

FÖRDERSTIFTUNG POLARIS ORGANISIERT ERNEUT EINEN NATIONALEN BILDUNGSTAG IN LUZERN

Nationaler Bildungstag 2024: Wissen, was ist – sehen was kommt!

... oder kommen könnte! Der 5. Nationale Bildungstag von Mitte September in Luzern bot eine Ist-Aufnahme und zeigte Entwicklungen in der beruflichen Bildung auf. Die Tagung vermittelte, was Ausbilder*innen und ihre Betriebe wissen müssen: Brühwarm, komprimiert, aus erster Hand «Hier hört man das Gras wachsen», so ein Kommentar zum Anlass. Wer Trends und Entwicklungen rechtzeitig (er)kennt, kann den Wirkungskreis attraktiv und wirkungsvoll gestalten.



«Der Nationale Bildungstag der Förderstiftung polaris unterstützt Sie in Ihrer verantwortungsvollen Aufgabe, jungen Menschen einen zukunftsorientierten Weg ins Berufsleben zu weisen.»

Christian Fiechter, Stiftungsratspräsident der Förderstiftung polaris

«Delle behoben!» Seinen Rückblick auf das Schuljahr 2023/2024 konnte Fabian Wyss, Leiter Berufsbildung bei Swissavant, mit einer guten Nachricht einleiten: Die Anzahl Lehrverhältnisse ist seit 2022 mit damals 216 neuen Lehrverhältnissen für Eisenwaren, Haushalt, Elektro und Farben zusammen nun zum zweiten Mal wieder gestiegen (2023: 226 Verträge; 2024: 237 Verträge). Allerdings liegt die Abbruchquote während der letzten drei Jahre insgesamt zwischen 12 und 32%. In der Romandie würden merklich mehr Verträge aufgelöst, was Wyss auf die späteren Rekrutierungen in der Westschweiz zurückführt. Aber: «Wir unterstützen betroffene Lernende bestmöglich.»

üK4 als krönender Abschluss

Der vierte Kursblock bereichert die üK-Erfahrungen mit der «Gestaltung von Einkaufserlebnissen». Dieses oft gewünschte Modul wird im Theorieteil in Lostorf, und dann praktisch in der Ausstellung der e + h Services AG in Däniken umgesetzt. Es geht zunächst um «Argumentation und Verkaufspsychologie im Kundengespräch» samt einem Test zur Handlungskompetenz mit mündlichem Podcast als Nachweis der erworbenen Kompetenzen. Beim zweiten Schwerpunkt «Markt und Messe» geht es um den Detailhandelsmarkt, um Verkaufsförderungsmassnahmen und um das Messewesen. «Erlebniswelten, Kundenanlässe und Verkaufsförderung» nehmen zeitlich den grössten Raum ein im vierten Block. Hier geht es um Ladenstrukturen und Warenpräsentation, um Kundenführung und um die gekonnte Ausgestaltung des Point of Sale (PoS). Die Ausstellung in Däniken mit ihren 4500 m² ist der ideale praktische Übungscampus für sämtliche im vierten Block vorgesehenen Themen. Fabian Wyss nannte diese Kooperation den absoluten «Lotto-Sechser» im Dienste der Ausbildung bei Swissavant.

Qualifikationsverfahren:

Mehr Bezug zur Praxis

«Handlungskompetenzen statt reproduktiver Leistungen!» So lässt sich die praktische Ausgestaltung des Qualifikationsverfahrens zusammenfassen. Neu sieht die mündliche Prüfungsstruktur so aus:

- Kundengespräch für alle (40' – Beratungsgespräch anhand eines vorgegebenen roten Fadens)
- Anspruchsvolle Kundensituation (20') – nur EFZ
- Praxisaufgabe «Gestaltung von Einkaufserlebnissen» (10') – nur EFZ
- Analysieren einer Warenpräsentation für alle (20')

Zudem ist die praktische Prüfung neu eine «Fallnote». Das heisst, wenn Lernende in der vorgegebenen praktischen Arbeit (VPA) nicht reüssieren, dürfen sie dazu nochmals antreten – unbesuchen anderweitig erreichter Noten. Ein Notenausgleich mit Leistungen aus der Berufsfachschule oder aus dem Lehrbetrieb ist also nicht mehr möglich.



