



bsd.

**EIN BESUCH
BEIM MITTELSCHUL-
UND BERUFS-
BILDUNGSAMT**

Seite 18

bsd.

**EN DÉTAIL
2020/2021**

**DURCH BERUFS-
MEISTERSCHAFTEN
ZUM ERFOLG**

Seite 28

**DIE ÜBER-
BETRIEBLICHEN
KURSE – WO THEORIE
UND PRAXIS VER-
SCHMELZEN**

Seite 10

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 Peter Rosatti, www.fotorosatti.ch; Adrian Ruprecht; Philipp Gränicher, BDS Meisterschaften im Detailhandel 2019;

© WKS/Sparte Handel und andere // **Druck** Druckerei Odermatt AG, Dallenwil

INHALT

EDITORIAL

— 4 Vorwort

IM FOKUS

— 6 Beruf und Schule
10 Die überbetrieblichen Kurse – Wo Theorie und Praxis verschmelzen
16 5 Fragen an ... Daniela Künzi
18 Ein Besuch beim Mittelschul- und Berufsbildungsamt

PERSÖNLICH

— 24 GKT Berufskunde für Pharma-Assistentinnen
26 Wandel, wo man hinsieht

GESCHICHTEN AUS DER SCHULE

— 28 Durch Berufsmeisterschaften zum Erfolg
34 Vereinbarkeit von Schule und Beruf aus Sicht der Lernenden
38 Ankündigung

QUALIFIKATIONSVERFAHREN 2020

— 40 Wir haben es geschafft!

LIEBE LESERINNEN UND LESER

Selten haben wir ein Jahr anders antizipiert als das Jahr 2020. Planen, Organisieren, Vorausschauen, alles Tätigkeiten, die wir in einem normalen Schuljahr routiniert ver- und anwenden können, mussten dieses Jahr immer wieder neu angegangen werden.

Text: Sibyl Fischer

In Einklang bringen müssen auch unsere Lernenden, und das nicht nur in Zeiten wie diesen, ihre schulische sowie die berufliche Ausbildung. **Unter dem Motto «Beruf + Schule» beleuchtet diese Ausgabe die Ansprüche an die Kombinationsfähigkeit, die unsere Lernenden prästieren müssen.**

Was das normalerweise bedeutet und welche **unerwarteten Synergien während des Lockdowns** daraus erwachsen, lesen Sie auf Seite 6. Mit **Gedanken zum Unterricht der Zukunft** sowie den **bald anstehenden neuen Berufsverordnungen** beschäftigt sich nicht nur dieser Text. Auch der **Fachbereich DHK findet in einer Meinungsäußerung Antworten** auf diese wie auch auf weitere Fragen zu den aktuellen Anforderungen an den Detailhandel (S. 26).



MARC GILOMEN

Konrektor

Vorgestellt werden soll in dieser Ausgabe das **Mittelschul- und Berufsbildungsamt, welches die Schnittstelle zwischen Schule und Betrieb darstellt** und die Lehrverträge genehmigt. Ursula Zimmermann und Michael Brupbacher geben uns dabei einen **Einblick in ihre Erfahrungen über die Vereinbarkeit von Schule und Beruf** der Lernenden (S. 18).

Es gibt aber nicht nur Schule und Betrieb für die Lernenden, sondern **zusätzlich die überbetrieblichen Kurse, die üKs**, welche den **dritten Lernort** bilden. Ein Beispiel dafür wird Ihnen auf der Seite 10 vorgestellt.

Kombinationsfähigkeit ist auch von ihr gefordert: Unsere **Leiterin der Schulverwaltung, Daniela Künzi**, berichtet in der Rubrik «5 Fragen an ...» über ihre Arbeit **an der**

URSULA STAUFFACHER

Konrektorin

ADRIAN RUPRECHT

Rektor

Schaltstelle von Schulleitung, Lehrpersonen und Lernenden sowie die besonderen Umstände, welche ihre Arbeit dieses Jahr auf einen neuen Prüfstand gehoben haben (S.16).

Zu Wort kommen sollen auch die Lernenden selber. Die **Pharma-Assistentinnen äussern sich zum Berufskundeunterricht GKT** (S.24) und eine **DHF-Klasse im 2. Lehrjahr** (S.34) nimmt Stellung zur **Vereinbarkeit von Schule und Beruf**.

Wie man die in der Schule und im Betrieb gelernten Kenntnisse regional, national oder sogar international mit anderen Berufsleuten messen kann, zeigt das **Porträt zu den Berufsmeisterschaften im Detailhandel mit dem Beispiel von Nils Baumberger**, der 2019 sowohl die nationale Ausscheidung

gewann als auch bei den **internationalen Meisterschaften Junior Sales Champion in Salzburg** den 4. Rang belegte (S.28).

Gefeiert wurde auch an der bsd. **Die QV-Absolventen wurden verabschiedet – nicht im üblichen Rahmen, aber nicht minder verdient**. Herzlichen Glückwunsch für die Abschlussklassen von 2020 (S.40)!

Zum Schluss noch dies: **Eine Feier der besonderen Art** steht der Institution bsd. nächstes Jahr ins Haus – **Wir werden 100 Jahre alt!** (S.38). //



