

FÖRDERSTIFTUNG POLARIS ORGANISIERT ERNEUT EINEN NATIONALEN BILDUNGSTAG IN LUZERN

## Neue Detailhandelslehre «verkauf 2022+» praxisgerecht vorgestellt!

Anlässlich des Nationalen Bildungstages vom 29. September 2022 in der Messe Luzern, gemeinsam organisiert von der Förderstiftung polaris und Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt, interessierte sich die Rekordzahl von über 180 Bildungsinteressierten und Auszubildenden für die Neuerungen der Detailhandelsausbildung «verkauf 2022+». Die aus der ganzen Schweiz angereisten Auszubildenden und Bildungsverantwortlichen konnten dank einer professionellen Simultanübersetzung den praxis- und branchen-bezogenen Ausführungen des Leiters Berufsbildung, Danilo Pasquinelli, sogar in der eigenen Muttersprache beiwohnen.



Christian Fiechter,  
Präsident der Förderstiftung polaris

In seiner Begrüßungsrede äusserte sich Christian Fiechter, Präsident der Förderstiftung polaris, hoch erfreut über die diesjährige Rekordzahl von über 180 Teilnehmenden. In seinen Einführungsworten begrüßte er den Referenten, Danilo Pasquinelli, Leiter Berufs-

bildung Swissavant, mit dem Hinweis, dass dieser per Ende Januar 2023 in den wohlverdienten Ruhestand gehen wird. Gleichzeitig stellte er als dessen designierten Nachfolger Fabian Wyss vor, der seine Aufgaben als Leiter Berufsbildung bei Swissavant anfangs Oktober 2022 auf der Geschäftsstelle in Wallisellen aufnehmen wird.

Im Anschluss an die offiziellen Begrüßungsworte von Christian Fiechter übernahm Danilo Pasquinelli die praxisbezogene Präsentation zu den verschiedenen Themen und Neuerungen im Rahmen der reformierten Detailhandelslehre («verkauf 2022+»).

Er informierte über die grundsätzlichen Veränderungen, die neue und digitale Organisation der überbetrieblichen Kurse (üK) sowie über die entsprechenden Online-Tools zur Erleichterung der anspruchsvollen Aufgaben der Berufsbildenden.

Gewohnt eloquent und souverän führte Danilo Pasquinelli durch die nicht immer ganz einfachen Bildungsthemen, die bei den Bildungsverantwortlichen und Auszubildenden auf grosses Interesse stiessen, aber gleichzeitig auch viele Fragen aufwarfen, welche direkt vor Ort an Danilo Pasquinelli gestellt werden und somit die allgemeine Verunsicherung zur neuen Berufslehre im Detailhandel beseitigen konnten.

### Wandel als Chance und Herausforderung

Zum Einstieg skizzierte Pasquinelli den Werdegang der Reform. Er betonte dabei ausdrücklich das gute Funktionieren der bestehenden Berufsbildung: «Wir stellen Bewährtes nicht einfach auf den Kopf. Die Reform verstärkt, ergänzt und aktualisiert vielmehr erprobte Inhalte, um diese zeitgemäss und praxisorientiert zu vermitteln.» Pasquinelli berichtete von vier – wenn man so will «traditionellen» – Handlungskompetenzbereichen





