



Verkaufen mit Passion:
**Detailhandels-Lernende
messen sich an der
Regionalmeisterschaft.**

Seite 4

Laden als Modell:
**Was es braucht für
das ideale Geschäft.**

Seite 7

Herbst 2017

Schwerpunkt
Detailhandel

Inhalt

Editorial	Handel im Detail, Wandel im Grossen	3
Detailhandel	Verkaufen mit viel Leidenschaft	4
Detailhandel	Rangliste Regionalmeisterschaften	5
Detailhandel	Detailhandels-Ausbildung fit für die Zukunft	6
Vorkurs Detailhandel	Lernende als Ladenarchitekten	7
Willkommen	Neue Abteilungsvorsteherin Allgemeinbildung/Sport	8
	Neu in der Mediothek	8
	Neuer Praktikant Verwaltung	8
Abschied	Bruno Schaub geht in Pension	9
	Praktikantin verabschiedet sich	9
Unterricht	BFS Basel wird Partnerschule	9
Detailhandel	Wenn Lernende mal Chef sein dürfen	10
Detailhandel	Schönstes Schaufenster gesucht	11
GzF	BFS-Kellerschatz finanziert Jubiläum mit	11
Qualitätsmanagement	Gute Noten für die BFS Basel	12
Weiterbildung Detailhandel	Nach der Lehre Spezialist/in werden	13
Couture Ateliers	Lernende entwerfen eigene Kollektion	13
Mein Arbeitstag	Stilsicher in der eleganten Uhren- und Schmuckwelt: Mathieu Albert Kroll, im 3. Ausbildungsjahr zum Detailhandelsfachmann EFZ	14
Das Wort hat	Sabine Buser, Textilkaufrin und Stilberaterin	16
Mode und Gestaltung	BFS-Profis stylen Popstars	17
Detailhandel	Nervöse Fingertrommler, nette Gesten, spontaner Dank	18
Mediothek	lesenswert	20
	sehenswert	20 – 21
	Leserinnen-Tipp	21
Lehrabschluss	Resultate der Lehrabschlussprüfungen	22
Agenda		23

Impressum

Herausgeberin
Erziehungsdepartement
Basel-Stadt
Berufsfachschule Basel
Kohlenberggasse 10
4001 Basel

www.bfsbs.ch

Ausgabe
Herbst 2017

Redaktion
Esther Ugolini
esther.ugolini@bs.ch

Fotos
Felix Heiber

Layout
www.ctballmer.ch

Druck
Kreis Druck AG, Basel

Auflage
1000

Editorial

Handel im Detail, Wandel im Grossen

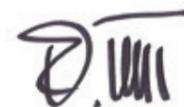
Liebe Leserinnen und Leser

Der Detailhandel ist ein Schwergewicht der hiesigen Wirtschaft. Laut der „Taschenstatistik der Schweiz 2016“ zählen 37,1 Prozent der schweizerischen Dienstleistungsunternehmen zur Kategorie „Detailhandel“. Die Branche ist der zweitgrösste Arbeitgeber der Schweiz; sie beschäftigt doppelt so viele Menschen wie die Finanzdienstleister. Detailhandelsfachfrau/-fachmann EFZ ist der zweitgrösste Lehrberuf in der Schweiz; über 5'200 junge Menschen begannen 2016 diese Ausbildung. Bei den zweijährigen EBA-Lehrverhältnissen liegt der Beruf „Detailhandelsassistent/-in EBA“ gar an der Spitze. Diese Zahlen belegen eindrücklich die grosse Bedeutung des Handels für die Volkswirtschaft und für die Berufsbildung.

Aber: Im Detailhandel vollzieht sich zurzeit auch einer der markantesten Strukturwandel der jüngeren Wirtschaftsgeschichte. Die stetige Verfügbarkeit von Internet-Konnektivität und der Zugriff aufs weltweite Netz über das Gerät in der Westentasche beflügeln den Online-Handel. Bequemlichkeit, vernachlässigbar tiefe Versandpreise und die Verfügbarkeit rund um die Uhr konkurrieren mit umfassender Beratung, persönlichem Service und dem „human touch“ des stationären Handels. Konsumgewohnheiten und Kundenerwartungen ändern sich in rasantem Tempo. Trends sind kurzlebig; der heisse „must have“-Artikel von heute ist der Ladenhüter von morgen. Der Detailhandel ist der Pulsmesser unseres Konsumierens und damit unseres öffentlich sichtbaren Lebensgefühls – mit seinem ganzen Auf und Ab, mit Seitenwechseln, Verwerfungen, Neuausrichtungen. Es gehört zur DNA des Detailhandels, sich laufend zu verändern und sich seinen Kunden anzupassen.

Unsere nördlichen Nachbarn reagieren leicht irritiert, wenn wir Schweizer von „Detailhandel“ und von „Konsumentinnen und Konsumenten“ sprechen. „Einzelhandel“ sagt man dazu in Deutschland, und wer dort einkauft, ist ein „Verbraucher“. Die Sprache ist aber nicht die einzige Quelle der Irritation auf diesem Gebiet zwischen den beiden Ländern. Wer je an einem Samstagvormittag mit dem Tram Nummer 8 von Basel über die Grenze nach Weil am Rhein gefahren ist, der kennt die Staus und Warteschlangen vor den Parkhäusern der Einkaufszentren, auf den Kreuzungen und am Zoll. Die Konkurrenz im grenznahen Ausland ist für die Detaillisten im Raum Basel eine grosse Herausforderung, besonders seit dem „Frankenschock“ vom 15. Januar 2015. Jeder zehnte Detailhandels-Franken wird mittlerweile im Ausland ausgegeben. Der Einkaufstourismus bedroht immer mehr Geschäfte auf der Schweizer Seite der Grenze, zumal kleinere.

In diesem herausfordernden Umfeld navigiert die Branche heute. Wir widmen dieses Heft ihrer ganzen Vielfalt und lassen Lernende, Lehrbetriebe, Spezialistinnen und Experten zu Wort kommen. Ich wünsche Ihnen eine spannende Lektüre.



Dominique Tellenbach
Direktor BFS Basel



Verkaufen mit viel Leidenschaft

Beobachtet und analysiert von Experten wurden an den Regionalmeisterschaften Detailhandel im Juni an der BFS Basel insgesamt 32 Verkaufsgespräche geführt. Lernende aus sieben regionalen Berufsschulen massen ihr Verkaufstalent. Drei davon qualifizierten sich für die Schweizermeisterschaften vom 8. September 2017 in Bern.

Passende Laufschuhe für einen untrainierten Jogger, Heimwerkerequipment für jemanden, der schon sehr lange keinen Pinsel mehr in der Hand hatte oder ein trendiges Outfit für die Models einer Frisuren-Show – die Wünsche der Kundinnen und Kunden waren vielfältig. An den Regionalmeisterschaften Detailhandel wurde deshalb am 16. Juni 2017 in den zu Verkaufsräumen umfunktionierten Klassenzimmern der BFS Basel über Würste und Wanderschuhe, Aquarien, Elektrogeräte oder kostbare Uhren verhandelt. Nur zum Schein allerdings, denn die Kunden waren Fachleute aus dem Detailhandel, bedient wurden sie von angehenden Detailhandelsfachleuten aus sieben regionalen Berufsschulen, am Rand des Geschehens protokollierte ein Team von Expertinnen und Experten die Antworten der Lernenden auf die Kundenwünsche.

Bewertet wurden neben Warenpräsentation, Sortimentskenntnissen oder dem einfühlsamen Umgang mit der Kundschaft auch spezifische Elemente eines Verkaufsgesprächs: wird der Kunde in Kaufstimmung gebracht? Strahlen die Lernenden Freude am Beruf aus? Kann geschickt ein Zusatzverkauf getätigt werden, ohne die Kundschaft mit Angeboten zu bedrängen? Erschwert wurde die Verkaufssituation durch einen fremdsprachigen „Störkunden“, der mit einem Anliegen ins Verkaufsgespräch platzte. Keine leichte Situation für die 32 Kandidatinnen und Kandidaten, die zudem für ihren Einsatz die Produkte ansprechend und mit Einfallsreichtum ausstellen mussten. Trotz Zeitdruck und Nervosität wurde das meist mit viel Liebe zum Detail bewerkstelligt: Schaufensterpuppen, Aktionsplakate oder sogar die ladentypische Hintergrundmusik simulierten die Ladenumgebung fast perfekt.

Vorbereitet hatten sich die acht teilnehmenden Lernenden aus der BFS Basel unter anderem mit Hilfe von Coaching-Lektionen. Mittels Videoaufnahmen wurden Verkaufsgespräche analysiert, heikle Situationen besprochen und Strategien gegen Nervosität eingeübt. Auch ihr Englisch- oder Französischvokabular polierten die Lernenden im Vorfeld der Meisterschaften noch auf, so dass es dann am Testgespräch vorbildlich hiess: „I will be with you in a second!“.

Esther Ugolini



Valentina Bega (Basel) verpackt das verkaufte Produkt.



Stefanie Kohler (Solothurn) geht auf die Fragen der Kundin ein.

Beratung als Wettkampfleistung

Eigentlich sollten alle Teilnehmenden dieser Regionalmeisterschaften auf dem ersten Platz stehen. Denn nur die Klassenbesten aus den Berufsschulen von Rheinfelden, Liestal, Solothurn, Olten, Aarau, Baden und Basel haben sich für diesen Wettkampf qualifiziert. Wie an den Olympischen Spielen wurden aber auch am Wettbewerb an der BFS Basel die drei Besten gekürt. Sie haben sich mit ihrer hervorragenden Leistung für die Teilnahme an den Schweizermeisterschaften Detailhandel Deutschschweiz vom 8. September 2017 an der Berner Ausbildungsmesse (BAM) qualifiziert. Wer dort gewinnt, misst sich am 15. November 2017 mit den besten Detailhandelsfachleuten an der „Junior Sales Champion International“ in Salzburg.

Wir freuen uns sehr, dass sich unter den drei Bestplatzierten mit Chiara Andreano und Pascal Nufer zwei Lernende der BFS Basel befinden. Den ersten Platz gewann Irem Dasdemir (Liestal). Mit Mathieu Kroll auf Platz 6 und Vanessa Degen im 8. Rang schafften es zwei weitere Lernende der BFS Basel unter die ersten zehn. Allen 32 teilnehmenden Lernenden gratulieren wir herzlich zu ihren tollen Leistungen!

Insgesamt wurden an der Regionalmeisterschaft in 4 Räumen 32 Verkaufsgespräche durchgeführt. 16 Jurymitglieder, 13 Kundinnen und Kunden und eine Vielzahl von Helfenden sorgten für einen spannenden Wettkampf und reibungslosen Ablauf. Ihnen allen danken wir an dieser Stelle für die Unterstützung. Dank gebührt auch den Partnerschulen und Bildung Detailhandel Schweiz, die als Organisation der Arbeit (OdA) treibende Kraft dieser Wettbewerbe ist, ebenso Richard Stammherr, der zusammen mit Stefan Weber und Sabine Buser an der BFS Basel als Projektleiter für diesen Anlass verantwortlich war.

