Förderverein cocomo.

Jahresbericht 2021

cocomo

Förderverein cocomo.

Vorwort der Vorstandspräsidentin

Sei frech, wild und wunderbar.

Was für ein schönes Lebensmotto, das Astrid Lindgren ihrer Pippi Langstrumpf auf den Weg gab. Wer wollte als Kind nicht sein wie Pippi? Ich auf jeden Fall! Für mich war sie ein wunderbares Vorbild. Aber welche Assoziationen weckt «frech»? Respektlosigkeit, kein Benehmen, rausgestreckte Zunge – für den Arbeitsalltag ungeeignete Umgangsformen? Wie wäre es mit selbstbewusst statt frech? Und mit beherzt anstelle von wild? Wäre das nicht wünschenswert?

Nicht immer. Denn wer sein Benehmen auf die Unternehmenskultur abstimmt, hat Wettbewerbsvorteile. Er wirkt kompetenter, vertrauenswürdiger und darf eher Verantwortung übernehmen. Schon im Vorstellungsgespräch spielen Umgangsformen eine Rolle, gelten sie doch als Indiz, wie gut jemand ins Team passt.

Gute Umgangsformen schön und gut. Aber was, wenn eine Benimmregel überhaupt nicht Ihrer Wesensart entspricht? Trotzdem einhalten und sich verbiegen? Nein, letztlich geht es darum, authentisch zu sein und sich selber treu zu bleiben, ohne jemandem allzu heftig auf die Füsse zu treten.

Was nun? Wie können wir authentisch bleiben und trotzdem die Erwartungen an gute Umgangsformen erfüllen? Empathie ist das Zauberwort – ein Schlüsselfaktor für Beruf und Erfolg. Soziale Empathie beschreibt das Vermögen, sich auf Menschen unterschiedlicher Herkunft, Kulturen, Altersgruppen sowie sich auf verschiedene Temperamente und Charaktere einzustellen. Empathie ist die Fähigkeit, sich in die Gedanken- und Gefühlswelt anderer Menschen zu versetzen und deren Erleben kognitiv nachzufühlen. Empathie ermöglicht uns zu verstehen, was in anderen vorgeht. Und mit diesem Wissen können wir angemessen reagieren.

Bleiben Sie authentisch, selbstbewusst, beherzt und empathisch, liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Dann sind Sie auch automatisch Vorbilder für andere und verhelfen ihnen so zum Erfolg auf dem Arbeitsmarkt. Vielen herzlichen Dank für Ihr grosses Engagement und Ihr tägliches Herzblut für den Förderverein cocomo.

M. Lanker

Monika Lanker
Vorstandspräsidentin

Bericht des Geschäftsführers

Nicht enden wollend.

Die Kindheit ist dann zu Ende, wenn man begreift, dass der Sommer nicht endlos ist. Wann und wo ich diese poetische Eingrenzung eines Lebensabschnitts aufgeschnappt habe, weiss ich nicht mehr. Aber es ist kaum Zufall, dass sie mir wieder in den Sinn kommt, wenn ich über eine nicht enden wollende Zeit berichten soll. Und zwar als Erwachsener, der sich im Alltag nach Minuten und Stunden richtet und die kindliche Erfahrungswelt längst verlassen hat. Gewisse Verhaltens- und Wahrnehmungsmuster haben allerdings überzeitlichen Charakter, wie der Longseller «Heile, heile Säge» eindrücklich beweist. Wenn uns in Aussicht gestellt wird, dass der Schmerz in spätestens drei Tagen vergeht, ertragen wir ihn leichter.