(a bis d) und von zwei neuen Schwerpunkten (e und f). Beibehalten will man den professionellen Umgang mit Kunden (Handlungskompetenzbereich a: Gestalten von Kundenbeziehungen) und eine hochstehende Betreuung des gesamten Angebots (b: Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen). Ebenso bleiben die interne und externe Fachausbildung (c: Einbringen und Weiterentwickeln von Produkte- und Dienstleistungskennnissen) sowie eine lebendige Kommunikation und Verantwortung (d: Interagieren im Betrieb und in der Branche) als Handlungskompetenzbereiche auf dem bildungspolitischen Wunschzettel. Zumindest in dieser expliziten Ausformulierung neu ist das Betreuen, Überraschen und Verwöhnen der Kundschaft (e: Gestalten von Einkaufserlebnissen) sowie die Pflege des Online-Shops als mittlerweile unverzichtbaren Kanal (f: Betreuen von Online-Shops). Die vier erstgenannten Handlungskompetenzbereiche (a bis d) gelten für Fachleute EFZ und Assistent\*innen EBA des Detailhandels gleichermaßen. Einer der beiden Schwerpunkt-Handlungskompetenzbereiche e und f (Einkaufserlebnisse und Online-Shops) wird wahlweise ausschliesslich von den Absolvent\*innen der dreijährigen EFZ-Ausbildung erarbeitet.

#### «Hohe Schule des Verkaufens»

Das «Gestalten von Einkaufserlebnissen» (Handlungskompetenzbereich e) ist eine neu definierte Disziplin im Mehrkampf um Marktanteile und stabile Umsätze. Was ist damit gemeint? Die jungen Menschen sollen in der Lage sein, anspruchsvolle Kundenbegegnungen konstruktiv und fruchtbar zu arrangieren. Die Gesprächsführung auf hohem Niveau ist hier das Thema. Weiter sollen sie produkt- und dienstleistungsorientierte Erlebniswelten kreieren können. Und sie sollen zudem eine verlässliche Hilfe bei Kundenanlässen, Verkaufspromotionen oder Messeauftritten sein. Im Idealfall können sie diese sogar selbstständig vorbereiten und durchführen. Hier geht es also um die «hohe Schule des Verkaufens» im persönlichen Kundenkontakt. Die betriebliche Ausbildung bei Kompetenz (e) findet auf der Verkaufsfläche, im Büro und im Lager statt. – Mindestens ebenso wichtig ist die «Betreuung von Online-Shops» (Handlungskompetenzbereich f). Mindestens ebenso wichtig ist die Betreuung von Kundinnen und Kunden in Online-Shops. Mit dem Schwerpunkt «Online-Shops» erhalten die Lernenden einen Einblick in die Artikeldatenpflege, die Auswertung von Onlineverkäufen und des Kundenverhaltens sowie der gepflegten Warenpräsentation.

Diese Wahlmöglichkeit berücksichtigt wie bisher unterschiedliche Unternehmensgrößen und -charakteristika sowie persönliche Neigungen der Lernenden. Im Schwerpunkt «Einkaufserlebnisse» (e) lässt sich durchaus

eine Vertiefung der bisherigen Ausbildungsrichtung «Beratung» erkennen. Der Schwerpunkt «Online-Shops» hingegen ist neu. Die Lernenden mit diesem Schwerpunkt sind im 3. Lehrjahr während sechs bis neun Monaten nicht mehr auf der Verkaufsfläche oder im Lager tätig, sondern arbeiten sich im Backoffice in die digitalen Geschäftsaufgaben ein.

#### Schwerpunkt «Gestalten von Einkaufserlebnissen»

Im Anschluss an diese Kernaussagen wies Danilo Pasquinelli darauf hin, dass sich im Vergleich zur bisherigen Ausbildung prinzipiell gar nicht so viel ändern wird, weil die bisherigen Lernenden über identische Kompetenzen und Fähigkeiten verfügen mussten und in der neuen (reformierten) Detailhandelsausbildung mit Fokus Handlungskompetenz diese Fähigkeiten lediglich neu umschrieben wurden. Diese Aussage führte unter den anwesenden Berufsbildenden und Ausbildungsverantwortlichen zu einer spürbaren Erleichterung, weil viele Ausbildungsbetriebe den gedanklichen Zugang zur neuen Detailhandelslehre «verkauf 2022+» mit der handlungskompetenzorientierten Ausbildung offenbar noch nicht gefunden haben.

