

Ganz im Dienste des Unihockeys

Reto Berwert hielt anlässlich der Übergabe des Sportförderpreises eine Laudatio auf seinen Cousin Patrick Berwert.

Mit etwas Verspätung hat die Gemeinde Sarnen den Sportförderpreis überreicht. Traditionsgemäss findet dieses Ereignis während des Crosslaufes statt. Dieser konnte dieses Jahr wegen Covid jedoch nicht durchgeführt werden. Anlässlich des ersten Heimspiels des Fanionteams von Ad Astra gegen den SV Wiler-Ersigen am Samstag, 19. September, wurde diese Übergabe nun nachgeholt.

In der Pause nach dem ersten Drittel hielt Reto Berwert die persönlich verfasste Laudatio für seinen völlig überraschten Cousin Patrick Berwert ab. Dieser ist 1996 als 17-jähriger zu Ad Astra gestossen, hat dort für verschiedene Mannschaften gespielt und hat sich dann schon bald als Coach, zuerst bei den Junioren und später auch bei der ersten Mannschaft, bewiesen. Zeitweise verbrachte er praktisch seine ganze Freizeit im Dienste des Unihockeys, sei es als Trainer, als Chef der Junio-



Von links: Der Geehrte Patrick Berwert zusammen mit Cousin Reto Berwert, Bani Britschgi, Cleo Bracale und Rita Ochsenbein.
Bild: Christine Rohrer

renabteilung, als Lagerleiter oder für Weiterbildungen. Mit diesem riesigen Engagement hat sich Patrick Berwert den Sportförderpreis der Gemeinde Sarnen mehr als verdient, was die vielen Zuschauer in der gut gefüllten Dreifachhalle mit viel Applaus bezeugten und dem Anlass einen würdigen Rahmen verliehen.

Nach dem Spiel genossen die Ad-Astra-Familie und die Angehörigen des Geehrten zusammen mit den Organisatoren der Kultur- und Sportkommission der Gemeinde Sarnen einen gemütlichen Apéro, welcher von der Kultur- und Sportkommission Sarnen offeriert wurde. Die Kultur- und Sportkommission Sarnen bedankt sich bei allen Beteiligten für den gelungenen Anlass sowie die Geheimhaltung, sodass die Überraschung für Patrick perfekt war. Einen ganz speziellen Dank gebührt Reto Berwert für seine wunderbare Laudatio. (pd)

Tipps für Ihren Beitrag

Schicken Sie Ihre Texte und Bilder über Ihren Verein per E-Mail an die Adresse redaktion@obwaldnerzeitung.ch oder per Post an Redaktion «Obwaldner Wochenblatt», Obere Spichermatt 12, 6370 Stans.

Für Rückfragen erreichen Sie uns unter der Telefonnummer 041 618 6270.

Ihre Texte hätten wir gerne als Word-Dokument (bitte kein PDF senden). Beachten Sie dabei eine obere Grenze von zirka 2500 Zeichen für den Bericht.

Verfassen Sie Ihren Bericht nicht in **Wir-Form**.

Schicken Sie Ihre Bilder immer in Originalgrösse und angehängt an Ihr E-Mail.

Beschreiben Sie, wer zum Beispiel von links nach rechts auf dem Bild zu sehen ist.

Hinterlassen Sie immer eine Kontaktadresse mit Telefonnummer für allfällige Rückfragen von unserer Seite aus.

Bei der Lehrstellensuche von den Profis lernen und profitieren

Dank des Projekts «Meet-a-Boss: Lernende aus Obwalden über Vorstellungsgespräche unter realen Bedingungen.

Der Übertritt von der Volksschule in die Berufslehre ist für die Jugendlichen ein wichtiger Schritt. Klar deshalb, dass dem Berufswahlprozess in der Orientierungsschule eine zentrale Rolle zukommt. Die Jugendlichen orientieren sich via Internet und an diversen Veranstaltungen über Berufe, die für sie in Frage kommen.