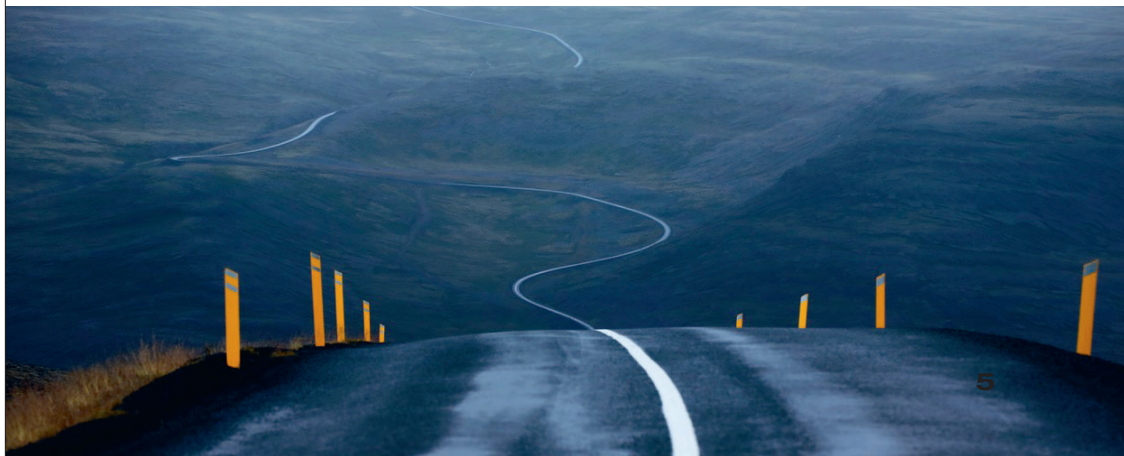
Schmerzen kann auch das unfreiwillige Loslassen von bekannten Gewohnheiten und Abläufen verursachen. Daher hätte ich mir auch ein heilsames Ritual für den Förderverein cocomo gewünscht. Schliesslich mussten die erneut notwendigen Änderungen durch Covid den Mitarbeitenden, Partnern und Teilnehmenden unserer Angebote auch auf erträgliche Art vermittelt werden. Denn Ungewissheit zieht die meisten Menschen genauso nach unten wie die Börsenindizes. Es konnte ja auch niemand mit Gewissheit sagen, welche der verordneten Massnahmen zum gewünschten Ziel führen und wann wir sie aufheben können. Selbst die Verfasser von Lebensratgebern hüllten sich plötzlich in Schweigen. Oder sie recycelten den Kalenderspruch «Lebe im Hier und Jetzt», was in der Regel auch nicht weiterhilft. Denn wir verlieren leicht unser Gespür für das Mögliche oder Unmögliche, wenn wir nicht mehr wissen, was richtig oder falsch ist. Zeitgeistiges «Positive Thinking» war für uns also auch keine Option.

Die nicht enden wollende GGG-Regelung liess gelegentlich den Gedanken aufkommen, den Buchstaben «G» mit Liebesentzug zu bestrafen. Aber die Vollstreckung hätte uns auch gezwungen, die geschätzten, wirksamen und letztlich innovativen Angebote anders zu beschreiben. Zudem hatten wir schon genug daran zu beissen, Stellensuchende nicht überall digital, also GGG-frei, unterstützen zu dürfen. Geschluckt haben wir das Verdikt auch im Wissen, dass andere Organisationen und Unternehmen ebenfalls föderalistische Eingriffe in Kauf nehmen mussten. Allerdings lehren uns schon Kindheitserfahrungen, dass Widerstand gegen Nichtveränderbares kaum Erfolg verspricht.

Ganz ohne Workshops und Seminare, die ohnehin nur online möglich gewesen wären, entwickelte sich im Lauf des Jahres eine andere Lösung, um nicht enden wollendem Blues zu entgehen. Keine, die sich schon in einem Konzept festhalten und verabschieden lässt, sondern eher an einen Wegweiser erinnert, den wir auch in unseren eigenen vier Wänden aufstellen können. Auf dem steht nur: «Was wollen wir vom alten ins neue Jahr mitnehmen?»

Ist es die Erkenntnis, dass wir mit unseren Gefühlen und Verhaltensweisen auch die Architekten unserer Erinnerung sind, also unsere Persönlichkeit formen können? Ist es die Erfahrung, dass Lernen und Entdecken nie aufhören, also nicht enden wollende Prozesse sind? Ist es eine Meetingkultur, die weniger davon ausgeht, dass alle zu allem etwas beisteuern können? Ist es der Verzicht auf die Heiligsprechung des Digitalen und einer Geringschätzung des Analogen? Oder sollen wir einfach mitnehmen, dass wir trotz unwillkommener Massnahmen und Hindernisse gute Arbeit geleistet haben? Da dies meine Überzeugung ist, danke ich allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, Auftraggeberinnen und Auftraggebern, Kooperationspartnern in der Wirtschaft, Sozialberatungs- und Fachstellen für das uns entgegengebrachte Vertrauen.