Gleichzeitig wies er darauf hin, dass der grösste Teil aller knapp 5000 neuen Lehrverhältnisse für die neue Ausbildung im Schwerpunkt «Gestalten von Einkaufserlebnissen» zu finden sind und aktuell lediglich ein schweizweit marginaler Anteil von 8–10 Ausbildungs-



Eine Darstellung der unterschiedlichen Handlungskompetenzen finden Sie auf der nächsten Seite.

## ►► ...FORTSETZUNG

plätzen im Schwerpunkt «Betreuen von Onlineshops» (!) angeboten werden.

Die Gründe für die tiefe Anzahl an neuen Lehrverhältnissen im Schwerpunkt «Betreuen von Online-Shops» begründete Pasquinelli in den aktuell mangelnden Möglichkeiten bei den Ausbildungsbetrieben, die Lernenden in dieser Disziplin überhaupt marktadäquat ausbilden zu können.

### Neue Strukturen bei den üK

Im zweiten Teil seiner Präsentation nahm Pasquinelli Bezug auf die überbetrieblichen Kurse (üK) als ein wichtiger wie wesentlicher Lernort in der Schweizer Berufsbildungswelt. Er erläuterte kurz, wie die überbetrieblichen Kurse von Swissavant neu organisiert sind, was zukünftig an Veränderungen auf die Lernenden und die Lehrbetriebe zukommt und wie das in den überbetrieblichen Kursen umgesetzt ist.

Als wesentliche Änderungen im Vergleich zur bisherigen Ausbildung erwähnte Danilo Pasquinelli die Anzahl üK-Tage, die bei der dreijährigen EFZ-Ausbildung von bisher 10 auf neu 14 üK-Tage und bei der zweijährigen Ausbildung Assistent\*innen EBA von bisher 8 auf 10 üK-Tage erhöht wird.

Im Bereich der Vermittlung von Handlungskompetenzen und Produktkenntnissen der jeweiligen Branche informierte Pasquinelli, wie diese Stoffvermittlung zukünftig in den überbetrieblichen Kursen im Bildungszentrum in Lostorf/SO vorgesehen ist.

Auch bei diesem Thema konnte Pasquinelli die verantwortlichen Berufsbildenden beruhigen, weil Swissavant bereits in der Vergangenheit im Rahmen einer praxisorientierten Wissensvermittlung die handlungskompetenz-orientierte Schulung weitgehend umgesetzt hat und somit für die Lernenden in der Stoffvermittlung keine wesentliche Veränderung stattfinden

wird, was von den Bildungsverantwortlichen wohlwollend zur Kenntnis genommen wurde.

### Zwei zusätzliche üK-Tage

Bezüglich der neuen Struktur der überbetrieblichen Kurse wies Pasquinelli darauf hin, dass im ersten Ausbildungsjahr neu insgesamt 6 üK-Tage zu absolvieren sind, gefolgt von 4 üK-Tagen im zweiten Jahr und abschliessend im dritten Lehrjahr nochmals 4 Tagen. Diese insgesamt 14 üK-Tage bei der dreijährigen Ausbildung beziehungsweise total 10 üK-Tage bei der zweijährigen Ausbildung werden wie bisher durch Swissavant als Trägerorganisation der vier Ausbildungs- und Prüfungsbranchen organisiert und durchgeführt. Beim Schwerpunkt «Online-Shops» wies Pasquinelli explizit darauf hin, dass die Federführung zur Organisation nicht bei Swissavant liegt, sondern von der Dachorganisation «Bildung Detailhandel Schweiz» (BDS) angeboten und umgesetzt wird.

### Fallnote als Novum im Qualifikationsverfahren

Das neue Qualifikationsverfahren besteht dem Grundsatz nach aus drei Teilbereichen, wie Danilo Pasquinelli detailliert ausführte.

Der erste Teil besteht aus Erfahrungsnoten, im zweiten Teil werden dann die Kompetenzen im Betrieb und in der Berufsschule geprüft und im dritten Teil werden diese Kenntnisse entsprechend gewichtet.