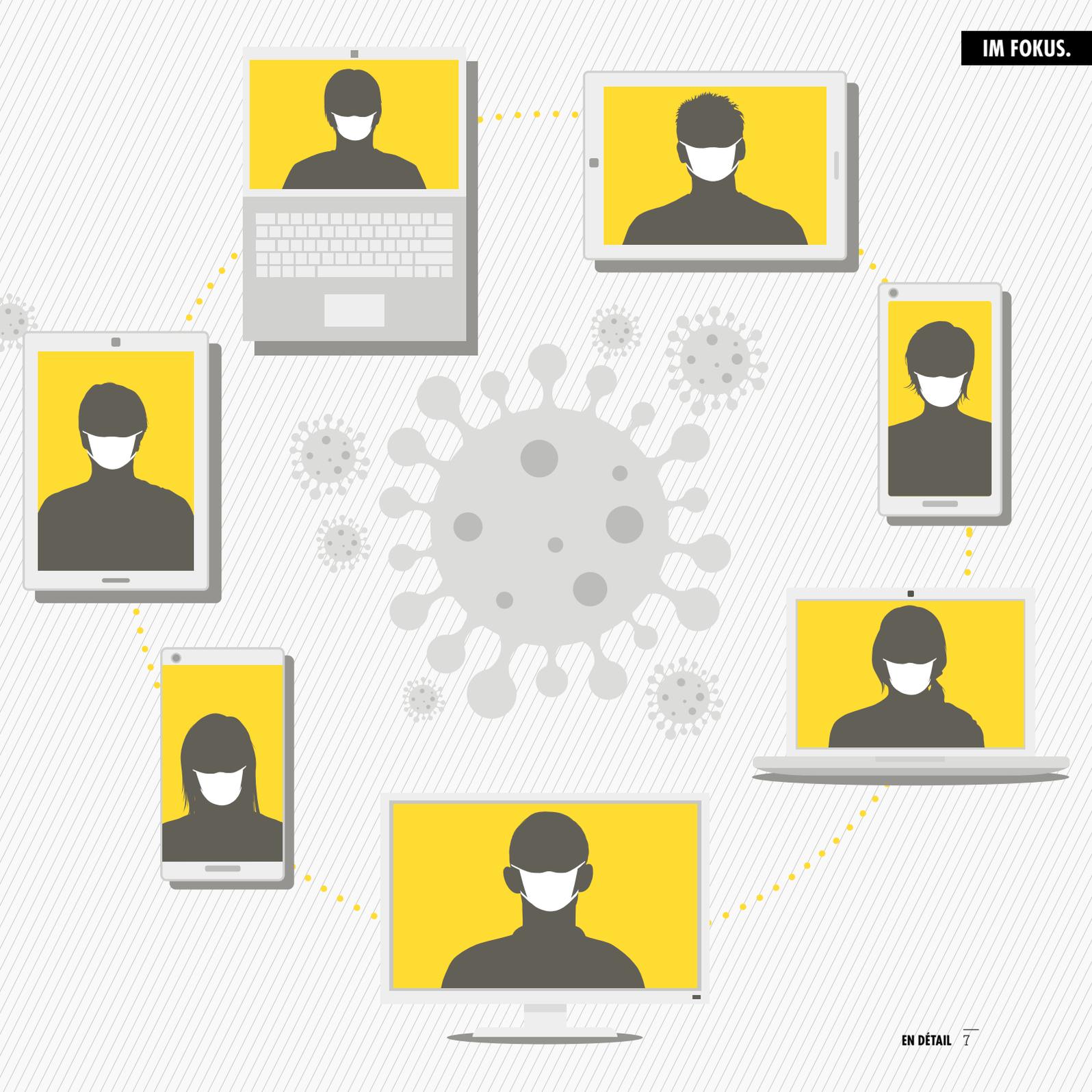
BERUF UND SCHULE

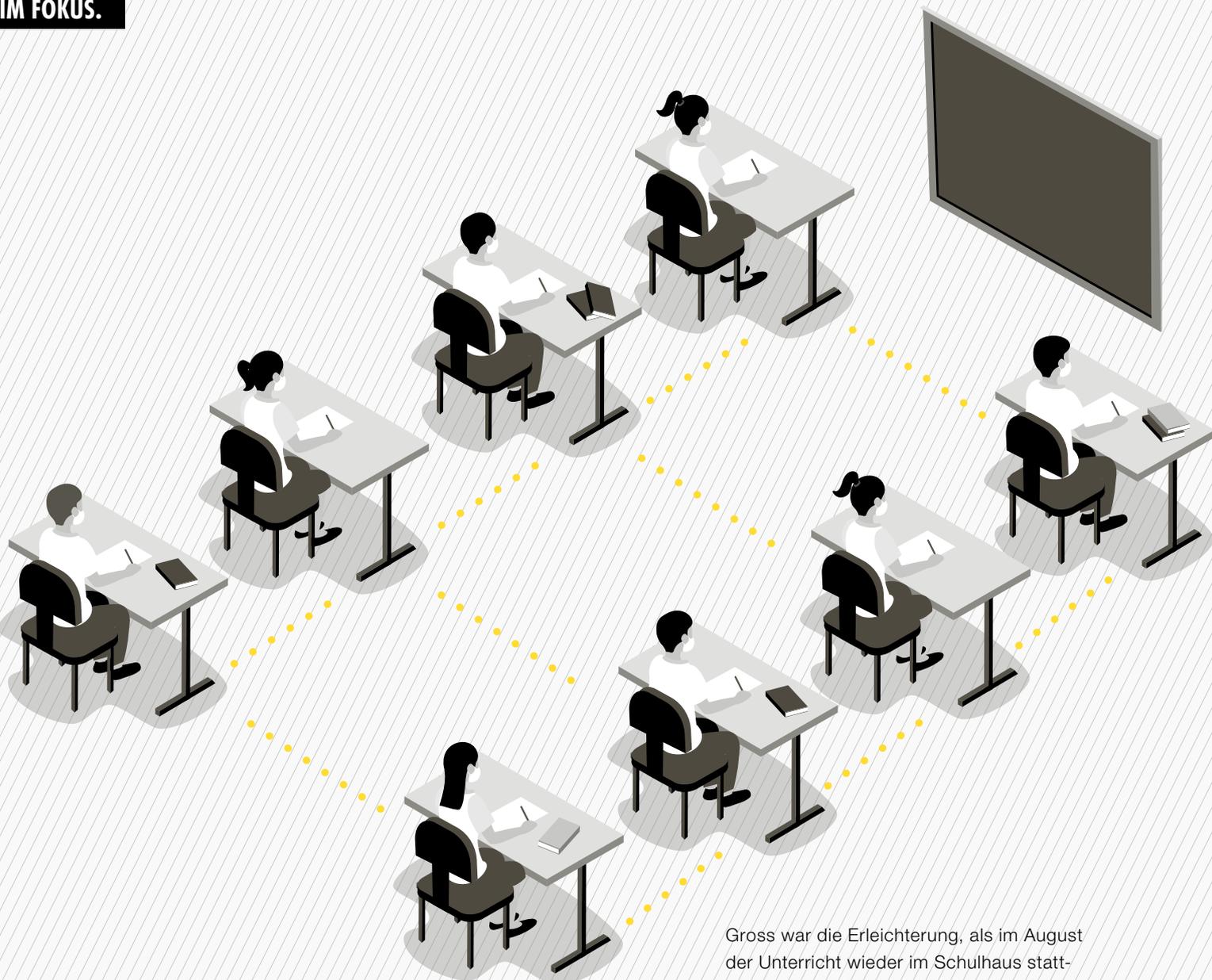
Bei der Berufswahl spielen viele Faktoren eine Rolle: allen voran sicher die Art der Arbeit, dann auch die Belastung, die Arbeitszeiten, der Arbeitsort und die Lehrstellensituation. Etwas hingegen ist sicher nicht ausschlaggebend – die Berufsfachschule.

Und doch gehört sie zum Alltag der Lernenden. Je nach Ausbildungsprofil verbringen diese einen bis zwei Tage wöchentlich in der Schule und setzen sich mit berufsbezogenen und allgemeinbildenden Lerninhalten auseinander. Text: Ursula Stauffacher

Für viele Lernende haben die beiden Arbeitswelten wenig gemeinsam. Sie arbeiten im Betrieb oder in der Schule und obwohl die Lehrpersonen bestrebt sind, möglichst praxisnah zu unterrichten und aufzuzeigen, wie Theorie und Praxis zusammenhängen, wo das in der Schule Gelernte im betrieblichen Alltag hilfreich ist und welche Beispiele aus dem beruflichen Alltag das Verstehen der Theorie fördern, bringen viele Lernende die beiden Lernorte kaum unter einen Hut.

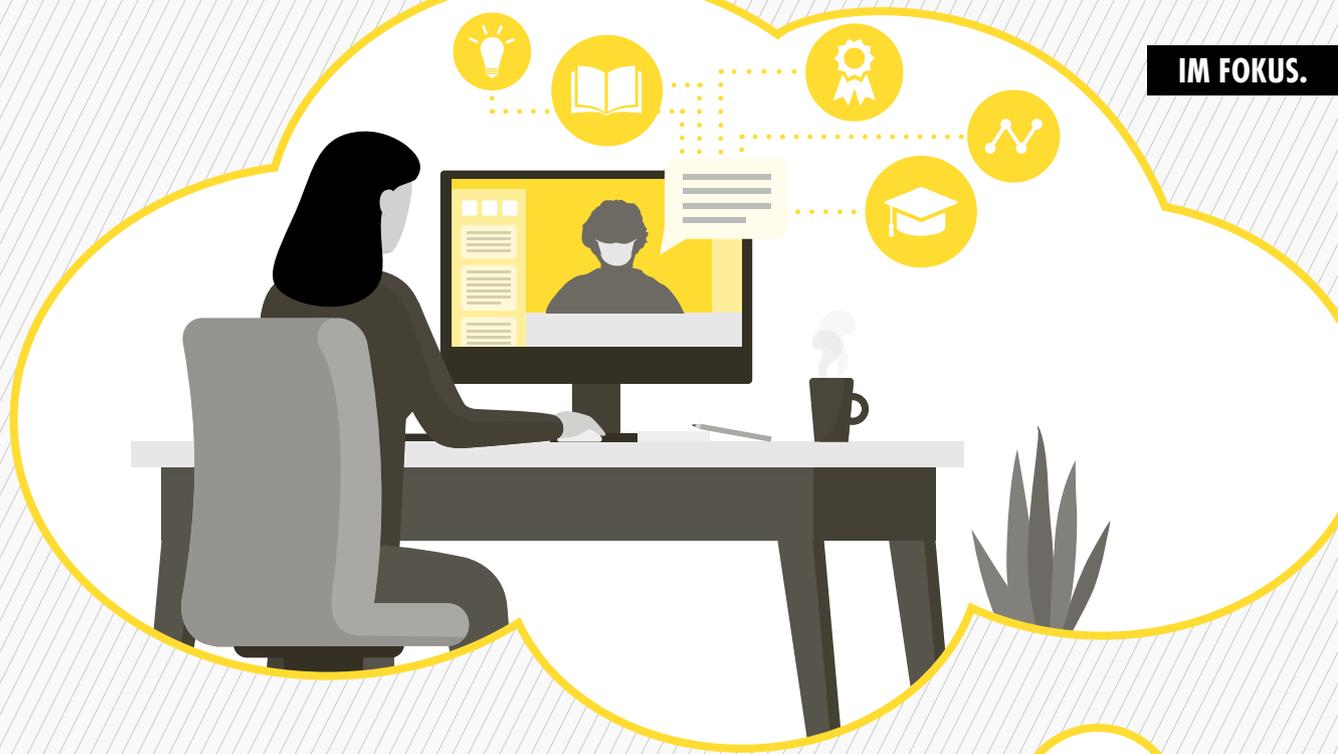
Im vergangenen Jahr erhielt die Zusammenarbeit jedoch auf einmal eine ganz neue Dimension. Plötzlich war das Schulhaus geschlossen. **Der Unterricht fand aus der Ferne statt.** Nicht alle Lernenden verfügten dafür über die geeignete Infrastruktur und über die nötige Selbstdisziplin. **Schön, dass viele Betriebe einsprangen, Computer und Arbeitsräume zur Verfügung stellten, inhaltliche Unterstützung anboten oder bei Bedarf etwas Druck ausübten, damit die Lernenden seriös am Unterricht teilnahmen.** Umgekehrt nahmen Lehrpersonen Rücksicht auf die intensive betriebliche Belastung der Lernenden aus der Lebensmittelbranche und der Pharmaassistenten. **Das gemeinsame Ziel war klar: Die angehenden Berufsleute sollten trotz der schwierigen Situation eine gute Ausbildung erhalten und den Anschluss nicht verlieren.**





Gross war die Erleichterung, als im August der Unterricht wieder im Schulhaus stattfinden konnte. Die Masken waren ungewohnt, doch besser als der Distanzunterricht.