Franz Ryser
Geschäftsführer



Loben erlaubt.

«Er gehört in der Schule zu den Besten, ist bei allen beliebt und hilft zuhause sogar im Haushalt.» Das dürfen Eltern pubertierender Söhne zwar denken, aber nicht in die Welt hinausposaunen. Es sei denn, sie möchten sich für ein missliebiges Verhalten ihres Sprösslings gewaltfrei rächen. Den eigenen Nachwuchs öffentlich zu loben, ist schon ein risikoreiches Unterfangen, bevor sich ein Grosshirn neu verdrahtet und sich dessen Träger von den Eltern absetzen will. Und die misslungenen Versuche hinterlassen offenbar so starke Spuren, dass wir es im Erwachsenenalter noch immer unangebracht finden, wenn Unternehmen ihre Produkte allzu sehr loben. Also was tun, wenn wir von unserem Angebot «SPRINTensiv» so überzeugt sind, dass wir beim Beschreiben am liebsten neue Superlative erfinden möchten? Als Erstes haben wir den Ratschlag «Kommt mal runter!» befolgt. Als Zweites den Tipp, die Kunden sprechen zu lassen, in diesem Falle also die Teilnehmenden. Und zu guter Letzt glauben wir, dass unsere Einschätzungen von eigenen Erfahrungen bestätigt werden.

Auf den Punkt gebracht.

Das Angebot mit dem etwas sperrigen Namen «SPRINTensiv» ist ein Kurs, dessen Konzept im beruflichen Alltag verankert ist. Wir haben also «nur» übersetzt, was der Arbeitsmarkt von Menschen erwartet, die zu ihm gehören möchten. Die Konzeptvorlage für das Akkreditierungsverfahren brachte es allerdings auf 26 Seiten. Kommunikativ auf den Punkt gebracht, sagen wir den Interessierten einfach: «Wer den Einstieg in den ersten Arbeitsmarkt anstrebt, muss sich im Arbeitsalltag sprachlich verständigen können, mathematische Grundkenntnisse haben, mit einem PC klarkommen und auch leistungsbereit sein.» Weil die meisten Teilnehmenden diese Ziele je nach Lernfähigkeit und Sprachniveau innert vier bis sechs Monaten erreichen, riskieren wir gelegentlich peinliche Lobeshymnen.

Jetzt sprechen wir.

Wir haben zwei Frauen interviewt, die sich von unserem Angebot so angesprochen fühlten, dass sie weniger gute Erinnerungen an die Schule vergassen und sich auf die positiven besannen. Darunter finden sich erfreulicherweise auch solche, die sie während der Kurstage bei SPRINTensiv erlebten. «Die begrenzte Teilnehmerzahl ist ein bisschen wie Privatunterricht und macht es einfacher, auch von Schulkollegen zu lernen. Ich habe mich sehr wohl gefühlt, weil ich alles fragen konnte, ohne mir dumm vorzukommen.» Gefreut haben uns natürlich auch folgende Aussagen: «Wir hatten oft Gruppenarbeiten. Der Zusammenhalt war sehr stark. Über jedes Thema wurde sehr viel gesprochen und kommuniziert, wobei ich viel lernen konnte. Das neu Gelernte kann ich in meinem Alltag bereits jetzt anwenden. Vor allem für meinen Beruf.»
Verbesserungsvorschläge immer ernst nehmend, wollten wir natürlich auch Schattenseiten erkunden, die über individuelle Befindlichkeiten hinausgehen. Überlegungen müssen wir uns sicher zu folgender Aussage machen: «Da das Tempo der Teilnehmenden sehr unterschiedlich war, ging es mir manchmal zu langsam vorwärts.»