Die Erfahrungsnoten aus den drei Lernorten Betrieb, Berufsfachschule und überbetriebliche Kurse werden zu 30% für das Qualifikationsverfahren übernommen. Die betriebliche Abschlussprüfung im Ausbildungsbetrieb wird ebenfalls mit 30% gewichtet, wobei hier zu beachten ist, dass als Novum beim Qualifikationsverfahren (QV, früher LAP) die praktische Prüfung im Betrieb (Verkaufsgespräch

EFZ 90 Minuten, EBA 60 Minuten) neu als Fallnote bewertet wird. Das bedeutet, dass die Lernenden in ihren angestammten Bereichen – der Kundenberatung und im Verkauf – mindestens die Note 4,0 erreichen müssen.

**Damit gilt neu: Mit einer Praxisnote unter 4,0 gilt die gesamte Prüfung und somit das Qualifikationsverfahren als nicht bestanden!**

Im Bereich der schulischen Abschlussprüfungen zu den Themen Berufskennntnisse und Allgemeinbildung wurde eine Gewichtung von insgesamt 40% definiert.

### Swissavant ist digitaler Vorreiter

«Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt hat als strategischer Vordenker im Schweizer Detailhandel bereits seit Jahren die Digitalisierung in der Berufsbildung praxisgerecht aufgenommen und entsprechend umgesetzt.», so Danilo Pasquinelli.

Diverse Online-Tools wurden in der Vergangenheit eingeführt und den Lernenden wie auch den Ausbildungsbetrieben zur Verfügung gestellt. Das digitale üK-Online-Tool bietet den Lehrbetrieben zum Beispiel die Möglichkeit, die geplanten Termine der überbetrieblichen Kurse frühzeitig für die betriebliche Absenzenplanung der Lernenden zu prüfen. In einer anschaulichen Live-Vorführung zeigte Danilo Pasquinelli den Auszubildenden den Praxisnutzen dieses hilfreichen Tools auf, was unter den Ausbildungsverantwortlichen auf sehr grosses Interesse stiess. Anschliessend zeigte er – ebenfalls in einer Live-Vorführung – die digitale LernApp «SwissCampus» mit den vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten die von den Lernenden bereits in der Vergangenheit rege genutzt wurde und auch in Zukunft ein wertvolles Instrument zur beruflichen Wissensvermittlung darstellen wird.



## Handlungskompetenzen Detailhandelsfachfrau und -fachmann EFZ <sup>1)</sup> Handlungskompetenzen Detailhandelsassistentin / Detailhandelsassistent EBA <sup>2)</sup>

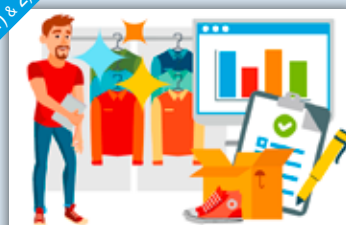
### Gestalten von Kundenbeziehungen

1) &amp; 2)



### Bewirtschaften und Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen

1) &amp; 2)



### Einbringen und Weiterentwickeln von Produkte- und Dienstleistungskennntnissen

1) &amp; 2)





### www.konvink.ch als digitale Knacknuss

Im letzten und abschliessenden Teil seiner Präsentation zeigte Danilo Pasquinelli die Funktionen des neuen digitalen Lernmediums «Konvink» auf. Er erklärte anhand von Praxisbeispielen die Möglichkeiten, die für Berufsbildende aber auch für Lernende auf dieser Plattform bestehen. Bezüglich dieses neuartigen digitalen Lernmediums, das die bisherige Lerndokumentation ersetzen wird, besteht seitens der Ausbildungsbetriebe und auch vonseiten der Lernenden aktuell noch ein grosser Vorbehalt, weil diese neue digitale Lernumgebung für alle Beteiligten ungewohnt ist und eine gewisse Einarbeitungszeit benötigt.