Lukas Hodel,
Abteilungsleiter Detailhandel

Rangliste Regionalmeisterschaften

Rang	Name	Lehrbetrieb	Schule	Punktzahl (max. 200 Pkt.)
1	Dasdemir Irem	Müller Schuh AG, Aesch	Liestal	192
2	Andreano Chiara	Magazine zum Globus AG, Basel	Basel	185
3	Nufer Pascal	Metro Boutique, Basel	Basel	184
4	Trösch Ramon	Coop Bau und Hobby, Zwingen	Liestal	183
5	Krasniqi Arijanita	Parfumerie Manor, Aarau	Aarau	182
6	Kroll Mathieu	Christ Uhren und Schmuck, Basel	Basel	181
7	Strebel Julia	Huwiler Sport AG, Muri	Aarau	178
8	Degen Vanessa	Ochsner Sport, Basel	Basel	176
9	Kovacevic Aleksandar	Post CH AG, Poststelle Aarau 1	Aarau	171
9	Zürcher Meret	Sportxx Langendorf	Solothurn	171



Die Jury an der Bewertungsarbeit.



Die Gewinner: Irem Dasdemir, Pascal Nufer, Chiara Andreano (v.l.n.r.).



Janis Henrion (Aarau) im Verkaufsgespräch mit Kundin und fremdsprachiger „Störkundin“.

Detailhandels-Ausbildung fit für die Zukunft

Zum Thema „Berufsbildung im Detailhandel 2027“ tauschten sich an einer Podiumsdiskussion Fachleute über Perspektiven und Zukunftstrends aus. Grosse Veränderungen werden insbesondere beim zunehmenden Einbezug von moderner Technologie erwartet.



v.l.n.r.: Lukas Hodel, Maya Marthaler, Gaetano Lentini, Dino Cerruti, Diana Furler, Roger Rittscher, Sabine Buser.

Wo steht die Berufsbildung im Detailhandel in zehn Jahren? Am 16. Juni 2017 diskutierten an der BFS Basel hochkarätige Expertinnen und Experten über dieses Thema. Diana Furler, Leiterin Berufsbildung der Genossenschaft Migros Basel, Maya Marthaler, Lernendenbetreuerin Coop Nordwestschweiz, Gaetano Lentini von der Lehraufsicht Basel-Stadt sowie Roger Rittscher, Geschäftsführer der Globus-Filiale am Marktplatz, und Dino Cerruti, Stellvertretender Geschäftsführer von BDS Bildung Detailhandel Schweiz, äusserten unter der Leitung von Sabine Buser und Lukas Hodel von der BFS Basel ihre Ansichten zu Retail-Zukunftstrends wie Nischenangeboten, Onlinehandel und Schaffen von Mehrwert durch Zusatzdienstleistungen. Themen, die unser Einkaufsverhalten verändern (der Kunde scannt seinen Einkauf selbst oder kauft vermehrt im Ausland ein) kamen dabei ebenso zur Sprache wie Fragen nach den Inhalten und Formen der Berufsbildung der Zukunft: Werden die Detailhandelsausbildungen vermehrt modularisiert? Haben wir bald keine Lehrbücher mehr und eignen uns das Wissen online an? Wie gehen wir um mit der immer kürzeren Halbwertszeit dieses Wissens? Und welche Ausbildungsformen werden der heutigen „Generation Z“ eigentlich gerecht?

Man war sich einig, dass der Umgang mit moderner Technologie sowohl für die Angestellten wie für die Kunden im Detailhandel rasant an Wichtigkeit gewinnen wird. Aus den Lehrbetrieben wurde von Erfahrungen mit betrieblichem E-Learning berichtet. Und auch die demografischen Entwicklungen sowie die Rolle der Migration wurden diskutiert.

Der Detailhandel ist ein bedeutender Wirtschaftsfaktor, der vor grossen Umwälzungen steht. In der Diskussion wurde klar, dass sich alle Akteure dieser Herausforderung bewusst sind. Sie sehen sie als Chance, die Entwicklung der Ausbildung lernortübergreifend und kooperativ so zu gestalten, dass auch im Jahr 2027 bestens ausgebildete, zukunftsfähige Berufsleute unser Einkaufserlebnis gestalten. Es war eine bereichernde, anregende Diskussion unter engagierten Fachleuten. Sie zeigte auf, wo die Chancen der Zukunft liegen und welche Trends die Berufsbildung im Detailhandel prägen werden. Und sie machte auch klar, dass wir sie am besten gemeinsam angehen: Branchenverbände, Lehrbetriebe, Organisation der Arbeitswelt, Kanton, Bund und Schule zusammen. Der ganzen Leitung der Abteilung Detailhandel der BFS Basel sei gedankt für diesen wertvollen Beitrag zum Austausch.

Dominique Tellenbach

Lernende als Ladenarchitekten

Im Elektronikfachgeschäft „Princelectro“ wird die Kundschaft raffiniert und umsatzsteigernd durch die Verkaufsräume gelenkt. In ihrem Modell weist Gloria Karabasevic (4) zwar mit einem grossen Schild an der Ladenfront auf Aktionen hin, spekuliert aber auf lukrative Spontankäufe. Wer das Angebot unter die Lupe nehmen will, passiert zuerst Waren aus dem höheren Preissegment, bis er ganz hinten im Laden das Gesuchte mit dem Preisrabatt findet. „Der Kunde soll auf seinem Weg durch den Laden auf andere Produkte stossen und hoffentlich kaufen“, begründet sie ihre Planung. Grossen Wert legte sie auch auf die Atmosphäre im Laden. Mit ihren sorgfältig gestalteten Details wolle sie erreichen, dass die die Kundschaft im Laden wohl fühle – und in Kauflaune versetzt wird.

Solche Überlegungen sind das eigentliche Ziel des Unterrichtsangebotes, das Detailhandels-Fachlehrer Peter Eichenberger in diesem Schuljahr an der BFS Basel erstmals mit einer Klasse durchgeführt hat. „Das theoretische Wissen, das sich die Lernenden im Fach Detailhandelspraxis über Ladengestaltung, -aufbau oder Kunden-umlauf aneignen, wollte ich mit dem Bau von Modellen in die Praxis umsetzen.“, erklärt der Fachlehrer. „Bei der Konstruktion der Modelle im Massstab 1:50 musste genau überlegt werden: Wie teile ich die Inneneinrichtung ein, damit sich die Kundinnen und Kunden einerseits einen guten Überblick verschaffen können, aber auch möglichst zum Kauf animiert werden.“ Eichenberger konnte die Migros Dreispitz Basel als

Partner für dieses Projekt gewinnen. Die Lernenden durften sich in den Verkaufsräumlichkeiten des Centers inspirieren lassen und die Funktionalität einer professionell geplanten Ladenarchitektur vor Ort begutachten.

Die Ergebnisse sind bemerkenswert und vielseitig. Sina Lüdi (1) realisierte ihren Traum vom Cosplay-Shop im Modell und punktete mit sorgsam ausgearbeiteten Details: winzige Shirts mit Anime-Motiven in den Regalen, Cosplay-Uniformen in den Schaufenstern und grosszügige Umkleidekabinen lassen das Herz jedes Manga-Fans höher schlagen. Im Autoteil-Lager von Cédric Jörg (2) können die Kunden als speziellen Service alle Teile in einem grossen Showroom begutachten und die Kundinnen der Boutique „Rose“ von Melanie Muggli (3) dürften der Wirkung der animierenden Ladenfarbe Rot und den verlockend an Modellen ausgestellten Kleidern kaum widerstehen können.

Benotet wurden die Arbeiten von einer Jury nach einem Punkteschema, in einem Arbeitsjournal hielten die Lernenden ihre Überlegungen fest. Peter Eichenberger, der den Laden des Projektpartners Migros Dreispitz als 1:100-Modell nachbaute, ist von Denkarbeit und Resultaten der Lernenden überzeugt: Auch im nächsten Schuljahr werden sich die Lernenden im Vorkurs Detailhandel wieder als Ladenarchitekten betätigen können.

Esther Ugolini



1



2



3



4



Neue Abteilungsvorsteherin Allgemeinbildung/Sport



Ab Januar 2018 übernimmt Loredana Cordasco ihr neues Amt als Abteilungsvorsteherin Allgemeinbildung (ABU/Sport) an der BFS Basel. Sie tritt an die Stelle von Bruno Schaub, der im August 2017 in Pension ging. Weil Loredana Cordasco Ende September 2017 Mutter wird, übernimmt Dominique Mouttet im Herbstsemester 2017/18 die Abteilungsleitung interimistisch. Genehmigt von der Schulkommission der BFS Basel wurde die Wahl von Loredana Cordasco bereits im Dezember 2016. Loredana Cordasco (Jahrgang 1986) arbeitet seit 2011 an der BFS Basel und ist derzeit Fachgruppenleiterin ABU. Über ihre Motivation sagt sie: „Es erfüllt mich mit Stolz, dass ich als neue Vorsteherin der Abteilung ABU/Sport gewählt wurde. Ich

bin in beiden Bereichen zu Hause und unterrichte sowohl ABU als auch Sport mit grosser Leidenschaft. Nun sehe ich es als Chance, mich persönlich weiterzuentwickeln und mit der Abteilung Grosses zu erreichen. Ich möchte die Abteilung so führen, dass sich alle Beteiligten bewusst sind, wie wichtig sie für das Team sind und dass wir gemeinsam die Abteilung weiterbringen werden. Die Abteilung soll sich den wachsenden Herausforderungen der Bildungspolitik stellen und den Entwicklungen positiv entgegensehen und motiviert mitarbeiten. Es ist mir ein Anliegen, dass sich jede Lehrperson stets weiterentwickelt und den Lernenden qualitativ hochstehenden Unterricht vermittelt.“

