Berufsschule für Detailhandel Zürich

JAHRESBERICHT

01.01.2018
31.12.2018

04 VORWORT
10 BILDUNG
14 STANDORT ZÜRICH
26 PERSONEN

VORWORT

Zwei Reformen im Berufsfeld des Detailhandels beschäftigen uns derzeit sehr stark. Alle Bildungsgrundlagen unserer Berufe sollen einer Totalrevision unterzogen werden.

Mitarbeitende im Detailhandel und in den Apotheken bewegen sich in einem stark veränderten Umfeld. Sie müssen sich Herausforderungen wie Flexibilität, Schnelllebigkeit und Digitalisierung stellen und gleichzeitig hohe Erwartungen an individuelle Kundenservices und eine kompetente Kundenberatung erfüllen. Sie müssen in allen Bereichen der Handelskette eingesetzt werden können. Dies erfordert fundierte Fachkompetenz aber auch Kulturtechniken, wie eine breite Allgemeinbildung und adressatengerechte Kommunikationsfähigkeiten.

Detailhandel und Apotheken werden die Gegebenheiten der digitalen Transformation bei der Weiterentwicklung ihrer Berufsbildungskonzeptionen einbeziehen müssen, um das Berufsfeld weiterhin attraktiv zu gestalten. Nur so können talentierte Berufslernende gewonnen und zu handlungskompetenten und erfolgreichen Fachleuten ausgebildet

ERICH MATTES
REKTOR

werden. Gleichzeitig ist es notwendig, auf der Basis einer fundierten und breiten Bildung vielfältige Chancen auf dem Arbeitsmarkt sowie echte Perspektiven zur Gestaltung der eigenen Karriere zu schaffen.

Eine besondere Gelegenheit, sich rund um «Inspirationen für die Zukunft des Detailhandels» zu informieren, zu diskutieren und das eigene Netzwerk zu erweitern, bietet sich am Dienstag, 12. März 2019, im Bildungszentrum Sihlpost. Die Fachtagung «DH-Day» mit DHZ-Beteiligung empfehle ich Ihnen sehr. Alles Weitere finden Sie unter www.kdhs.ch/dhday.

Der Kanton Zürich ist bestrebt, die Berufsschullandschaft in einem guten Sinne umzupflügen. Es geht darum, die Zuteilung der Berufe auf die 25 Berufsfachschulen so zu regeln, dass diese zu Kompetenzzentren werden und mit eigenständigen Profilen die Herausforderungen der Zukunft meistern können. Unsere Schulkommissionspräsidentin, Nicole Frutig, präsentiert hier die Überlegungen und Haltungen der DHZ.

Im vergangenen Schuljahr haben wir unsere Schule in allen Bereichen weiterentwickelt. Den Kurzberichten der Fachschaften entnehmen Sie die Details dazu. Auf zwei neue Angebote unserer Leistungspalette sind wir besonders stolz. Erwachsene, welche einen Berufsabschluss als Detailhandelsfachmann/-fachfrau EFZ nachholen wollen, haben die Möglichkeit, unser exklusives Kursangebot zu nutzen. Zudem ist die Integrationsvorlehre – ein Lernangebot besonders für Flüchtlinge – erfolgreich gestartet worden.

Unsere Kooperation mit der KV Business School Zürich im Bereich der beruflichen Weiterbildung und höheren Berufsbildung wird stetig verbessert und intensiviert. Unseren Absolventinnen und Absolventen bieten wir Orientierungshilfen unter dem Titel «Anschluss nach Abschluss» und bilden sie im Kompetenzzentrum Detailhandel Schweiz (www.kdhs.ch) weiter.

Die lehrbegleitende Berufsmaturität (BM 1) für Detailhandelsfachleute ist noch ein zartes Pflänzchen. Dies wird sich dank der Zusammenarbeit mit der Berufsmaturitätsschule Zürich ändern, hat diese doch schon bei den Pharma-Assistenten/-Assistentinnen EFZ grosse Tradition. Mit Nähe und Qualität hat sich das additive Modell der BM nun auch bei den Detailhandelsfachleuten auf Anhieb etabliert. Ich bin überzeugt, dass Lehrbetriebe, welche für ihre besten Talente Zukunftsperspektiven schaffen wollen, die BM Wirtschaft und Dienstleistungen im Fokus behalten werden.

Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre und freue mich auf Rückmeldungen und Kommentare.

Erich Mattes

NICOLE FRUTIG
PRÄSIDENTIN
SCHULKOMMISSION

Was bedeutet das Projekt Kompetenzzentren für unsere Schule?

Ziele und Diskussionsvorschlag

Das Projekt Kompetenzzentren verfolgt das Ziel, eine bessere Zuteilung der Berufsgruppen an die Berufsfachschulen zu erreichen und die Schulen im Kanton Zürich als Kompetenzzentren zu positionieren.

Für unsere Schule würde dies die Aufnahme von ca. 190 Lernenden des Bildungszentrums Zürichsee und ca. 70 Lernenden der Berufsschule Rüti sowie die Abgabe von 550 Lernenden an die Berufsfachschule Winterthur bedeuten.

Auswirkungen auf die Lernenden

Netto wird der Vorschlag zu einer Reduktion der Klassenbestände und der Lernendenzahlen im Umfang von ca. 290 Lernenden führen. Diese Zahlen basieren auf dem Stand vom November 2017. Bei diesem Rückgang (13.3%) sind einige Lernangebote auf der Kippe und führen zu einer Schwächung des Kompetenzzentrums DHZ.

Zum Zeitpunkt der Umsetzung ist von einem tieferen Gesamtbestand an Detailhandelslernenden im Kanton Zürich auszugehen. Diese Gesamtzahl ist in einem optimalen und vernünftigen Schlüssel auf die drei Schulorte Zürich, Winterthur und Rüti zu verteilen.

Auswirkungen auf die Wege zwischen Betrieb und Schule

Optimal kurze Schulwege garantieren weiterhin eine hohe Ausbildungsbereitschaft. So wird beispielsweise von Megastores und grossen Filialbetrieben stets gefordert, dass Lernende von Wallisellen und Dietlikon in Zürich zur Schule gehen sollen. Die betroffenen Lehrbetriebe hätten bei internen Schulungen weniger Koordinationsaufwand und somit weniger Kosten. Die Schulortszuteilung zwischen den drei BFS sollte somit aufgrund der Nähe Schule – Betrieb erfolgen.

Auswirkungen für die Lehrpersonen

Die DHZ rechnet damit, dass aus wirtschaftlich-strukturellen Gründen die Anzahl der Lehrstellen im Detailhandel künftig weiter zurückgehen wird. Zur Aufrechterhaltung der Qualität und aus beschäftigungspolitischen Gründen ist die DHZ darauf angewiesen, dass wir – wenn möglich – wenig oder gar keine Lernenden abgeben müssen.

Auswirkungen auf weitere Bildungsangebote

Die Kooperation mit der Berufsmaturitätsschule Zürich (BMZ) mit derzeit 20 Lernenden in der Ausrichtung Dienstleistungen ist zahlenmässig noch bescheiden. Diese wird darum erst an der BMZ angeboten. Das additive BM1-Modell funktioniert aber gut und ist bei den Pharma-Assistentinnen/-Assistenten seit vielen Jahren erfolgreich. Bei einer Nettoabwanderung sinkt aber das Potenzial interessierter Lernender.

Zweisprachiger (bilingualer) Unterricht beruht auf Freiwilligkeit. Je grösser die potenzielle Nachfrage, desto eher kann dieses Lernangebot weiterhin angeboten werden. Dieses wird auch von einigen Betrieben und Branchen verlangt. Derzeit haben wir zwei bilingue Klassen pro Semester. Die Nettoabwanderung erhöht das Risiko, dass das Angebot in dieser Breite nicht weitergeführt oder ausgebaut werden kann.

Zudem sind folgende Lernangebote gefährdet: Das Fach Französisch als Wahlpflichtfach und die Zertifikatsfreikurse (BWL, Fremdsprachen, Informatik und Mathematik) werden kaum wie bisher geführt werden können.

Auswirkungen in Bezug auf Infrastruktur und Standorte

Die Unterrichtszimmer und die Sportinfrastruktur unserer Schule haben bisher für einen Bestand von über 2300 Lernenden genügt (Stand 2015). Der Projektvorschlag hat keine neuen Investitionen zur Folge. Die DHZ wird aber gemäss Projekt von 2176 auf 1886 Lernende schrumpfen. Der Standort Herostrasse ist bei diesem Szenario nicht mehr nötig. Allerdings sind mit dem Verzicht auf den zweiten Schulstandort die Sporthallenkapazitäten für den obligatorischen Unterricht zu knapp.