Danilo Pasquinelli versuchte mit seinen Ausführungen den zahlreichen Bildungsverantwortlichen und Auszubildenden die spürbare Unsicherheit oder die geäusserte Skepsis vor diesem neuen Lernmedium zu nehmen, indem er die Funktionalitäten dieser neuen Platt-

form anschaulich vorführte. Nichtsdestotrotz war allen Anwesenden klar, dass hier noch einiges an Gewöhnungszeit benötigt wird, um schliesslich ein Resultat zu erreichen, welches für alle Beteiligten in der Berufsbildungswelt zielführend sein wird. Selbstverständlich und ohne Frage ist Swissavant – Wirtschaftsverband Handwerk und Haushalt hier die zentrale Anlaufstelle für alle Ausbildungsbetriebe und Lernenden aus den vier A+P Branchen, wenn es Anlauf- und Einstiegsschwierigkeiten oder offene Fragen gibt. Selbst der Wunsch nach einer individuellen Hilfestellung oder einer praxisorientierten Unterstützung wird von den Verantwortlichen von Swissavant erfüllt.

Vertiefende wie weiterführende Informationen sowie die aktuellen Präsentationen zum Nationalen Bildungstag 2022 und zur reformierten Detailhandelslehre «verkauf 2022+» sind unter [www.swissavant.ch](http://www.swissavant.ch) für alle Interessenten aus der Berufsbildungswelt frei zugänglich und abrufbar. Ausserdem gilt im Bereich der Berufsbildung bei Swissavant für die ganze Branche, für alle A+P Branchen und bei sämtlichen Ausbildungsfragen zur Reform «verkauf 2022+» stets: **«Wir sind gerne für Sie da und freuen uns auf eine Kontaktaufnahme!».**

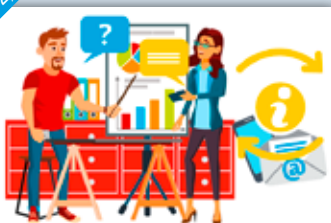
Bericht: Danilo Pasquinelli, Fotos: apix.ch

Die komplette Präsentation anlässlich des Nationalen Bildungstages 2022 zum Thema «verkauf 2022+» finden Sie auf der Website der Förderstiftung polaris, unter: <https://polaris-stiftung.ch/bildungstag/impressionen/>



### Interagieren im Betrieb und in der Branche

1) & 2)



### Gestalten von Einkaufserlebnissen

1)



### Betreiben von Online-Shops

1)



►► ...FORTSETZUNG

## Im Rahmen des Nationalen Bildungstages 2022 der Förderstiftung polaris stellten sich einige Teilnehmende aus dem Publikum zu einem Kurzinterview zur Verfügung. Hier deren Statements...

### Markus Arnold, Arthur Weber AG, Filialleiter & Lehrlingsbetreuer, HWZ Schattdorf

#### *Warum sind Sie heute hier?*

Um mich weiterzubilden und mich über die neue Lehre «verkauf22+» zu informieren. Es ist unsere Pflicht, dass wir stets auf dem neuesten Stand sind und unsere Lernenden richtig ausbilden. Das sind wir ihnen schuldig.

#### *Was motiviert Sie, weiterhin auszubilden?*

Junge Menschen sind unsere Zukunft. Wir brauchen also starke, junge Leute. Jedes Mal, wenn ein Lernender seine Ausbildung abschliesst, ist es sowohl für uns als Ausbildungsbetrieb wie aber auch für den Lernenden ein schönes Erlebnis, und wir freuen uns, ihn während dieser nicht immer ganz einfachen Lehrzeit begleiten zu dürfen.

#### *Neu werden Handlungskompetenzen vermittelt. Was halten Sie davon?*

Das ist gerade schwierig zu sagen; vielleicht wäre es etwas einfacher, diese Frage in einem halben Jahr zu beantworten. Wir hoffen, dass die ganze Ausbildung praxisbezogener vermittelt wird. Von dem her gehe ich davon aus, dass dies eine gute Sache ist, die jedoch etwas Zeit braucht; zumindest für uns als Ausbildungsbetrieb.

