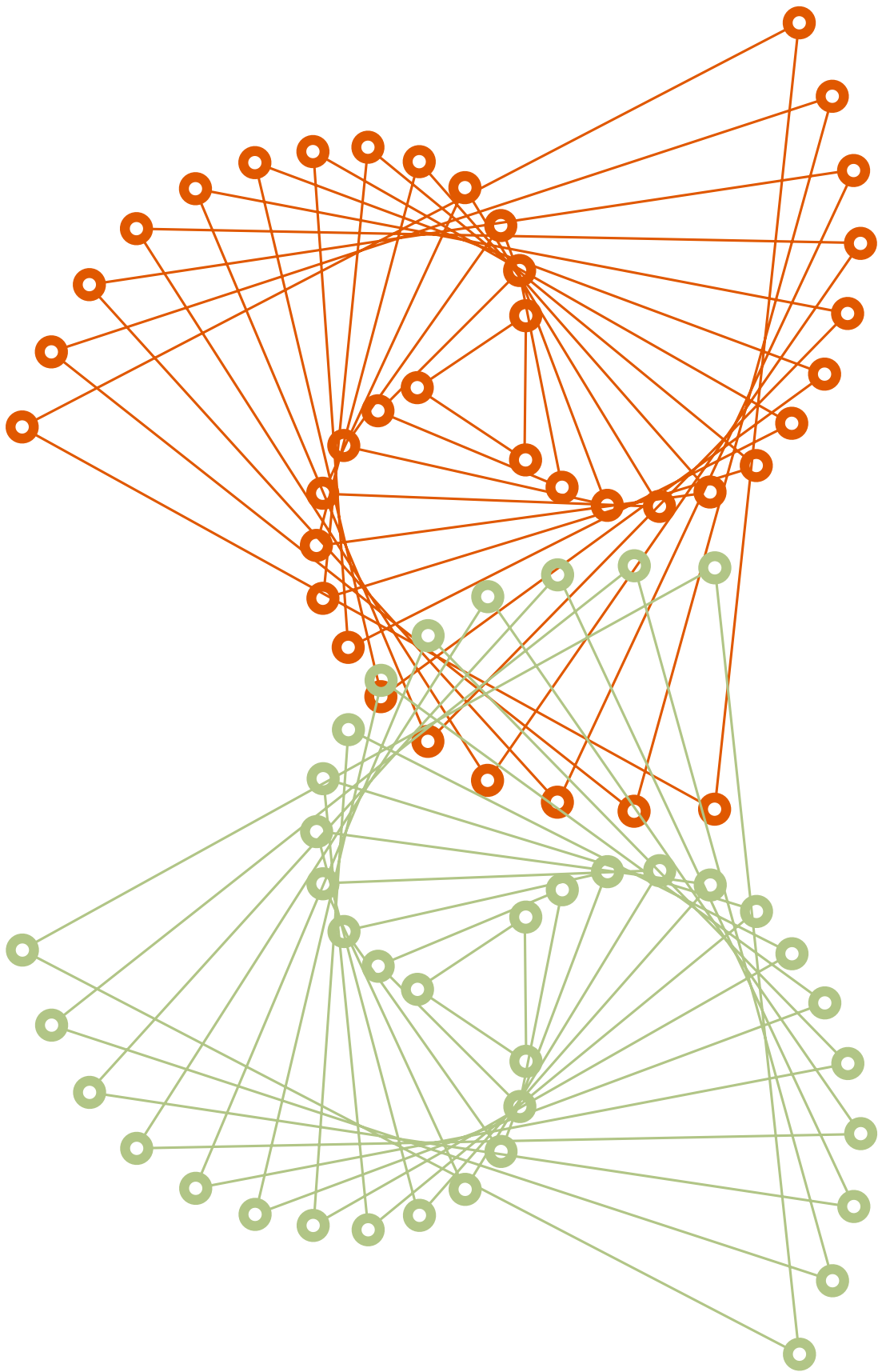
**Pierre-Alain Gretillat**

*Succursale de Lausanne*  
Zweigstelle Lausanne



**Jean-Louis Arni**

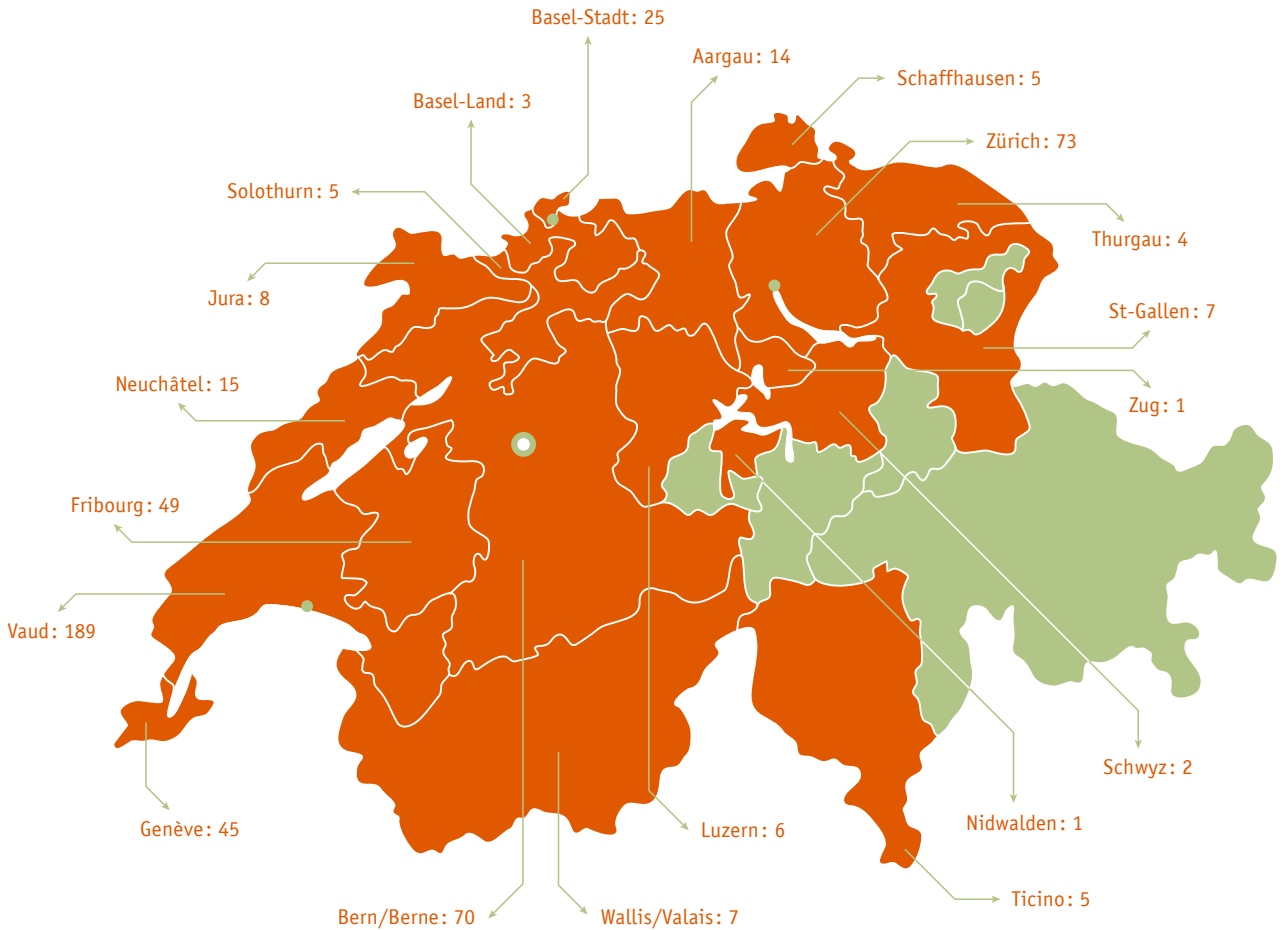
Leitung Zweigstelle Zürich  
*Direction succursale de Zurich*





## ANZAHL TEILNEHMENDE PRO KANTON

## NOMBRE DE PARTICIPANTS PAR CANTON



○ BNF-Hauptsitz und Zweigstelle Bern  
*Siège central et succursale BNF Berne*

● BNF-Zweigstellen Zürich, Basel, Lausanne  
*Succursales BNF Zurich, Bâle, Lausanne*