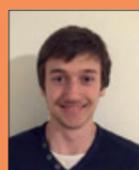
Neu in der Mediothek



Seit April 2017 arbeitet Pascale Stocker neu in der Mediothek der BFS Basel. Sie ist dort unter anderem zuständig für die Öffentlichkeitsarbeit. Pascale Stocker ersetzt Jasmin Bernath und sagt über sich: „Es ist schön, dass ich mich an der Berufsschule Basel einbringen kann, denn die Arbeit als Bibliothekarin und der Kontakt zu Jugendlichen bereiten mir viel Freude. Meine Liebe zu Büchern bestimmte meinen beruflichen Werdegang: Ich lernte Buchhändlerin. In der Universitätsbibliothek Basel sammelte ich während zwei Jahren Erfahrungen als Bibliothekarin. Danach übernahm ich die Geschäftsleitung einer wissenschaftlichen Buchhandlung im Zentrum von Basel. Nach einer Babypause stieg ich 2004 wieder ins Berufs-

leben ein. Meine Stelle in der Gemeinde- und Schulbibliothek Reinach im Bildungszentrum KvBL, welche ich 2009 übernahm, umfasste neben bibliothekarischen Aufgaben das Organisieren von Anlässen und Lesungen für die Öffentlichkeit und für Schulklassen. Da ich mich auch privat für kulturelle Anlässe interessiere, arbeite ich beim Verein „Kultur in Reinach“ mit. Auf Spaziergängen mit unserem Hund in der Natur, beim Schwimmen und im Pilates finde ich meinen Ausgleich zur Arbeit. Und natürlich begleiten mich Bücher nach wie vor – zum Beispiel in meinem Gepäck, wenn ich auf Reisen gehe. Ein weiteres Hobby von mir.“

Neuer Praktikant Verwaltung



„Seit dem 1. August 2017 bin ich der neue Praktikant auf dem Sekretariat der Berufsfachschule Basel. Ich heisse Claudio Vonmoos und bin 18 Jahre alt. Ich komme aus Basel und habe drei ältere Schwestern. In meiner Freizeit spiele ich Tennis und gehe in den Turnverein. Nachdem ich die WBS abgeschlossen habe, entschied ich mich, die WMS in Basel zu besuchen. Um die WMS abzuschliessen, muss ich ein Praktikum absolvieren. Nachdem ich drei Jahre lang nur Theorie gelernt habe, freue ich mich jetzt,

das Gelernte anzuwenden und praktische Erfahrungen zu sammeln. Ich hatte die Gelegenheit, mich bei der Berufsfachschule Basel zu bewerben. Die BFS Basel bietet einen idealen Berufseinstieg, bei dem ich einen grossen Einblick in verschiedene Tätigkeiten habe. Ich bin froh, dass ich die Praktikumsstelle erhalten habe und freue mich darauf, neue Bekanntschaften zu machen.“

Claudio Vonmoos

Bruno Schaub geht in Pension



Eine wahre Grösse hat uns verlassen: Nach 38 Jahren als Lehrer, davon 32 an unserer Schule, und 20 Jahren als Abteilungsvorsteher an der BFS Basel ist Bruno Schaub am Ende des Schuljahrs 2016/17 in Pension gegangen. Wenige haben die BFS Basel in so vielen Facetten und über eine so lange Zeit gekannt wie er: Hundertschaften von Kolleginnen und Kollegen, Tausende von Lernenden und auch eine ganze Anzahl an verschiedenen Vorgesetzten hat er erlebt. Es gab kaum eine Fragestellung, die ihm nicht schon in ähnlicher Form begegnet wäre oder zu der er keine Reminiszenz gewusst hätte. Damit wurde er zu einem wichtigen „Gedächtnis“ der Schule. Bemerkenswert war auch stets Bruno Schaub hohe Identifikation mit seiner Arbeit: Die Allgemeinbildung lag ihm am Herzen, ebenso „seine“ Schule und die Lehrpersonen. Er ist ein Pädagoge mit innerem Feuer, der auch in seinen Lernenden immer und zuerst das Positive sah.

Als Leiter der Gewerblichen Abteilung, heute die Abteilung Allgemeinbildender Unterricht/Sport, war Bruno Schaub zwei Jahrzehnte lang Mitglied der Schulleitung und prägte die Entwicklung unserer Schule massgeblich.

In vielfacher Weise hat er sich dabei um die BFS Basel verdient gemacht, unter anderem als OK-Präsident des 125-Jahr-Jubiläums im Jahr 2004 oder bei der Weiterentwicklung des Fachs ABU. Die Zusammenarbeit mit anderen Schulen und Gremien fiel ihm dabei leicht; er war ein weitherum geschätzter Gesprächs- und Austauschpartner.

Bruno Schaub war ein ausserordentlich beliebter Vorgesetzter. Seine Kolleginnen und Kollegen wussten stets, dass er sie unterstützt und ihnen Wertschätzung entgegenbringt. Stark spürbar war auch sein ausgeprägter Gerechtigkeitsinn – nicht umsonst hat er, der stets Sportliche, viele Jahre als ehrenamtlicher Fussballschiedsrichter gewirkt.

Lieber Bruno, ein langes Erwerbsleben tritt nun in eine neue Phase. Wir alle wünschen dir dabei viele spannende Entdeckungen, Freude und Musse. Danke für alles, was Du der BFS Basel gegeben hast.

Dominique Tellenbach

Praktikantin verabschiedet sich



„Zwölf Monate ist bereits mein erster Arbeitstag als Praktikantin auf der Verwaltung der BFS Basel her. Diese Monate vergingen im Fluge. Im Sekretariat der BFS konnte ich meine ersten Berufserfahrungen sammeln, welche eine grosse Bereicherung für mich sind. Ich habe meine Abschlussprüfungen erfolgreich abgeschlossen und freue mich sehr darüber. Auch wenn es leider schon wie-

der Zeit ist, Abschied zu nehmen, werde ich immer mit Freude auf mein Praktikumsjahr zurückblicken. Ich bedanke mich herzlich bei allen, die mich in diesem Jahr unterstützt haben.“

Lorena Sibilia

Unterricht

BFS Basel wird Partnerschule

Die Berufsfachschule Basel wird ab Schuljahr 2017/2018 eine von zehn Partnerschulen der Sekundarstufe II der Pädagogischen Hochschule der Fachhochschule Nordwestschweiz. Die Pädagogische Hochschule verändert die Ausbildung für Lehrpersonen mit dem Ziel, zukünftige Lehrpersonen für ihre Praktika vermehrt in ein Kollegium zu integrieren und so aktiver in den Schulalltag einzubeziehen. Damit erleben angehende Lehrpersonen konkreter, was es bedeutet, als Lehrerin/als Lehrer zu arbeiten, und welche Tätigkeiten neben dem eigentlichen Unterricht zum Lehrberuf gehören.

Die Studierenden der Pädagogischen Hochschule absolvieren im Rahmen ihrer Ausbildung an einer Partnerschule praktisch alle Praktika an der gleichen Schule (im Gegensatz zur Vergangenheit, als für jedes Praktikum von vier, acht oder zwölf Lektionen eine andere Schule gesucht werden musste). Auch nehmen die Studierenden an Konferenzen und Weiterbildungen des Kollegiums teil. Insgesamt verpflichtet die Pädagogische Hochschule ihre Studierenden während des Partnerschuljahres dazu, 180 Lern- und Arbeitsstunden an der Partnerschule zu verbringen.

Für die BFS Basel liegt der grosse Vorteil darin, dass die Fluktuation von Praktikantinnen und Praktikanten in den Klassen kleiner sein wird und sich diese vermehrt ins Kollegium einbringen. Den Praxislehrpersonen wird es so auch möglich, die Studierenden schrittweise ans Unterrichten heranzuführen, indem sie beispielsweise nach dem Hospitieren zuerst einmal eine Gruppenarbeit anleiten oder eine andere Sequenz aus dem Unterricht übernehmen, bevor die Studierenden dann für ganze Doppellektionen verantwortlich zeichnen. Die Zusammenarbeit mit den Studierenden kann also auf verschiedenen Ebenen erfolgen, so ist es z.B. möglich, dass gewisse Lerneinheiten im Team-Teaching (Praxislehrperson und Studierende) stattfinden können.

Nicht zuletzt profitieren davon auch die Lernenden, indem sie zu den Studierenden ein Vertrauensverhältnis aufbauen können, weil diese ausserhalb ihres eigentlichen Unterrichtens ebenfalls an der Schule präsent sind.

Dominique Mouttet
Abteilungsleiter Berufsmaturität

Wenn Lernende mal Chef sein dürfen

„Ich will mehr Verantwortung“ heisst ein Projekt von Aldi Suisse, in dem Lernende im dritten Lehrjahr für zwei Wochen die Leitung einer Filiale übernehmen. Aus zwei Detailhandels-Abschlussklassen der BFS Basel nahmen im Februar Botan Turan (19) und Nico Müller (20) am Lernendenfilialprojekt teil und übten sich in der Aldi-Filiale Olten als temporäre Filialleiter.

bfs info: Wie funktioniert das, wenn man als Lernender plötzlich Chef ist?

Botan Turan: Jeder und jede aus der Gruppe übernahm für einen Tag die Leitung der Filiale und hatte zusammen mit der stellvertretenden Filialleitung – die wir aus der Gruppe bestimmten – für den ganzen Tag die Verantwortung. Pro Schicht hatten wir ein Team von zehn Mitarbeitenden – normalerweise sind wir für dieselben Arbeiten zu dritt oder zu viert. War man nicht gerade Chef oder Stellvertretung, gab es also etwas weniger zu tun als sonst im Betrieb.

Nico Müller: Wer die Filialleitung hatte, teilte den anderen die Arbeit zu. Man konnte seine Aufgaben nicht frei wählen, aber wir merkten rasch, dass es wichtig ist, Wünsche zu berücksichtigen, damit alle motiviert sind. Alle haben schliesslich Arbeiten, die sie gerne oder weniger gerne machen. Die Aufgaben der Filialleitung – Bestellungen auslösen, Tresor zählen, Kasse abrechnen und so weiter – übernahm, wer gerade Chef war. Die Abläufe sind in allen Aldi-Filialen gleich, es gibt Checklisten, die auch die Bestellzeiten für die Frischwaren regeln. Wir mussten aber zum Beispiel selbst entscheiden, wieviel wir nachbestellen, niemand hat das kontrolliert. Das funktionierte sehr gut. Es waren immer Ansprechpersonen im Laden, die wir bei Problemen fragen konnten.

Wie war die Stimmung in der Gruppe?

Botan Turan: Es gab keine grossen Auseinandersetzungen. Einzelne waren vielleicht nicht immer gleich motiviert, die musste man als Filialleiter dann darauf ansprechen und mit ihnen über ihr Verhalten reden. Es gab aber auch solche, die als Filialleiter einen unangenehmen Befehlston hatten. Das ist schlecht, weil niemand Freunde an der Arbeit hat, wenn er herumkommandiert wird. Auch das mussten wir untereinander regeln.

Nico Müller: Ja, die Stimmung im Team ist dann schlecht und das wirkt sich sofort auf die Kundenberatung aus. Wir haben als Gruppe auch sehr stark aufeinander reagiert. Wenn jemand nicht mehr motiviert war, liessen sich die anderen schnell anstecken und brachten auch nicht mehr den vollen Einsatz. Als Filialleiter

musste man das merken und die Gruppe im richtigen Moment irgendwie motivieren können. Das fand ich eine gute Erfahrung. Wir nahmen einander ernst, schafften aber alles mit Humor. Auch abends war es toll, wir waren zusammen in einem Hotel einquartiert und gingen nach der Arbeit gemeinsam in den Ausgang, das war schon eine spezielle Stimmung. Wir waren ein richtiges Team.