«Wir müssen heute die Lernfortschritte – auch im Betrieb – digital erfassen. Die Bildungsverordnung verlangt das. Die Wahl eines geeigneten Tools ist Ihnen freigestellt.»

Fabian Wyss, Leiter Berufsbildung Swissavant

Und neu gibt es nun auch für die Lernenden der Ausbildungs- und Prüfungsbranchen (A+P) «Elektrofach» und «Farben» Vorbereitungskurse für das Qualifikationsverfahren, die von echten Prüfungsexpert*innen begleitet in den Räumlichkeiten der e + h Services AG stattfinden. Sie sind fakultativ, kostenpflichtig und starten wiederum im April des Abschlussjahres 2025.

Rückspiegel oder Frontscheibe?

«Im Prinzip beide!» – Das Gastreferat von Prof. Dr. Stefan C. Wolter teilte das Rahmenthema der Berufsbildung in «Beruf» und «Bildung» und vermittelte dazu spannende Ein- und Aussichten. Um diese Felder zu verstehen, braucht es die Kombination von dem was man sicher weiss – also den Blick in den Rückspiegel – UND den Blick voraus, und zwar breit ausgerichtet und auf alles gefasst: Auf neue Trends und Möglichkeiten, auf gesteckte Ziele wie auf Überraschendes, auf Tops und Flops, auf Risiken wie auf Triumphe. Generell gelte für die Berufswelt: «Repetitive Arbeiten machen Maschinen. Für den Menschen nimmt die nicht-routinemässige Denkarbeit zu!» Also neue Wege und kreative Lösungen suchen, und vernetzte Zusammenhänge neu erkennen – vorgespurte Denkabläufe übernimmt heute die Software. «Seit der Industrialisierung bis Mitte letztes Jahrhundert haben Maschinen dem Menschen immer mehr manuelle Tätigkeiten abgenommen – heute sehen wir dasselbe Phänomen auf kognitiver



«Bei technologischen Sprüngen ist ein Zurück oft nicht mehr möglich. Digitalisierung und KI lassen uns nur noch die Wahl eines optimalen Umgangs damit.»

Prof. Dr. Stefan C. Wolter,
Direktor der Schweizerischen
Koordinationsstelle für Bildungsforschung

Ebene. Stichwort KI.» Wolter zeigte auf, dass KI einerseits den höchstqualifizierten Spezialist*innen zur Weiterentwicklung verhilft und zum anderen Menschen mit einfacher oder gänzlich fehlender Bildung ebenfalls neu befähigen kann. Bisher «normale» kognitive Berufsfelder werden aber zunehmend von KI übernommen. «Für die Bildung, auch für die Berufsbildung heisst das: Wir sollten unseren Jungen nichts beibringen, was die Maschine eh besser, schneller und billiger kann.» – Und auf den Detailfachhandel adaptiert wiederum: Produktwissen und Routineprozesse werden immer mehr digital verwaltet. Folglich dürfte die direkte Kundenbetreuung den Alltag im Geschäft umso anspruchsvoller und spannender machen. Mit dem Schwerpunkt «Einkaufserlebnisse» setzt der neue Block «üK4» diese Erkenntnisse nun genau hier an: Konkret und praxisbezogen.



Begeisterte Zuhörer*innen während des Referates von Prof. Dr. Stefan C. Wolter



►► ... FORTSETZUNG



Blick in die Zukunft

Das Referat von Andy Abgottspon, Gründer und CTO der Hazu Technologies GmbH in Visp beleuchtete die Risiken von KI, besonders in der Bildung. KI ist demnach gesellschaftlich, technologisch und anwendungsbezogen zu betrachten: «Aus gesellschaftlicher Sicht ruft die neue Technologie nach ethischen Prinzipien wie Fairness, Transparenz und Verantwortlichkeit.» Kollisionen von KI mit ihren fast unbegrenzten Möglichkeiten und diesen moralischen Werten sind fast zwingend: «KI kann zahlreiche Industrien und Bereiche ganz grundlegend revolutionieren. Sie ist aber immer nur so gut wie ihre Daten. Will heissen: Shit in = shit out!» Womit die Anwender in Spiel kommen: «Wir haben bereits tausende KI-Tools. Es ist schwer abzuschätzen, was jeweils wirklich nützliche Anwendungen sind.» Wichtig sein nun, die KI gezielt und produktiv in die Bildung einzubauen. Abgottspon zeigt drei Risiko-Felder auf:

• Medienbrüche

Abrupte Kontext- und Themenwechsel durch verschiedene Tools sowie fehlende Lerneinsicht oder Relevanz für die jungen Menschen führen zu geringem Engagement und Lernerfolg.