Wie kann das Kompetenzzentrum DHZ weiter gestärkt werden?

Trotz sinkender Zahlen wird der stationäre Detailhandel auch künftig eine bedeutende Wirtschaftsbranche bleiben. Die Ansprüche an die Berufsleute werden höher, z.B. im Bereich E-Commerce. Detailhandelsfachleute werden deshalb auch nach der Reform «Verkauf 2022+» mindestens 1½ Schultage pro Woche haben.

Die Bildungspartner im Detailhandel stehen unter gewaltigem Veränderungsdruck. Die Bereinigung ist noch nicht abgeschlossen. Der Rückgang der Lernendenzahlen ist strukturell bedingt und hat keine demografischen Gründe. Er schreitet aber weiter voran und wird auch bei einer Zunahme von Lehrstellensuchenden ab 2019 kaum beeinflusst werden können.

Zürich und seine Agglomeration müssen weiterhin das Einzugsgebiet für das schweizweit stärkste Kompetenzzentrum des Detailhandels bleiben. Damit kann die DHZ ihre Funktion als bestqualifizierte, zuverlässige und nahe Partnerin der Lehrbetriebe und Berufsverbände auch in Zukunft übernehmen.

Die Entscheidung für drei Schulorte der Detailhandelsberufe ist zu begrüssen. Die vorgeschlagene Umteilung von 550 Lernenden nach Winterthur führt aber zu unvernünftigen Resultaten und ist zu hinterfragen.

Der Erhalt unseres zweiten Standorts Herostrasse zur Sicherung eines optimalen Einzugsgebiets der Stadt Zürich und Umgebung ist für die DHZ und ihre Zentrumsfunktion essenziell. Dies hat eine reduzierte Verschiebung von Lernenden nach Winterthur zur Folge.

Ziele der Schule

Der Standort Zürich soll das stärkste Kompetenzzentrum für den Detailhandel im Kanton Zürich bleiben. Die beiden weiteren Schulorte sind wichtige Ergänzungen für Lernende von Betrieben um Winterthur und der Region Oberland und für die DHZ wichtige Kooperationspartner.

Die DHZ setzt sich für eine Umsetzung der neuen Schulortseinteilung in einem Rutsch ein. Die Verantwortung und die Kompetenzen sind damit klar und kommunizierbar.

Verabschiedung von langjährigen Lehrpersonen

Es gibt wieder altersbedingte Rücktritte bzw. Pensionierungen. Dies sind unsere langjährigen, verdienten und sehr geschätzten Lehrpersonen: Philippe Bucheli, Alfons Fischer und Ulrike Hummel. Ich wünsche ihnen allen von Herzen alles Gute, eine gute Gesundheit sowie einen erfüllten Ruhestand.

Der Schulleitung, allen Lehrpersonen und Mitarbeitenden danke ich für ihren unermüdlichen Einsatz. Ich habe grossen Respekt vor Ihrer Arbeit.

Nicole Frutig

«Wie auch immer sich die Digitalisierung weiterentwickelt, sie wird niemals eine Lehrperson ersetzen können.»

Bereits in der Primarschule sind digitale Medien weit verbreitet. Oft gehen schon Vorschulkinder professionell damit um: Viele Geräte lassen sich so einfach bedienen, dass sogar Zweijährige blitzschnell begreifen, wie sie eine App auf dem Tablet öffnen können. Eltern machen sich langsam zu Recht Gedanken über den Umgang mit Medien, den sie ihren Kindern vermitteln wollen. Denn schon im Grundschulalter stellt sich die Frage, ob, wann und wie Kinder im Internet aktiv sein sollten. Die Angst vor stetig lauernden Gefahren überschattet den Spass am «Surfen».

Die Digitalisierung an der Berufsfachschule ist nicht nur für die im methodisch didaktischen Bereich tätigen Lehrpersonen eine grosse Herausforderung, sondern auch für die Informatik. Ist das WLAN leistungsfähig genug? Gibt es aus jeder Ecke des Schulhauses Internetzugang? Sind die Systeme auf dem neusten Stand?