Wie haben denn die Kundinnen und Kunden auf die neue Belegschaft reagiert?

Botan Turan: Die Kunden reagierten mehrheitlich positiv. Sie sagten uns, der Laden sehe schön aus und lobten, dass wir freundlich seien. Einmal hatte jemand aus dem Team einen schlechten Tag und war an der Kasse ziemlich unhöflich. Das kritisierten Kunden dann per Mail. Es gehörte zu den Aufgaben des Filialleiters, diese Mails zu lesen und die Kollegin darauf anzusprechen.

Gab es Pannen?

Nico Müller: Ja, als wir nach Feierabend unser Essen im Personalraum aufbacken wollten, war plötzlich alles voller Rauch. Automatisch rückte die Feuerwehr an – unsere Filialleitung des Tages fand in der Aufregung den Schlüssel nicht, um den Alarm auszuschalten. Sonst lief aber alles glatt.

Was haben Ihnen die zwei Wochen in Olten für Ihre Ausbildung und Ihre tägliche Arbeit im Lehrbetrieb gebracht?

Nico Müller: Ich war eigentlich überrascht, dass es so gut gelaufen ist. Weil wir uns als Gruppe ja nicht gut kannten, habe ich mir es viel schwieriger vorgestellt, sich untereinander zu verständigen und sich auch ernst zu nehmen. Die zwei Wochen waren sehr erfahrungsreich. Es wurde einem klar, wie viel Arbeit und Verantwortung auf einem Filialleiter lastet. Ich bekam mehr Selbstvertrauen und habe gemerkt, dass ich Probleme lösen kann. Auch menschlich war es für mich in der Gruppe eine gute Erfahrung und eine Abwechslung vom Alltag.

Botan Turan: Wir reagierten und handelten als Filialleiter alle unterschiedlich. Ich fand es vor allem interessant zu merken, wie man sich Leuten gegenüber verhalten soll, wie viele verschiedene Arten es dabei gibt und was es beim Gegenüber bewirken kann, wenn man den richtigen Ton trifft oder eben nicht trifft. Filialleitung ist sehr anspruchsvoll, fand ich, man muss viel wissen und es ist eine interessante Herausforderung.

Interview: Esther Ugolini



Nico Müller



Botan Turan

Mehr Verantwortung im Betrieb

Selber Chef oder Chefin sein – diese wertvolle Erfahrung können Detailhandelslernende von Aldi Suisse im Projekt „Ich will mehr Verantwortung“ machen. Zwei Wochen lang leiten Lernende im letzten Lehrjahr eigenständig eine Filiale und übernehmen abwechselnd die Rolle der Filialleitung. Sämtliche Arbeiten bei der Organisation eines Filialbetriebs – von der Bestellung über die Warenpräsentation, Kundenberatung oder Personalplanung – organisieren und erledigen die Lernenden selber. Zwar stehen die Filialleitungen den jungen Nachwuchskräften jederzeit für Rat und Unterstützung zur Verfügung. Die Lernenden übernehmen aber die Verantwortung für den Betrieb, fällen die nötigen Entscheide und ziehen ihre Schlüsse aus den Konsequenzen. Vom 6. – 18. Februar leiteten 25 Aldi-Suisse-Lernende die Filiale in Olten, dieses Jahr wurde das erfolgreiche Nachwuchsförderungsprojekt bereits zum vierten Mal durchgeführt.

Schönstes Schaufenster gesucht

Was bei der Gestaltung eines Schaufensters zu beachten ist, übten die angehenden Pharma-Assistentinnen und -Assistenten in einer Praxis-Blockwoche an einem selbst gebauten Modell. Die ansprechenden Resultate sind noch bis zu den Herbstferien in der Mediothek der BFS Basel ausgestellt.

Wie jedes Jahr kurz vor den Sommerferien fand für die rund 60 Lernenden des zweiten Lehrjahres die Blockwoche für Pharma-Assistent/innen statt. Gestartet wurde im altherwürdigen Bernoulli-Gebäude der BFS Basel. Das grosse Ziel dieser Woche war, in Gruppen einen Thekensteller zu gestalten, und zwar so, dass der Kunde/die Kundin animiert werden soll, das präzentierte Produkt zu kaufen. Dafür brauchte es fürs Erste Theorie, welche die Referenten Christian Wullschleger und René Bänziger den Lernenden vermittelten. Beide verfügen über grosses Fachwissen und langjährige Erfahrung auf diesem Gebiet. Christian Wullschleger ist selbständiger Grafiker und unterrichtet an der Schule für Gestaltung angehende Polydesigner 3D. Bei derselben Berufsgruppe ist Rene Bänziger als gelernter Dekorateur Prüfungsexperte.

Als Einstieg wählte das Referententeam eine Bilderauswahl von verschiedenen Schaufenstern, um die Lernenden auf die Woche einzustimmen. Darauf folgte ein Theorieblock zur Bedeutung des Schaufensters im Allgemeinen und zu den Grundlagen der Gestaltung. Hier ging es um Form, Raum und Farbe sowie deren Kontraste. Bereits am zweiten Tag ging es dann richtig los: Feldforschung stand auf dem Programm. In Gruppen zogen die Lernenden durch die Basler Innenstadt und begutachteten die verschiedenen Apotheken-Schaufenster. Das Ziel war, zu fotografieren, zu dokumentieren und natürlich zu begründen, ob es sich nun um ein ansprechendes Schaufenster handelt oder eher nicht. Im Theatersaal präsentierten die Lernenden danach ihre Erkenntnisse.

Danach endlich: Der eigene Steller durfte in Angriff genommen werden. Die Lernenden hatten im Vorfeld verschiedene leere Packungen von Medikamenten sammeln müssen. Doch welches Produkt sollten sie nun auswählen? Welches ist das Alleinstellungsmerkmal des Produktes? Welche Zielgruppe wollen sie damit ansprechen? Wie lautet ihre Werbebotschaft? Diese und weitere Fragen mussten zuerst beantwortet werden, bevor es zur Materialbeschaffung und danach zur handwerklichen Umsetzung ging. Die Bastelzeiten der Lernenden sind schon seit einigen Jahren vorbei und doch wurde mit viel Freude gemalt, geklebt, gesprayt oder geschrieben. Immer wieder mal hörte man: „Das geht nicht!“ „Das passt nicht!“ „Das hält nicht!“ Dank der wertvollen Unterstützung der beiden Referenten kamen aber alle zum Ziel.

Und die fertigen Steller können sich sehen lassen. Die Referenten sprachen von einem exzellenten Jahrgang mit tollem Ergebnis. Nicht nur die Steller wurden immer wieder gelobt, sondern auch der Elan, die Disziplin und die Begeisterung, mit der die Lernenden diese Woche absolviert haben.

Sabina Martin
Fachgruppe Pharma



BFS-Kellerschatz finanziert Jubiläum mit

2018 feiert die Gesellschaft zur Förderung der Berufsfachschule Basel (GzF) ihr 20-Jahr-Jubiläum. Verschiedene Aktivitäten sind in Planung.

Rund 60 Mitglieder – so viele wie noch nie – versammelten sich am 27. März 2017 in der BFS Basel, um sich an der Jahresversammlung über das Vereinsjahr der Gesellschaft zur Förderung der Berufsfachschule Basel (GzF) informieren zu lassen. Auch 2016 unterstützte die GzF Lernende der BFS Basel und Projekte der Schule mit einem finanziellen Beitrag. Derzeit tragen 185 Mitglieder die verschiedenen Fördermassnahmen der Gesellschaft mit.

Diskutiert wurde an der Jahresversammlung unter anderem die Finanzierung der Feierlichkeiten zum 20-Jahr-Jubiläum der GzF 2018. Am „Open House“ der Abteilungen Mode & Gestaltung und Hauswirtschaft im November 2016 durfte die GzF den „Keller-

schatz“ der BFS – Geschirr und Silberbesteck aus dem Materialfondus – verkaufen und mit dem Erlös von CHF 1'400.00 einen Grundstock für das Jubiläum anlegen. Verschiedene Aktivitäten für das Jubiläumsjahr sind in Planung.

Neu in den Vorstand gewählt wurde Ursula Labhardt. Therese Robé übernimmt die Führung der Kasse von Marianne Recher. Alle bisherigen Mitglieder des Vorstandes wurden in ihrem Amt bestätigt. Als neue Revisorin amtiert künftig Lydia Meyer, Schulkommissionsmitglied der BFS Basel. Sie tritt an die Stelle von Jürg Humbel. In Vertretung der krankheitshalber abwesenden Präsidentin Barbara Storari informierte Vizepräsident Michael Hug über die Aktivitäten im Vereinsjahr. Direktor Dominique Tellenbach präsentierte einen Rück- und Ausblick auf das Schuljahr an der BFS Basel und Thomas Leimgruber, Leiter der Abteilung Hauswirtschaft und Soziales stellte die sozialen Berufe an der BFS Basel vor.

Gute Noten für die BFS Basel

An einer Standardisierten Abschlussklassenbefragung (SAB) äusserten sich Lernende der Berufsfachschule Basel positiv über Schulklima, schulische Anforderungen und Berufsvorbereitung. Mehr Unterstützung wünschen sich viele Lernende aus ihrem privaten Umfeld.

Im Mai 2016 wurde auf Anordnung des Erziehungsdepartementes Basel-Stadt erstmals an allen Schulen der Sekundarstufe II eine Standardisierte Abschlussbefragung durchgeführt. Die dafür verantwortliche Organisation IFES (Institut für Externe Schulevaluation auf der Sekundarstufe II) hat danach eine ausführliche Auswertung der anonymen Onlinebefragung zuhanden unserer Schule erstellt. Hier die wichtigsten Punkte kurz zusammengefasst:

Verglichen mit den Resultaten der anderen befragten Berufsfachschulen im Kanton Basel-Stadt fällt die tiefere Rücklaufquote auf (75.2% gegenüber 84.7%). Vielleicht spielte einerseits der Zeitpunkt der Befragung eine Rolle, da in der Zeit der (beruflichen) Abschlussprüfungen immer wieder Lernende fehlen. Andererseits könnte bei einer allfälligen zweiten Befragung die Teilnahmekontrolle verbessert werden.

Die Resultate der Berufsfachschule Basel sind im Quervergleich nicht nur zu den anderen Schulen im Kanton, sondern auch zu allen anderen teilnehmenden Schulen gesamthaft gesehen gut, in vielen Punkten sogar leicht bis deutlich besser.

