



bsd.

**EN DÉTAIL
2019/2020**

**SCHULEN
WEIT WEG**

Seite 12

**RÜCKBLICK AUF
DEN 1. DH-DAY**

Seite 8

**WEITER DENKEN
UND VERNETZEN AN
DER BSD. BERN**

Seite 18

IMPRESSUM

Herausgeberin Berufsfachschule des Detailhandels, Bern, www.bsd-bern.ch // **Redaktion** Sibyl Fischer //

Konzept und Gestaltung Minz, Agentur für visuelle Kommunikation, Luzern, www.minz.ch // **Lektorat** Vreni Messerli //

Fotos Bolliger Studios, Select Photography, Sibyl Fischer, Tom Hauser, Prisca Keusch, René Mathys, Melanie Passuco, Lernende PHA2017a, Lernende Vorlehre Integrationsvorlehre und Standard, Wojciech Stachowiak //

Druck Druckerei Odermatt AG, Dallenwil

INHALT

EDITORIAL

—
4 Vorwort

IM FOKUS

—
6 Die bsd. rüstet sich für die Zukunft
8 Rückblick auf den 1.DH-Day
11 5 Fragen an ... Adrian Ruprecht

PERSÖNLICH

—
12 Schulen weit weg

GESCHICHTEN AUS DER SCHULE

—
16 Weiter nach der Pause
18 Weiter denken und vernetzen an der bsd. Bern
21 Nachholbildung DHF und DHA nach Artikel 32 BBV – ohne
Lehrvertrag zum anerkannten Berufsabschluss für Erwachsene
24 Wie weiter nach der Lehre?
26 Wer lehren will, muss lernen – Weiterbildungsmöglichkeiten für
das Lehrpersonal der bsd.
28 Weiter und weiter ... Bildungsweg und Betriebsbesuch
einer DHA-Lernenden
30 «Weiter»-Stimmen aus der Vorlehre Standard und
der Vorlehre Integration
32 Förderung von Deutsch als Zweitsprache in der Berufsbildung
34 bsd. fitness

QUALIFIKATIONSVERFAHREN 2019

—
36 Wir haben es geschafft!

LIEBE LESERINNEN UND LESER

Wir gehen weiter. Das Jahr 2019 neigt sich dem Ende zu, und das Jahr 2020 steht mit all seinen neuen Tagen bereit. Text: Sibyl Fischer

Neuerungen stehen auch der bsd. als Institution ins Haus. **Die Vorzeichen dafür sind klar sichtbar und lösen zahlreiche Denk- und Strategieprozesse aus** (S. 6). Über die Entwicklungen im Detailhandel selber berichtet der Text zum ersten DH-Day. **Das Kompetenzzentrum Detailhandel Schweiz (kdhs) zeigte Szenarien für den zukünftigen Konsum auf und erzeugte zahlreiche Inspirationen für die Zukunft des Detailhandels** (S. 8).

Interessenten für einen Beruf im Detailhandel verteilen sich auf **unsere Abteilungen DHF, DHA und PHA**. Sie finden sich aber auch in der **Vorlehre**, zu der sich Jugendliche entschlossen haben, die in diesem Berufsfeld Fuss fassen wollen (S. 30).

In ihrer Arbeit fest verankerten Berufsleuten ohne Abschluss bietet die bsd. die **Nachholbildung DHF und DHA** nach Artikel 32 BBV an (S. 21).

Für die Lernenden an der bsd. selber ist es aktuell Halbzeit; das Schuljahr geht vor der Sportwoche ins nächste Semester. **Die nach den Sommerferien für alle bsd-Lernenden eröffnete E-Mail-Adresse und den damit verbundenen Zugang zu Office 365 haben Lernenden wie Lehrpersonal mittlerweile fest ins Tagesgeschäft eingebaut** (S. 11). Dennoch wird das business as usual des Schulalltags aber bisweilen unterbrochen, wenn beispielsweise ein **zusätzlicher Förderkurs Deutsch als Fremdsprache angeboten wird, um einige Lernende in ihrer schulischen Ausbildung individuell zu fördern** (S. 32), oder wenn Lehrpersonen den Schritt aus dem Schulzimmer hinaus in die Betriebswelt machen und Lernende der Abteilung Detailhandelsassistenten besuchen. **Eine unschätzbare Gelegenheit für einen Austausch zwischen den beiden Lernorten** (S. 28). Auch die Initiative einiger Lernenden führt diese zu neuen Erkenntnissen wie auch Kompetenzen. **Sich als Pharma-Lernende mit Leuten aus dem Sprachförderkurs zusammensetzen und ein Verkaufsgespräch auf Deutsch üben?** Kein Problem zeigt das Beispiel auf (S. 18). **Andere Lernende wiederum haben die Schule im Sommer 2019 mit dem Durchlaufen des Qualifikationsverfahrens erfolgreich**



**MARC GILOMEN**

Konrektor

URSULA STAUFFACHER

Konrektorin

ADRIAN RUPRECHT

Rektor

beendet (S. 36). Einige dieser zertifizierten Detailhandelsfachleute, Detailhandelsassistenten- und -assistentinnen oder Pharmaassistentinnen oder -assistenten fragen sich nach dem Abschluss. **Gehen wir einen Schritt weiter?**

Das tun sie, wie die Geschichte einer Wiedereinsteigerin bei den Pharmaassistentinnen zeigt (S. 16). **Das Thema Weiterbildung ist bei Lernenden wie Lehrpersonen aktuell** (S. 24 und S. 26).

Durch das neugestaltete Fitnesscenter, **das bsd. fitness, setzt auch der Sportunterricht eine Grundlage für den Mens-sana-in-corpore-sano-Gedanken** (S. 34).

Demütig bezüglich der hierzulande herrschenden Möglichkeiten an weiteren Schritten im Berufsleben machen Erfahrungen wie der Besuch einiger Schulen in Chile (S. 12). //

DIE BSD. RÜSTET SICH FÜR DIE ZUKUNFT

Handel im Wandel, Globalisierung, Digitalisierung, neu entstehende Bildungsverordnungen, verändertes Mobilitätsverhalten, künstliche Intelligenz, demographische Entwicklungen, Robotik, Kompetenzorientierung, virtuelle Realität, Ladenschliessungen, Augmented Reality, Geschäftseröffnungen ... Wie geht man als Schule mit all den Neuerungen um? Wie sieht die Zukunft der bsd.

aus? Text: Ursula Stauffacher

Auch wir haben sie nicht, die Kaffeesatz-Lese-App. Aber wir bereiten uns möglichst gut auf die Megatrends vor. **Der Schulrat lässt die gesellschaftlichen und bildungspolitischen Strömungen in die Schulstrategie einfließen. Das Kollegium bildet sich weiter in neuen Informatikanwendungen und Handlungskompetenz-orientierter Didaktik.** Die Anzahl der E-Learning-Klassen wurde erhöht und alle Lernenden der bsd. haben seit Sommer 2019 Zugang zu Office 365, haben damit eine bsd.-Mailadresse und erhalten Informationen und Unterlagen elektronisch zugestellt.

Als eine der grossen Detailhandelsschulen liegt uns daran, die Bildungsreform «Verkauf 2022+» möglichst mitzuprägen.

Die neuen Bildungsverordnungen werden grosse Änderungen nach sich ziehen.

Frühzeitige, seriöse Vorbereitungen sind unerlässlich. So setzen wir einzelne Lerneinheiten bereits jetzt Handlungskompetenz-orientiert um und die neuen Qualitäts-Arbeitsgruppen sind schon so aufgestellt, dass die zu erwartende fächerübergreifende Arbeit vereinfacht wird.

Gleichzeitig soll nicht alles geändert werden. Vieles, was bisher an der bsd. unternommen wurde, hat sich bewährt. Insbesondere wurden die engagierte

bsd.

2019

b → Berufs-
s → Schule
d → Detailhandel

2030

b → Berufs-
s → Schule
d → **Dienstleistungen?**

2040

? → ???
? → ???
? → ???

?