■ Kantone mit BNF-Teilnehmenden  
*Cantons avec des participants BNF*

Anzahl Teilnehmende Total: 534  
*Nombre de participants total: 534*



## KENNZAHLEN

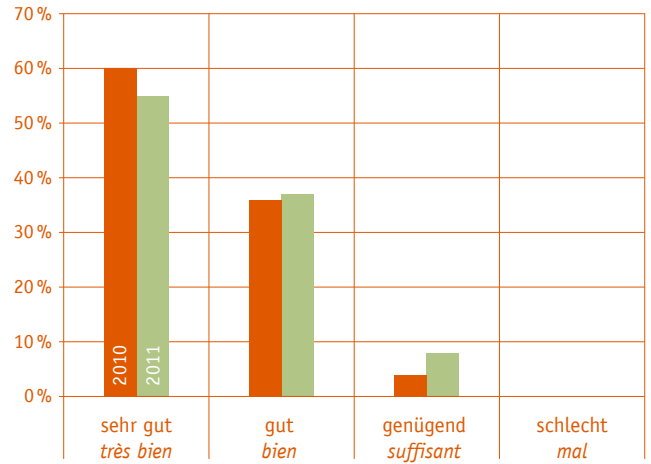
## STATISTIQUES

	2008	2009	2010	2011
Anzahl Teilnehmende ALV Arbeitslosenversicherung <i>Nombre de participants « assurance chômage »</i>	346	451	562	534
Anzahl Teilnehmende Sozialämter und Kantone <i>Nombre de participants « services sociaux et cantons »</i>	10	16	16	12
Durchschnittliche Teilnahmedauer (in Monaten) <i>Durée moyenne de la mesure par participant (en mois)</i>	4.3	4.3	4.7	4.7
Stellenantritt während des Programms oder im direkten Anschluss <i>Emploi trouvé pendant ou à la fin du programme</i>	65%	49%	54%	59%
Kosten (in CHF) pro Tag und Teilnehmende/n (ohne Kurstage) <i>Coût (en CHF) par jour et participant (cours non-inclus)</i>	61.75	56.49	47.65	53.24
Anteil Kurse: Anteil Programmzeit in der integrierten Weiterbildung <i>Part des cours : % du temps utilisé pour la formation continue intégrée</i>	15%	11%	11%	11%
Durchschnittliches Alter der Teilnehmenden <i>Âge moyen des participants</i>	38	37	37	37