Den meisten fiel das Lehren und Lernen im Klassenverband leichter als vor dem Bildschirm.



Trotzdem bot der Lockdown ein zwar ungewolltes, aber ideales Übungsfeld für den Unterricht der Zukunft. In wenigen Jahren werden sowohl in der Pharmassistentenz als auch im Detailhandel **neue Bildungsverordnungen** in Kraft treten. Beide Berufsverbände arbeiten zurzeit intensiv am Erstellen der neuen, an der Handlungskompetenz orientierten Pläne. **Diese richten sich in erster Linie nach dem betrieblichen Alltag.** Die zentrale Frage lautet: «Welche Kompetenzen brauchen die Lernenden zum Ausüben ihres Berufs?». Die so ermittelten Handlungskompetenzen dienen dann auch als Grundlage für die Schulstoffpläne. Dem gesellschaftlichen Wandel wird bei der Revision gebührend Rechnung getragen. **Internethandel und Online-Beratungen schlagen sich in den Bildungsinhalten**

ebenso nieder wie der Umgang mit digitalen Medien und die Kommunikation auf verschiedenen Kanälen. Es ist zu erwarten, dass in zwei bis drei Jahren nicht nur einzelne Klassen, sondern **alle Lernenden mit den eigenen Computern arbeiten, dass Unterricht zwar im Schulhaus stattfindet, aber viel mehr Praxisbezug hat, und dass sich die Rolle der Lehrperson stark in Richtung Coaching und Lernbegleitung verändert.** Vieles davon konnte im Distanzunterricht ausprobiert und geübt werden.

Die zu erwartenden Veränderungen stellen für alle Beteiligten eine Herausforderung dar. Doch die Tatsache, dass so vieles im Distance Learning funktioniert hat, **stimmt uns zuversichtlich für die Berufsfachschule von morgen.** //

DIE ÜBERBETRIEB- LICHEN KURSE – WO THEORIE UND PRAXIS VER- SCHMELZEN

Rektor Adrian Ruprecht fragt bei Lernenden und üK-Lehrpersonen nach, was den Stellenwert des dritten Lernorts ausmacht und wie die drei Lernorte zusammen harmonisieren.

Neben der Berufsfachschule und dem Lehrbetrieb besuchen die Lernenden, verteilt über die ganze Grundbildung, die überbetrieblichen Kurse. Dort lernen sie, was für die spezielle Branchenkunde wichtig ist. Text: Adrian Ruprecht, Fotos: Peter Rosatti

“ Ich hatte so genug von der Schule.

stösst die Lernende L. hinter ihrer Maske hervor.

Starttag 2020, der erste Schultag, in diesem Jahr ein etwas anderer Schultag. **Unterricht vor Ort, aber aufgrund der Maskenpflicht auch eine etwas andere Art von Distance Learning.** Ungeniert äussert die Lernende L. also ihren Unmut über die Schule. Sie präzisiert nach meinem Nachhaken. Sie sei nicht gegen die Schule, ihr falle das Lernen grundsätzlich leicht und eineinhalb Tage Unterricht pro Woche seien

ganz ok. «Eine ausgewogene Sache», meint sie. «Im Geschäft sehe ich aber, was ich geleistet habe und erhalte positive Rückmeldungen von der Berufsbildnerin und der Kundschaft.» Die Lernende im ersten Lehrjahr erweist sich als perfekte Botschafterin des dualen Bildungssystems. Zwei Lernorte seien optimal. Als ich sie korrigiere, es gebe aber drei Lernorte, schaut sie mich ungläubig an. Dass die spezielle Branchenkunde im Rahmen der überbetrieblichen Kurse stattfindet, hat L. noch nicht gehört. **Überbetrieblich heisst also nicht im Betrieb und auch nicht an der Schule.** Damit hätten wir ihn verortet, den dritten Lernort in der Berufsbildung.

Die 3 Lernorte

Überbetriebliche Kurse

Berufsfachschule

Lehrbetrieb



Ins Leben gerufen wurden die Einführungskurse, so hiessen die überbetrieblichen Kurse einst, in den handwerklichen Berufen. Die Lernenden sollten möglichst bald über einen Grundstock von praktischen Fähigkeiten verfügen, damit sie bei den praktischen Arbeiten im Betrieb mitwirken konnten. Materialkunde, erste praktische Maurerarbeiten und wichtiges Wissen über die Sicherheit am Arbeitsplatz, so sah der Einführungskurs bei den Maurern in groben Zügen aus. **Später wurden die Einführungskurse in allen Lernberufen obligatorisch.** Nach anfänglich geäusserten Vorbehalten der Organisationen der Arbeitswelt machten sich diese für den dritten Lernort stark. →



“ Meine Kollegen haben gestaunt, als ich ihnen zum ersten Mal ein ganzes Menu gekocht habe. Im üK gelernt. ”

G., DHA Nahrungs- und Genussmittel
im 2. Lehrjahr

“ Unsere üKs fanden im Internatsbetrieb statt. Zusammen mit Lernenden vom Bodensee träumten wir, dereinst ein Geschäft zu eröffnen. ”

B., DHF im 3. Lehrjahr

“ Wir haben nur «Züg gelernt», das wir im Geschäft auch brauchen können. ”

M., DHF 1. Lehrjahr

Gebrauch Milchpumpe. →



↑
Korrektes Anlegen der
Stützstrümpfe.



→
Demonstration Inhalator.

Arbeiten der Pharma-
Assistentinnen im üK.



Für **Pharma-
Assistentinnen** finden die
üKs in drei Kursblöcken statt.

Damit wird der Schulunterricht nicht tangiert und die leer stehenden Räume der Berufsfachschule werden sinnvoll genutzt. **Der üK I befasst sich mit Laborarbeiten. Im üK II und III befassen sich die Lernenden mit komplexen Beratungsthemen.** Sie lernen Verbände richtig anzulegen, Stützstrümpfe auszumessen oder mit einer gezielten Beratung die Reiseapotheke zusammenzustellen.



Praxisnähe war gefragt, jedoch mit Hintergrundwissen, das den Lernenden in der Ausbildungszeit und im beruflichen Alltag dienen konnte. Das schweizerische Dienstleistungszentrum für Berufsbildung, Berufs-, Studien- und Laufbahnberatung beschreibt die Funktion der üKs so:

“ In den überbetrieblichen Kursen wird – ergänzend zur Bildung in Betrieb und Berufsfachschule – **der Erwerb grundlegender praktischer Fähigkeiten vermittelt**. Ob im entsprechenden Beruf ein überbetrieblicher Kurs erforderlich ist, wird in der jeweiligen Bildungsverordnung festgelegt, ebenso die zu vermittelnden Lerninhalte. In Form von Kompetenznachweisen werden die Leistungen der Lernenden dokumentiert. Diese werden im Detailhandel in Noten ausgedrückt und fliessen in die Berechnung der Erfahrungsnoten ein.

Schweizerische Dienstleistungszentrum für Berufsbildung, Berufs-, Studien- und Laufbahnberatung

”



Der Besuch der überbetrieblichen Kurse ist für die Lernenden obligatorisch und es dürfen ihnen daraus keine zusätzlichen Kosten erwachsen. Kursgelder und allfällige Nebenkosten hat der Arbeitgeber der Lernenden zu tragen. Eigentlich finden die überbetrieblichen Kurse während der Arbeitszeit statt und sollten die Schule nicht tangieren. Wenn aus organisatorischen Gründen der Kurs an einem Schultag stattfinden muss, darf er maximal eine Unterrichtswoche der Schule betreffen. Die drei Lernorte sollen nicht gegeneinander ausgespielt werden.