Teamarbeit und das Qualitätsbewusstsein des Kollegiums im vergangenen Jahr im externen ifes-Audit und von unserem Qualitätslabel FQS gewürdigt. **Diese Stärken gilt es zu pflegen und auszubauen.** «Kompetenz» ist nämlich nicht nur das massgebliche Stichwort in den neuen Bildungsverordnungen, auch als Institution wollen wir **uns als Kompetenzzentrum positionieren**, denn der Wandel wird weitergehen. Wissenschaftler schätzen, dass 85 % der Berufe, die es im Jahr 2030 geben wird, heute noch gar nicht erfunden sind. **Die Technologie, prognostizieren sie, werde die Arbeitskräfte nicht ersetzen, aber die Arbeitswelt massgeblich verändern. Es gilt also, flexibel auf Neuerungen**

zu reagieren, Impulse aus Gesellschaft und Wirtschaft rechtzeitig zu erkennen und aufzunehmen.

Ob die Berufe der Zukunft den Namen der Berufsfachschule des Detailhandels noch rechtfertigen, ob das D in unserem Namen dereinst für Dienstleistungen stehen wird, oder ob der Name gänzlich angepasst werden muss, kann zum heutigen Zeitpunkt niemand wissen. Wir sind aber überzeugt, dass sich die bsd. auch im künftigen Umfeld der Berufsbildung behaupten wird und dass es – ganz im Sinne des Themas dieser Ausgabe des bsd. en détail – weitergehen wird. //



RÜCKBLICK AUF DEN 1. DH-DAY

Am 12. März 2019 organisierte das Kompetenzzentrum Detailhandel Schweiz (kdhs) im Bildungszentrum Sihlpost den ersten DH-Day. Referate, Inspiration Rooms und 1:1-Austauschmöglichkeiten hatten ein Ziel: Inspirationen für die Zukunft des Detailhandels zu erzeugen.

Text: Sibyl Fischer, Fotos: Select Photography



Silent Commerce



Magic Commerce



EIN AUSBLICK IN DIE ZUKUNFT – ON- UND OFFLINE VERSCHMELZEN

Nach der Einleitung durch die Gastgeber Erich Mattes und Marc Gilomen gewährte uns Karin Frick vom Gottlieb Duttweiler Institute (GDI) mit ihrem Referat Einblicke in den «Detailhandel der Zukunft».

Kaufmöglichkeit mithilfe künstlicher Intelligenz – ich und das Smartphone

Im «Detailhandel der Zukunft» können Verkaufsräume auch leer sein. Leer bis auf uns selber, einem Smartphone sowie einem Zugangs-Code zu einer exklusiven Seite eines Online-Shops. Gefällt uns der Schuh eines Freundes, so fotografieren

wir diesen und werden direkt zur Bestellseite geführt. Die künstliche Intelligenz (Artificial Intelligence = AI) ermöglicht uns den Kauf. Shopping wird im sogenannten «AI Commerce» vom Ort klar entkoppelt.

Spieglein, Spieglein an der Wand – die Maschine und ich

Quasi eine Umkehrung dieses Kaufvorgangs kann man im «Magic Commerce» erleben. Nicht ich sehe etwas, von dem ich wissen möchte, wie ich es erhalte, sondern der Spiegel (in einem Geschäft oder zuhause) selber macht mir Vorschläge für Kleider, Schuhe, Schminke etc., die zum Kauf bereitstehen.





**AI
Commerce**

**Romantic
Commerce**



**Hacker-
Mindset**

Die Milch ist nie mehr alle – die Maschine mit der Maschine

Auch der technische Schritt weiter ist bereits möglich: Dinge müssen von Kunden nicht mehr aktiv gekauft werden. Das «Internet of Things» erledigt das in einem «**Silent Commerce**». Selbständig erkennt der Kühlschrank, dass der letzte Milchbeutel angebraucht worden ist und bestellt neue.

Der Einkauf als Erlebnis – das Detailhandelspersonal und ich

Bestehen bleibt das Bedürfnis der Kunden nach «**Romantic Commerce**» mittels ausgestalteten und direkten Käuferlebnissen in einer Szenerie wie beispielsweise auf dem Markt.

Die Ökonomin stellte klar, dass der technologiegetriebene Detailhandel uns herausfordert. Neue Wege erforderten neue Kompetenzen und sie empfahl daher, sich mit neuen technischen Hilfsmitteln vertraut zu machen, denn wer schneller lerne, mit Maschinen zu kooperieren, der gewinne. →

Szenarien für den zukünftigen Konsum

Romantic Commerce
Human2Human

Magic Commerce
Machine2Human

AI Commerce
Human2Machine

Silent Commerce
Machine2Machine



Quelle: Ende des Konsums GDI&KPMG 2019



Inspiration Room



INSPIRATION ROOMS

Eintauchen in die virtuelle Welt

Im Inspiration Room von Bandara konnte man unter der Leitung von Urs Langenegger in virtuelle Welten eintauchen. Die Virtual Reality umschloss einen via VR-Brille in einer 3D-Welt. Persönliche Interessen gestalteten den Verlauf und machten das Anschauen und Auswählen einer Badezimmereinrichtung einzigartig.

Digitales Zuhören – die neue Kundenbeziehung im Handel

Nadine Stoyanov von Zühlke thematisierte im zweiten Inspiration Room die Kundenbeziehung. Auch diese erfährt durch die technischen Möglichkeiten Veränderungen, welche Verständnis, Zugang und Dauer betreffen. Frühzeitig kann auf den Kunden eingegangen und Angebote so individualisiert werden. Daten sind für eine gute Kundenbeziehung zudem vorteilhaft, da sie Erfolg nachvollzieh-, erklär- und damit wiederholbar machen.

Herausforderung durch die Generation Z

Yannic Blättler sprach im dritten Inspiration Room über die Generation Z, deren generelle Bedürfnisse dem traditionellen Detailhandel entgegenstünden. Diese Bedürfnisse seien sofort zu erfüllen, veränderten sich aber auch ständig. Gleichzeitig werde von der GenZ eine grosse Klarheit gefordert. Herausfordernd, aber nicht unmöglich. Angebote für Jugendliche müssten deren Geist entsprechen und auf modernen Kanälen beworben werden, meinte Blättler.

NETZWERK

Die gehörten Inhalte mussten unter den Teilnehmenden natürlich geteilt werden – nicht nur digital. Zahlreiche Austauschmöglichkeiten nach den einzelnen Programmpunkten boten hier ausreichend Gelegenheit.

Die Zukunft kommt. Mehr Inspirationen gibt es am nächsten DH-Day am 10. März 2020. //

www.kdhs.ch/dhday



5 FRAGEN AN ... ADRIAN RUPRECHT

Einen Schritt weiter Richtung digitaler Unterricht: Die Lernenden der bsd. erhalten im 1. Quartal des Schuljahres 2019/2020 eine E-Mail-Adresse der Schule und haben somit Zugang zu Office 365. Fragen: Sibyl Fischer

Warum starten die Lernenden in diesem Schuljahr mit Office 365?

Weil wir Digitalisierung im Unterricht nicht nur diskutieren, sondern mit allen Lernenden und Lehrkräften anwenden wollen. Microsoft bietet dabei das für Schulen sicherste Angebot.

Ist das in Ihren Augen das «moderne Schulzimmer» für das Jahr 2019?

Das ist nur ein weiteres, wichtiges Element im modernen Schulzimmer. Im Hinblick auf die Bildungsreform 2022 werden weitere Schritte folgen.

Wie werden Lehrpersonen und Lernende auf die Handhabung dieses «neuen Schulzimmers» vorbereitet?

Alle bsd. Lehrkräfte befassen sich seit mehreren Jahren in schulinternen Weiterbildungskursen mit digitalen Anwen-

dungen und lassen dieses Wissen in den Unterricht einfließen. Alle Lernenden werden im Unterricht auf digitale Anwendungen vorbereitet.

Was sind hierbei wohl die grössten Herausforderungen für Schulleitung, Lehrpersonen und Verwaltung?

Dem unterschiedlichen Schulungsbedarf der Mitarbeitenden und der Lernenden gerecht zu werden.

Was sind wohl die grössten Vorteile?

Lernende und Lehrkräfte, die den digitalen Wandel erfolgreich meistern, werden vermutlich auch auf künftige Herausforderungen kompetent reagieren können. Im betrieblichen Alltag wird der Umgang mit unterschiedlichen digitalen Programmen gefordert. //

SCHULEN WEIT WEG

2019 führte mich mein Bildungsurlaub weg aus der Schweiz ins weit entfernte Chile. Er ermöglichte mir einen Einblick in eine andere Kultur und in eine fremde Bildungswelt.