Punkte mit signifikanten positiven Bewertungen

„Fühlen Sie sich in der Schule angemessen gefordert?“

Hier sind 87% der Lernenden der Ansicht, dass sie angemessen gefordert sind. Dieses Resultat ist deutlich höher als in den anderen Berufsfachschulen (80%). Jedoch gaben 6% der Lernenden an, unterfordert zu sein. Dies ist deutlich tiefer als in den anderen Berufsfachschulen (11%).

„Schulklima“

85.4% der Lernenden schätzen das Schulklima positiv ein. Dies ist signifikant höher als bei den anderen Berufsfachschulen mit 78.9% und deckt sich auch mit den Erfahrungen aus internen Evaluationen z.B. zum Thema „Feedback“ oder aus externen Evaluationen (Q2E).

„Vorbereitung auf Studium, Beruf und weiterführende Schulen“

Insgesamt gaben 88.3% der Lernenden der BFS Basel an, dass sie sich gut vorbereitet fühlen. Nicht nur verglichen mit den anderen Berufsfachschulen (82.5%) ist dies ein sehr guter Wert.

Punkte mit signifikantem Verbesserungspotential

„Mein Umfeld (Eltern, Geschwister, Freunde etc.) unterstützt mich falls nötig beim Lernen.“

Zwar liegen 77.8% der Lernenden in einem positiven Bereich, trotzdem haben über 20% der Lernenden eine negative Bewertung angegeben. 4% der Lernenden haben sogar angekreuzt, dass sie keinerlei Unterstützung durch ihr Umfeld erfahren.

„Störungen im Unterricht“

Hier liegt die BFS Basel im Vergleich zu den anderen Berufsfachschulen zwar gleichauf. Aber: lediglich 48.5% sehen diesen wichtigen Aspekt positiv und 51.5% der Lernenden sind nicht zufrieden. Eine detaillierte Analyse zeigt, dass die obigen Aussagen sogar bei 18.6% der Lernenden mit den beiden oberen Skalenwerten 5 und 6 bewertet wurden.

Weitere Punkte mit Beachtungspotential

„Motivation durch die Lehrperson“

Zwar wurde die BFS Basel in diesem Punkt im Vergleich zu den anderen Berufsfachschulen leicht besser bewertet, jedoch gaben 33.1% der Lernenden für unser Kerngebiet (Motivation im Unterricht) eine nicht genügende Bewertung. Die Arbeitsgruppe Qualitätsmanagement (QM) ist der Meinung, dass dieses Thema an einem pädagogischen Tag oder als Fokusthema in der Kollegialen Hospitation zur Sprache kommen darf.

„Ich kann gut mit IT-Anwendungen (Word, Excel, Internet- und Mailprogramme etc.) umgehen.“

Die Anwendungskompetenz der Lernenden an der BFS Basel ist etwas schlechter als in vergleichbaren Berufsfachschulen. 19.7% der Befragten gaben an, hier ungenügend zu sein. Gerade im Zeitalter der Verlagerung des IT-Bereichs auf die Smartphones sollte dieser Punkt unbedingt im Auge behalten werden.

Hinweis auf Handlungsempfehlungen

Die Kerngruppe der Arbeitsgruppe Qualitätsmanagement (QM) (Marco Nüssle, Monique Billo und Marco Eglin) hat konkrete Handlungsempfehlungen und Anregungen zuhanden der Schulleitung der BFS Basel formuliert.

Marco Nüssle
Beauftragter Qualitätsmanagement

Nach der Lehre Spezialist/in werden

An der BFS Basel können sich Detailhandelsfachleute nach erfolgreich abgeschlossener Lehre und drei Jahren Berufspraxis neu zu Detailhandelspezialist/innen weiterbilden. Die Weiterbildung wird berufsbegleitend und im Vollzeitmodell angeboten.

Wie weiter nach der Lehre zum Detailhandelsfachfrau/-fachmann EFZ? Wer im Detailhandel seine Grundbildung erfolgreich abgeschlossen hat und über drei Jahre Berufspraxis im Detailhandel verfügt, kann demnächst an der Berufsfachschule Basel die im Detailhandel gefragteste Weiterbildung zur Detailhandelspezialistin oder zum Detailhandelspezialisten (DH-Spez.), eine Berufsprüfung mit eidgenössischem Fachausweis, absolvieren. Detailhandelspezialisten sind Generalisten im Berufsfeld des Detailhandels. Sie verfügen über ein ganzheitliches Detailhandelswissen mit breiten und vernetzten Fach- und Führungskompetenzen. Sie übernehmen Verantwortung und Führungsaufgaben in Detailhandelsbetrieben, Handelsabteilungen von Grossbetrieben sowie in kleinen und mittleren Filialbetrieben. Die Ausbildung zum Detailhandelspezialisten bildet eine solide Basis und sie ist ein entscheidendes Sprungbrett für die persönliche Karriere.

Während 18 respektive 24 Monaten im Vollzeit- oder berufsbegleitenden Modell bieten wir an der Abteilung Detailhandel folgende fünf Module an, welche auf die eidgenössische Berufsprüfung Detailhandelspezialist/in vorbereiten:

- Modul 1: Unternehmen und Umfeld (72 Lektionen)
- Modul 2: Personalführung und -management (56 Lektionen)
- Modul 3: Finanz- und Rechnungswesen (72 Lektionen)
- Modul 4: Beschaffung und Logistik (56 Lektionen)
- Modul 5: Absatz und Marketing (72 Lektionen)

Nach erfolgreichem Abschluss aller fünf Modulprüfungen erfolgt die Zulassung zur eidgenössischen Berufsprüfung.

Trotz oder gerade wegen der aktuell anspruchsvollen Situation im Detailhandel sind qualifizierte Mitarbeitende, welche Führungsaufgaben im unteren und mittleren Kader übernehmen, ein Garant für erfolgreiche Zukunftsstrategien von Detailhandelsbetrieben. Als Berufsfachschule, welche jährlich über 150 erfolgreiche Detailhandelsfachfrauen und Detailhandelsfachmänner (EFZ) ausbildet, ist es deshalb nur logisch, dass wir unser Angebot mit einer höheren Berufsbildung mit eidgenössischer Anerkennung erweitern.

Unsere fachlich kompetenten Referentinnen und Referenten mit ihrem methodisch-didaktischen Wissen freuen sich, die angehenden Führungsverantwortlichen im Detailhandel auf die Berufsprüfung Detailhandelspezialist/in mit ihren anspruchsvollen Aufgaben vorzubereiten. Modern eingerichtete Schulungsräumlichkeiten und die zentrale Lage an der Kohlenberggasse in Basel bieten ideale Grundvoraussetzungen zu einem erfolgreichen Karriereschritt im Detailhandel.

Weitere Informationen zum neuen Angebot Detailhandelspezialist/in finden Sie demnächst auf den Internetseiten der BFS Basel und der Handelsschule KV Basel.

www.bfsbs.ch
www.hkvbs.ch

Lukas Hodel
Abteilungsleiter Detailhandel

Couture Ateliers

Lernende entwerfen eigene Kollektion

TWELVEFOLD heisst die urbane und funktional-moderne Bekleidungskollektion, die von den Bekleidungsgestaltungs-Lernenden im 3. Lehrjahr entworfen und hergestellt wurde.

Die Bekleidungsgestaltungs-Lernenden im 3. Lehrjahr bekamen als Klasse den Auftrag, eine Herbst-/Winterkollektion für ein Basler Ladenlokal in einem Business-Quartier zu entwickeln. Die angehenden Bekleidungsgestalterinnen und Bekleidungsgestalter mussten Modelle entwerfen, Schnitte zeichnen, Prototypen in der Grösse 38 herstellen sowie den gesamten Gestaltungs- und Herstellungsprozess dokumentieren und reflektieren.

Mit diesem Arbeitsauftrag gaben die Lehrpersonen im berufskundlichen Unterricht (BKU) der Klasse die Möglichkeit, kompetenzorientiert zu lernen und sowohl fachliche als auch überfachliche Ziele zu verfolgen. Die Lehrpersonen steuerten den Prozess und unterstützten die jungen Menschen bei Bedarf. Die Klasse ging die Herausforderung motiviert und mit hoher Leistungsbereitschaft an. Das eindruckliche Resultat – die Kollektion TWELVEFOLD – ist ihr Werk, auf das sie mit Recht stolz sind. Die Lernenden haben den Auftrag umgesetzt und die Arbeiten sind bewertet. Abschliessend hat die Klasse eigenständig einen Kollektionsverkauf organisiert.

Ursula Eggnaier



Mein Arbeitstag: Mathieu Albert Kroll, im 3. Ausbildungsjahr zum Detailhandelsfachmann EFZ
Stilsicher in der eleganten Uhren- und Schmuckwelt

Uhren sind seine grosse Passion. Aber auch feinste Schmuckstücke präsentiert Mathieu Albert Kroll als Lernender bei Christ Uhren & Schmuck an der Greifengasse in Basel mit sicherem Griff und dem nötigen Fachwissen.



Am 14. August 2017, dem ersten Schultag nach den langen Sommerferien, begrüsst Mathieu Albert Kroll, im dritten Lehrjahr zum Detailhandelsfachmann EFZ und damit schon fast ein alter Hase, was Schul- und Ausbildungsfragen angeht, die neuen Lernenden an der Berufsfachschule Basel und wünschte ihnen in launigen Worten viel Erfolg und Ausdauer auf ihrem Weg zum Berufsabschluss. Dem 19-Jährigen, elegant in Anzug und Krawatte gewandert, war bei seinem Auftritt als offizielle Vertretung der Detailhandels-Lernenden der BFS Basel vor zahlreichen Zuhörerinnen und Zuhörern keine Spur von Nervosität anzumerken. Zu den versammelten Lernenden im Auditorium der BFS Basel sprach er entspannt und souverän, in seiner Rede betonte er unter anderem die Wichtigkeit von echtem Interesse für seinen Beruf und der Leidenschaft dafür.