**RUTH
SCHMID**

So habe ich meine spannende und interessante Zeit als üK-Referentin bei schuhschweiz erlebt

ÜK IST EIN LERNORT, AN WELCHEM ...

- ... sich **motivierte Lernende und Fachreferenten** mit viel Engagement und Berufsstolz zum Lernen und Lehren treffen.
- ... **Sozial- und Selbstkompetenzen** einen hohen Stellenwert haben.
- ... die **Reflexion** aus der betrieblichen Praxis und der **Lerntransfer** Praxis – Theorie – Praxis zentrale Bedeutungen haben.
- ... mit realitätsnahen Aufgabenstellungen **vorhandene Kompetenzen reflektiert und erweitert werden**.
- ... die **Selbsttätigkeit der Lernenden in den Vordergrund** gestellt wird (erkunden, entdecken, erörtern und verwerfen).
- ... **langjährige Freundschaften** geschlossen werden.



Initiantin der Einführungskurse Pharma und langjährige Referentin und Organisatorin

**CATARINA
RIVA**

1. **Die üKs** (organisiert von der Organisation der Arbeitswelt) **sind das ideale Bindeglied zwischen dem Lernort Schule und dem Lernort Betrieb.**

Das intensive Einführen und Vertiefen von praktischen, alltäglichen Arbeiten eines Berufes entlastet sowohl den Unterrichtsstoff der Schule als auch den Lehrbetrieb, der oftmals im hektischen Alltag nicht genügend Zeit findet für solche Aufgaben.

2. **Für die Lernenden und Referentinnen ist es eine grosse Chance**, in intensiven Lernblöcken von z.B. 4 Tagen den Unterricht zu erleben. **Gleichzeitig bilden sich so neue Netzwerke.** //

5 FRAGEN AN ... DANIELA KÜNZI

Seit einem Jahr leitet Daniela Künzi die Verwaltung unserer Schule und ist damit an der Schaltstelle von Schulleitung, Lehrpersonen und Lernenden. Sie erzählt, was an dieser Funktion am wichtigsten ist und welche Dinge sich durch die Corona-Pandemie geändert haben. Fragen: Sibyl Fischer

Welchen Punkt gilt es bei der Leitung einer Schulverwaltung niemals aus den Augen zu lassen?

Wichtig ist, dass man die Übersicht über Termine, Neuerungen und Regeln behält, damit man sein Team entsprechend informieren kann und somit die Kommunikation nach aussen konform ist und natürlich auch die Deadlines wie z. B. Zeugnisdruck, QV oder Starttag eingehalten werden können.

Was ist das Schwierigste daran, dass die Lernenden, die Lehrpersonen und die Vorgaben der Schulleitung im Zusammenspiel funktionieren?

Es sind alles verschiedene Anspruchsgruppen mit unterschiedlichen Bedürfnissen und



DANIELA KÜNZI

Alter	30
Profil	Leiterin Schulverwaltung
Arbeitsort	bsd.Bern
Interessen	wandern, lesen, kochen, Yoga

Zielen. Ein funktionierendes Zusammenspiel erfordert Verständnis und Respekt, aber auch eine klare Kommunikation untereinander.

Inwiefern unterscheidet sich die Leitung einer Schulverwaltung von jener einer anderen Einrichtung?

Da ich an der bsd. zum ersten Mal in einer leitenden Position arbeite, kann ich den Vergleich nicht 1:1 machen. Ich würde aber sagen, dass ein Schuljahresablauf relativ gut planbar ist (wenn Corona nicht dazwischen funkt) und die Struktur durch Schulferien,



Notenschluss usw. vorgegeben wird. In der Schulverwaltung «jonglieren» wir mit vielen unterschiedlichen Kundenbedürfnissen. In einem Moment machst du dir Gedanken, ob dieser «Blätz» nur ein Pflaster oder einen Verband benötigt und im nächsten drucken wir die Semesterzeugnisse oder bearbeiten eine Lehrvertragsauflösung.

Wie empfandest du das Zusammenspiel von Schule und Beruf während des Lockdowns?

Ich empfand das Zusammenspiel im Nachhinein betrachtet als eine grosse Übung in Flexibilität und Teamwork für uns alle. Wir entdeckten neue Kommunikationskanäle, haben uns innert kürzester Zeit ans Home-

office gewöhnt und mussten uns immer wieder neu organisieren, wenn von heute auf morgen wieder eine neue Vorschrift galt.

Was könnte sich durch die Corona-Pandemie für die Verwaltung eines Schulbetriebs dauerhaft verändert haben?

Ich kann mir vorstellen, dass künftig viel mehr Sitzungen elektronisch abgehalten werden, und dass gewisse Arbeiten im Homeoffice erledigt werden können. Denn der Lockdown hat uns gezeigt, dass es funktioniert. Die Pandemie hat uns zu einem gewissen Pragmatismus gezwungen. Diese pragmatische Denkweise können wir nun nutzen, um unsere Prozesse zu überdenken und zu überarbeiten. //

EIN BESUCH BEIM MITTELSCHUL- UND BERUFSBILDUNGS-AMT

Damit ein Lehrvertrag seine Gültigkeit erhält, muss er vom Mittelschul- und Berufsbildungsamt (MBA) genehmigt werden. Adrian Ruprecht, Rektor bsd., und Sibyl Fischer, Lehrerin an der bsd., haben das Amt besucht und ein Gespräch mit Ursula Zimmermann, Fachbereichsleiterin Abteilung Betriebliche Bildung, und Michael Brupbacher, Berufsschulinspektor, über den Ausbildungsweg Detailhandel geführt.

Interview: Sibyl Fischer

DHF

1380 Lehr-
verträge

DHA

335 Lehr-
verträge

Wie viele Lernende haben im Kanton Bern im Moment einen Lehrvertrag (EFZ und EBA) für den Detailhandel?

Brupbacher(BR): Derzeit sind im Kanton Bern (inkl. französischsprachigem Kantonsgebiet) rund 1380 Lehrverträge für DHF sowie 335 für DHA aktiv.

Worin unterscheidet sich die Ausbildungsgruppe Detailhandel am meisten von anderen Sek II-Lehrgängen?

Zimmermann (ZI): Sie beschreitet den dualen Weg. Die Lernenden haben die Schule, den Lehrbetrieb und die üKs – es sind also

drei Lernorte. Die Mittelschule als rein schulischer Weg hat insgesamt weniger Stunden als die Ausbildung im Detailhandel.

BR: Der Detailhandel ist eine Berufsgruppe, die ab dem ersten Tag an der Front und produktiv sein muss.

Welche Veränderungen haben den Ausbildungsweg Detailhandel in den letzten Jahren am meisten geprägt?

ZI: Grundsätzlich die Veränderungen des Detailhandels der letzten Jahre, z. B. der Onlinehandel. Einigen Branchen bereitet dieser extreme Schwierigkeiten. Die Filialleiter spüren den Umsatzdruck, der sich auf die Lernenden überträgt. Hohe Verkaufszahlen müssen mit der Betreuungszeit in Einklang gebracht werden.

Ruprecht (RU): Haben diese Entwicklungen auch Auswirkungen auf die Tätigkeit der Abteilung Betriebliche Bildung des MBA?

ZI: Ja. Die Betreuungsfrage stellt sich, da es weniger Fachleute hat. Auch sind Umplazierungen aufgrund der Filialschliessungen ein Thema. Diese klappen, wenn die Anzahl der betroffenen Lernenden nicht zu gross ist.

→



URSULA ZIMMERMANN

Ursula Zimmermann, Fachbereichsleiterin Abteilung Betriebliche Bildung. Die Abteilung ist zuständig für das Erteilen von Bildungsbewilligungen, für die Genehmigung von Lehrverträgen, für die Beratung und Aufsicht während der Lehrzeit sowie für das Qualifikationsverfahren.



MICHAEL BRUPBACHER

→
Michael Brupbacher, Berufsschulinspektor Detailhandel, Abteilung Berufsfachschulen.

Die Abteilung steuert und beaufsichtigt die deutschsprachigen Berufsfachschulen; zusammen mit den Schulen sorgt sie für eine zielführende Umsetzung der Bildungsverordnung und die Weiterentwicklung der Ausbildungsgänge. Weiter betreut sie die Koordination mit den weiterführenden Bildungsinstitutionen sowie den anderen Kantonen.