## RAV-PERSONALBERATERUMFRAGE

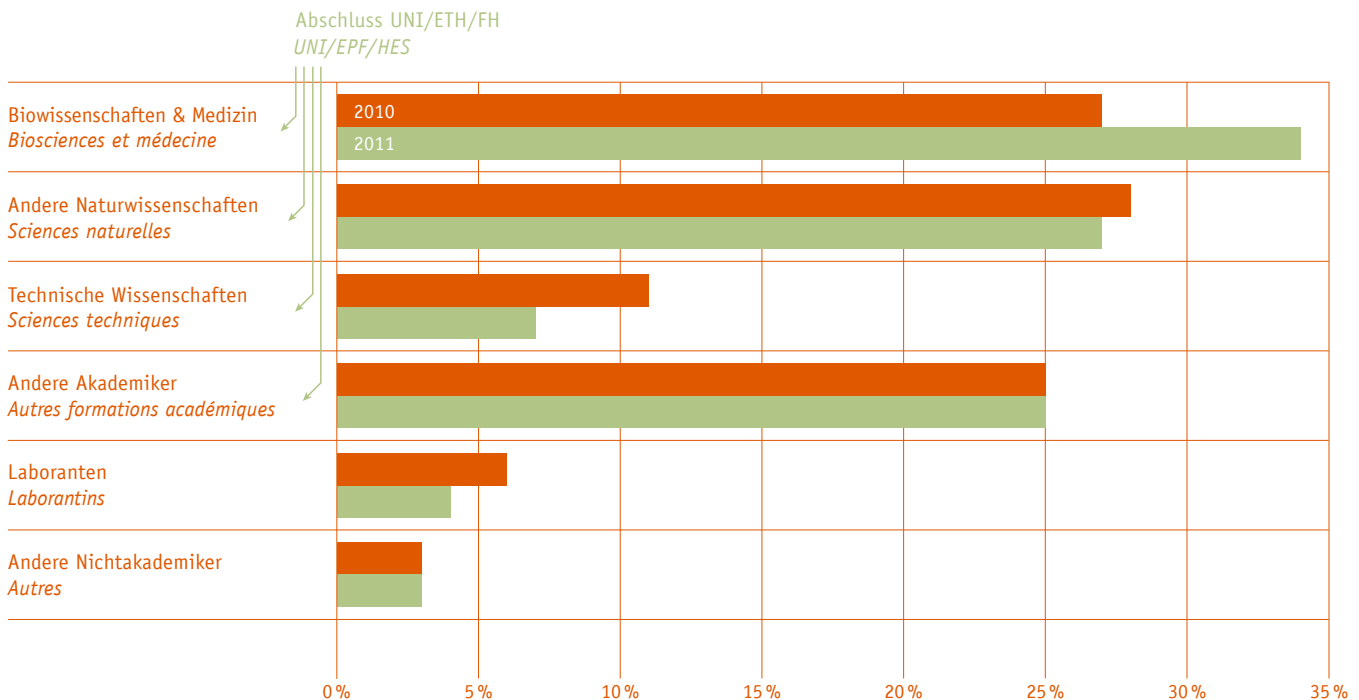
### QUESTIONNAIRE AUX CONSEILLERS ORP

Wie beurteilen Sie die Zusammenarbeit mit den Mitarbeitenden von BNF?  
 Comment jugez-vous la collaboration avec le personnel de BNF ?