Nach Umweg zur passenden Lehrstelle

Auch wenn er hinter dem Verkaufstresen in seinem Lehrbetrieb Christ Uhren & Schmuck an der Greifengasse in Basel steht, die Hände in weissen Glacéhandschuhen, um keine Fingerabdrücke auf der kostbaren Ware zu hinterlassen, wirkt er keinen Moment unsicher oder nervös. Lampenfieber – ob bei einem Auftritt vor vielen Menschen oder beim Kundengespräch – kenne er tatsächlich kaum, sagt Mathieu Kroll. Seine Kollegen hätten ihm wegen seines sicheren und ruhigen Auftretens auch schon geraten, er solle doch Fernsehmoderator werden, ein Kunde lobte beim Beratungsgespräch seine Stimme. Das Showbusiness zieht Mathieu Kroll nicht in Betracht für seine Zukunft – Glanz und Glamour aber spielten bei seiner Berufswahl eine nicht unerhebliche Rolle: Weil seine Mutter beruflich in einem Hotel am Messeplatz engagiert war, habe er das «big business» rund um die alljährliche Uhren- und Schmuckmesse Baselworld jeweils fasziniert aus nächster Nähe verfolgt, erzählt er. Und nach einem Aushilfs-Verkaufsjob im FCB-Fanshop habe er gemerkt, dass eine Lehre im Detailhandel

das Richtige für ihn sei, so Mathieu Kroll. Bis er selbst lernen konnte, wie man Uhren und Schmuck präsentiert, machte er aber einen kurzen Laufbahn-Umweg. Er fand eine Lehrstelle bei Coop und begann seine Ausbildung in einem Supermarkt. Der Funke aber sprang nicht: „Es war interessant, aber mir fehlte der direkte Kundenkontakt. Die Berufsbildner bei Coop unterstützten mich sehr bei einem Wechsel.“, schildert er seinen Start. Nach einer Schnupperlehre bei Christ Uhren & Schmuck war Mathieu Kroll begeistert: „Ich wusste sofort: hier will ich an vorderster Front mit dabei sein.“

Leidenschaftlicher Uhrenfan

Jetzt ist er als Detailhandels-Lernender jedes Jahr an der Baselworld mit dabei und darf bereits Kontakte zu den Markenvertretungen knüpfen, zum Beispiel um Produktpromotionen im Betrieb zu besprechen. Nicht nur an der Messe, sondern auch täglich im Laden trägt Mathieu Albert Kroll Anzug und Krawatte – ein Dresscode, der ihm voll entspreche, sagt er. „Ich bin der sportlich-elegante Typ und mag es auch in der Freizeit eher klassisch mit Hemd – obwohl die Kollegen manchmal sticheln, ich dürfe ruhig auch mal ein T-Shirt tragen.“ Perfektioniert wird das Outfit selbstredend mit dezentem Schmuck und einer coolen Uhr: die Tissot T-Touch Solar erhielt er als Geschenk zu seinem 18. Geburtstag. Uhren sind die grosse Leidenschaft von Mathieu Kroll. Via Facebook und Instagram informiert er sich laufend über die neusten Trends und im Uhrenbusiness sieht er auch seine Zukunft: „Ich will mich nach der Lehre weiterbilden und möchte gerne als Vertreter einer Uhrenfirma deren Produkte an Uhrenmessen in der ganzen Welt vertreten.“

Zielorientierung gehört neben Leidenschaft und Engagement denn auch zu den Eigenschaften, die der angehende Detailhandelsfachmann als sehr wichtig für seinen Beruf erachtet. «Als guter Verkäufer braucht es Präsenz, Fachwissen, Interesse am Produkt und am Kunden und Einfühlungsvermögen – eine Uhr zum Beispiel muss mit dem Kunden funktionieren, das muss einfach passen.“, findet er. „Man kann nicht halbherzig beraten. Und es ist nicht mein Ziel, den Kunden einfach irgendetwas zu verkaufen. Ich möchte ihnen mit etwas perfekt Passendem dieses gewisse Lächeln ins Gesicht zaubern.“

„Man kann nicht halbherzig beraten. Und es ist nicht mein Ziel, den Kunden einfach irgendetwas zu verkaufen. Ich möchte ihnen mit etwas perfekt Passendem dieses gewisse Lächeln ins Gesicht zaubern.“

Positive Einstellung

Mit einer positiven Einstellung gewinnt er auch den Routinearbeiten in seinem Arbeitstag etwas ab: «Staubsaugen, Vitrinen, Theke und Spiegel putzen, Vorräte auffüllen – das ist alles wichtig, damit die kostbare Ware ansprechend präsentiert werden kann. Der Kunde soll sich wohl fühlen.» Mit langen Präsenzzeiten und eher niedrigen Löhnen im Detailhandel hadert Mathieu Kroll nicht im Geringsten, viel lieber freut er sich darüber, wie gut er als Lehrling bei seinem Arbeitgeber Coop gefördert und betreut wird. An internen Weiterbildungen können alle Auszubildenden neben Fachwissen auch Sozialkompetenz, Selbstverantwortung und andere Skills schulen, diese Unterstützung lobt der junge Lernende sehr. Auch den Unterricht an der BFS Basel an einem ganzen und zwei halben Tagen bewertet er positiv – am spannendsten findet er das Fach Wirtschaft, dort könne er gezielt in einzelne Bereiche hineinschauen und die Abläufe im Betrieb nachvollziehen.

Seine Fertigkeiten als künftiger Detailhandelsfachmann mass er im Juni an der BFS Basel auch an den Regionalmeisterschaften im Detailhandel (siehe Bericht Seite 4/5), für die er sich mit sehr guten Vorleistungen qualifiziert hatte. Vor diesem Auftritt, zu dem unter anderem Verkaufsgespräche vor einem Fachpublikum gehörten, sei er wider Erwarten doch ein bisschen nervös gewesen, gesteht er. Auf seine Leistung hatte das keinen Einfluss: Mathieu Kroll erreichte unter insgesamt 36 Teilnehmenden den 6. Rang.

Esther Ugolini



Die Ausbildungen Detailhandelsfachmann/frau EFZ, Detailhandelsassistent/in EBA und Vorkurs Detailhandel an der BFS Basel

Detailhandelsfachleute beraten und bedienen die Kundinnen und Kunden und stellen ein optimales Warenangebot bereit. Mit umfassenden Branchenkenntnissen übernehmen sie weitere Aufgaben wie die Sortimentsgestaltung und die Warenbewirtschaftung. Sie erhalten während ihrer dreijährigen Grundbildung in einem der beiden Bereiche Beratung oder Bewirtschaftung vertiefte Kenntnisse. Sie können die Grundbildung in 28 verschiedenen Branchen absolvieren. Mit sehr guten Leistungen in der Schule kann zusätzlich die Berufsmaturität erworben werden.

Die BFS Basel bietet den schulischen Teil der dreijährigen beruflichen Grundbildung zum/zur Detailhandelsfachmann/Detailhandelsfachfrau EFZ an. Ebenso kann an der BFS Basel der schulischen Teil der zweijährigen Attestausbildung zum/zur Detailhandelsassistenten/Detailhandelsassistentin EBA absolviert werden.

Als berufsorientiertes Brückenangebot des Kantons Basel-Stadt bietet die BFS Basel den Vorkurs Detailhandel, 10. Schuljahr an. Ausserdem können Erwachsene mit fünf Jahren Berufserfahrung, davon mindestens drei Jahre im Detailhandel, mittels Nachholbildung nach Art. 32 das eidgenössische Fähigkeitszeugnis EFZ als Detailhandelsfachmann/Detailhandelsfachfrau oder das eidgenössische Berufsattest EBA als Detailhandelsassistent/Detailhandelsassistentin erlangen.

Voraussetzungen:

- Körperliche Belastbarkeit (langes Stehen, Heben von Waren)
- Emotionale Belastbarkeit (für Kundenkontakt, Umgang mit Reklamationen)
- Offenes Zugehen auf andere, Freude am intensiven Kontakt und Einfühlungsvermögen
- Ausgeprägte Teamfähigkeit
- Gute Umgangsformen

Weiterbildungsmöglichkeiten:

- Diverse Kursangebote
- Berufsprüfung (BP): Mit eidg. Fachausweis: Detailhandelsspezialist/in, Einkaufsfachmann/-frau, Führungsfachmann/-frau, Marketingfachmann/-frau, Verkaufsfachmann/-frau Fachrichtung Innen- oder Aussendienst
- Höhere Fachprüfung (HFP): Detailhandelsmanager/in mit eidg. Diplom, Einkaufsleiter/in mit eidg. Diplom, dipl. Marketingleiter/in, dipl. Verkaufsleiter/in, dipl. Führungsexperte/-expertin
- Höhere Fachschule: Dipl. Betriebswirtschafter/in HF, dipl. Marketingmanager/in HF
- Fachhochschule: Bachelor of Science (FH) in Betriebsökonomie

www.bfsbs.ch/ausbildung/detailhandel
www.bds-fcs.ch/

Sabine Buser, Textilkauffrau und Stilberaterin

Ich konsumiere, also bin ich.



Als 2015 in einem Bericht von Li Edelkoort, einer einflussreichen Trendforscherin, das Wort „Konsumverweigerung“ zu lesen war, blieb vor allem der Mode-Industrie für einen Moment die Luft weg. Edelkoort prophezeite, die Zukunft sei weniger materiell geprägt und die Gemeinschaft würde wieder mehr zählen.

Heute erkennt der Handel, dass dem Damoklesschwert Konsumverweigerung ein neuer Trend erwachsen ist: die Nachhaltigkeit. Man stellt fest, dass die Lust am Konsum nicht kleiner geworden ist. Aber immer mehr Menschen – vor allem diejenigen, die es sich leisten können – kaufen selektiver ein. Wir kaufen mit mehr Sinn für das Ursprüngliche und mit vermeintlich mehr Wissen über Entstehungshintergründe. Es macht also offiziell wieder Sinn, sündhaft teure Einzelanfertigungen zu kaufen, die wir am Ende unseres Lebens weitervererben können!

Konsum in der Schweiz

Seit jeher ist die Textilbranche innerhalb des Detailhandels die risikoreichste Branche. Wer schnell viel Geld verlieren will, sollte also in die Modebranche investieren. 2010 hat der Schweizer Detailhandel über alle Branchen 97.8 Mrd. Franken umgesetzt. Das waren, wenn wir das Rechnungsspiel spielen wollen, ca. 12'498 Franken pro Einwohner. Seither sinken die Umsatzzahlen allerdings. 2016 lag der Umsatz noch bei 95.4 Mrd. Franken und die Unterschiede zwischen den Bereichen Lebensmittelhandel (+ 0.1 Prozent – der Bioboom generiert höhere Margen) und dem Non-Food-Handel (- 2.3 Prozent) sind deutlich. Der Einkaufstourismus trägt sicher einen grossen Teil dazu bei. Dort fallen Umsätze für die Schweiz weg. Der Online- und Versandhandel macht heute über 8 Mrd. Franken des Gesamtumsatzes aus. Diese wachsenden Zahlen gehen zulasten des stationären Handels. Laut der GfK, eines der weltweit grössten Marktforschungsinstitute, werden nur jene Detailhändler überleben, „die On- und Offline effizient miteinander verknüpfen und den Trend zur Digitalisierung zu nutzen wissen“.

Fauxsumerism

Wir als Konsument scheinen aber das „Online“ längst mit unserm Leben verknüpft zu haben und so entstehen auch schon die ersten ausschliesslich onlineorientierten Konsumverhalten. Eines davon ist der Fauxsumerism = unechter Konsum. Dabei werden die digitalen Warenkörbe

gefüllt und danach NICHT gekauft. Dieses Pseudo-Shopping versetzt bei uns Konsumenten die Endorphine in helle Freude, sodass wir die Ware anschliessend gar nicht mehr brauchen bzw. besitzen müssen. Interessant! Nicht? Es tut sich also ein Feld für all diejenigen Kunden auf, die einen Tag nach getanem Einkauf wieder in den Laden pilgern und dem Detailhandelsfachangestellten die Ware mit einem zerknitterten „meinem Mann hat das Kleid leider gar nicht gefallen“ wieder zurück bringen.