Wie oft kommt es vor, dass Lernende während der Lehrzeit an Sie herantreten?

ZI: Meldungen und Anfragen erhalten wir täglich. Seien es jene der Jungen selber, der Eltern oder Grosseltern.

BR: Berücksichtigt man die gesamte Anzahl der Lernenden, sehen wir die meisten während der drei Jahre nie. Wenn sie uns aber aufsuchen, ist der Austausch sehr intensiv.

Wann treten Betriebe mit Ihnen in Kontakt?

ZI: Bei einem konkreten Handlungsbedarf: Sei es bei Schwierigkeiten mit Lernenden, für eine grundsätzliche Information, für Ratschläge oder ein Klärungsgespräch.

BR: Bei mir melden sich die Betriebe, wenn sie mit der Schule oder mit Lehrkräften ein Problem haben und sich dieses vorher nicht bilateral im Rahmen einer Lernorts-kooperation hat lösen lassen.

Wie nehmen Sie das Thema Beruf + Schule im Kontakt mit den Lernenden respektive den Betrieben wahr?

ZI: Meistens gibt es entweder am einen oder am anderen Ort ein Problem. Die Optik der Lernenden ist dann jeweils klar in Gut und Schlecht eingeteilt. Teilweise erhoffen sich die Lernenden die Hilfe der Lehrpersonen. Es gibt aber immer einen zu berücksichtigenden Vertrag. In ländlichen Regionen kommt es schon auch vor, dass Lehrpersonen den Lernenden eine andere Lehrstelle organisieren können.

BR: Aus der Sicht der Unternehmen ist die Lernortkooperation sehr wichtig. Als Schule habt ihr den Auftrag, diese zu leben. Einige Unternehmen arbeiten sehr eng mit den Schulen zusammen, andere eher weniger. Der Abschluss ist das Ziel. Wenn es läuft, muss der Kontakt nicht so eng sein.

Die Lernenden begehen den dualen Weg: Wie nehmen Sie die Vereinbarkeit von Schule und Beruf bei den Lernenden wahr?

ZI: Das Gros kommt mit dem Anspruch klar.

BR: Gesunde Jugendliche sind äusserst leistungsfähig. Bei einer guten Betreuung bringen sie Schule und Beruf gut unter einen Hut. Problematisch ist es bei Jugendlichen, die krank sind, Suchtproblematiken haben oder sozial zu wenig gestützt werden.

Was sind Ihrer Ansicht nach die grössten Schwierigkeiten, denen unsere Lernenden im Verlauf der Lehre begegnen?

ZI: Wenn ich mir die Auflösungsgründe anschau, sind das Probleme bei den schulischen oder betrieblichen Leistungen, bei zwischenmenschlichen Beziehungen, gesundheitliche Probleme oder Diebstahl.

BR: Probleme mit Autoritäten. Besonders die Bereitschaft, Anweisungen entgegenzunehmen und umzusetzen.



Welche Angebote bestehen von Ihrer Seite für Lernende bei drop outs (Lehrvertragsauflösung oder Scheitern beim Qualifikationsverfahren)?

ZI: Alle erhalten bei Lehrstellenverlust den Hinweis, sich bei der Abteilung Betriebliche Bildung zu melden. Bei zwischenmenschlichen Problemen können wir unser Netzwerk nutzen. Ansonsten ist entweder die Lehrstellenvermittlung oder die Berufsberatung möglich. Wir haben das Case Management Berufsbildung, das unseren Berufsberatungsstellen angegliedert ist. Hier geht es darum, Lernende lehrstellenfähig zu machen.

BR: Dies sind oft Lernende mit einer Mehrfachproblematik, z. B. doppelter Lehrabbruch

oder psychische Erkrankungen und schulische Schwierigkeiten etc.

ZI: Gewisse werden ans RAV oder die IV verwiesen.

BR: Nach Lehrvertragsauflösung können die Lernenden noch drei Monate an der Schule sein und auch dort gestützt werden.

Und bei einem Scheitern beim Qualifikationsverfahren?

ZI: Der Detailhandel delegiert die Prüfungen an den Kaufmännischen Verband und die Prüfungsleitung an den Schulen macht die Beratung bei einem Nichtbestehen. Scheitern Lernende im schulischen Teil, →

RAV

IV



arbeiten sie, besuchen den Unterricht und holen den schulischen Teil einfach im nächsten Jahr nach. Wir von der Abteilung Betriebliche Bildung können auch beratend unterstützen. Fragen erhalten wir eher von den Lehrbetrieben, die aufgrund des befristeten Arbeitsvertrages nichts mehr unternehmen müssten. Der Arbeitsvertrag läuft ungeachtet des Prüfungsergebnisses aus. Wenn der betriebliche Teil nicht geklappt hat und die Lernenden keine Lehrstelle mehr haben, probieren wir schon, die Betriebe zum Behalten der Lernenden zu bewegen, damit die praktische Prüfung doch noch absolviert werden kann.



Wie ist hier die Zusammenarbeit mit der Beratungsstelle an den Berufsfachschulen?

ZI: Das ist je nach Schule unterschiedlich. Klar ist: Mit der Zusammenarbeit aller kann deutlich mehr bewirkt werden.

Wie würden Sie Ihre Aufsichtsarbeit bei der Berufsbildung beschreiben?

ZI: Als Qualitätssicherung in den Betrieben und als Unterstützung bei schwierigen Lehrverhältnissen. Wir haben die Lehraufsicht vom Gesetz, sind aber auch die Ausbildungsberatung. Diese steht für uns im Vordergrund; wir nennen uns ja auch so. Bevor wir mit Auflagen oder im extremsten Fall mit dem Bildungsbewilligungsentzug arbeiten, leisten wir in den Betrieben Unterstützungsarbeit.

RU: Mediation also vor Regelwerk.

BR: Bei mir als Berufsschulinspektor geht es um die Unterrichtsqualität, die Umsetzung des Bildungsplans sowie die Qualifikationen der Lehrpersonen. Wir schauen uns aber auch die Schule als Ganzes an. Hier interessieren uns die Fragen des Qualitätsmanagements oder der Finanzen. In Zusammenarbeit mit unseren Kollegen von den Finanzen sprechen wir Schulen beispielsweise auch ein Budget zu und kontrollieren dieses.

Was macht man bei Lehrbetrieben, welche den Anforderungen nicht gerecht werden?

ZI: Sind sie offen und nehmen die Unterstützung und Massnahmen an, dann sind wir zuversichtlich. Bei schwierigen Situationen halten wir den rechtlichen Weg ein und arbeiten mit Auflagen und Verfügungen. Es könnte auch Richtung Entzug der Bildungsbewilligung gehen. Hier sind die Gespräche mit den Lernenden wichtig, aber auch die Erlaubnis, diese Gespräche verwenden zu dürfen. Meistens geht es nach Abmachungen besser.

Wie sieht das Betreuungsangebot für junge Erwachsene nach der Lehre aus? Haben die Lernenden nach erfolgreichem Abschluss des QV weiterhin eine Anlaufstelle, wenn sie sich für eine BM Typ Dienstleistungen oder BM Typ Wirtschaft entscheiden?

ZI: Seitens Ausbildungsberatung, nein. Hier ist das BIZ (Berufsberatungs- und Informationszentren) zuständig.



↑
Sibyl Fischer (li), Michael
Brupbacher (mi) und
Ursula Zimmermann (re)
im Gespräch.

BR: Wenn es rein um Informationen geht, geben wir von der Abteilung Berufsfachschulen diese weiter. Zum Teil arbeitet das BIZ mit, zum Teil haben die OdAs (Organisation der Arbeitswelt) Angebote für ihre Absolventen.

RU: Wir als Schulen arbeiten gemäss der informierten Laufbahnberatung und zeigen auf, was es auf der tertiären Stufe überhaupt für Möglichkeiten gibt.

Wo brauchen Lehrbetriebe die Unterstützung des MBA mit den neuen Bildungsverordnungen (BiVos)?

ZI: In der ganzen Reformentwicklung braucht es ein Informations- und Kommunikationskonzept, das die OdAs beim Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation (SBFI) einreichen müssen. Bei den Betrieben wird es ein Zusammenspiel zwischen Lehraufsichten, Ausbildungsberatungen, Berufsinspektorat und den OdAs beziehungsweise den Branchen sein. Da die Handlungskompetenzorientierung in der Praxis schon da ist, wird es hier mehr um neue Instrumente und häufigere Noten gehen.