Welche Apps sind für einen interaktiven Unterricht geeignet? Wie integriere ich als Lehrperson ein Smartphone gewinnbringend im Unterricht, wenn es bis jetzt immer der grösste «Feind» war und nur Störungen verursachte? Damit dies möglich ist, wurde auch unsere Hausordnung speziell in diesem Punkt angepasst und es gibt freies WLAN für unsere Lernenden. Zudem werden jedes Jahr diverse Weiterbildungsveranstaltungen zu diesem Thema durchgeführt, welche durch den Gesamtkonventsvorstand und die Lehrerschaft organisiert werden.

Wie auch immer sich die Digitalisierung weiterentwickelt, sie wird niemals eine Lehrperson ersetzen können. Unsere Lernenden schätzen den persönlichen, offenen und respektvollen Kontakt mit uns Lehrpersonen auch vor oder nach dem Unterricht. Persönlichkeit kann nicht durch Robotik ersetzt werden.

ANDREAS BRAUTLECHT
VORSITZENDER DES
GESAMTKONVENTSVORSTANDS

Die Grundwerte unserer Schule spielen dabei eine zentrale Rolle in unserer Lehrtätigkeit. Diese fliessen neu auch bei der regelmässigen Unterrichtsbeurteilung der Lehrpersonen mit ein.

Wertschätzung, Offenheit und Rücksichtnahme stehen in diesem Schuljahr im Fokus. Der Gesamtkonventsvorstand befasst sich mit dieser Zielsetzung und dem Erarbeiten von Massnahmen, welche dazu dienen, die Grundwerte optimal in den Unterricht zu integrieren und die Lehrpersonen dabei zu unterstützen.

Andreas Brautlecht

BILDUNG

FACHAMTSBERICHTE

Gesellschaft
Die Dokumente zur Selbstständigen Arbeit (SA) sind lernendengerecht überarbeitet.

Mitorganisation der SA-Ausstellung an der Pädagogischen Hochschule Zürich. Die DHZ ist mit acht Arbeiten vertreten.

Wirtschaft
Auf der Plattform nanoo.tv sind Filmausschnitte, Kurzfilme und TV-Sendungen für den Fachbereich Wirtschaft bereitgestellt.

Deutsch
Die Revision des Stoffplanes Deutsch DHF ist eingeleitet.

Einheitliche Bewertungsmassstäbe und -richtlinien für das QV Deutsch mündlich sind eingeführt.

Fremdsprachen
Für die Englischklassen DHF wird von der Fachschaft das neue Lehrmittel «English File, Pre-Intermediate» bestimmt und auf das Schuljahr 2018/2019 eingeführt.

DHK/DHP
Die DHK-/DHP-Unterrichtsunterlagen sind ans neue BDS-Lehrmittel angepasst.

Die Berufsmeisterschaft im Detailhandel wird zusammen mit Horgen und Winterthur am zweiten Schulstandort der DHZ durchgeführt.

Sport
Der neue kantonale Lehrplan für den Sport-U in der beruflichen Grundbildung ist umgesetzt.

Die Sport- und Gesundheitswoche im Juli 2019 ist organisiert.

Informatik
Verschiedene Microteachings zum Thema Digitalisierung sind durchgeführt.

Office 365 ist in der Testphase.

Öffentliches WLAN im Schulhaus ist erfolgreich eingeführt.

FiB
Aufbau eines fächerbezogenen Repertoires mit Übungsmaterialien für die Lernhilfe.

Pharma-Fachkunde
Die Pharma-Skripten in Allgemeiner und Spezieller Berufskunde sind aktualisiert und an die Lernziele von pharmaSuisse angepasst.

Pharma-ABU
Ein Kurzfilm-Wettbewerb zum Thema Nachhaltigkeit im Alltag oder Berufsleben einer PHA/eines PHA wird durchgeführt.

Podiumsdiskussionen zum Wahljahr 2019 sind durchgeführt.

Qualitätsleiter
Der Fragebogen zur Klimabefragung (Unterricht & Dienste) ist erweitert und aktualisiert.