Die Antworten auf die Frage, ob man den Kurs weiterempfehlen würde, geben auch Hinweise, ob das Annehmen dieses Angebots zum gewünschten Erfolg führte. Die seit sechs Jahren in der Schweiz lebende Iranerin meinte dazu: «cocomo bereitet einen gut auf den Alltag, insbesondere auf die Berufswelt, vor. Ich empfehle SPRINTensiv allen Personen, die motiviert sind und Fuss in der Arbeitswelt fassen wollen.» Und die Frau aus Pakistan, die auch drei Jahre lang eine Koranschule besuchte, sagte: «Ich persönlich empfehle den Kurs jeder Person, die schulisch und beruflich weitermachen will. Es ist eine gute Chance für die Zukunft. Man kann viele neue Wörter lernen, die ich auch im Alltag anwenden kann.»

Förderverein cocomo.

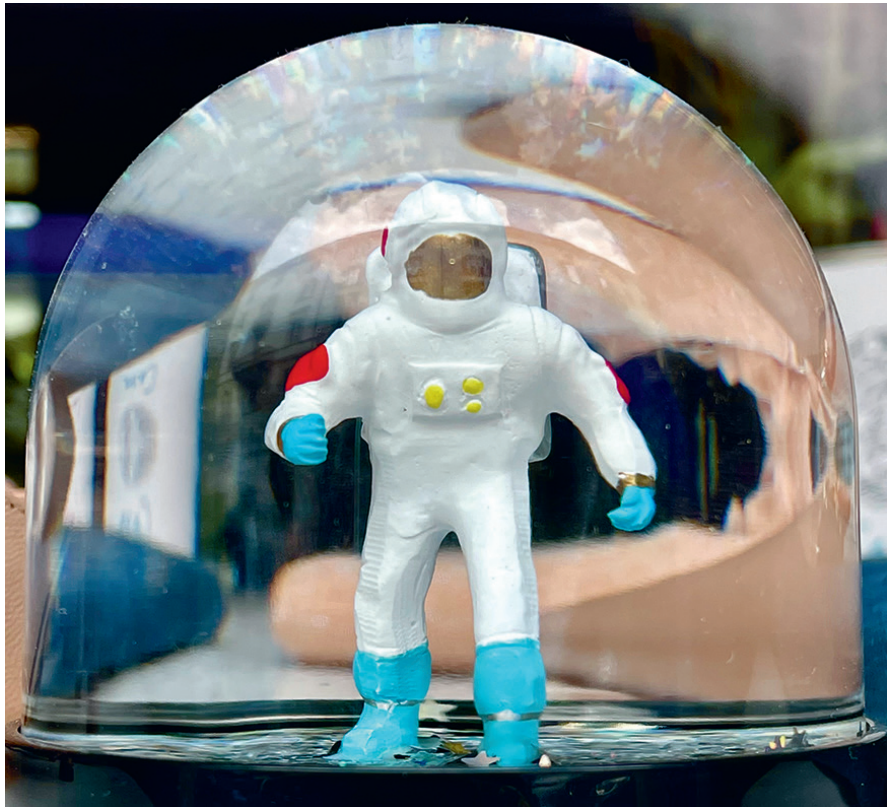
Angewandtes Erfahrungswissen.

«Verlieb dich in jemanden, der deiner Muttersprache nicht mächtig ist!» Dieser häufig geäusserte Tipp für das schnelle Erlernen einer Fremdsprache ist zwar gut, aber auf Befehl schlecht umsetzbar. Leichter zu befolgen ist der Ratschlag: «Verbinde Lernen mit einem persönlichen Nutzen!» Zum Beispiel: den angesagtesten Blockbuster schon vor der Synchronisierung reinziehen können, im Restaurant dank Bestellung in der Landessprache noch freundlicher bedient werden, wegen richtiger Interpretation von Schildern Hundebissen entgehen, von Vergünstigungen für Einheimische ebenfalls profitieren können – oder doch den Tipp mit dem Verlieben befolgen. Wir können uns ja auch in eine Tätigkeit, eine Aufgabe, einen Beruf verlieben.