Wie bleibt die Berufsbildung zukunfts-tauglich?

BR: Sie muss flexibel gegenüber Neuerungen bleiben. Die Ausbildungen werden sich wahrscheinlich modularisieren. Die BiVos müssen sich anpassen und gleichzeitig die Stabilität erhalten können.

RU: Wir von den Schulen mit den traditionellen Fächermustern, auch wenn dort die Handlungskompetenzorientierung drin ist, sind mehr gefragt als die Praxis.

ZI: Ja, die Reform Verkauf 2022+ wird für die Schulen anspruchsvoller als für die Betriebe. Die Schwierigkeit im Detailhandel ist, dass man die Schwergewichte Beratung und Bewirtschaftung bleiben lässt, dass man mehr auf das Käuferlebnis, die vertiefte Beratung und den Onlinehandel als verschiedene Schwerpunkte geht. Bei einigen Betrieben und Branchen wird zu klären sein, wie weit sie noch ausbilden können.

RU: Die Kreativen werden gute Lösungen finden.

ZI: Ja, es muss noch etwas gehen bis 2022. //



«ICH KANN IN DER APOTHEKE DEN GELERTEN SCHULSTOFF GUT IN MEINEN ALLTAG EINFLIESSEN LASSEN.»

Zahraa I.

« DER UNTERRICHT GEFÄLLT MIR SEHR. ICH KANN VIELES, WAS ICH LERNE, IN DER APOTHEKE ANWENDEN. »

Agnès G.

GKT BERUFSKUNDE FÜR PHARMA-ASSISTENTINNEN

GKT-Unterricht, was ist das, wofür steht GKT und was wird da gelernt? Text: Corinne Lang und Lidia Lanz

Der GKT-Unterricht ist der grosse Teil des Berufskundeunterrichts für Pharmassistentinnen. Er ist folgendermassen aufgebaut:

G FÜR GESUNDHEIT

In einem ersten Schritt werden im Unterricht die **Anatomie und die Funktion (Physiologie) der Organe** respektive der Organsysteme gelernt und veranschaulicht.

K FÜR KRANKHEIT

Dann werden die wichtigsten Krankheiten, welche zu dem entsprechenden Organ resp. Organsystem gehören, aufgelistet. Ausserdem werden **den Krankheiten die**

zugehörigen Ursachen und Symptome zugeordnet. Zu den Grundkenntnissen gehört auch **das Erkennen von Risikofaktoren und Komplikationen** im Zusammenhang mit der Krankheit.

T FÜR THERAPIE

Für die Behandlung der Krankheiten werden **die Grundkenntnisse der Therapie vermittelt.** Dabei werden die gebräuchlichen Spezialitäten respektive Generika einzeln angeschaut. Eine stärkere Gewichtung wird dabei auf die frei verkäuflichen – gegenüber den rezeptpflichtigen – Präparate gelegt. Gleichzeitig wird **das Basiswissen über Wirkstoffe, Galenik (Darreichungsformen), Dosierung, Kontraindikationen, Interaktionen, unerwünschte Wirkungen und Vorsichtsmassnahmen mitgegeben.** Dieses Wissen bildet die Basis für die Lernenden, damit sie einen Fachtext über ein Medikament verstehen können.

«UM EINEN KUNDEN KOMPETENT BERATEN ZU KÖNNEN, BRAUCHT ES EINEN THEORETISCHEN TEIL, WELCHEN WIR DURCH DEN GKT-UNTERRICHT VERMITTELT BEKOMMEN.»

Tamara S.

«MIR BRINGT DER GKT-UNTERRICHT DIE BASIS, UM DIE KUNDEN KOMPETENT ZU BERATEN.»

Livia v. A.

Kenntnisse der Phytotherapie und der Komplementärmedizin werden ebenso im GKT-Unterricht vermittelt.

Gewisse Therapien benötigen ein Medizinprodukt (Blutdruckmessgerät, Insulinpen, Krücken etc.). Die Anwendungskennnisse einzelner Medizinprodukte werden auch im Fach GKT erworben. //



ZIEL

Das Ziel des GKT-Unterrichts ist, dass **eine Pharma-Assistentin einen Kunden zu Fragen der Gesundheit, Krankheit und Therapie kompetent beraten kann.**

«OHNE GKT-UNTERRICHT KÖNNTE ICH DEN BERUF ALS PHARMA-ASSISTENTIN GAR NICHT AUSÜBEN. AUSSERDEM HILFT DIESES WISSEN AUCH IM ALLTAG. MAN KANN SCHNELL FREUNDEN UND BEKANNTEN EIN PAAR TIPPS GEBEN, WIE SIE IHR LEIDEN BEHANDELN KÖNNEN.»

Lia B.

«DER GKT- UNTERRICHT IST DER GRUNDBAUSTEIN UNSERER AUSBILDUNG. OHNE GKT-UNTERRICHT WÜSSTEN WIR SCHÜLER GAR NICHTS ÜBER MEDIKAMENTE.»

Alisha B.

WANDEL, WO MAN HINSIEHT

Die DHK-Fachlehrerin Rita Mancini über die Anforderungen, welche an den Detailhandel gestellt werden und wie man diesen gerecht werden könnte. Text: Rita Mancini

In den letzten Tagen habe ich eine interessante Beobachtung gemacht: In Restaurants, welche ein kundenorientiertes Angebot haben und in welchen der Service top ist, sind die Plätze sehr gut belegt und man bekommt kurzfristig keinen Tisch. Viele Restaurants, welche schon seit Jahren eine Renovation nötig gehabt hätten, in denen das Angebot nicht den Erwartungen der Kunden entspricht und in welchen auch der Service mässig ist, sind relativ leer.

Ich denke, **wir können für den Detailhandel daraus etwas lernen.**

Der Detailhandel wurde 2020 zehn Jahre in die Zukunft katapultiert. Wer das Mitgehen verpasst, ist weg vom Markt. Wir merken in diesem speziellen Jahr besonders, dass es Firmen gibt, denen das Geld

ausgeht. Ebenso wurden beispielsweise im Bekleidungsbereich Lieferungen von Produktionsfirmen annulliert. Dies hatte verheerende Folgen für die Produktionsländer und, bedingt durch wache Medien, das Image der Läden. **Löhne und Arbeitsstellen sind dadurch gefährdet wie schon lange nicht mehr.** Auch beginnen Kunden verstärkt **nachhaltige Überlegungen** zu machen; **sie kaufen zudem mehr online ein.** Dies bedeutet einen **klaren Wandel vom Verkäufer- hin zum Käufermarkt.**

Schauen wir uns die Geschichte des Detailhandels an, gab es die **letzte grosse Veränderung in den 70er-Jahren.** Die Detaillisten waren nicht offen für Veränderung. Sie meinten, dass es gar nicht gehe, sich zusammenzuschliessen und etwas an den Verkaufskonzepten oder gar am Sortiment zu ändern. Lieber verfluchten sie die **bösen Supermärkte**, welche entstanden, und die Kunden, die nicht mehr treu waren. Viele Läden mussten schliessen. **Innovativen Detaillisten aber gelang die Umstrukturierung.**



Ich freue mich auf eine hoffentlich innovative 2022+-Reform, in der wir in der Berufsschule mit den Lernenden weiterhin berufsrelevante Basics erarbeiten können und in der wir als bsd. eine konsequente, zukunftsorientierte Kundenorientierung leben dürfen.

Rita Mancini, DHK-Fachlehrerin



Heute stehen wir erneut mitten in einer Restrukturierungswelle des Detailhandels und ich wünsche mir, dass wir aus der ersten grossen Welle des «Lädelerbens» lernen und nicht über die bösen Online-shops oder gar das Kundenverhalten wettern, sondern **offen sind für die Bedürfnisse der Kunden.**

Starre Systeme funktionieren heute im Detailhandel und anderswo immer schlechter. Will man Erfolg haben, muss man bei aller Bodenständigkeit schnell sein, zusammen reden, klar kommunizieren, zu Fehlern stehen und neu gestalten.

Wir stecken in einer spannenden, kreativen Phase, in welcher wir alle die Chance haben, neue, kundenorientierte und menschlichere Strukturen zu schaffen.

Kunden wollen Begegnungen. Sie wollen durch die Gassen schlendern, schöne Auslagen ansehen, Ware berühren, sich inspirieren lassen. Man konnte das gut beobachten, als die Läden wieder aufgingen.