Text: René Mathys

Wie sieht der Schulalltag in Chile aus?

Mein Ziel ist das Colegio Insular auf der Isla Juan Fernández, 700 km von Chiles Küste entfernt. Die abgelegene Schule ist in diesem Zeitraum für einen Schulbesuch leider unerreikbaar und so suche ich in sieben Schulen auf Chiles Festland nach einer Antwort auf meine Frage.

Die Schulen

Colegio Suizo de Santiago; Escuela Particular San Andrés, Puente Alto; Liceo Enrique Backause, Pedro Aguirre Gerda; Escuela Básica Malloco, Peñaflor; Escuela Básica República Checa, Peñaflor; Escuela Básica Nueva Esperanza, El Bosque, Santiago; Escuela Básica y Especial Amanecer de El Bosque, Santiago.

PRIVAT ODER ÖFFENTLICH

Es gibt in Chile teure Privatschulen wie beispielsweise das 1939 von Schweizern gegründete Colegio Suizo de Santiago.

Unterstützt vom Patronatskanton Basel Landschaft ist das Colegio offiziell das 6. Gymnasium des Kantons und man kann hier neben der chilenischen auch die Schweizer Matura ablegen. Verglichen mit Schweizer Standards sind die Verhältnisse relativ einfach und bescheiden, verglichen mit den öffentlichen chilenischen Schulen aber ist es eine Luxussschule mit schönen Gebäuden, ansprechendem Mobiliar sowie funktionsfähigen technischen Hilfsmitteln.

Die Schulkosten betragen dementsprechend CHF 6700.– pro Jahr und Kind. Für viele, ein chilenischer Lehrer verdient um die CHF 750.– pro Monat und eine Verkäuferin CHF 300.–, ist der Besuch dieser Privatschule unerschwinglich. →



Bibliothek in der Escuela
Básica y Especial
Amanecer de El Bosque,
Santiago.



↑
Escuela Particular
San Andrés, Puente Alto.



CHF

CLP



←
Der blau-weiss gestrichene vergitterte
Pausenhof in Escuela
Básica y Especial
Amanecer de El Bosque,
Santiago passt so gar
nicht zum fröhlichen
Eingangsbereich.



Die anderen sechs Schulen, die ich besucht habe, sind öffentliche Schulen.

Diese haben grosse Schwierigkeiten mit den Themen Sicherheit, Raumgrösse und natürlich Geld. **Seit 2016 gilt für öffentliche Schulen das Gesetz «ley de inclusión», welches besagt, dass der Schulbesuch Schüler und Eltern nichts kosten darf.**

Das Geld wird vom Staat zur Verfügung gestellt. Die Handhabung sowie die Weitergabe des Geldes obliegen den jeweiligen Municipalidades (Gemeinden). Es gibt Schulen in weniger wohlhabenden Quartieren, die sehr gut organisiert sind. Die Escuela San Andrés ist hierfür ein gutes Beispiel. Bei anderen öffentlichen Schulen ist der Schulalltag weniger geregelt.

SCHÜLERSCHAFT

In einigen der besuchten Schulen werden Kinder und Jugendliche vom Vorkindergarten bis zur 8. Klasse (Ende der obligatorischen Schulzeit) unterrichtet, in anderen vom Vorkindergarten bis zur chilenischen Matur. **Oftmals haben die Klassen bis zu 40 Schüler und mehr und die Aufsichtspersonen sind mal mehr und mal weniger am Unterrichtsgeschehen beteiligt.**

Für die Lernenden in Chile ist der Grad der Ausbildung eng gekoppelt mit ihrer sozialen Schicht. **Ein sozialer Aufstieg ist aus Geldgründen oft unerreichbar.** Die Zukunftsaussichten von Schülern, die eine öffentliche Schule besucht haben, sind stark abhängig von der PSU (Prueba de Selección Universitaria). Die PSU ist die Eintrittskarte für die Universität. **Will man Medizin studieren, muss man 850 Punkte erreichen. Schliesst man die PSU mit 250 Punkten ab, was bei einer öffentlichen Schule in einem schlechten Quartier häufig der Fall ist, arbeitet man in einem Supermarkt an der Kasse zu einem Lohn von CHF 300.–.** Trotzdem erzählt mir die Direktorin besagter Schule von Eltern, die voller Illusionen auf eine Unikarriere ihrer Sprösslinge hoffen.

UNTERRICHT

Die vorherrschende Unterrichtsmethode ist das Klassengespräch und zudem werden im Unterricht besonders das Ruhigsein und das höfliche Benehmen geübt. Bei einigen Unterrichtsbesuchen fällt auf, dass den Lernenden die Konzentration schwerfällt und die Ablenkung nicht reguliert werden kann.



MOBILIAR, RAUMGRÖSSE UND SICHERHEIT

Die Ausstattung der öffentlichen Schulen, auch der guten, ist eher spärlich. Dass Pausenglocken, die Netze der Fussballtore oder in Kindergärten Spielsachen überhaupt nicht vorhanden sind, kommt immer wieder vor. Die Raumverteilung ist zudem teilweise so, dass die Direktoren und Inspektoren dieser Schulen auf kleinstem Raum arbeiten müssen. Das

Leiten einer Schule wie auch das Unterrichten werden so zur Herausforderung.

Im Vergleich mit Schweizer Verhältnissen ist das Thema Sicherheit bei allen Schulen präsent und zudem sichtbar. Gitter und Eisentore geben Schutz nach aussen und riegeln die Bildungs- von der Umgebungswelt ab. //



FAZIT

Der Schulalltag in Chile ist zuerst einmal abhängig von der Finanzierung. **Öffentliche und private Schulen unterscheiden sich stark voneinander und prägen die Zukunftsaussichten ihrer Lernenden. Ein Vergleich beider Schulsysteme mit demjenigen der Schweiz macht demütig.** Wenn also in Zukunft an der bsd. ein Kopierapparat nicht funktioniert oder ein Bild von einem Beamer nicht ganz einwandfrei abgebildet wird, so werde ich mich an die Zustände an den öffentlichen chilenischen Schulen erinnern und dankbar sein. Der Kopierapparat an der bsd. wird wohl in den kommenden Tagen wieder funktionieren.

WEITER NACH DER PAUSE

Ein Interview mit Frau Nicole Guggisberg aus der Amavita Apotheke im Bahnhof Bern.

Interview: Prisca Keusch

Wann und wo haben Sie Ihre Grundausbildung als Pharma-Assistentin absolviert?

Ich besuchte die Gewerbeschule in Brig von 1985–1988 und machte die Lehre in der Bovin Apotheke in Sierre.

Wie kam es zum Berufswunsch Pharma-Assistentin?

Als Kind war ich viel in der Apotheke und mochte den speziellen Geruch. Immer schon half ich gerne Menschen und mich interessierten später auch die Fächer Anatomie und Physiologie. Nach einem Schnuppermonat in einer Apotheke erhielt ich dort die Lehrstelle.

Welches Themengebiet hat Sie in der Erstausbildung am meisten fasziniert?

Warenkunde (Medikamente) und Krankheiten, also die Themengebiete, welche den Beruf betreffen.

Wie lange haben Sie nach der Lehrabschlussprüfung als Pharma-Assistentin gearbeitet?

Gerade danach habe ich mir eine einjährige Auszeit genommen und bin auf Reisen

gegangen. Von 1989 bis 1994 habe ich gearbeitet; danach habe ich bis 2016 eine Mutterschaftspause eingelegt und arbeite seither wieder als Pharma-Assistentin.

Welche Elemente der Grundbildung fanden Sie in der Praxis besonders hilfreich?

Die Ausbildungsbereiche Krankheit und Medikamente sowie das Erwerben der Kenntnisse über die Symptome, um auf die Krankheit schliessen zu können.

Wie ist es Ihnen beim Wiedereinstieg ergangen?

Ich musste vor allem im Bereich IT viel dazulernen. Auch im Bereich Medikamente und Krankheiten musste ich die neuen Erkenntnisse im Selbststudium erarbeiten.