Jugendlichen mag es peinlich sein, wenn sie von ihren Eltern öffentlich gelobt werden. Unser Sprössling, SPRINTensiv, kann sich nicht dagegen wehren, dass wir mit diesem Beitrag bekunden, wie stolz wir auf ihn sind. Aber angesichts seiner Erfolge und der Wertschätzung, die er von den Kursteilnehmenden erfährt, wird er uns den kleinen Tabubruch sicher verzeihen.

Einsteigen, wenn's passt.

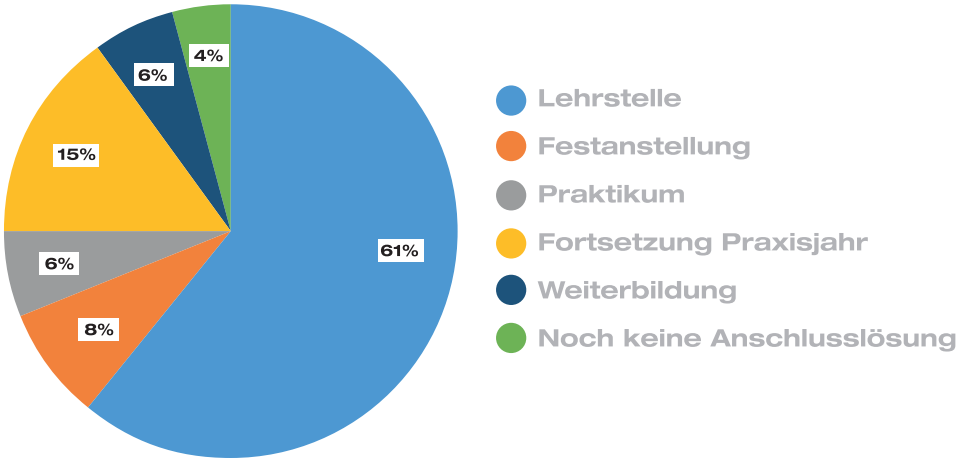
Den Interessierten an unserem berufsschulvorbereitenden Bildungsangebot «Praxisjahr» bieten wir im Verlaufe des Jahres drei Einstiegsmöglichkeiten. Optimal ist der Besuch eines ganzen Schuljahres ab August. Starten können die Teilnehmenden aber auch im November oder im Februar, sofern sie den Eintrittstest bestehen. Sehr knapp wird es somit für alle, die per Februar mit dem Praxisjahr beginnen. In nur fünf Monaten bereiten sie sich auf die Berufsschule bestmöglich vor. Einige Praxisjahrteilnehmende haben bereits bei Beginn im Februar eine zugesicherte Lehrstelle. Teilnehmende, die bis zum Sommer keine Lehrstelle finden, entscheiden sich bewusst und hoch motiviert für die Fortsetzung des Praxisjahrs per August, also für ein gesamtes Schuljahr. Durch die Teilnahme im Praxisjahr sehen die Teilnehmenden, ob eine EBA- oder EFZ-Lehre realistisch ist. Alle Bewertungen im Praxisjahr enthalten eine EBA- und eine EFZ-Note. So können sie sich richtig einstufen und realistische Ziele setzen. Das Zwischenzeugnis für die August- und Novemberklassen wird Anfang Februar verteilt und dient den Betrieben als Einblick in die Schulleistungen der Teilnehmenden.



Förderverein cocomo. Bildung

Praxisjahr

Anschlusslösungen der Teilnehmenden 2020/21



jucomo. cocomo.

Auch unsichtbare Entwicklungen sind wichtig.