Online shoppen ist bequem und bietet viele Vorteile – aber nicht den Vorteil nach dem x-ten Schuhladen müde in einem Restaurant zu sitzen und die vorbeischlendernden Leute zu beobachten. **Nutzen wir dieses Bedürfnis und bauen es in unsere Konzepte mit ein.**

Muss man Angst haben vor der Zukunft?

Ich denke, nur wenn wir die Zukunft wie die Vergangenheit gestalten wollen – andernfalls nicht. Wagen wir zusammen die nötigen Schritte!

Handel ist Wandel, das war er schon immer und er wird es immer sein.

Ich freue mich auf eine hoffentlich innovative 2022+-Reform, welche die aktuellen Zeichen des Detailhandels und des Zusammenlebens aufnimmt. Eine Reform, in der wir in der Berufsschule mit den Lernenden weiterhin berufsrelevante Basics erarbeiten können und in der wir als bsd. eine konsequente, zukunftsorientierte Kundenorientierung leben dürfen. //



DURCH BERUFSMEISTERSCHAFTEN ZUM ERFOLG

Die Berufsmeisterschaften im Detailhandel wurden 2013 ins Leben gerufen im Hinblick auf die ersten zentralen Berufs-Schweizermeisterschaften Swiss Skills 2014 in Bern. Zum ersten Mal sollten zur gleichen Zeit und am gleichen Ort die Schweizermeisterinnen und Schweizermeister in allen Berufen erkoren werden und da wollte der Detailhandel auch dabei sein. Text: Philipp Gränicher. Fotos: Philipp Gränicher, BDS Meisterschaften im Detailhandel 2019, © WKS/Sparte Handel

Diese Wettbewerbe und die damit verbundene Medienpräsenz sollen zur **Aufwertung des gesamten Berufsstandes «Detailhandel» in der Öffentlichkeit** sowie der Leistung der Lernenden und der Betriebe beitragen. Die gezeigten Leistungen sollen Ansporn sein, mehr als andere zu leisten und eine erfolgreiche Berufskarriere im Detailhandel zu starten, wie es als Zielsetzung im Reglement steht. →





Klassenausscheidung

Die Herausforderung war, **eine geeignete Form zu finden**, wie sich die Leistungen von Detailhandelsfachleuten messen und vergleichen lassen. Schliesslich hat man sich für ein **10-minütiges Verkaufsgespräch** entschieden, in welchem die Lernenden ihre Produkte optimal präsentieren und verkaufen sollen. Zudem müssen die Fachleute **mit einem fremdsprachigen Interventionskunden umgehen können**.

Die **Berufsmeisterschaften im Detailhandel sind so aufgebaut**, dass alle DHF-Lernenden in der ganzen Schweiz im Fach Detailhandelskenntnisse im 2. Lehrjahr eine **Klassenausscheidung** durchführen. Als Sieger ihrer Klassen können die Lernenden an den **Regionalen Meisterschaften (RM)** teilnehmen, welche in 7 Regionen in der Schweiz durchgeführt werden.



Regionale Meisterschaften

Die **bsd.** ist die sogenannte Patronatsschule der Region Bern, welche **jeweils diese Regionalen Meisterschaften Ende Juni durchführt**, wo sich die Lernenden der

bsd. mit den Klassenbesten der Berufsschulen Biel, Burgdorf, Interlaken, Langenthal und Thun sowie Brig und Freiburg messen. Die **Besten qualifizieren sich dann für die Schweizermeisterschaften (SM)**, welche in den vergangenen Jahren immer im Rahmen einer Berufsmesse durchgeführt wurden, so z.B. 2018 an der BAM in Bern oder letztes Jahr an der OBA in St. Gallen.

Die drei erstplatzierten Lernenden dürfen die Schweiz dann jeweils im November am internationalen Wettbewerb **Junior Sales Champion (JSC) in Salzburg vertreten**, wo sie sich mit den besten Lernenden aus Österreich, Deutschland (Bayern) und Südtirol messen können.

Letztes Jahr hat **Nils Baumberger** vom SportXX im Shoppyland Schönbühl die Farben der bsd. sehr erfolgreich vertreten, indem er nach einem **3. Rang an den RM Schweizermeister wurde und in Salzburg den 4. Rang belegt hat**. Wie er die Berufsmeisterschaften erlebt und was es ihm gebracht hat, sagt er gleich selbst im Interview.



INTERVIEW MIT NILS BAUMBERGER

Was haben Sie gedacht, als Ihnen zum ersten Mal die Berufsmeisterschaften vorgestellt wurden?

Die Berufsmeisterschaften haben mich sehr beeindruckt, es wird einem die Möglichkeit geboten zu zeigen, dass man etwas von seiner Arbeit versteht und dies auch anwenden kann.

Welche Erinnerungen/Erfahrungen nehmen Sie mit von ...

... der Klassenausscheidung?

Bei der Klassenausscheidung tastet man sich an das Thema Berufsmeisterschaften heran und kann viel von seinen Klassenkameraden profitieren. Natürlich ist es auch interessant, die Mitlernenden in ihrem Element zu sehen.

... den Regionalen Meisterschaften in Bern?

An der Regionalen Meisterschaft hat man die Möglichkeit, viele interessante Bekanntschaften mit anderen Mitbewerbern oder Lehrern zu machen, denen man sonst nur im Schulhaus beim Vorbeigehen begegnet. Der fremdsprachige Störkunde machte zudem das ganze Verkaufsgespräch komplexer. Wenn man dann noch erfährt, dass man an den Schweizermeisterschaften teilnehmen darf, bleibt dieser schöne Moment natürlich besonders haften.

... Schweizermeisterschaften?

Die Schweizermeisterschaft war für mich wahrscheinlich die schönste berufliche Erfahrung in meiner Ausbildung. Jedoch wäre es auch passend zu sagen, dass ich noch nie eine solche Nervosität verspürt habe wie an diesem Tag. Wenn ich mich an den Tag zurückerinnere, wird mein Magen gleich wieder mulmig. Es war ein sehr surreales Erlebnis, denn ich hätte nie damit gerechnet, am Ende des Tages auf dem Podest zu stehen, geschweige auf dem ersten Platz.

... den Junior Sales Champion in Salzburg?

Der Junior Sales Champion und die damit verbundene Reise nach Salzburg ergaben ein sehr schönes und einmaliges Erlebnis meiner Ausbildungszeit. Es war sehr interessant, die unterschiedlichen Verkaufsarten der verschiedenen Nationen zu beobachten. Natürlich konnte ich dadurch auch meine eigene Verkaufsweise weiterentwickeln. →



**NILS
BAUMBERGER**



Schweizer Meisterschaften



Junior Sales Champion
Salzburg



Nils Baumberger bei den Regionalen Meisterschaften, bei welchen er den dritten Platz belegte.

© zvg Philipp Gränicher

Wie finden Sie die Wettkampfororganisation der Berufsmeisterschaften mit den verschiedenen Qualifikationsstufen (Klassenausscheidung, Regionale Meisterschaften und Schweizermeisterschaften)?

Ich finde die Organisation mehr als gelungen, denn man muss sich an mehreren Punkten durchsetzen und hat immer wieder die Möglichkeit sich zu verbessern. Jeder Lehrling hat genau die gleiche Chance und die Organisation ist sehr fair aufgebaut.

Wie wichtig war für Sie die Möglichkeit, sich für einen internationalen Wettkampf in Salzburg qualifizieren zu können?

Als man uns an der Klassenausscheidung von Salzburg erzählte, war der Ehrgeiz sicher da, jedoch war Salzburg damals alles andere als greifbar, dachte ich jedenfalls.

Wie wurden Sie von der Berufsschule (bsd.) und/oder vom Verband (bds) unterstützt?

Mein DHK-Lehrer hat mir bei Fragen immer unter die Arme gegriffen und mit mir meine Ideen und meine Verkaufsgespräche analysiert. Er zeigte mir seine Vorschläge und seine Ideen, ohne ihn wäre dies sicherlich nicht möglich gewesen.

Konnten Sie in Ihrer Ausbildung von den Berufsmeisterschaften profitieren?

Wenn ja, wie?

Wie gesagt konnte ich natürlich von den anderen Mitbewerbern profitieren und viel von ihnen lernen. Ich habe schöne neue

Bekanntschaften gemacht. Bei meiner beruflichen Zukunft wird mir das sicherlich weiterhelfen.

Wie wichtig finden Sie die Durchführung der Berufsmeisterschaften für Ihre DHF-Ausbildung?