• Die KI-Falle

Damit meint Abgottspon das Risiko, KI in Prozessen und Bereichen einzusetzen, wo sie nicht wirklich zum Lernerfolg beiträgt: KI als Selbstläufer kann für Ausbilder allenfalls hilfreich sein. Aber ohne Lerneffekt für Schüler und Studierende ist sie fehl am Platze.

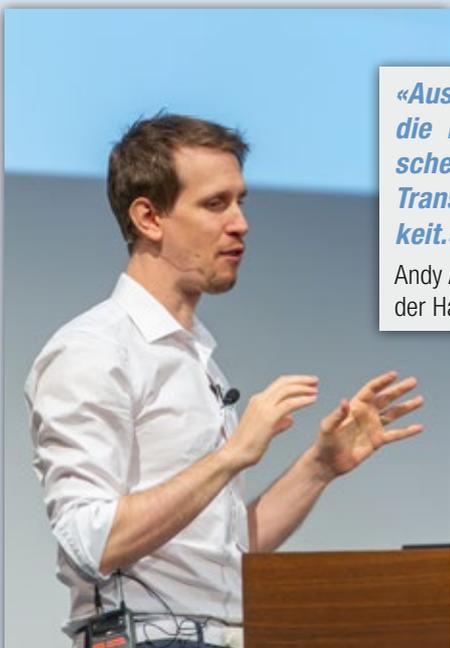
• Future Skills

Laut NASA gehen bis zum 15. Lebensjahr mehr als 95% der Kreativität verloren. Das Schöpferische und die echte zwischenmenschliche Kommunikation lassen sich durch KI nicht ersetzen. Diese Soft-Skills sind folglich zu pflegen, sie werden künftig noch wichtiger.

Das anspruchsvolle Referat zeigte im Kern auf, wie KI in der Bildung erfolgreich anzuwenden sei:

- Statt Bisheriges mit KI zu substituieren, sind völlig neue Anwendungen und Definitionen anzustreben.
- Statt verzetteln soll KI helfen, sich auf das Wesentliche zu fokussieren.
- KI ist zweckmässig einzusetzen – nicht um der KI willen, sondern als echte Hilfe in der Berufspädagogik. Dieses Ziel darf bei aller Freude an der neuen Technologie nicht verloren gehen.

Mit seinen Ausführungen gab Andy Abgottspon also einen Blick durch die Frontscheibe frei in eine mögliche Zukunft des Ausbildens. Die Adaptation auf die praktische Berufsbildung dürfte aber noch Zeit und Überzeugungsarbeit brauchen. Am nächsten Nationalen Bildungstag vom 18. September 2025 sieht man dazu vielleicht klarer ...



«Aus gesellschaftlicher Sicht ruft die neue Technologie nach ethischen Prinzipien wie Fairness, Transparenz und Verantwortlichkeit.»

Andy Abgottspon, Gründer und CTO der Hazu Technologies GmbH



Hier einige Stellungnahmen von Teilnehmenden zum Inhalt und zu den Referaten des 5. Nationalen Bildungstages...



Liliane Kramer

«KI-gestützte Ausbildung passt sich dem Individuum an»

«Der Blick fürs Ganze rückt ins Zentrum, ich begrüsse das. Wir wollen nicht nur verkaufen, sondern unseren Jungen die Vielseitigkeit und das Spannende am Detailhandel vermitteln: Über die Produktkenntnis hinaus geht es um Ersatzteilgespräche, um Aftersales, um die Warenpräsentation oder um die Organisation von Kundenanlässen. Menschenkenntnis ist die Grundlage, wenn wir unsere Kunden umfassend betreuen wollen. – Aus dem Rückspiegel können wir lernen, um die Zukunft gut zu gestalten. Wir müssen uns aber bereits heute mit dem beschäftigen, was morgen kommen kann.