Welche Gründe haben Sie zum Besuch des Weiterbildungskurses «Aktuelles Fachwissen» bewogen?

Ich wollte Unterstützung bei meinem Selbststudium bekommen und aktuelle Fachliteratur erhalten.

In welchem Jahr haben Sie den Weiterbildungskurs «Aktuelles Fachwissen» besucht?

Ich habe den Kurs 2015 das erste und 2016 sogar das zweite Mal besucht. Im ersten Kurs habe ich sehr viel Neues gelernt und konnte es während meiner Arbeit auch anwenden. Um aber mein Wissen noch zu vertiefen, habe ich den Kurs ein zweites Mal besucht.

**Was halten Sie vom Kursmodul
«Aktuelles Fachwissen»?**

Die je zweieinhalb Stunden Zeit für die Themen waren mir zu kurz, um eine Vertiefung ausserhalb kleiner Teilbereiche zu erhalten. Die Fachunterlagen aber und die kompetenten Referentinnen waren gut und halfen mir, das Wissen aufzufrischen. Auch der Austausch mit den Kolleginnen war bereichernd. Mein Selbstvertrauen wurde durch den Kurs gestärkt, jedoch wäre für mich ein längerer Kurs hilfreicher.

Wie haben Sie die Stimmung und Ihre Mitlernenden in einem Weiterbildungs-Klassenraum erlebt?

Die Kolleginnen waren hoch motiviert und hatten Freude am Job. Sie waren stolz, nach einer längeren Pause wieder etwas für sich selber in Angriff genommen zu haben. Die Hoffnung, im Beruf wieder Tritt zu fassen, war gross.

Wie haben Sie den Unterricht im Vergleich zum Unterricht in der Grundbildung erlebt?

Weniger Zeit, viel Fachwissen und eine Anforderung an eine grosse Selbstständigkeit. Der «Lernmodus» brauchte mehr Zeit, um aktiviert zu werden. Ausserdem bräuchten wir etwas mehr Unterstützung, um in die Themen eintauchen zu können.

Arbeiten Sie immer noch gerne als Pharma-Assistentin?

Ich liebe es immer noch, den Menschen zu helfen, ihnen mein gesundheitliches



NICOLE GUGGISBERG

Alter	50
Profil	Pharma-Assistentin EFZ (früher Apothekenhelferin)
Arbeitsort	Amavita Apotheke Bhf. Bern
Interessen	Velofahren, Schmuck herstellen, Reisen

Fachwissen weiterzugeben und sie zu bedienen. Medikamente und Krankheiten bleiben für mich spannend.

Wie geht es nun beruflich für Sie weiter?

Seit drei Jahren arbeite ich nun zu 40% auf meinem Beruf und besuche aktuelle Weiterbildungen. Gerne vertiefe ich mich nun auch in den Bereichen Kosmetik und Körperpflege. //



WEITER DENKEN UND VERNETZEN AN DER BSD. BERN

Ein spannendes Austauschprojekt zwischen dem Lehrgang PHA sowie SprachschülerInnen der Sprachförderkurse zeigt erfolgreich, wie Vernetzung und Kommunikation in einer multi-kulturellen Gesellschaft funktionieren können.

Text: Franziska Walliser und Lernende der PHA2017a

Die Gesellschaft hat sich in den letzten Jahren stark verändert. Menschen aus unterschiedlichen Kulturen leben gemeinsam in der Schweiz. Sind sie krank, suchen sie eine Apotheke auf und lassen sich dort beraten und behandeln. **Doch nicht alle beherrschen die deutsche Sprache oder kennen unser Gesundheitssystem.**

Die Gesundheitssysteme weltweit sind sehr unterschiedlich, ebenso das Verständnis von gesundheitlichen Problemen und Behandlungsmöglichkeiten. Eine Herausforderung, welche die Abgängerinnen der PHA meistern können müssen. **Die bsd. fördert daher den multikulturellen Austausch und bietet den SchülerInnen der PHA die Möglichkeit, möglichst viele praktische Erfahrungen zu sammeln, um optimal ins Berufsleben starten zu können.**

PROJEKT «VERKAUFGSGESPRÄCHE ÜBEN», «PRAXISSITUATIONEN VERTIEFEN»

Das Projekt hatte das Simulieren eines Beratungsgespräch in einer Apotheke zum Ziel, bei dem es nicht nur darum ging, allgemeine Verkaufskompetenzen zu üben, **sondern auch Personen ohne grosse Deutschkenntnisse zu beraten und zu bedienen.** Dabei haben Schülerinnen der PHA sowie Sprachschülerinnen (aus Ghana und Sri Lanka) in je zwei Vierergruppen teilgenommen.

Geübt wurde ein Verkaufsgespräch mit Rezeptverkauf für einen Asthmaspray vor Ort in den Apotheken Amavita Bahnhof Bern sowie der Friedensapotheke Bern. Als Vorbereitung erklärten die PHA-Schülerinnen den Sprachschülerinnen den Ablauf des Gespräches, es gab Übungen zu den Gesprächssituationen und schliesslich wurde das Verkaufsgespräch auf Video aufgenommen.

Die erste Erkenntnis war: Die Kommunikation ist eine Herausforderung. Das Gespräch lockerte sich aber rasch auf, als man sich mit Englisch sowie anderen Hilfsmitteln (Hände, Pantomime, Bilder etc.) auszu helfen wusste. Die PHA-Schülerinnen erklärten den Sprachschülerinnen das schweizerische Gesundheits- und Krankenkassensystem. Es entstand ein reger Austausch über Krankheit, Heilmittel und die jeweiligen Gesundheitssysteme.



“ Wir haben sehr schnell festgestellt, dass es leider nicht überall auf der Welt gute Medizin gibt. Zum Beispiel sterben in einigen Ländern Menschen an Krankheiten, welche bei uns therapierbar sind, – wie zum Beispiel Asthma.

A. Mujkanovic und Z. Woldeab



MULTIKULTURELLER AUSTAUSCH

Auch die jeweiligen kulturellen Hintergründe und Erfahrungen unterscheiden sich in einer multikulturellen Gesellschaft oft sehr stark. **Künftige Pharma-AssistentInnen müssen jederzeit kompetent und einfühlsam reagieren können.** Die ungewohnte Situation eines Beratungsgesprächs in der Apotheke kann eine Herausforderung bedeuten, auf die es mit einer Portion Spontaneität zu reagieren gilt. →

“ Als Erstes brachte die Sprachschülerin ein Rezept für die Medikamente. Das war am Anfang etwas schwierig, weil die Sprachschülerinnen sich zuerst an die Situation in der Apotheke gewöhnen mussten. Auch die Handhabung des Dosier-aerosols war schwierig zu erklären, da man gleichzeitig drücken und einatmen muss. Um die passende Grösse [des Aerochambers] zu finden, musste man sich eine Schablone an den Mund-/Nasenbereich halten. Die Sprachschülerinnen fanden dies komisch und zuckten zusammen beim Anpassen der Schablone. Man musste ihnen sagen, dass es nichts Schlimmes ist und so konnten wir sie überzeugen, weiterzumachen.

N.Egger und M.Egli

”

ERKENNTNISSE ZEUGEN VOM ERFOLG DES PROJEKTES

Das Projekt wurde mit gemischten Gefühlen angegangen, weil man nicht wusste, was einen erwarten würde. Nach 1 – 2 Kennenlerntreffen und schliesslich beim Verkaufsgespräch in den Apotheken wurde die Stimmung heller. **Anfängliche Hemmungen wurden überwunden und die Gespräche machten richtig Spass, weil sich alle aktiv und mit Interesse beteiligten.** Ein gelungenes Verkaufsgespräch auf Video sowie Erinnerungsfotos bildeten den erfolgreichen Abschluss des Projektes.

Viel wichtiger waren aber die wertvollen persönlichen Erkenntnisse, die alle mitnehmen durften. So das Fazit der PHA-Schülerinnen:

“ Als Pharma-Assistentin sollte man im Umgang mit Kunden Offenheit, Spontaneität und Geduld haben. Gerade in Situationen mit Personen, welche nicht Deutsch sprechen, sind diese Kompetenzen noch viel wichtiger. Wir glauben auch, dass wir uns in Zukunft mehr auf solche Situationen einstellen müssen, da unsere Gesellschaft immer multikultureller wird. Durch unsere Erfahrung mit den Sprachschülerinnen werden wir ab sofort nicht mehr nervös sein beim Bedienen von Personen ohne grosse Deutschkenntnisse. Für uns war das Projekt ein Erfolg und wir würden es jederzeit wieder machen. Beide Seiten hatten Spass.