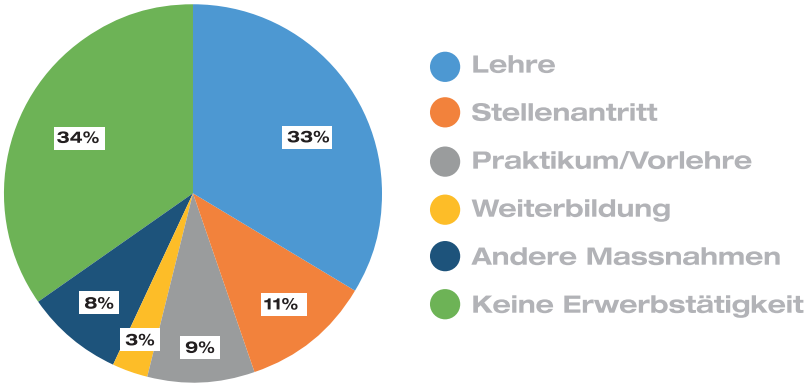
Die von der Pandemie geworfenen Schatten waren länger als erwartet. Das erste Jahr nach der Systemumstellung IAZH 21 verlief daher ebenfalls nicht im Normalmodus.

Der Zugang zu beruflichen Eignungsabklärungen und Lerneinsätzen in einigen Branchen und Berufen blieb nämlich erschwert. Im Angebot jucomo erhielten trotzdem noch 33% der Teilnehmenden die angestrebten Lehrstellen. Und 11% traten eine Festanstellung statt einer Berufsausbildung an. Nach Angebotsende absolvierten 9% ein weiterführendes Praktikum, die kantonale Vorlehre oder die Integrationsvorlehre. 8% wechselten in andere Massnahmen wie procomo, Qualifizierungsprogramme oder Basisbeschäftigungen. 34% wiesen noch keine Anschlusslösung aus. Faktoren, die zu diesem Ergebnis beitrugen, waren: fehlende Motivation, gesundheitliche Einschränkungen, Lernschwierigkeiten oder familiäre Gründe. Ein Grossteil dieses Teilnehmersegments hat mindestens Schnupper- und Lerneinsätze im ersten Arbeitsmarkt absolviert und sich dadurch erste Praxisreferenzen erarbeitet. Durch die sprachliche, fachliche und persönliche Entwicklung waren auch sie bei Angebotsende wesentlich attraktiver für den Arbeitsmarkt. 11% der cocomo-Teilnehmenden traten Festanstellungen an. 26% schafften es trotz Lernziel Festanstellung in Lehrstellen und 5% in weiterführende Praktika.

So nüchtern Prozentzahlen oft wirken, individuell betrachtet deuten sie alle darauf hin, dass sich etwas bewegt hat.

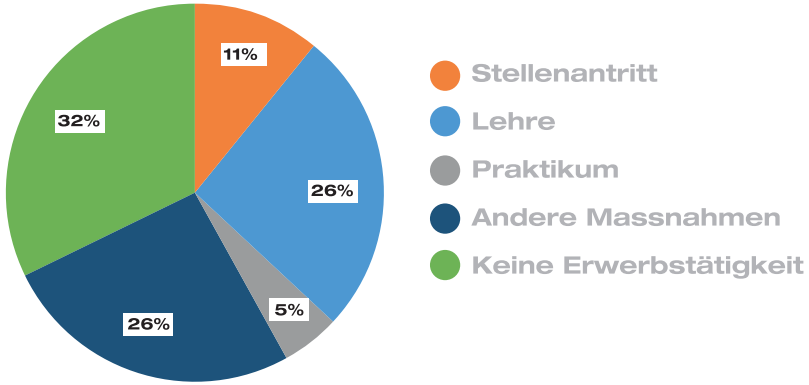
jucomo.

Anschlusslösungen 2021



cocomo.