Sehr wichtig, denn jeder Lehrling in jedem Beruf sollte die Möglichkeit haben sich zu beweisen, um sich so weitere Möglichkeiten für seine berufliche Zukunft zu eröffnen.

Welche Tipps würden Sie anderen Lernenden geben für ein erfolgreiches Abschneiden bei den Berufsmeisterschaften?

Man sollte möglichst sich selbst sein, ich denke, vielen wird es zum Verhängnis, wenn sie zu fest jemand anderes sein möchten, dann wirkt das Verkaufsgespräch nicht mehr authentisch.

Was Sie sonst noch zu den Berufsmeisterschaften sagen möchten:

Ich möchte mich bedanken für die unheimlich tolle Chance und die wunderbare Zeit, die ich durch die Berufsmeisterschaften erleben durfte.

Wie geht es beruflich nach Abschluss der DHF-Ausbildung bei Ihnen weiter?

Ich werde nächstes Jahr Vollzeit die Berufsmaturität in der Fachrichtung Gesundheit und Soziales (Schwerpunkt Soziales) machen und dazu im Stundelohn arbeiten, und zwar weiterhin im SportXX. //



Nils während des Verkaufsgesprächs, BDS Meisterschaften im Detailhandel 2019.



Nils 2019 bei den Junior Sales Champion in Salzburg. Er belegte den 4. Platz.

© WKS/Sparte Handel

Schweizermeister: 1. Platz für Nils Baumberger, BDS Meisterschaften im Detailhandel 2019.

VEREINBARKEIT VON SCHULE UND BERUF AUS SICHT DER LERNENDEN

Die Lernenden der DHF 2018i, zum Zeitpunkt der Befragung im 2. Lehrjahr, äussern ihre Sicht zur Vereinbarkeit der Lernorte Schule und Betrieb. Text: Sibyl Fischer

**Im April dieses
Jahres habe ich die
Klasse via Forms
diesbezüglich
befragt.**

**Das sind
ihre
Antworten.**

WELCHES STICHWORT KOMMT IHNEN IN DEN SINN, WENN SIE AN DIE KOMBINATION «SCHULE + BERUF» DENKEN?

Berufslehre

Arbeit

Ausbildung, Berufsschule

Funktioniert gut

Lernen und Lebensweg

Herausfordernd

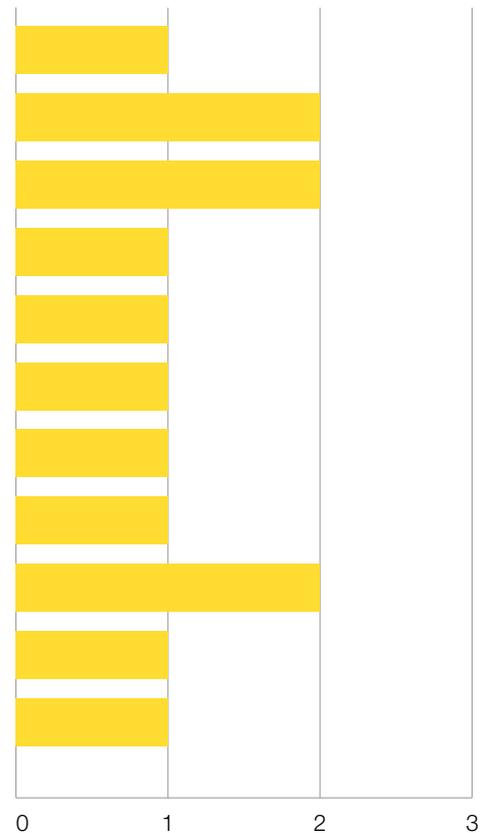
Weiterbildung oder Verdienen neben der Schule

Wenig Zeit zum Lernen wegen Arbeit

Abwechslung

viel

Theorie lernen für Praxis



WELCHEN ANTEIL SCHULE HÄTTE SIE GERNE MEHR IM BETRIEB UND WELCHEN ANTEIL BETRIEB HÄTTE SIE GERNE IN DER SCHULE?

“ Mehr zum Thema Kunden im Betrieb. ”

“ Schule zum Betrieb eigentlich nichts und Betrieb Schule mehr aus dem Berufsalltag. ”

“ Detailhandelskenntnis mehr im Betrieb und die Fremdsprachen mehr in der Schule. ”

“ DHK-bezogene Themen hätte ich gerne noch mehr im Betrieb und in der Schule passt für mich alles. ”

“ Zum Beispiel Lernstunden im Betrieb. ”

“ Ich finde im Allgemeinen 1,5 Schultage sind sehr, sehr knapp, um allen Aufgaben gerecht zu werden. Ich fände 2 volle Schultage viel passender. ”

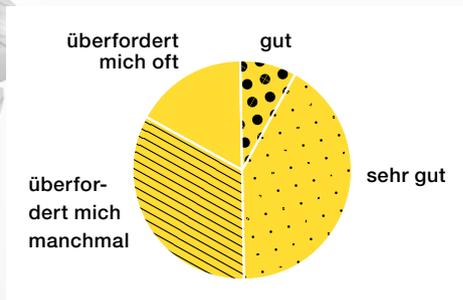
“ Den Teil der Detailhandelspraxis in der Schule möchte ich im Betrieb verbessern, um diese besser umsetzen zu können, und den Teil «Beratung» im Betrieb möchte ich gerne detaillierter in der Schule lernen. ”

“ Ich fände es spannend, würden wir in der Schule noch mehr produktbezogenes lernen. Trotzdem weiss ich, dass das sehr schwierig zu gestalten ist, da wir ja aus branchengemischten Klassen bestehen. Im Betrieb würde es mir helfen, wären die Themen rund um Wirtschaft, welche wir in der Schule lernen, deutlicher ersichtlich beziehungsweise würden wir lernen, wie es in unserem Betrieb spezifisch aussieht. ”

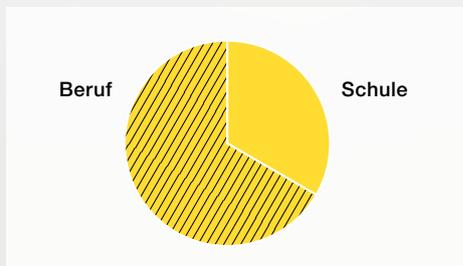
“ Teamarbeit hätte ich lieber mehr in der Schule und längere Pausen im Betrieb. ”

“ In der Schule etwas über Zeitmanagement / Work-Life-Balance lernen ”

WIE GUT GELINGT ES IHNEN, DER SCHULE UND DEM BERUF GERECHT ZU WERDEN?



WAS HÄTTEN SIE GERNE: MEHR SCHULE ODER MEHR BERUF IN IHRER AUSBILDUNG?



WELCHES WISSEN AUS DEM BETRIEB KÖNNEN SIE IN DER SCHULE BRAUCHEN UND WELCHES WISSEN AUS DER SCHULE AM MEISTEN IM BETRIEB?

“ DHK – Detailhandels-
kenntnisse. ”

“ Aus der Schule im Betrieb:
die Verkaufsphasen und Frage-
formen. So gelingt es mir besser,
das Verkaufsgespräch gegliedert zu
führen. Aus dem Betrieb für die
Schule: das Thema rund um ein funk-
tionierendes Team, Teamfähigkeit,
Konflikte lösen, usw. ”

“ Im Betrieb kann ich die in der
Schule gelernten Fremdsprachen
einsetzen. // ”

bsd.

1. Schul-
woche

Glacé-
aktion

Jubiläums-
konzert @
Bierhübeli

17.
September
2021

«Jubiläums-
expo»

ANKÜNDIGUNG

Die bsd. wird am 21. September 2021 100 Jahre alt.

Text: Sibyl Fischer



Wir feiern diesen runden Geburtstag unserer Schule mit verschiedenen Anlässen und Massnahmen. Daher wird das Schuljahr 2021/2022 ein Jubiläumsjahr und wartet mit folgenden Highlights auf:

- **Glacéaktion** in der ersten Schulwoche
- **Jubiläumskonzert @Bierhübeli** am 17. September 2021
- Offizieller Festakt **«Jubiläumsexpo»** am 1. Februar 2022
- **Dauerausstellung im Lichthof** von Februar bis April
- **QV-Feier** als offizieller Schlussakt

**1.
Februar
2022**

**Daueraus-
stellung im
Lichthof**

**Februar
bis April
2022**

QV-Feier



Schlussakt



bsd.

Postgasse 66 // 3000 Bern 8

Telefon 031 327 61 11

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

EDUQUA