WEITER KOMMEN AN DER BSD. BERN

Für die bsd. Bern war das Projekt ein erfolgreiches Beispiel, wie bereits in der Schule und während der Ausbildung Integration, Austausch und Verständnis zwischen Menschen in einer multikulturellen Gesellschaft gefördert werden können. Ein Projekt, von dem alle profitieren und das auf jeden Fall Schule machen darf. //

”



**Ohne Lehrvertrag zum
anerkannten
Berufsabschluss für
Erwachsene.**



NACHHOLBILDUNG DHF UND DHA NACH ARTIKEL 32 BBV

Berufsbegleitend einen anerkannten Berufsabschluss in ihrem Berufsfeld erlangen? Erfahrene Berufsleute können sich die fehlenden theoretischen Grundlagen mit Hilfe entsprechender Bildungsangebote an der bsd. Bern aneignen. Die Nachholbildung für Erwachsene dauert zwei Jahre. Zukünftige Detailhandelsfachleute EFZ und Detailhandelsassistenten/innen EBA bereiten sich in vier Semestern an der bsd. Bern auf das Qualifikationsverfahren mit eidgenössischer Abschlussprüfung vor. Text: Judith Diener

Sich berufsbegleitend auf eine Abschlussprüfung vorzubereiten, erfordert Engagement, Planung und selbstorganisiertes Lernen. Zwei Absolventinnen, die im Sommer 2019 das Qualifikationsverfahren erfolgreich bestanden haben, berichten, wie sie die Nachholbildung an der bsd. Bern erlebt haben. ⇒

IM GESPRÄCH MIT MELANIE PASSUCO, DETAILHANDELSFACHFRAU EFZ

Weshalb haben Sie sich entschlossen, die Nachholbildung nach A32 zu absolvieren?

Es gab zwei Gründe: Ich wollte meinen Horizont erweitern und einen anerkannten Berufsabschluss erlangen.

Wie haben Sie Arbeit, Unterricht und Selbststudium organisiert?

Damit ich parallel zu meiner Arbeit im Geschäft mein Berufsziel erreichen konnte, musste ich meine Lernzeiten planen und arbeitete mit einem Wochenplan.

Welcher Personengruppe im Detailhandel empfehlen Sie die Nachholbildung?

Für Interessenten/innen, die offen und neugierig sind, ist die Nachholbildung ideal. Wer weder motiviert ist noch das Ziel klar vor Augen hat, sollte einen anderen Weg zum Berufsabschluss wählen.

Gab es Stolpersteine auf dem Weg zur Detailhandelsfachfrau EFZ?

Reguläre Arbeit, Präsenzunterricht an der bsd. Bern und selbstorganisiertes Lernen unter einen Hut zu bringen, war ein grosser Stressfaktor. Eine gute Planung war sehr wichtig.

Was ist Ihnen in guter Erinnerung geblieben?

Neue Kontakte zu knüpfen und zu wissen, dass ich gut unterstützt wurde.

Was wird sich nach der Nachholbildung in beruflicher Hinsicht für Sie ändern?

Ein Jobwechsel hat bereits kurz vor der Abschlussprüfung stattgefunden. Vorerst wird sich in beruflicher Hinsicht also nichts ändern.



MELANIE
PASSUCO

Abschluss

Zukünftige DHF und DHA bereiten sich an der bsd. Bern auf das Qualifikationsverfahren mit eidgenössischer Abschlussprüfung vor.

Ausbildungsdauer

Die Nachholbildung für Erwachsene dauert zwei Jahre.





**DALIDA
GERMANO**

Vorbereitung

Sich berufsbegleitend auf eine Abschlussprüfung vorzubereiten, erfordert Engagement, Planung und selbstorganisiertes Lernen.

BERICHT VON DALIDA GERMANO, DETAILHANDELSFACHFRAU EFZ

«Da ich noch keinen Eidg. Abschluss vorweisen konnte, wollte ich diesen nachholen. Aus diesem Grund wählte ich die Nachholbildung nach A32. Mein Arbeitspensum (60 %) ermöglichte es mir, viel Zeit ins Selbststudium zu investieren und den Präsenzunterricht an der bsd. Bern zu besuchen. Dank einer Lernberaterin konnte ich den umfangreichen Unterrichtsstoff gut bewältigen. Zu wissen, wie ich richtig und effizient lerne, war sehr wichtig für mich, da ich unter Prüfungsangst leide. Interesse und Motivation sind sehr wichtig.

Was mir in guter Erinnerung geblieben ist? – Die Lernsequenzen mit den Kollegen/innen. Daraus haben sich Freundschaften entwickelt. Die Lehrpersonen haben den Unterrichtsstoff gut weitergegeben. In beruflicher Hinsicht hat sich nach der Nachholbildung nach A32 für mich einiges verändert: Ich habe erreicht, dass ich in diesem Beruf arbeiten kann und habe jetzt die Möglichkeit, weitere Weiterbildungsangebote zu nutzen. Daraus ergeben sich natürlich auch Karrierechancen. Nicht zu vergessen ist die persönliche Weiterentwicklung, die ich in den vergangenen zwei Jahren erleben durfte.

Eine Weiterbildung eröffnet nicht nur neue berufliche Möglichkeiten, sondern führt auch zu mehr Selbstvertrauen und persönlicher Weiterentwicklung.» //

**Weiterbildung direkt
nach der Lehre:
Branchenspezifische/
allgemeinbildende
Kurse**

**Waren-
präsentation**

**Professionell
verkaufen**

Dekoration

**Kommuni-
kations- und
Berufsbildner-
kurse**

**Detailhandels-
spezialist/-in
mit eidg. Fach-
ausweis**

**Weiterbildung
mit 2–3 Jahren
Arbeits-
erfahrung**

**www.
bsd-bern.ch/
weiterbildung**

**Filialleiter/-in
mit Zertifikat**

WIE WEITER NACH DER LEHRE?

Geschafft – endlich. Das QV und der Abschluss der Lehre stellen für viele Berufsleute wichtige Meilensteine im Leben dar. Aber wie weiter? Text: Marc Gilomen

Nur wenige Absolventen interessieren sich gleich im Anschluss an die berufliche Grundbildung für eine Weiterbildung. **Die Mehrheit der Arbeitnehmenden sammelt Arbeitserfahrung und geniesst es, dass die Schulbank nicht mehr zwingender Bestandteil ihres Lebens ist.**

Im Verlaufe des Berufslebens drängen sich aber Überlegungen zur beruflichen Entwicklung auf. **Eine Weiterbildung eröffnet dabei neue Perspektiven.** Das Schweizer Berufsbildungssystem bietet dazu viele Möglichkeiten. Erfreulicherweise wurden die Angebote im Detailhandel in den letzten Jahren stark ausgebaut und bieten für alle Interessierten eine Chance an.

Frisch ab der Lehre können branchenspezifische oder allgemeinbildende Kurse besucht werden. Professionell verkaufen, Warenpräsentation und Dekoration,

Kommunikations- und Berufsbildnerkurse sind nur einige Beispiele für den Einstieg in die Weiterbildung im Detailhandel.

Wer bereits über zwei bis drei Jahre Arbeitserfahrung verfügt und sich für betriebswirtschaftliche Themen wie Personalführung und Marketing interessiert, hat viele weitere Möglichkeiten:

Der Kurs Filialleiter/-in mit Zertifikat vermittelt in zwei Semestern Grundlagen zu Personalmanagement und Unternehmensführung. Der Lehrgang Detailhandelsspezialist/-in mit eidg. Fachausweis stellt eine umfassende Ausbildung für eine Kaderfunktion im Detailhandel dar.