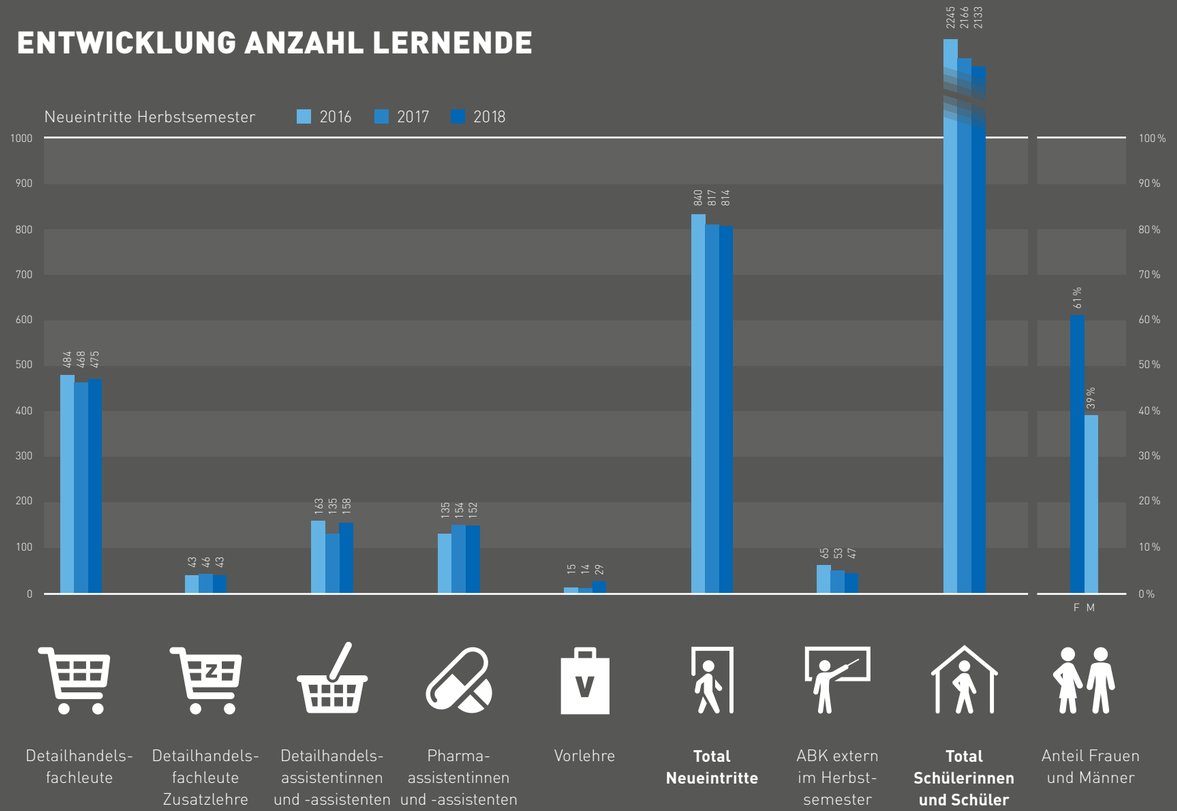
Qualitätsentwicklungsleiter
Die neue Feedback-Form Video-Coaching wird im Rahmen des nächsten Gesamtkonvents vorgestellt, eine Anleitung wird zum Zyklusbeginn 2019 erstellt.

Gesundheitsförderung und Suchtprävention
Eine Veranstaltung zur Information über die Gefahren von Aids sowie die geeigneten Massnahmen zur Risikovermeidung ist durchgeführt.

Die Gesundheitsmesse DHZ ist im Rahmen der Sportwoche erfolgreich durchgeführt.

Ein Leitfaden Krisenintervention ist erstellt und vom Gesamtkonvent verabschiedet.

ENTWICKLUNG ANZAHL LERNENDE



Stand: Ende August 2018

ORGANIGRAMM

Behörden

Bildungsdirektion
MBA

Schulorgane

Schulkommission
Büro der SK

Linienorganisation

Schulleitung

Rektor und Sicherheitsbeauftragter
Erich Mattes

- Abteilungsleiterin 1 Prorektorin — Karin Jung
- Abteilungsleiter 2 Prorektor — Lukas Gallmann
- Leiterin Dienste — Bettina Hurni

Dienste

- Schulsekretariat — Lisa Finizio, Dina Nimani, Fatma Stefani
- Rechnungswesen — Marianne Wegmann
- Sachbearbeitung Personelles — Martina Steiger
- Mediothek — Susanne Fretz
- Hausdienst — Erwin Thoma