## ANZAHL TEILNEHMENDE NACH BERUFSGRUPPEN

### NOMBRE DE PARTICIPANTS PAR GROUPE PROFESSIONNEL

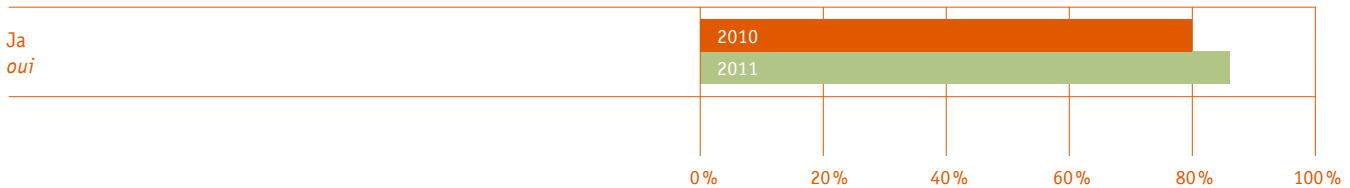


## TEILNEHMENDENBEFRAGUNG

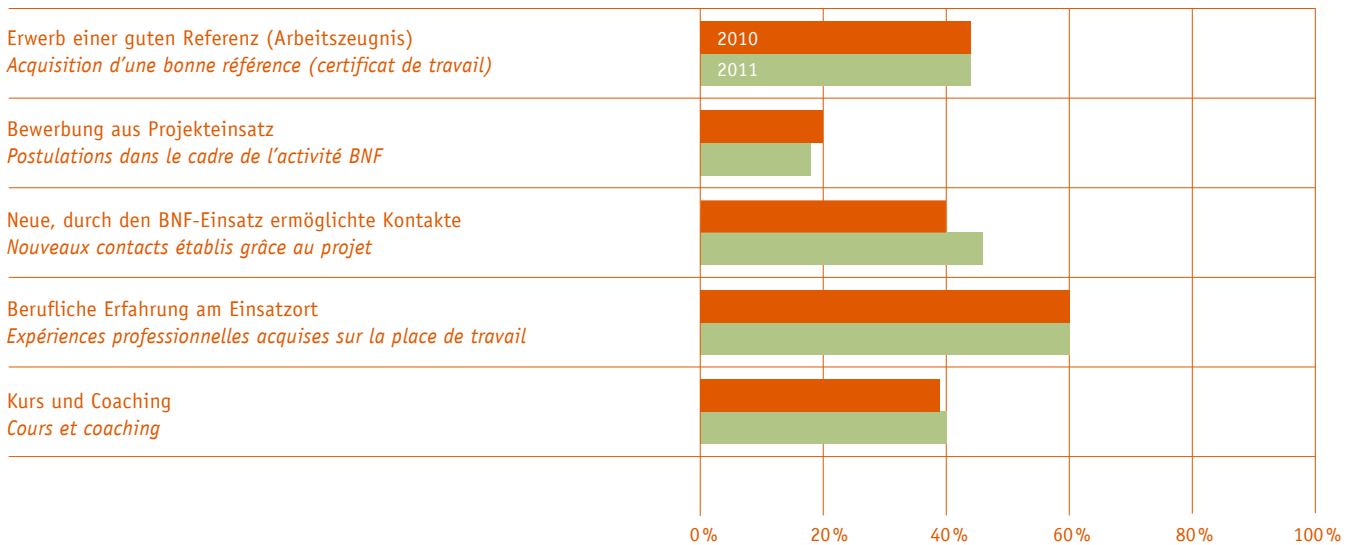
## QUESTIONNAIRE AUX PARTICIPANTS

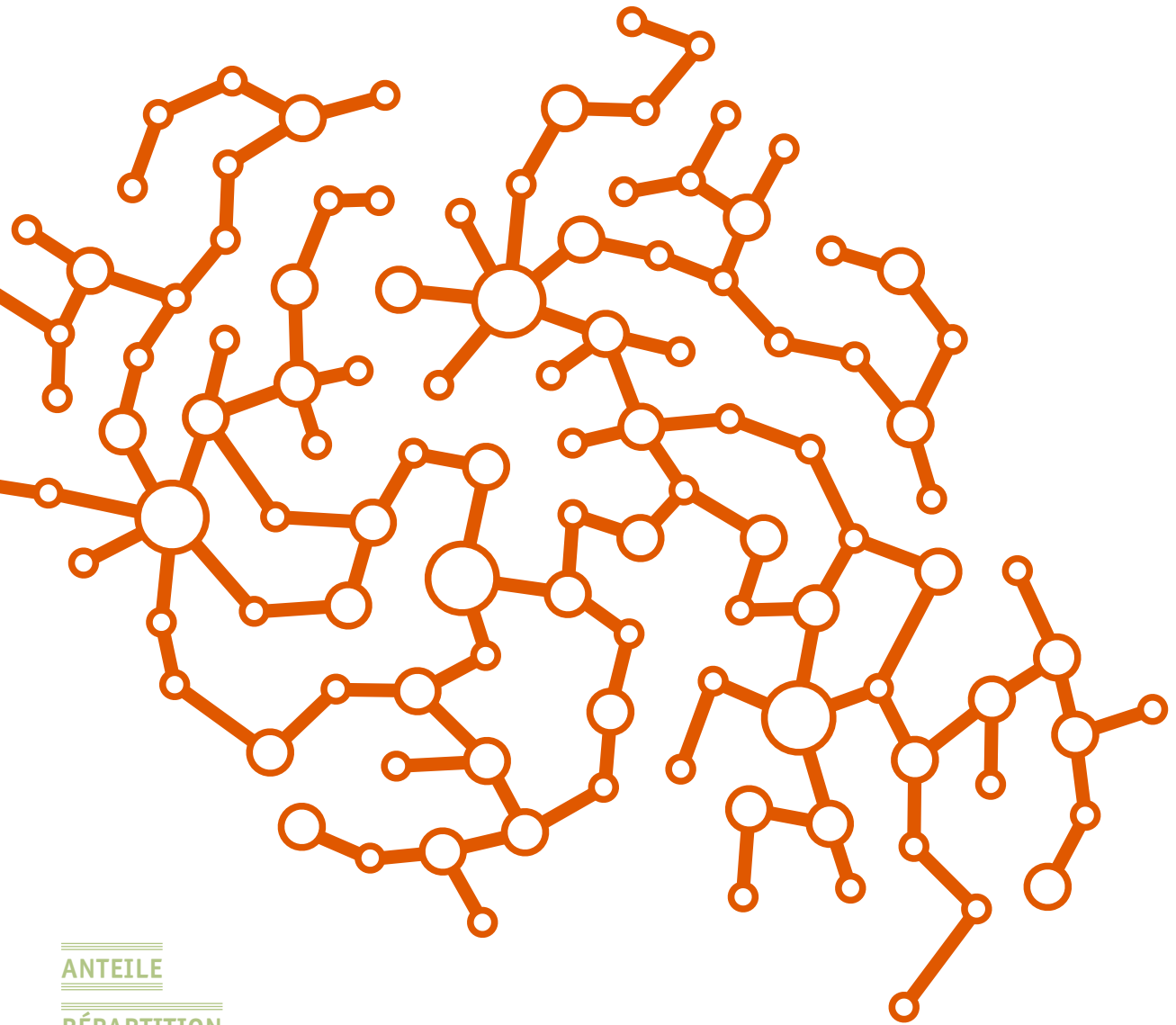


Die Teilnahme am BNF-Programm hat sich positiv auf meine Bewerbungschancen ausgewirkt.  
*La participation au programme BNF a influencé positivement mes chances sur le marché du travail.*