Alle diese Weiterbildungen zeichnen sich durch eine hohe Praxishöhe aus. Es werden Beispiele aus der Arbeitswelt behandelt, Gastreferenten aus der Branche eingeladen und Projekte umgesetzt. Schliesslich soll der Praxistransfer möglich sein, so dass **das neue theoretische Wissen im Job gewinnbringend eingesetzt werden kann.** //

WER LEHREN WILL, MUSS LERNEN

Gemäss Sven Sievi, Geschäftsführer von Bildung Detailhandel Schweiz (BDS), wird die Entwicklung des Detailhandels weiterhin vom gesellschaftlichen Wandel sowie von technischen und organisatorischen Veränderungen geprägt sein. Daraus resultieren entsprechend hohe Anforderungen an Lernende und Mitarbeitende im Detailhandel.

Text: Marc Gilomen

[www.sab-kv.ch/
angebote/
passepartout](http://www.sab-kv.ch/angebote/passepartout)

Die veränderten Anforderungen stellen auch eine grosse Herausforderung für die Lehrpersonen der bsd. dar. **Damit die schulische Ausbildung attraktiv und praxisnah bleibt, entwickeln sie ihren Unterricht laufend weiter.** Um dies zu ermöglichen, bilden sich die Lehrpersonen permanent fort. **Die Weiterbildung der Lehrpersonen ist auch im Berufsauftrag fest verankert.**

Der Berufsauftrag der bsd. Lehrpersonen umfasst

- Unterrichten, Erziehen, Beraten und Begleiten
- Mitarbeit bei der Unterrichts-, Schul- und Qualitätsentwicklung
- Zusammenarbeiten
- Weiterbildung

bsd.

Wo Weiterbildung kein Detail ist.

Weiterbildungsmöglichkeiten für das Lehrpersonal der bsd.

Rund 85 % der Arbeitszeit und somit klar der Schwerpunkt des Berufsalltags liegt beim Unterrichten. **Zur Erhaltung und Erweiterung der fachlichen, pädagogischen, psychologischen, methodisch-didaktischen und persönlichen Kompetenzen werden im Bereich der Weiterbildung rund 3% der Jahresarbeitszeit eingesetzt.**

Konkret absolviert das Kollegium an der bsd. bis zu fünf Tage pro Jahr für Qualitätsentwicklung und Weiterbildung. **Gemeinsam wird an Themen wie Lerncoaching, digitaler Transformation oder Medien- und Praxistransfer gearbeitet.** Neben diesen Anlässen bilden sich die Lehrpersonen zu individuell gewählten Themen weiter.

Für die individuelle Weiterbildung stehen den Lehrpersonen neben Kursen an der Pädagogischen Hochschule (PH) und dem Eidgenössischen Hochschulinstitut für Berufsbildung EHB auch schulübergreifende Angebote zur Verfügung. Beispielsweise findet in der ersten Ferienwoche im Dezember ein schweizweit koordiniertes Kursangebot für Lehrpersonen statt, die an Detailhandelschulen und am KV unterrichten. //

DIE GRÖSSTEN HERAUSFORDERUNGEN IM HANDEL



Die bsd.-Lehrpersonen bilden sich permanent weiter, um die Lernenden im Unterricht für die Herausforderungen im Detailhandel zu rüsten.

Quelle: Umfrage economiesuisse und Handel Schweiz 2017

Bildungsweg und Betriebsbesuch einer DHA-Lernenden.

WEITER UND WEITER ...

In der Abteilung der Detailhandelsassistenten und -assistentinnen der bsd. kommen viele Wege zusammen. Sie ist oftmals eine Schnittstelle zwischen Vorlehre und der Ausbildung zum Detailhandelsfachmann/zur Detailhandelsfachfrau und zeichnet sich auch dadurch aus, dass die Lehrpersonen den Schritt weiter aus der Schule und hinaus in den Betrieb machen. Text: Thomas Hauser



Betina Ahmetaj ist mit ihren 21 Jahren schon weit gegangen und hat viel erreicht. Sie wurde am 28. April 1998 im **Kosovo** geboren und erlebte den ersten Teil ihrer Kindheit bis zu den ersten vier Schuljahren dort. Danach kam ein Umzug nach **Slowenien**, der sie mit einer neuen Kultur, aber vor allem mit einer neuen Sprache konfrontierte. Der Einstieg in die Jahrgangsklasse glückte und so erlebte sie die Oberstufe, 5.–9. Klasse, in Kranj. Nach einem Start an einer medizinischen Schule wechselte sie zu einer Wirtschaftsschule, musste diese aber wegen des **Umzugs in die Schweiz** abbrechen.

Im Alter von 17 Jahren musste Betina sich also nochmals neu orientieren und wieder eine neue Sprache erlernen. Während zweier Monate besuchte sie einen Deutschkurs in Bern. Sie beherrschte nach einem Jahr an der BFF die deutsche Sprache schon so gut, dass sie 2017 eine Vorlehre im Detailhandel bei Tally Weijl starten konnte. **Die Vorlehre an der bsd. und das Arbeiten im Betrieb verliefen so gut, dass 2018 die EBA-Ausbildung angefangen werden konnte.**

DHAS-Lernende besuchen an der bsd. kleinere Klassen, damit sie besser begleitet

“

Ich empfehle jeder und jedem, die neu in die Schweiz kommen, einen Beruf zu erlernen – dadurch lernt man die deutsche Sprache schneller und die Zukunftschancen im Beruf werden besser.

Betina Ahmetaj

”

und gefördert werden können. Ausserdem besucht die Klassenlehrkraft im 1. Lehrjahr, möglichst nach dem ersten Zeugnis, die Lernenden im Betrieb, um zu schauen, ob alles problemlos verläuft, damit von beiden Seiten rechtzeitig Massnahmen ergriffen werden könnten (z.B. Stützkursbesuch), um einen Lehrabbruch zu verhindern. Betriebsbesuche sind zudem eine gute Gelegenheit, die Ausbilder*innen kennenzulernen, damit allfällige Probleme schnell und effizient angegangen werden könnten.

Der Besuch bei Betina Ahmetaj im Tally Weijl im Februar 2019 war äusserst aufschlussreich, im gegenteiligen Sinne: **hervorragende Leistungen im Betrieb und in der Schule. Nicht Massnahmen mussten ins Auge gefasst werden, vielmehr konzentrierte sich das Gespräch auf die mögliche Weiterbildung zur Detailhandelsfachfrau.** Mit ihren Leistungen in der Berufsschule und im Betrieb durchaus realistisch.

Für Betina scheint es weiter und weiter zu gehen, wo dies sie hinführt, wer weiss? //



BETINA AHMETAJ

Alter	21
Profil	EBA
Arbeitsort	Tally Weijl



«WEITER»-STIMMEN AUS DER VORLEHRE STANDARD UND DER VORLEHRE INTEGRATION

Die Vorlehre ist ein duales Brückenangebot des Kantons Bern, unterschieden werden momentan zwei Vorlehrtypen: An der bsd. werden Klassen im Bereich «Vorlehre Standard» angeboten, diese richtet sich an junge Erwachsene, welche eine Vorlehrstelle im Bereich Detailhandel, Pharmaassistenten oder Dienstleistungen gefunden haben. Im Auftrag des Kantons und des SEM (Staatssekretariat für Migration) wird zudem die «Vorlehre Integration Detailhandel» 2019 – 2020 bereits im zweiten Pilotjahr mit Erfolg geführt. Unsere Lernenden blicken in den folgenden Quotes zurück und voraus. Text: Ueli Matti, Vanessa Käser

WARUM HABEN SIE SICH FÜR EINE VORLEHRE ENTSCHEIDEN?