#### *Wie ist der Start für Ihre neuen Lernenden gelungen?*

Im Grossen und Ganzen ziemlich gut. Auch wir als Lehrbetrieb sind teilweise verunsichert und haben viele Fragezeichen. Ich glaube aber, es geht vielen Firmen so. Schön wäre natürlich, wenn der Lernende dies nicht merkt. Es braucht auf alle Fälle Zeit und viel Geduld!

#### *Hat sich die heutige Teilnahme gelohnt und wenn ja, warum?*

Auf jeden Fall! Ich konnte einiges mitnehmen und der letzte Block über die Plattform «Konvink» war sicherlich sehr informativ. Ich denke, dies ist ein Thema, welches aktuell vielen «Kopferbrechen» bereitet, aber man konnte mit der heutigen Teilnahme wirklich profitieren.

#### *Was ist Ihr Fazit der heutigen Veranstaltung und was können Sie umsetzen?*

Die Veranstaltung war sehr wichtig und informativ. Die Gesamtorganisation war sehr gut – an dieser Stelle ein grosses Kompliment!



Markus Arnold

### Raphael Geiger, Stv. Leiter Laden, Koch Group AG, Wallisellen

#### *Warum sind Sie heute hier?*

Hauptsächlich um mein Wissen zu vertiefen. Ich durfte bereits letztes Jahr teilnehmen, dort wurden einige Themen des heutigen Anlasses bereits präsentiert. Jedoch wollte ich detaillierteres vor allem über das neue Programm «Konvink» erfahren. Zudem wollte ich noch gewisse Fragen klären, welche ich auch beantwortet bekommen habe.

#### *Was motiviert Sie, weiterhin auszubilden?*

Grundsätzlich haben auch wir einen Fachkräftemangel bei uns im Betrieb und wir sind das Ausbildungszentrum der Gruppe. 90% unserer Lernenden geben wir nach ein paar Jahren Berufserfahrung die Chance in unserem Betrieb aufzusteigen und können so Lücken füllen, welche es wegen vielen Abgängen oder Generationenwechsel immer mehr gibt. Natürlich ist die Zukunftsfrage im Detailhandel immer interessant und die Freude der Lernenden zu sehen, welche sich für die Ausbildung im Eisenwarenbereich interessieren.

#### *Wie ist der Start für Ihre neuen Lernenden gelungen?*

Gut, wir haben sehr gute Feedbacks erhalten. Bei uns sind die Lernenden im Betrieb zuerst in der Logistik usw. Es ist ein bisschen eine Herausforderung für uns, da wir im Konvink auf die Seiten der Lernenden keinen Zugriff haben und daher nicht sehen, was sie genau machen müssen. Aber das wir sicher jedes Jahr mit der Praxis einfacher.

#### *Hat sich die heutige Teilnahme gelohnt, wenn ja warum?*

Ja, vor allem wegen den üK-Terminen und der neuen App. Dass man zum Beispiel auch ein bisschen mehr zum Thema Prüfungen selber machen kann, habe ich nicht gewusst. Dies war interessant zu erfahren und werde es dann sicher auch anwenden.

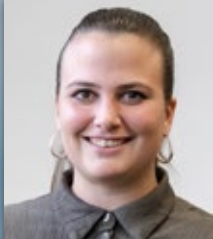


Raphael Geiger

### Norina Hartmann, Praxisausbilderin, Möbel Pfister AG, Suhr

#### **Warum sind Sie heute hier?**

Ich wollte mich auf den neusten Stand bringen, um neue Eindrücke zu gewinnen und vielleicht auch Fragen direkt beantwortet zu bekommen. Sodass ich im Betrieb kompetente Auskunft geben kann.