Und im Unterricht lernen sie, wie das Bewerbungsdossier aussehen soll. Schwieriger zu simulieren ist hingegen das Vorstellungsgespräch. Vor acht Jahren lancierte deshalb der Kanton Obwalden, in Zusammenarbeit mit dem Rotary Club, das Projekt «Meet-a-Boss». Die Idee dahinter: Schulen können einen Wirtschaftsvertreter, meist eine bedeutende Unternehmerpersönlichkeit aus der Region, ins

Schulzimmer holen, um mit den Achtklässlern ein Test-Vorstellungsgespräch zu führen. Das Angebot, das in allen Obwaldner Gemeinden genutzt wird, ist für die Schulen kostenlos.

Die Authentizität ist sehr wichtig

Markus Liniger, Verwaltungsratspräsident der Firma Geotest, war diesen Sommer unter anderem in der Schule Alpnach unterwegs. Zusammen mit sechs anderen Rotariern führte er nicht weniger als 35 Gespräche. Liniger legt Wert darauf, dass die Gespräche unter möglichst realen Bedingungen stattfinden. Das heisst, die Jugendlichen klopfen an die Tür, treten ein und begrüssen ihr Gegenüber möglichst selbstbewusst, also in aufrechter Haltung, mit

Augenkontakt und klarer Stimme. «Der erste Eindruck ist oft matchentscheidend», weiss Markus Liniger aus eigener Erfahrung. Wichtig ist ihm auch, dass die jungen Leute authentisch sind. «Sie sollen zwar lernen, sich gut zu verkaufen, aber sie dürfen sich nicht verstellen. Das kommt auf die Dauer nicht gut an.»

Nicht nur die üblichen Fragen stellen

Um die Jugendlichen herauszufordern, stellt er ihnen auch mal eine Frage auf Englisch. Was aber kaum jemanden aus der Bahn wirft. «Die Schüler können heute sehr gut Englisch und sind zudem deutlich selbstbewusster als früher. Sie trauen sich, vor die Klasse zu treten und sich zu präsentieren», sagt Mar-



Rotarier Markus Liniger mit Elia Wallimann und Anna Portmann von der Schule Alpnach. Bild: apimedia

kus Liniger und lobt damit auch die Arbeit in der Volksschule. Da die Lernenden in Gruppen zum Gespräch mit dem Wirtschaftsvertreter erscheinen, haben sie die Möglichkeit, sich gegenseitig zu beobachten und voneinander zu lernen.

Nach ihrem rund zehnminütigen Gespräch bekommen sie jeweils eine direkte Kritik vom Unternehmer wie auch von ihren Mitschülern. Für Elia Wallimann (14) kein Problem, auch wenn er als erster seiner Gruppe zum Gespräch antreten musste. Er wusste schon lange, dass er Forstwart werden will. Vom fik-

tiven Vorstellungsgespräch habe er dennoch direkt profitiert: «Herr Liniger schaute meine Bewerbung an und zeigte mir zwei, drei Stellen, die ich noch verbessern konnte», erzählt er. Es hat offensichtlich genutzt.

Der Erfolg hat sich bereits eingestellt

Kurz nach dem Gespräch schickte Elia seine Bewerbungsunterlagen los, und bekam die Lehrstelle bei der Korporation Alpnach. Die 14-jährige Anna Portmann will Buchhändlerin werden und hat inzwischen auch bereits ihre Lehrstelle in

Sarnen auf sicher. Im Gespräch fand sie spannend, dass sie nicht nur die üblichen Fragen nach ihrem Interesse am Beruf sowie nach ihren Stärken und Schwächen beantworten musste. Ihre Gesprächspartnerin aus der Wirtschaft sei gut auf sie eingegangen und habe auch einige persönliche Dinge gefragt.

Anna Portmann und Elia Wallimann freuen sich auf den Übertritt in die Berufsbildung im nächsten Sommer. Gut darauf vorbereitet sind sie auf jeden Fall.

Daniel Schwab

ANZEIGE



STEINER GROUP AG HEISST:
RUNDUM SORGLLOS.

IHR BMW SPEZIALIST MIT KOSTENLOSEM REIFENHOTEL IN BUOCHS.

Steiner Group AG
6374 Buochs
steiner-group.ch