“ Weil ich für eine Ausbildung noch nicht bereit bin.

| Mustafa Barekzai

”

“ Weil ich die Chance nutze für eine Ausbildung und ich ab nächstem Jahr eine Lehre als Detailhändler machen möchte.

| Shakourai Mohammad Mohsen

”

“ Weil ich meine Sprache verbessern muss und weil ich nächstes Jahr eine Lehre machen will.

| Fawzia Soltani

”

“ Ich möchte eine Ausbildung machen und mich mit der Vorlehre darauf vorbereiten, ich stelle mir vor, dass es nach der Vorlehre einfacher für mich sein wird, in der Berufsschule zu starten.

| Rizai Hossein

”

“ Da ich seit 2014 schulisch eine Lücke habe, möchte ich die aufholen.

| Faller Angela

”



Setara Haidari (li)
Fawzia Soltani (re)
→



Mustafa Basekzai (li)
Shakouri Mohammad Mohsen (re)



Vorlehr-Lernende bei der Arbeit



WIE SOLL ES FÜR SIE NACH DER VORLEHRE IM SOMMER 2020 WEITERGEHEN? //

“ Nach der Vorlehre möchte ich im Bereich Textil eine Lehre als Detailhändler machen.
Mustafa Barezai ”



“ Ich möchte nach der Vorlehre eine Lehre EBA oder EFZ beginnen und ich möchte einmal eine gute Verkäuferin werden.
Setara Haidari ”



“ Im Sommer möchte ich gerne eine EBA-Lehre starten.
Debesay Filmon ”

“ Nach der Vorlehre will ich eine gute Lehrstelle finden, damit ich unabhängig werden kann.
Rizai Hossein ”

↑
Atefeh Safi (li)
Sherin Ouso (re)



Dawud Hosseini,
Rania Ali,
Silvana Nuguse,
Lia Cheyenne Rufi
(von links nach rechts)

“ Ich möchte im nächsten August im Vorlehrbetrieb die Lehre beginnen, aber das entscheidet mein Chef.
Nuguse Silvana ”



FÖRDERUNG VON DEUTSCH ALS ZWEITSPRACHE IN DER BERUFS- BILDUNG

«Unter allen Hürden beim Erreichen eines Ausbildungsabschlusses auf Sekundarstufe II spielen Sprachprobleme mitunter die grösste Rolle»¹.

Text: Barbara Meyer

An der bsd. gibt es einen neuen Förderkurs. Im Regelunterricht ist das Thema Wortschatz und Textverständnis – ausser natürlich im Sprachunterricht – nicht Schwerpunkt des Unterrichts. Im Fachunterricht und in den Schulfächern Detailhandelskenntnisse, Wirtschaft oder Gesellschaft ist die Sprache Ausgangspunkt des Stoffes.

Was aber, wenn im Fach Wirtschaft als Themeneinstieg ein Text von Heinrich Böll behandelt wird, welcher eine grosse Sprachkompetenz voraussetzt?

Zur thematischen Schwierigkeit kommt die sprachliche hinzu und es rückt im-



mer mehr in den Vordergrund, dass die Sprachkompetenz einen wesentlichen Zusammenhang mit dem Bildungserfolg hat. Zahlreiche Studien belegen dies.

Sprachliche Defizite treffen eine Vielzahl junger Menschen gleichermaßen: Jugendliche mit Migrationshintergrund genauso wie Lernende mit Deutsch als Erstsprache.

Der Anteil an Lernenden mit Migrationshintergrund, also mit Deutsch als Zweitsprache, liegt bei insgesamt 19 %, bei EFZ-Lernenden bei 17.5 % und bei EBA-Lernenden sind es sogar 38.9 %.

Aufgrund dieser Zahlen erscheint es logisch, dass der Bildungserfolg bei Jugendlichen mit Deutsch als Zweitsprache negativ beeinflusst werden kann.

Um Lerndefizite abzubauen, greift die Berufsfachschule des Detailhandels Bern auf die Integrativen Fördermassnahmen (IFM) zurück. Bei Lernenden mit Defiziten in der

Sprachkompetenz reicht das jedoch oft nicht aus. **Zur Verbesserung der Lese- und Schreibkompetenzen wird aus diesem Grund ein neues Gefäss für Zusatzdeutsch in das bestehende IFM-Konzept, den sogenannten «Stützkurs», eingebettet.**

Der Kurs Deutsch als Zweitsprache (DaZ) startet ab Sommer 2019 als Pilotprojekt.

Alle Lernenden des 1. Lehrjahres DHA werden in der 4. Schulwoche einen Online-Test absolvieren sowie einen eigenen Text produzieren. Bereits in der 5. Schulwoche sollen dann die Anmeldungen für den DaZ-Kurs möglich sein, welcher im Bedarfsfall dringend empfohlen wird und nach den Herbstferien startet. **Das Ziel des Kurses ist, die Sprachkompetenz Deutsch zu verbessern.** Das Engagement aller Lehrkräfte soll dies möglich machen. Ganz im Sinne von Ruth Schori Bondeli, Dozentin für Sprache und Kommunikation.

Ihr Credo lautet:

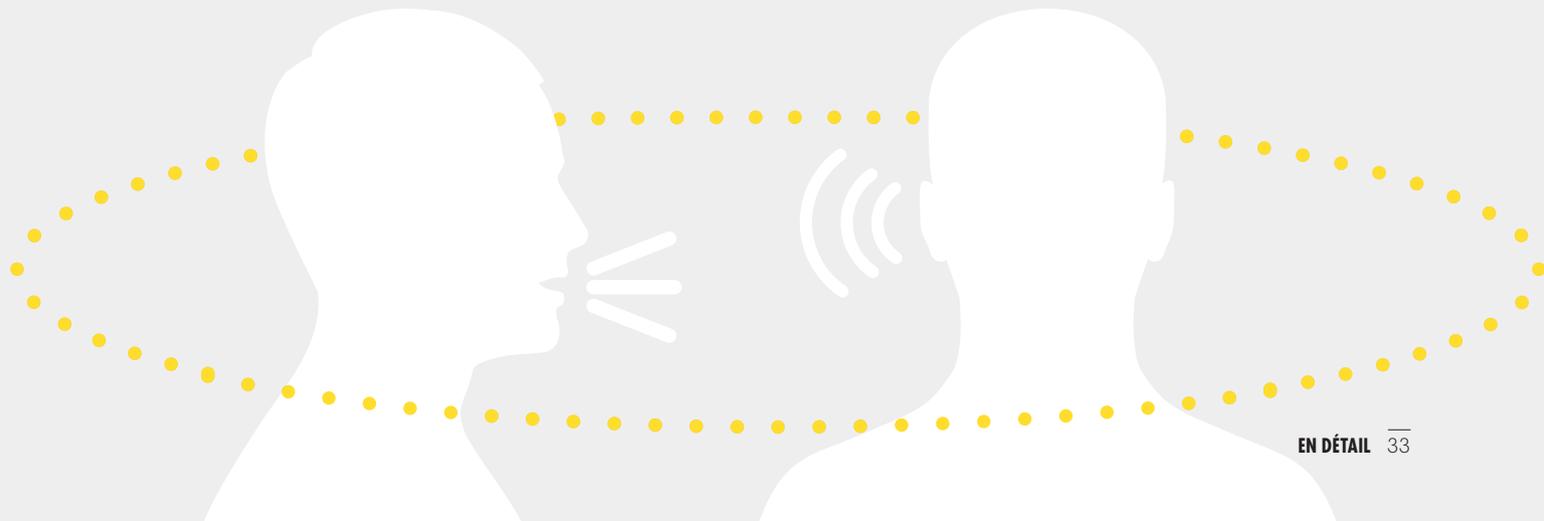
“ Wir müssen Sprache fördern.

Ruth Schori Bondeli, Dozentin
für Sprache und Kommunikation

”

Das «Wir» steht dabei im Vordergrund. Tut es das und findet die Sprachförderung sogar fächerübergreifend statt, macht Sprachförderung Sinn. Dann macht es klick – auch beim Text von Heinrich Böll. //

¹Stutz, H., Jäggi, J., Bannwart, L., Rudin, M., Bischof, S. et al. (2016). Bestandesaufnahme zur Bildungsbeteiligung von späteingereisten Jugendlichen und jungen Erwachsenen. Bern: Büro für Arbeits- und Sozialpolitische Studien.