Norina Hartmann

#### **Was motiviert Sie weiterhin auszubilden?**

Es freut mich mit den Lernenden von Anfang an «den Rucksack zu füllen». Es beginnt mit den kleinen Erfolgen im beruflichen Alltag und endet dann mit dem grossen Erfolg, wenn man das Fähigkeitszeugnis in den Händen hält. Es ist einfach schön die Entwicklung der Lernenden mitzuerleben, sowohl in der Fachkompetenz, der Methodenkompetenz aber auch über den Erfolg, wenn ein Teenager seinen Weg vom Schulabgänger bis hin zur Fachkraft in der Berufswelt findet.

#### **Was hat Sie am heutigen Bildungstag speziell motiviert?**

Es war für mich heute einmal mehr eine Bestätigung, dass mir ausbilden einfach Freude bereitet und ich auch für mich selber jedes Mal etwas dazulerne.

#### **Das Konvink ist eine ziemliche Herausforderung. Sind Sie dort schon eingestiegen? Haben Sie Ihre Erfahrungen gemacht? Ist es so kompliziert, wie wir das Gefühl gehabt haben?**

Am Anfang fand ich es auch kompliziert aber dadurch dass man immer derselben Struktur folgt, gibt es einen Automatismus.

#### **Wie Herr Fiechter sagte, man muss sich einfach daran gewöhnen.**

Meine zwei Lernenden, welche ich durchs Konvink begleiten darf, sind schon schneller als ich selbst und zeigen mir immer wieder neue Sachen.

#### **Was ist Ihr Fazit der heutigen Veranstaltung?**

Ich habe tatsächlich viele wertvolle Eindrücke gewonnen und ich finde es eine spannende Sache und werde weiterhin mit Freude ausbilden.

### Sebastian Kontchupe, Marktleiter, Migros Aare – Filiale Baden City, Baden

#### **Warum sind Sie heute hier?**

Ja, warum? Es ist auf jeden Fall wichtig zu wissen – ich komme ja von der Migros, bei uns haben wir das Thema «verkauf2022+» natürlich schon thematisiert und wir wurden auch informiert und geschult – aber ich hab dann festgestellt bei mir intern im Betrieb, dem Berufsbildner oder dem ganzen Team ist das Thema «verkauf2022+» noch nicht so ganz angekommen. Da sind immer noch Fragen und genau die Fragen wollte ich heute zumindest mit meinem Berufsbildner beantwortet haben.

#### **Wurden Ihre Fragen beantwortet?**

Auf jeden Fall. Sehr viele sind beantwortet worden und andere werden dann auf jeden Fall im Nachhinein von uns durch Recherchen beantwortet.

#### **Haben Sie Lernende, welche bereits mit der neuen Ausbildung «verkauf2022+» gestartet sind?**

Durchaus. Da sind bei uns 5 Lernende die damit angefangen haben.

#### **Was motiviert Sie weiterhin auszubilden?**

Allgemein die Interaktion mit Menschen schätze ich sehr. Aber ganz abgesehen davon haben wir auch bei uns im Betrieb Nachwuchsmangel. Das spüren wir auch sehr stark. Mir ist wichtig, dass wir ein Zeichen dagegen setzen, dass wir uns um den Nachwuchs kümmern. Ich war auch mal an diesem Punkt, deswegen weiss ich auch genau was ich dazumal gebraucht hätte.

#### **Was ist Ihr Fazit der heutigen Veranstaltung und was können Sie umsetzen?**

Mein Fazit ist, dass wir als Berufsbildner bzw. Führungspersonen in den Betrieben noch eine grössere Rolle spielen. Das ist nicht wie damals im alten Konzept. Es ist jetzt dynamischer geworden, wir werden gefordert. Es zählen nun auch noch die betrieblichen Ziele, diese zählen dann auch massgeblich zum Erfolg. Das heisst unser Beitrag ist umso höher. Deswegen ist mir sehr wichtig, dass wir da informiert und vorbereitet sind.



Sebastian Kontchupe