Der emanzipierte Konsument

In der Schweiz sind viele Menschen in der Lage, weit über ihren eigentlichen Bedarf hinaus zu konsumieren. Wenn der Kühlschrank einmal aufgefüllt, die Socken mit den Löchern ersetzt und das Geburtstagsgeschenk für die Schwiegermutter gekauft sind, bleibt noch etwas übrig, das einfach mal so ausgegeben werden kann. Natürlich „unterstützt“ uns da tüchtig der Detailhandel mit all seinen Möglichkeiten, in unseren Köpfen ständig neue Wünsche zu wecken.

Das Überangebot an Produkten aus allen Branchen macht es schwierig, beim Kaufen einen klaren Kopf zu behalten. Kenne ich meine Bedürfnisse überhaupt? Kann ich zwischen echtem Mangel und Wunsch noch unterscheiden? Kaufe ich so die richtigen Mengen? Oder muss ich Lebensmittel entsorgen, die vor Verzehr verdorben sind? Oder kaufe ich Kleider, die ich nie trage? Mache ich Geschenke, die niemand brauchen kann? Kaufe ich neue Turnschuhe, noch bevor ich die ersten Kilometer gejoggt bin? Was oder wer beeinflusst meinen Konsum?

Konsumieren heisst heute auch sich informieren. Weiss ich Bescheid über das Produkt, das ich kaufen möchte, kenne ich die harten Fakten? Kenne ich allenfalls Alternativen? Weiss ich warum ich in welche Produkte wie viel Geld investieren möchte? Der emanzipierte Konsument kommt nicht umhin, sich fürs Einkaufen Zeit zu nehmen. Vielleicht unterstützt uns dabei einer unserer Detailhandelsfachleute!

Wir Konsumenten sollten uns bewusst sein, dass der Handel dem physikalischen Gesetz von Aktion und Reaktion folgt. Unser Verhalten bestimmt mit, was da draussen läuft. Was nicht gekauft wird, wird auch nicht mehr angeboten. Also: vor dem Kaufen bitte immer denken!

„Unser Verhalten bestimmt mit, was da draussen läuft. Was nicht gekauft wird, wird auch nicht mehr angeboten. Also: vor dem Kaufen bitte immer denken!“

An dieser Stelle erhält jeweils ein Gast Raum für einen Beitrag zu einem Thema seiner Wahl. Diesmal: Sabine Buser Binkert (48), Textilkauffrau, Farb- und Stilberaterin (FSFM), Farbdesignerin (STF) und Berufsfachschullehrerin im Teilzeitpensum. Vor ihrer Tätigkeit an der BFS Basel war sie fast 15 Jahre im Auftrag der Mode unterwegs: Im Produktmanagement vor allem hinter den Kulissen der Branche. Sabine Buser Binkert lebt mit ihrem Mann in Reinach und führt dort ihr Büro für Stil- und Farbfragen. Obwohl selber nur Hobbyschneide-

rin, unterstützt sie aktiv die Arbeit des Schweizerischen Schneidermeisterverbands (CSS) und engagiert sich für das Fortbestehen des Berufes Bekleidungsgestalter/in. Sie ist überzeugt, dass der Mensch, der eines Handwerks mächtig ist, ein zufriedener Mensch ist. Und sie weiss, dass ein gut beratener Kunde ein glücklicher Kunde ist.

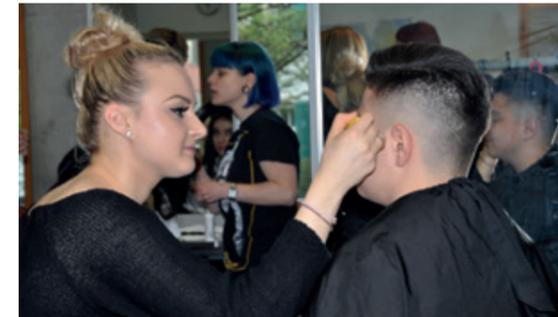
www.kingsandqueens.ch

BFS-Profis stylen Popstars

Im April hiess es an der WBS Leonhard wieder „Bühne frei!“ für die jährliche Casting-Show „Popstars“. Fachkundig und gebührend glamourös geschminkt und frisiert wurden die Stars und Sternchen von den Coiffeusen und Coiffeuren der BFS Basel im zweiten Ausbildungsjahr.

Am 4. und 6. April fand in der Aula der WBS Leonhard der musikalische Wettbewerb „Popstars“ statt. Die 12- bis 15jährigen „Stars“ mussten sich zuerst in einem Casting für die Show empfehlen. Alle stellten ihr Talent live und ohne doppelten Boden dar. Es wurde getanzt, musiziert und gesungen. Ein wirklich spannender und unterhaltsamer Abend. Unsere Coiffeusen und Coiffeure im zweiten EFZ Ausbildungsjahr steuerten die sehr schönen Frisuren und das Bühnen-Make-up bei. Diese berufliche Herausforderung hat allen grossen Spass gemacht.

Andreas Simmen



Nervöse Fingertrommler, nette Gesten, spontaner Dank

Jedem Kunden, jeder Kundin mit Höflichkeit, Respekt und Diskretion zu begegnen, gehört für Lernende im Detailhandel zum Berufsalltag. Die Klasse DHF 6 H erinnert sich an denkwürdige Momente und besondere Erlebnisse während der dreijährigen Ausbildungszeit im Betrieb.

„Ein Kunde betrat in Fahrrad-Sportkleidung den Laden und wollte Unterwäsche anprobieren. Leider hatte er selber keine an unter dem Velo-Anzug...“ Davide (Textil)

„Mein unangenehmstes Erlebnis war, als einer unserer Kunden unsere Umkleidekabine offenbar mit einer Toilette verwechselte...“ Serafin (Sport)

„Eine Kundin schenkte mir spontan ein Schoggistengeli und bedankte sich für die freundliche und kompetente Beratung. Das hat mich mega gefreut!“ Aurin (Sport)



„Eine Stammkundin kommt täglich in den Laden und plaudert jedesmal ein paar Minuten mit mir. Sie macht mir auch kleine Geschenke: Glücksbringer, Bücher oder Esswaren. Das finde ich sehr nett von ihr.“ Yannis (Lebensmittel)

„Ein Herr, dem ich einen Anzug verkauft habe, lobte die gute Beratung und schenkte mir als Dank einen Gutschein aus seinem Coiffeur-Salon. Darüber habe ich mich wirklich gefreut!“ José (Textil)

„Oft suchen Kunden Infos zu einem Produkt vorher im Internet. Auch wenn man selber besser informiert ist, darf man sie nicht belehren – das wäre unhöflich. Das ist manchmal ziemlich heikel.“ Dominik (Consumer Electronics)

„Im 1. Lehrjahr wurde ich von einem Kunden rassistisch beschimpft. Das hat mich sehr verletzt und machte mich aggressiv. Ich hatte mich aber im Griff und sagte nichts. Heute würde ich in so einer Situation Anzeige erstatten.“ Jack (Consumer Electronics)

„Einmal – ich war bereits umgezogen und eigentlich auf dem Weg in die Mittagspause – habe ich einen Kunden trotzdem noch bedient. Er schätzte das extrem und bedankte sich spontan bei mir mit einem Trinkgeld. Natürlich habe ich mich sehr über seine Reaktion gefreut.“ Nivethan (Consumer Electronics)

Mich nervt es, wenn Kunden nervös mit den Fingern auf den Ladentisch trommeln. Manchmal versuche ich, sie mit einem dezenten, aber gezielten Blick dazu zu bringen, aufzuhören...“ Selina (Eisenwaren)

„Ein Kunde, der einen Moment auf Bedienung warten musste, rastete völlig aus und schlug mit der Faust in die ausgestellten Laptops. Wir mussten die Security rufen. Das war schon etwas heftig.“ Dominik (Consumer Electronics)

„Ich freue mich über unsere Stammkunden. Wir begrüßen sie mit Namen und Handschlag und sie erinnern sich auch an meinen Namen, das finde ich nett. Ich bekomme manchmal auch Trinkgeld.“ Selina (Eisenwaren)

„Mir ist aufgefallen, dass ich im 1. Lehrjahr häufiger Trinkgeld bekommen habe als jetzt im 3. Lehrjahr – und das, obwohl ich ja jetzt kompetenter beraten kann.“ Enisa (Haushaltwaren)

„Manche unserer Kunden möchten am liebsten jedes Mal ein halbes Stündchen mit uns plaudern. Das geht aber nicht immer, weil wir ja immer auch neben dem Beraten Arbeit zu erledigen haben. Manchmal finde ich es schwierig, ihnen das verständlich zu machen, ohne sie zu verletzen.“ Bukurije (Schuhe)

„Eine Kundin spazierte oben ohne aus der Kabine und schaute sich halb nackt weiter im Laden um. Ich war schockiert, begrüßte sie aber trotzdem ganz normal. Sie redete mit mir, als ob nichts wäre. Das war schon sehr speziell!“ Noemi (Textil)

„Wir bieten einen Hauslieferdienst an. Als ich etwas bei einer Dame ablieferte, bedankte sie sich herzlich, lud mich zum Kaffee ein und offerierte selbstgebackene Guetzi. Ich habe mich sehr darüber gefreut!“ Melissa (Papeterie)

„Jemand fragte mich, ob die Beleuchtung in unserem Betrieb auch zu kaufen sei.“ Serafin (Sport)

„Um den Kassenbon aus dem Lebensmittel Laden nebenan zu kontrollieren, fragte ein Kunde, ob er sich einen Taschenrechner ausleihen könne. Ich sagte als Witz, das koste fünf Franken. Er hat den Taschenrechner spontan gekauft.“ Roman (Sport)

„Während sie sich in der Kabine umzog, machte eine Kundin mir gegenüber anzügliche Bemerkungen. Ich war schockiert und wehrte ab – die Situation war sehr unangenehm.“ Roman (Sport)

Holger Bröer:

Faktor Mensch im Verkauf :
Ein Plädoyer für Leidenschaft
und Menschlichkeit im Vertrieb

Springer Verlag, 2016

240 Seiten



Holger Bröer, Autor und proaktiver Verkäufer (aus Leidenschaft und Berufung, wie er selber sagt), vermittelt uns in diesem Buch, dass guter Kundenservice und die Menschen, die ihn leisten können, in digitalen Zeiten wichtiger denn je sind. Er warnt davor, dass die Welt sich der wichtigsten strategischen Ressource, die sie besitzt, beraubt: des Faktors Mensch!