BSD. FITNESS

Seit 40 Jahren gibt es an der Herrengasse 12 ein Fitness-Center, das Pro-Fit. Im Internet wird es als das älteste Fitnesscenter der Schweiz angepriesen. Eine lange Tradition ist nicht einhergehend mit einem guten Renommee, nannten die Anwohner in der Berner Altstadt es doch «die Hölle der Altstadt». Text: Tom Gnehm



Das Pro-Fit, so wie es auch allen SchülerInnen und LehrerInnen der bsd. bekannt war, wurde in den letzten Jahren zum Sanierungsfall. Als Mieter hatte unsere Schule kein Mitspracherecht und keinerlei Einfluss in Sachen Verbesserung der Ausstattung, Sauberkeit, Organisation oder Innovation. **Erfolgreiche Vertragsverhandlungen realisierten diesen Frühling aber im Pro-Fit das neue Projekt «bsd. fitness».**

Für alle Beteiligten anspruchsvoll war es, dem neuen «bsd. fitness» trotz begrenzter finanzieller Mittel ein neues Image mit verbessertem, modernisiertem Trainingsangebot zu verschaffen. Die enge Zusammenarbeit mit dem Fitness Outlet in Liestal ermöglichte es, defekte oder veraltete Trainingsgeräte zu entsorgen und im Gegenzug moderne TRX-Trainingsseile, eine Langhantelstation mit Gewichten, Seilspring-Seile und Gymnastikbälle anzuschaffen. **Dank auch an unseren IT-Chef, Wojciech Stachowiak: Der installierte Beamer kann im Unterricht gut genutzt werden (Ernährung, Trainingsprotokolle,**

YouTube-Filme). Das Ergebnis zeigt, wie sehr sich Engagement und Mühe gelohnt haben. **Der Leiter des Hausdienstes, Marcel Anderegg, schuf eine neue Trainingslokalität, die am 1. Schultag nach den Frühlingsferien eröffnet werden konnte.**

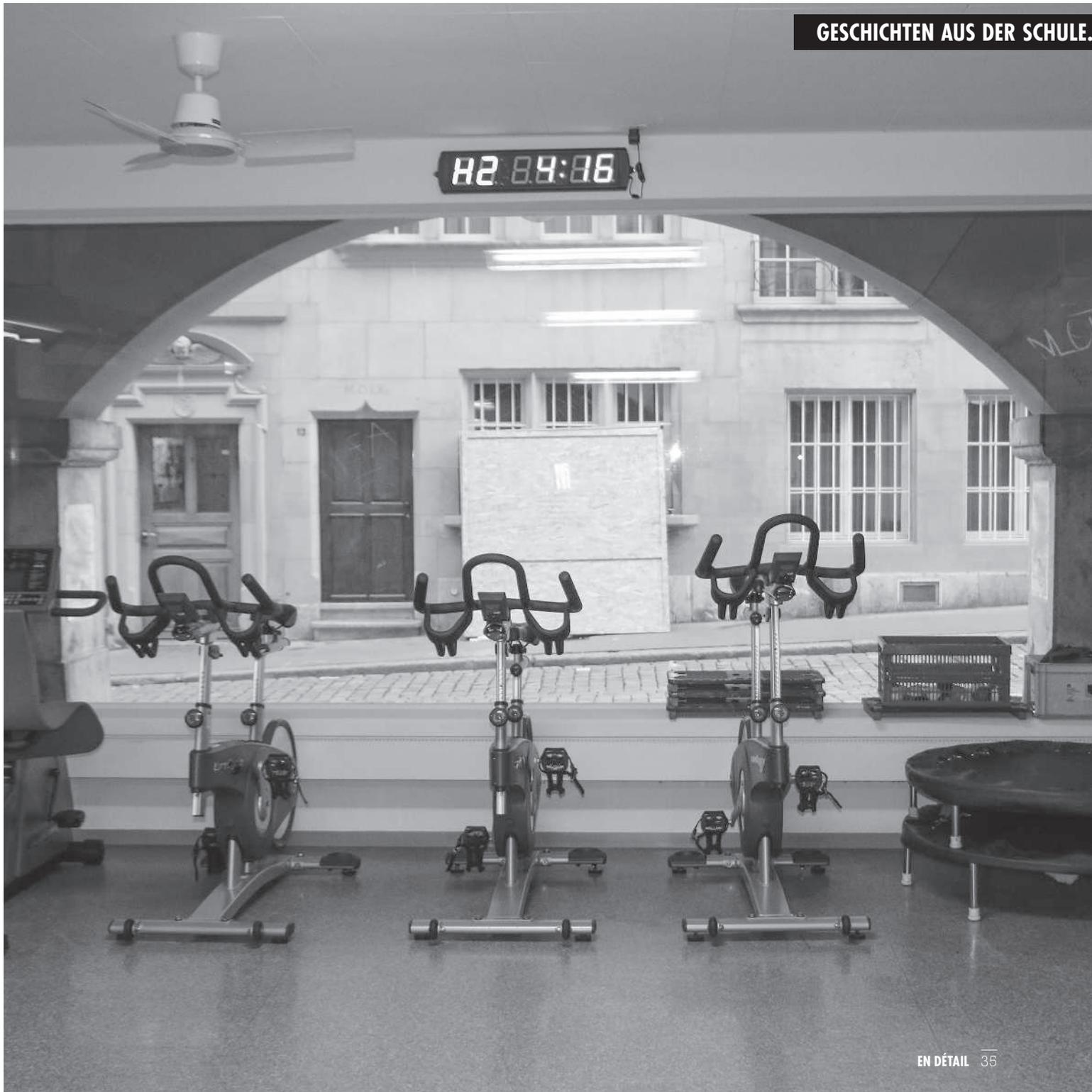
Das «bsd. fitness» ist jetzt optimal ausgestattet für unsere drei Zielgruppen:

1. Lernende, welche in einem sechswöchigen Rotationsplan erste Erfahrungen mit geleiteten Fitness-Trainings bekommen.
2. Lehrpersonen, die das «bsd. fitness» neu gratis nutzen können.
3. Ein Verein von Juristen, der vor allem über den Mittag oder in den frühen Morgenstunden trainiert.

Für uns Sportlehrkräfte ist die Arbeit im «bsd. fitness» eine Bereicherung. Wir können den Lernenden eine alternative Form von sportlicher Aktivität im Hinblick auf einen gesünderen Lebensstil und eine Verbesserung der individuellen Fitness aufzeigen.

Bei Interesse können wir die Lernenden unterstützen, mit spezifischen Trainings ihre individuellen Ziele zu erreichen. Viele unserer Lernenden sind auch in ihrer Freizeit Abonnenten in einem Fitnesscenter und schätzen die Möglichkeit, zwischen- durch im «bsd. fitness» trainieren zu können. Sogar körperliche Beschwerden können hier proaktiv angegangen werden.

Auch den Anwohnern der Herrengasse blieb die Modernisierung nicht verborgen, was sich am Interesse an Trainings-Abos zeigt. //

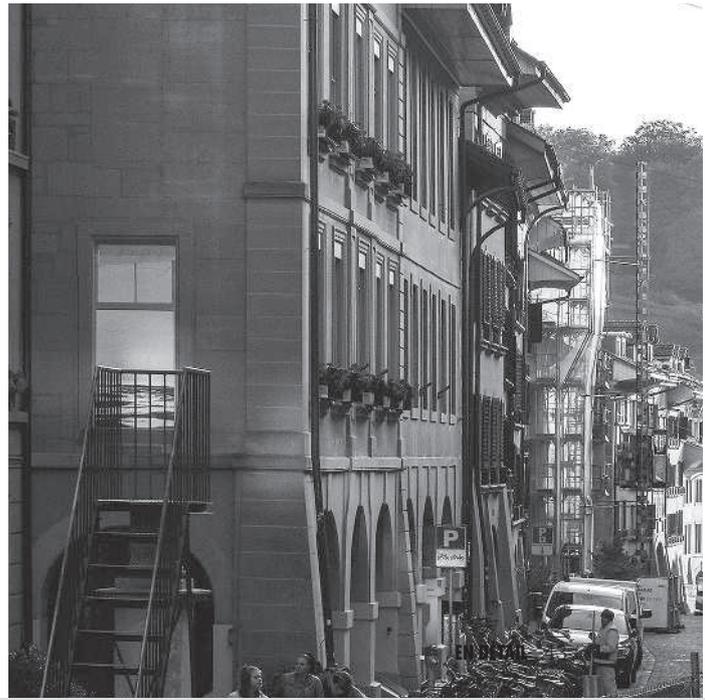






QUALIFIKATIONS- VERFAHREN 2019

Herzliche Gratulation all unseren
Lehrabgängerinnen und Lehrabgängern!



bsd.

Postgasse 66 // 3000 Bern 8

Telefon 031 327 61 11

info@bsd-bern.ch // www.bsd-bern.ch

EDUQUA