Fachämter

- ABU Pharma — Susanne Weiss
- DH-Kenntn./-Praxis — Andreas Brautlecht
- Deutsch — Heike Reinheimer
- Fachkunde Pharmazie — Petra Lübben
- Fremdsprachen — Regula Meyer
- Gesellschaft — Erich Schenkel
- Pädag. Informatik — Christoph Bühlmann
- Sport — Faid Sale
- Wirtschaft — Hanspeter Kunz

Spezielle Aufgaben und Projekte

- Q-Leitung (QL) — Markus Jutzeler
- QE-Leitung (QEL) — Pascal Abele
- Psychologische Beratung — Dr. Miriam de Vries
- FiB — Riccardo Orelli
- Gesundheitsförd. KLP — Nuschin Camponovo
- Gesundheitsförd. KLP — Hanspeter Kunz
- Kommunikation — Irène Heussi-De Martin
- Kommunikation — Christoph Bühler
- Webmaster — Micha Ruflin

Kustodien

- Informatiksupport — Christoph Bühlmann
- Medien DHK/DHP — Patrik Brunner
- Audiovisuelle Mittel — Markus Jutzeler
- Sammlung Lifestyle — Irena Dolder
- Sammlung Pharmazie — Petra Lübben

Organisation der Lernenden

Mitsprachegremien

- Konvent der Lehrpersonen
- Konventsvorstand
- Fachämterkonferenz
- Konferenz der Klassen-vertreter/-innen

Stand: Ende Dezember 2018

STANDORT ZÜRICH

Erich Mattes, Rektor DHZ

Herr Mattes, was sind die Stärken unseres Kompetenzzentrums mitten in der Stadt Zürich?

Die DHZ hat schon durch ihre Lage und Grösse eine Zentrumswirkung. Die Wege zwischen Schule und Betrieben sind kurz. Darüber hinaus bieten wir auf hohem Qualitätsniveau ein vielfältiges Lernangebot. Wer sich für die Fremdsprache Französisch entscheidet, kann dieses Wahlpflichtfach bei uns belegen. Das können kleine Schulen nicht bieten. Unsere Lehrpersonen sind gefragt und engagieren sich in Prüfungskommissionen, in der Gesundheitsförderung, als Praktikumslehrpersonen oder als Prüfungsautorinnen und -autoren. Zudem vernetzen wir die Grund- und Weiterbildung gemeinsam mit der KV Business School Zürich im Kompetenzzentrum Detailhandel Schweiz. In der «Bildungswelt Detailhandel» finden unsere Absolventinnen und Absolventen im Bildungszentrum Sihlpost auf sie zugeschnittene Weiterbildungen.

Was bedeutet der Standort Zürich für unsere Lernenden, ihre Lehrbetriebe und unsere Bildungspartner?

Quantität und Qualität bedeuten nicht das Gleiche! Aber sie können sich im Sinne von Synergien gegenseitig bedingen. Die DHZ verfügt über einen grossen und herausragenden Lehrkörper. So ist es möglich, die vielen Aufgaben auf mehrere Schultern zu verteilen und die Kompetenzen in den Fachschaften stetig weiterzuentwickeln. Wir bieten dank unserem Mengengerüst eine hohe Qualität und können gleichzeitig auf die vielfältigen Ansprüche der Lehrbetriebe – beispielsweise bei der Klasseneinteilung oder den Freikursangeboten – eingehen.

Zürich ist zwar keine Weltmetropole, doch ein innovativer Hotspot für den Detailhandel; hier werden beispielsweise die neusten Konzepte einer erfolgreichen Customer Journey erprobt. Als engagierte und interessierte Berufsfachschule können wir mit der rasanten Entwicklung mithalten und so unseren Beitrag zu einer zukunftsgerichteten Grund- und Weiterbildung in einem der wichtigsten Berufsfelder leisten.

Das Projekt «Verkauf 2022+» stellt die Bildung Detailhandel Schweiz vor neue Herausforderungen. Welche Position hat die Schule in diesem Projekt?