Was war während des BNF-Einsatzes besonders hilfreich? (Mehrfachnennung möglich)  
*De quoi avez-vous spécialement bénéficié pendant le programme ? (plusieurs réponses possibles)*





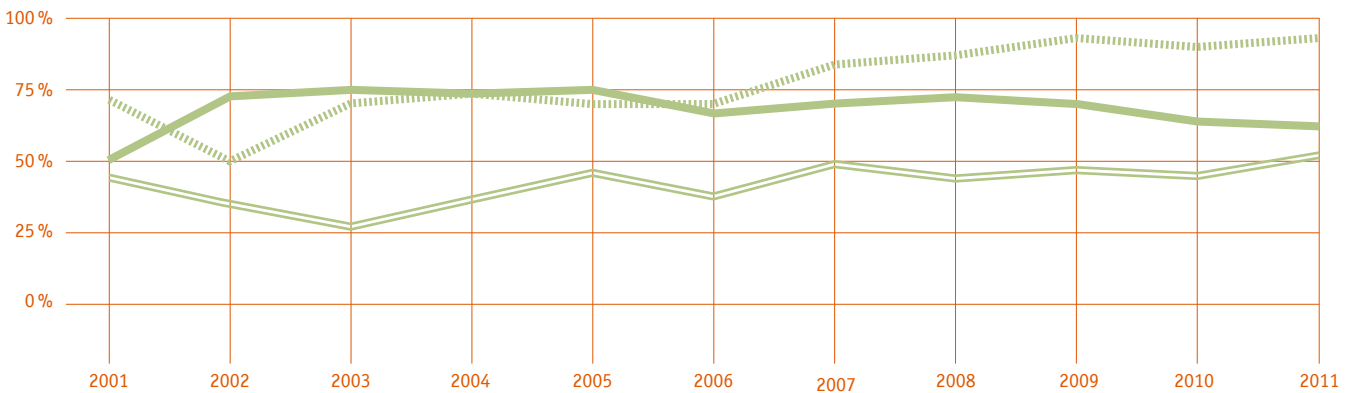
ANTEILE

RÉPARTITION

Schweizer & Schweizerinnen  
Suisse(s) & Suissesse(s)