Anschlusslösungen 2021



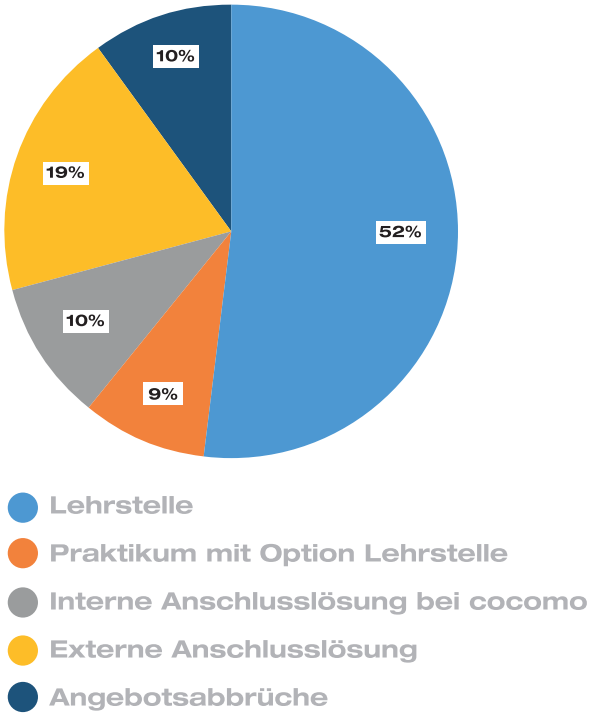
Struktur ist wichtig.

Das Angebot procomo beinhaltet eine ganzheitliche Potenzialabklärung und nachhaltige Berufsintegration junger Erwachsener zwischen 16 und 28 Jahren in einer Tagesstruktur. Dieses ganzheitliche Trainingsangebot ist modular aufgebaut, was auch die permanente Orientierung an den aktuellen Anforderungen des ersten Arbeitsmarktes erleichtert.

Nach einer durchschnittlichen Angebotsdauer von rund 4,5 Monaten procomo resultiert in 90% der Fälle eine Anschlusslösung. Im Jahr 2021 haben über 50% der Teilnehmenden einen Lehrvertrag unterzeichnet. 10% der Teilnehmenden konnten sich durch die Teilnahme am Angebot procomo ihre Schlüssel- und Handlungskompetenzen soweit erarbeiten und vertiefen, dass sie in eine Berufsintegrationsstruktur übertreten konnten. Auf ein Feld also, wo mehr Eigenverantwortung und Eigeninitiative verlangt und auch erwartet werden (zum Beispiel Berufsintegrationsangebot jucomo/cocomo).

19% der Teilnehmenden wurden für weitere vertiefte berufliche oder gesundheitliche Abklärungen an externe spezialisierte Institutionen triagiert. 10% haben sich im Verlauf des Angebots procomo der Teilnahme verweigert. Jegliche Versuche einer Kontaktaufnahme unsererseits zur Klärung der Situation blieben erfolglos.

Anschlusslösungen der Teilnehmenden 2020/21



Bilanz

	31.12.2021 CHF	31.12.2020 CHF
AKTIVEN		
Flüssige Mittel	1'086'232.36	870'414.59
Transferkonto	5.45	0.00
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	492'379.10	267'948.53
Übrige kurzfristige Forderungen	8'613.35	56'253.32
Aktive Rechnungsabgrenzungen	591'384.99	766'491.00
Total Umlaufvermögen	**2'178'615.25**	**1'961'107.44**
Mietkautionen	216'463.71	195'676.26
Aufbaukosten Angebote	67'400.00	194'482.51
Total Anlagevermögen	**283'863.71**	**390'158.77**
TOTAL AKTIVEN	**2'462'478.96**	**2'351'266.21**
PASSIVEN		
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	179'792.00	316'823.85
Erhaltene Anzahlungen	0.00	8'468.35
Kurzfristige Bankverbindlichkeiten	500'000.00	500'000.00
Übrige kurzfristige Verbindlichkeiten	18'694.41	4'525.55
Passive Rechnungsabgrenzungen	114'541.52	113'956.80
Total kurzfristiges Fremdkapital	**813'027.93**	**763'774.55**
Übrige langfristige Verbindlichkeiten	38'927.78	0.00
Rückbauverpflichtung Mietobjekte	300'000.00	300'000.00
Spenden für Pilotprojekte	307'603.10	295'603.10
Total langfristiges Fremdkapital	**646'530.88**	**595'603.10**
Total Fremdkapital	**1'459'558.81**	**1'359'377.65**
Vereinsvermögen	311'863.56	310'770.91
Zweckgebundene Fonds*	680'025.00	680'025.00
Jahresergebnis	11'031.59	1'092.65
Total Eigenkapital	**1'002'920.15**	**991'888.56**
TOTAL PASSIVEN	**2'462'478.96**	**2'351'266.21**