Unsere technischen und digitalen Möglichkeiten, um online einkaufen zu können, haben ihren festen Platz in unserem Alltag. Bröer betont aber, wie wichtig es ist, in einem persönlichen Gespräch die Bedürfnisse eines Kunden zu erforschen und so dessen Anliegen einzukreisen. Der Autor erinnert uns daran, dass Menschen Begegnungen und Beratung schätzen. Austausch ist wichtig, da wir soziale Wesen sind.

Dieses Buch liest sich leicht. Es informiert auf unterhaltsame Art wie lebendiges, nahes und menschliches Verkaufen umgesetzt werden kann. Wertvolle Tipps, welche bei der täglichen Arbeit genutzt werden können, werden beschrieben. Holger Bröer erzählt viel von seinen persönlichen Erfahrungen und hat einige philosophische Aussagen dazwischen platziert. Wie bereits im Titel steht, ist dieses Plädoyer auch mit viel Leidenschaft und Begeisterung geschrieben und eröffnet neue Facetten und Ideen für ein empathisches Kundengespräch.

Pascale Stocker, Mediotheksteam

Here is Harold – Kill Billy

Norwegen, 2016

Regie: Gunnar Vikene. –
mit Lena-Pia Bernhardsson,
Björn Granath u.a.

85 Min., Deutsch und
Norwegisch mit deutschen
Untertiteln



Eine Dramödie aus Skandinavien: Harold und Marny führen seit über 40 Jahren erfolgreich das Möbelgeschäft „Lunde Möbel“ im norwegischen Bergen. Bis gegenüber eine Ikea-Filiale seine Pforten eröffnet. Gross, blau und billig! Es dauert nur ein halbes Jahr bis der Familienbetrieb ruiniert ist und schliessen muss. Aber es kommt noch schlimmer: Marny wird dement und stirbt. Als Harold dann auch noch seine Wohnung verliert, ist sein Leben am Ende. Er plant einen knalligen Abgang von dieser Welt und übergiesst sich in seinem leeren Möbelgeschäft mit Benzin – die Sprinkleranlage vereitelt aber seinen Suizid.

Nach diesem Flop beschliesst er, den Verursacher seiner Misere – Ikea-Boss Ingvar Kamprad – zu entführen. Mit seiner Pistole bewaffnet, setzt er sich in seinen klapprigen Saab und fährt im tiefsten Winter nach Schweden. Unterwegs trifft er auf die 16-jährige Ebba, die sofort Feuer und Flamme ist für seinen Plan. Nachdem die Entführung tatsächlich gelingt, überrascht der reichste Mann von Skandinavien mit seinem Verhalten. Er ist nicht unglücklich über seine Entführung, in der Hoffnung, dadurch sein öffentliches Image aufzupolieren.

Wer schwarzen Humor und kuriose Geschichten mag, dem würde ich den Film sehr ans Herz legen.

Susi Gunti, Mediotheksteam

super!

Schweiz, 2012

Regie: Laurent Graenicher

Imagia, 84 Min., Französisch
mit deutschen und englischen
Untertiteln



Wenn wir als Kundinnen und Kunden im Supermarkt unser täglich Brot, Milch und Gemüse kaufen gehen, haben wir klare Vorstellungen: wir möchten frische Ware, volle Regale, freundliches Personal. Gedanken darüber, wer diesen Service jeden Tag von neuem gewährleistet, machen wir uns in der Regel eher weniger. Gelegenheit dazu bietet dieser Film, der 2013 erstmals an den Solothurner Filmtagen gezeigt wurde. Denn „super!“ hat der Westschweizer Regisseur Laurent Graenicher seinen Dokumentarfilm nicht nur in Anlehnung an die umgangssprachliche Bezeichnung für „Supermarché“ genannt. Er würdigt damit auch die tägliche Superleistung all der Detailhandelspezialisten, Kassiererinnen, Spediteure und vielen anderen Fachleute, die der Supermarkt täglich zum Schlaraffenland werden lassen und dafür Regale auffüllen, rechtzeitig Ware bestellen, aufräumen, Konzepte ersinnen oder freundlich die Kundschaft bedienen.

Mit der Kamera begleitet das Filmteam den Tagesablauf in einer Westschweizer Coop-Filiale und zeigt ohne viele Worte auf, was im „Super“ täglich erledigt werden muss. Fast wird einem ein wenig schwindlig angesichts dieser minutiös geplanten Logistik, die dafür sorgt, dass jedes Gipfeli, jeder Fisch und auch die bestellten 51 Kilogramm Kalbsschulterbraten rechtzeitig im Regal oder auf der Theke liegen – bereit zum Kauf. Wir schauen dem Kunden auf die Finger, der jede einzelne Peperoni in der Auslage umdreht, sind im Pausenraum und in der Speditionsabteilung mit dabei und nehmen erstaunt zur Kenntnis, was es braucht, damit es in der Gemüseabteilung immer so picobello aussieht, wie wir es gerne haben. „super!“ bietet anderthalb Stunden lehrreichen Perspektivenwechsel und ist ein filmisches Dankeschön an den Detailhandel mit all seinen Facetten.

Esther Ugolini, Mediotheksteam

**Harlan Coben:
Ich finde dich**

Goldmann Verlag, 2015

414 Seiten

**Hollywoodreife Verfolgungen mit einem Schuss Romanze**

Als Jake Natalie sieht, weiss er sofort, dass sie die Frau seines Lebens ist. Er verliebt sich Hals über Kopf und ist davon überzeugt, dass sie die Frau ist, mit der er sein Leben verbringen wird. Doch aus dem Nichts trennt sich Natalie von ihm, und heiratet einen anderen Mann. Jake fühlt sich völlig vor den Kopf gestossen. Um sich von dieser schmerzhaften Wende zu überzeugen, geht er zu Natalies Hochzeit. Dort muss er nicht nur den Anblick, wie die erste Frau die er je geliebt hat, einen anderen heiratet, ertragen. Sie nimmt ihm auch noch das Versprechen ab, nie mehr zu ihr Kontakt aufzunehmen.

Was ist geschehen? Warum hat sich Natalie so plötzlich von ihm abgewendet?

Trotz des Versprechens geht Jake nach sechs langen Jahren auf die Suche nach Natalie, denn mit dieser Geschichte stimmt etwas ganz und gar nicht...

Das Buch „Ich finde dich“ von Harlan Coben nimmt den Leser mit auf eine packende Jagd. Ohne Unterbrechung folgt ein Ereignis dem anderen. Auf eine humorvolle und zugleich nervenzerreissende Art wird der Leser von der Geschichte derart gepackt, dass man das Buch gar nicht mehr aus den Händen legen will.

Sehr empfehlenswert für Leute, die es lieben, während dem Lesen einzelne Puzzleteile zu erhalten und zum Schluss diese zu einem überraschenden Bild zusammengesetzt zu bekommen.

Diana Schmid
Berufsmaturität Gesundheit & Soziales, Abschlussklasse 2017



Alle vorgestellten Titel und weitere 6000 Medien können in der BFS-Mediothek ausgeliehen werden.

Öffnungszeiten:
Montag – Freitag von 9 – 17 Uhr.

In den Schulferien bleibt die Mediothek geschlossen. Die Ausleihe ist für Lernende und Mitarbeitende der BFS Basel kostenlos.



Resultate der Lehrabschlussprüfungen 2017 BFS Basel*

	Total geprüft	Nicht bestanden	Im Rang
Zweijährige Grundbildung (EBA)			
Detailhandelsassistentin / Detailhandelsassistent	68	5	4
Hauswirtschaftspraktikerin / Hauswirtschaftspraktiker	13	2	0
Dreijährige Grundbildung (EFZ)			
Bekleidungsgestalterin / Bekleidungsgestalter	12	0	2
Coiffeuse / Coiffeur	33	1	2
Detailhandelsfachfrau / Detailhandelsfachmann	183	27	9
Fachfrau / Fachmann Betreuung			
- Fachrichtung Behindertenbetreuung	16	3	2
- Fachrichtung Betagtenbetreuung	10	2	0
- Fachrichtung Kinderbetreuung	124	26	6
Fachfrau / Fachmann Hauswirtschaft	7	0	1
Pharma-Assistentin / Pharma-Assistent	32	7	3

*Nur Kandidatinnen und Kandidaten mit Lehrvertrag im Kanton Basel-Stadt

	Total geprüft	Nicht bestanden
Berufsmaturität BM 1 (Lehrbegleitend)		
Gewerbliche Richtung	12	3
Gesundheitliche und soziale Richtung	21	2
Berufsmaturität BM 2 (nach Lehrabschluss)		
Wirtschaft und Dienstleistungen	26	1
Typ Dienstleistungen		



Grund zur Freude: die erfolgreichen Absolventinnen und Absolventen des 8. Lehrgangs „Frühe sprachliche Förderung – Schwerpunkt Deutsch“ feiern die Zertifikatsübergabe.

Wir gratulieren allen Absolventinnen und Absolventen der BFS Basel herzlich zu ihrem Erfolg und wünschen alles Gute für die Zukunft!

Agenda

September

Di, 12.09.2017

Fachtagung Forum Betreuung „Junge Lernende – Herausforderung und Chance“
13.30 – 17.30 Uhr, BFS Basel, IWB-Auditorium, Kohlenberggasse 7

Di, 26.09.2017

Mode und Gestaltung/Detailhandel : Informationsabend für Berufsbildner/innen und Eltern
19.00 – 20.45 Uhr, BFS Basel, IWB-Auditorium, Kohlenberggasse 7

Do, 28.09.2017

Hauswirtschaft und Soziales: Informationsabend für Berufsbildner/innen und Eltern
18.00 – 20.30 Uhr, BFS Basel, IWB-Auditorium, Kohlenberggasse 7

Oktober

Mi, 25.10 – So, 29.10.2017

Berufsschau 2017
Sporthalle Frenkenbündten, Liestal

Januar

Mi, 17.01.2018

Premiere Theateraufführung Vorkurs Detailhandel
18.00 Uhr, BFS Basel, Theatersaal, Kohlenberggasse 11

Mi, 17.01.2018

Vernissage Ausstellung Scheidegger-Thommen-Projekte
19.30 Uhr, BFS Basel, Kohlenberggasse 10

Do, 18.01.2018

Theateraufführung Vorkurs Detailhandel
18.00 Uhr, BFS Basel, Theatersaal, Kohlenberggasse 11



Wir sind die Chefs – von morgen.

Lernende bei Coop

Für meine Lehre. Für meine Zukunft.

Mit einer Ausbildung bei Coop machen wir uns stark für eine erfolgreiche Berufslaufbahn in einem spannenden Arbeitsumfeld. Entdecke auch du die grosse Vielfalt an Zukunftsperspektiven auf www.coop.ch/grundbildung

Für mich und dich.