Hochschulabschluss  
Diplômés des hautes écoles

Frauen  
Femmes



## TEILNEHMENDENBEFRAGUNG

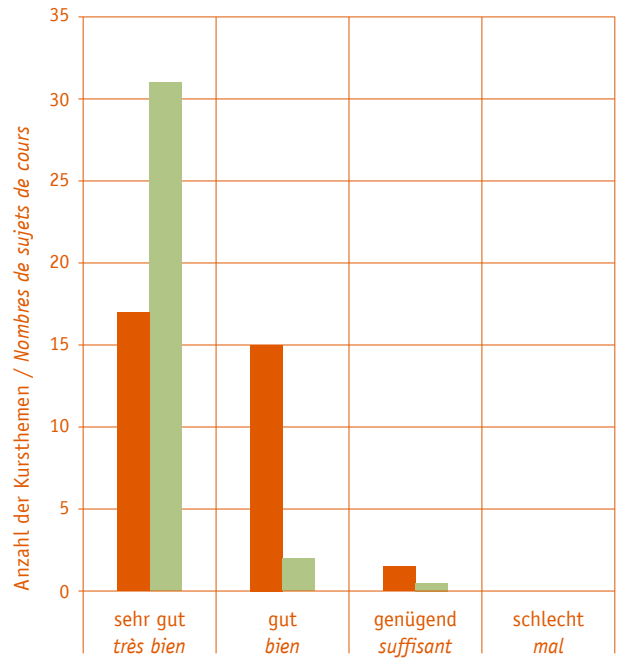
## QUESTIONNAIRE AUX PARTICIPANTS

### Bewertung der Kurse

Total wurden 358 Kurstage zu 35 Themen durchgeführt

### Evaluation des cours

358 cours recouvrant 35 sujets ont eu lieu

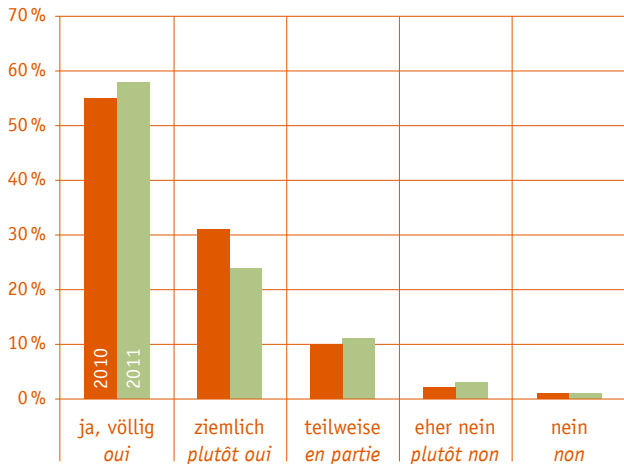


■ Inhalt der Kurse  
Contenu du cours

■ Kompetenz der Kursleitung  
Compétences de l'enseignant

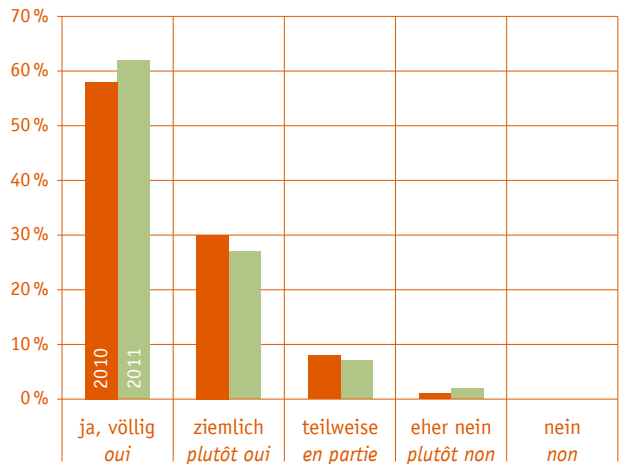
Konnten Sie Ihre Fähigkeiten ausbauen und nutzbringende Erfahrungen am Einsatzplatz sammeln?

*Avez-vous pu développer vos compétences professionnelles et acquérir des expériences utiles ?*



Schätzen Sie die BNF-Beratung als qualitativ hochstehend ein?

*Estimez-vous que la qualité du conseil fourni par BNF est d'une qualité élevée ?*





---

---

## HIER FINDEN SIE UNS

---

---

---

---

## COMMENT NOUS TROUVER

---

---

### Bern

*Zweigstellenleitung:*

BNF, Zweigstelle Bern  
Hofweg 11  
3013 Bern

*Dr. Beat Wyler*  
[beat.wyler@bnf.ch](mailto:beat.wyler@bnf.ch)  
[bern@bnf.ch](mailto:bern@bnf.ch)  
Tel. 031 631 57 20  
Fax 031 631 57 29

### Zürich

*Zweigstellenleitung:*

BNF, Zweigstelle Zürich  
Streulistrasse 31  
8032 Zürich

*PD Dr. Jean-Louis Arni*  
[jean-louis.arni@bnf.ch](mailto:jean-louis.arni@bnf.ch)  
[zuerich@bnf.ch](mailto:zuerich@bnf.ch)  
Tel. 043 540 58 97  
Fax 043 542 04 54

### Basel

*Zweigstellenleitung:*

BNF, Zweigstelle Basel  
Klybeckstrasse 95  
4057 Basel

*Dr. Jürg Spring*  
[juerg.spring@bnf.ch](mailto:juerg.spring@bnf.ch)  
[basel@bnf.ch](mailto:basel@bnf.ch)  
Tel. 061 534 14 63  
Fax 061 534 73 95

### Lausanne

*Direction de succursale:*

BNF, Succursale de Lausanne  
Avenue de Savoie 10  
1003 Lausanne

*Dr Alexandre Noël*  
[alexandre.noel@bnf.ch](mailto:alexandre.noel@bnf.ch)  
[lausanne@bnf.ch](mailto:lausanne@bnf.ch)  
Tél. 021 321 64 10  
Fax 021 321 64 19

### Geschäftsleitung

#### Direction

Dr. Barbara Huse  
& Fritz Moser  
BNF, Universität Bern  
Hofweg 11  
3013 Bern

[info@bnf.ch](mailto:info@bnf.ch)  
Tel. 031 631 57 11  
Fax 031 631 57 29



7

**EDU** **QUA**