Neben den generischen Themen wie Psychologie oder Verkaufserlebnis darf das solide Basiswissen jedoch nicht vergessen gehen. Die gezeigte KI-gestützte Ausbildung kombiniert unsere «handfesten» Produkte mit der Individualität unserer Lernenden, wie auch mit jener von Kunden und Kollegen: Diese «Verschmelzung» könnte einen Traum wahr machen! Freilich wohl eher morgen als heute ...»

Liliane Kramer, Geschäftsführerin/Inhaberin, Joggi AG, Murten



Sulejman Beljuli

«Eigeninitiative und soziale Kompetenz»

«Der persönliche Umgang mit der Kundschaft ist der Schlüssel zum Kaufentscheid im Laden. Im neuen üK-Konzept wird das Verkaufsgespräch wichtiger – nicht nur fachlich, sondern persönlich. Ich habe Detailhandel gelernt, kenne die Autobranche und arbeite jetzt mit Weisswaren. Die menschlichen Aspekte guten Verkaufens sind gleich und werden allseits geschätzt. – Die technischen Infos gibt's im Internet – da wissen die Kunden meist Bescheid. Das Zwischenmenschliche hingegen ist heute entscheidend und bekommt nun auch im QV mehr Gewicht. – Zur Lernplattform nu.Education höre ich von unserem Lernenden, sie sei intuitiv und einfach zu bedienen. Das macht ihm Freude, entsprechend nutzt er sie als Lernchance. – Chancen bietet auch die KI-Integration in die Berufsbildung. Dennoch wird die Erfahrung zeigen, wo KI wirklich Sinn macht. Aber: Gemäss dem Referat dürfte KI die Initiative und Verantwortung unserer Jungen fördern. Dazu ein grosses Bravo!»

Sulejman Beljuli, Kundenberater/Berufsbildner, Miele AG, Schlieren



Kurt Aschwanden

«Wir müssen mit der Zeit gehen!»

«Warenpräsentation und Beratung sind unser A und O. Wir müssen das noch persönlicher, noch spezifischer und noch menschlicher machen. Die Kund*innen sollen kaufen, was für sie stimmt – nicht für uns. Selbst arbeite ich seit über 30 Jahren im Verkauf. Ich habe noch nie einen Kunden über den Tisch gezogen. Eher rate ich mal ab und mache weniger Umsatz, als das Vertrauen der Kundschaft zu zerstören. Das neue Kurskonzept trägt dem Rechnung! – Ich stimme Prof. Dr. Wolter zu, es habe schon immer disruptiven Wandel gegeben – oft auch schmerzvollen. Im Glarnerland sehen wir von der einst blühenden Textilindustrie nur noch die leeren Fabriken. Aber wir haben überlebt und uns weiterentwickelt. So werden wir auch den Wandel in der Berufsbildung samt KI erleben, überleben und das Beste draus machen. – Die Lernplattform nu.Education bedeutet ebenfalls Wandel, positiven. Wir konnten online Fotos austauschen und Inhalte aktualisieren. So sind wir stets up to date und für die Jungen attraktiv. – Auch attraktiv ist das KI-gestützte Lernen, wo man eigene Projekte und Inhalte erarbeiten und nach Bedarf intelligente Lerncoaches abrufen kann. Und doch, bei aller KI: Basiswissen ist unverzichtbar, gute Handwerker braucht es immer. – Darüber hinaus hat mir die Botschaft von Andy Abgottsporn gefallen: Kleinkinder sind Genies! Jetzt weiss ich, dass ich auch mal eines war!»

Kurt Aschwanden, üK-Referent und Aussendienst, Ebnat AG, Ebnat-Kappel

►► ... FORTSETZUNG

«Pfanne bleibt Pfanne»

«Der vierte üK-Block fasst die Lehrzeit zusammen, das macht Sinn. Die psychologischen Verkaufsprozesse sind am Ende der Lehrzeit gut platziert, wo unsere Jungen bereits Erfahrung und menschliche Reife haben. Denn die natürliche Schüchternheit junger Menschen weicht im dritten Lehrjahr bereits der Professionalität, auch gestützt durch den vierten üK. Im Weiteren begrüsse ich den vor- und nachbereiteten Messebesuch sowie die eigene Promotion als Ausbildungsthemen sehr. – Ich pflichte Herrn Wolter bei: Wir müssen unsere Vergangenheit und Erfahrung unbedingt beibehalten, um aus Fehlern für die Zukunft zu lernen. Und wir dürfen das Basiswissen nicht vernachlässigen! Denn bei aller Digitalisierung, eine Pfanne bleibt eine Pfanne. Aber: KI und deepL helfen, genauso wie die Plattform nu.Education. Unsere Lernenden zeigen uns gerne, was damit möglich ist. So entwickeln wir uns zusammen weiter!»