* Personal, Innovation und Entwicklung

Erfolgsrechnung

	2021 CHF	2020 CHF
ERTRAG		
Beiträge der öffentlichen Hand	7'057'843.65	7'545'783.85
Übrige Erträge aus Dienstleistungen an Dritte	2'427'536.77	1'458'548.31
BRUTTOERGEBNIS	**9'485'380.42**	**9'004'332.16**
AUFWAND		
Lohnaufwand und Sozialversicherungsaufwand	– 7'417'389.80	– 6'975'895.78
Übriger Personalaufwand	– 203'821.88	– 199'534.06
BRUTTOERGEBNIS NACH PERSONALAUFWAND	**1'864'168.74**	**1'828'902.32**
Übriger betrieblicher Aufwand	– 1'735'008.94	– 1'695'277.90
BETRIEBLICHES ERGEBNIS	**129'159.80**	**133'624.42**
Abschreibungen Aufbaukosten Angebote	– 127'082.51	– 127'082.36
Finanzerfolg, betriebsfremder und ausserordentlicher Erfolg	8'954.30	– 5'449.41
JAHRESERGEBNIS	**11'031.59**	**1'092.65**

Tel. 044 444 35 55
Fax 044 444 35 35
www.bdo.ch

BDO AG
Schiffbaustrasse 2
8031 Zürich

Bericht der Revisionsstelle zur eingeschränkten Revision
an die Mitgliederversammlung des

Fördervereins cocomo, Zürich

Als Revisionsstelle haben wir die Jahresrechnung (Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang) des Fördervereins cocomo für das am 31. Dezember 2021 abgeschlossene Geschäftsjahr geprüft.

Für die Jahresrechnung ist der Vorstand verantwortlich, während unsere Aufgabe darin besteht, die Jahresrechnung zu prüfen. Wir bestätigen, dass wir die gesetzlichen Anforderungen hinsichtlich Zulassung und Unabhängigkeit erfüllen. Mitarbeitende unserer Gesellschaft haben im Berichtsjahr bei der Buchführung mitgewirkt. An der eingeschränkten Revision waren diese nicht beteiligt.

Unsere Revision erfolgte nach dem Schweizer Standard zur Eingeschränkten Revision. Danach ist diese Revision so zu planen und durchzuführen, dass wesentliche Fehlaussagen in der Jahresrechnung erkannt werden. Eine eingeschränkte Revision umfasst hauptsächlich Befragungen und analytische Prüfungshandlungen sowie den Umständen angemessene Detailprüfungen der beim geprüften Verein vorhandenen Unterlagen. Dagegen sind Prüfungen der betrieblichen Abläufe und des internen Kontrollsystems sowie Befragungen und weitere Prüfungshandlungen zur Aufdeckung deliktischer Handlungen oder anderer Gesetzesverstösse nicht Bestandteil dieser Revision.

Bei unserer Revision sind wir nicht auf Sachverhalte gestossen, aus denen wir schliessen müssten, dass die Jahresrechnung nicht Gesetz und Statuten entspricht.

Zürich, 10. März 2022

BDO AG

Urban Pürro
Leitender Revisor
Zugelassener Revisionsexperte

Manuel Lüthi
Zugelassener Revisionsexperte

Beilage
Jahresrechnung

BDO AG, mit Hauptsitz in Zürich, ist die unabhängige, rechtlich selbstständige Schweizer Mitgliedsfirma des internationalen BDO Netzwerkes.

Bildnachweis:

Seite 2	Yongha Bae
Seite 5	Tobias Brunner
Seite 6	Isabel Fuchs
Seite 8	Antonio Gabola
Seite 9	Isabel Fuchs
Seite 10	Isabel Fuchs
Seite 12	Isabel Fuchs
Seite 14	Werner T. Fuchs
Seite 19	Werner T. Fuchs
Seite 20	Isabel Fuchs

Förderverein cocomo.

Unsere akkreditierten Angebote

Förderverein cocomo
Badenerstrasse 812
8048 Zürich
Tel. 043 366 64 00
info@cocomo.ch
www.cocomo.ch