Stéphanie Dellandrea-Kaufmann, Geschäftsführerin Boutique «Côté Ambiance», Kaufmann & Fils SA, La Chaux-de-Fonds



Stéphanie
Dellandrea-Kaufmann



Elvio Martinotti

«Ich kenne nu.Education aus zwei Sichten»

«Als Kursleiter im vierten üK-Block stehe ich voll und ganz hinter dem neuen Konzept. Die praktischen Beratungs- und Verkaufübungen in Däniken werden als neue Komponente die gesamte Lehrzeit festigen und den Praxisbezug sichern. Sie nehmen unseren jungen Leuten die Ängste und vermitteln ihnen Sicherheit für das Ladengeschäft. Diesen engen Praxisbezug sehe ich auch bei der neuen Plattform nu.Education, indem wir unsere Lernenden 1:1 begleiten können. Meine Tochter nutzt das Tool ebenfalls, und so kenne ich die Anwendung als Ausbilder wie auch aus Sicht der Lernenden. Schliesslich können wir unseren Jugendlichen die Inhalte nur noch digital vermitteln. Sie werden bereits in der Primarschule darauf konditioniert. Die digitalisierte Berufsbildung von Swissavant ist also lebensnah und zukunftsgerichtet – das macht Sinn!»

Elvio Martinotti, Kursleiter üK 4, Standortleiter Arthur Weber AG, Steinhausen



Stefanie Scarpatetti

«Ich will!»

«Wir müssen raus aus der Komfortzone! Ein schöner Laden alleine reicht heute nicht mehr! Wir müssen Erlebnisse kreieren, etwas Neues wagen, unsere Kunden überraschen, vielleicht verblüffen.»

Was könnte das konkret heissen?

«Wir bekommen jeden Herbst 300 Tonnen Streusalz. Neu haben wir für die kommunalen Winterarbeiter zu jeder Palette Salz eine feine Flasche «zum Aufwärmen» mitgegeben. Das hat überrascht!»

Diese Kreativität erhoffen Sie sich aus dem üK?

«Frische Ideen, junge Denkweisen, auch Tipps aus anderen Geschäften, ja! Die praktischen Verkaufübungen in der Ausstellung der e + h Services AG in Däniken passen perfekt dazu. Hier hoffe ich auf guten Austausch in den Kursen, und dass wir als ganze Branche von diesem praktischen Ansatz profitieren können. – Ich darf übrigens anfügen, dass uns die Plattform nu.Education branchenfremde Kontakte ermöglicht und hilft, unseren Personalmangel mit Quereinsteigern abzumildern. Sie verwandelt also ein Problem in eine Chance!»

Sie wünschen sich auch Flexibilität ...?

«Ja, vor allem bei den Soft Skills. Ich sehe noch nicht, ob KI dabei hilfreich ist. KI kann vielleicht Ideen liefern. Auf unsere Kunden immer wieder neu, immer wieder anders zugehen müssen wir selbst. Das kreative Weiterentwickeln von Kundenbeziehungen muss man aktiv «wollen». Von selbst kommt neues Denken nicht, das müssen wir suchen und pflegen!»

Stefanie Scarpatetti, Leiterin HR, Weber Prevost AG, Chur

DEWALT



**PERFORM
PROTECT™**

PURE KRAFT!

MIT 169 NM DER STÄRKSTE AKKU-SCHLAGBOHRSCRAUBER VON DEWALT

18V
BRUSHLESS **XR**

Der neue DEWALT Akku-3-Gang-Schlagbohrschrauber DCD1007 mit einem maximalen Drehmoment von 169 Nm bewältigt die schwersten Anwendungen mühelos. Mit verlängertem Zusatzhandgriff sowie einer elektronischen Kupplung, die das Gerät bei Blockieren automatisch abschaltet, ist der Anwender geschützt und hat die volle Kontrolle über die Anwendung.

www.DEWALT.ch

GUARANTEED TOUGH.