Die DHZ ist die grösste Berufsschule des Detailhandels in der Schweiz. Vor diesem Hintergrund erwarten unsere Bildungspartner ein besonderes Engagement. Die DHZ engagiert sich darum in den wichtigsten nationalen Gremien und Kommissionen. Die DHZ vertritt folgende Positionen, welche ins Projekt Verkauf 2022+ einfliessen sollen:

1. Eine breite und generalistische Grundbildung

Eine Stärke der Grundbildung im Detailhandel liegt in ihrer inhaltlichen Breite und der generalistischen Ausrichtung, aber auch in ihrer Verbreitung über die unterschiedlichsten Branchen und Unternehmensgrössen hinweg. Diese Stärken sollen aus unserer Sicht auch künftig das wesentliche Merkmal dieser Grundbildung sein.

Die Handlungskompetenzorientierung wird sich von den Bildungsgrundlagen über deren Vermittlung an den drei Lernorten bis zum Qualifikationsverfahren durchsetzen. Neben den Fachkompetenzen sind folgende Handlungskompetenzen in Zukunft besonders zu fördern: Kommunikation, kritisches Denken, Kreativität, Flexibilität, Kooperation und Kollaboration.

2. Vertiefte Einblicke in die Gesamtzusammenhänge

Die Aufgaben der Mitarbeitenden im Detailhandel werden sich unter dem zunehmenden Veränderungsdruck erweitern. Kanalübergreifende Geschäftsmodelle fordern auch die Berufsbildung heraus, weil die Kompetenzen von Detailhandelsmitarbeitenden sowohl stationär wie online gefragt sind. Dies verlangt eine breitere und flexiblere Konzeption sowie eine überzeugende Vernetzung von Bildungsinhalten und deren Vermittlung.

Die Berufsfachschulen stehen hinter einer einheitlichen Berufslehre und verfolgen keine weitere Aufsplitterung in Teilberufe innerhalb des Berufsfeldes Detailhandel. Gerade die Aufteilung in die Schwerpunkte Beratung und Bewirtschaftung sollte aus unserer Sicht aufgegeben werden, ohne die spezifischen Anforderungen der einzelnen Betriebe zu vernachlässigen. Dies erhöht die Flexibilität sowie die Chancen der Detailhandelslernenden auf dem Arbeitsmarkt und steigert die Attraktivität des Berufsfelds.

3. Weitere Verbesserung der Durchlässigkeit mit abgestimmten Angeboten

Nur eine Grundbildung, die Perspektiven schafft, ist attraktiv und nachhaltig. Deshalb stellen sich die Berufsfachschulen hinter die Konzeption von Attestausbildung und Detailhandelslehre, sowie ein darauf abgestimmtes System, welches die Durchlässigkeit zwischen den Bildungsstufen fördert.

Die Zusatzlehre, die Berufsmaturität und flexible Modelle für Erwachsene, welche eine Bildungsstufe nachholen wollen, sind unbedingt zu erhalten und zu fördern. Dies gilt ebenso für Vorlehrmodelle, die es jungen Menschen ermöglichen, die Voraussetzungen zu erarbeiten, um im Detailhandel Fuss zu fassen.

Kein Abschluss ohne Anschlussoptionen. Die Grundbildung ist so auszurichten, dass überzeugende Anschlusslösungen auf Stufe höhere Berufsbildung, höhere Fachschulen oder Fachhochschule möglich sind. Das Angebot von definierten Freikursen für die Talentiertesten ist weiterhin aufrecht zu erhalten und weiterzuentwickeln.

4. Förderung der ICT- und Medienkompetenzen

Die digitalisierte Arbeitswelt verlangt nach neuen Kompetenzen. Die ICT- und Medienkompetenzen müssen weiter gestärkt werden. Die Berufsfachschulen setzen sich für eine Förderung der ICT- und Medienkompetenzen in der Grundbildung des Detailhandels ein, die sich nach den Bedürfnissen des Arbeitsmarktes ausrichten.

5. Lernortkooperation

Die drei Lernorte (Betrieb, überbetriebliche Kurse, Berufsfachschule) müssen im Kontext der Arbeitswelt stehen. Für ein erfolgreiches Zusammenarbeiten sind ein bereichsübergreifendes Denken und eine verstärkte Vernetzung der drei Lernorte unabdingbar. Dies betrifft auch die anforderungsgerechte Zuordnung der Lernenden im Hinblick auf Attestausbildung bzw. Lehre, damit Fördern durch Fordern gelingt.

Die gesamte Wirtschaft und insbesondere der Detailhandel sind einer massiven technologiegetriebenen Entwicklungsdynamik ausgesetzt. In den nächsten Jahren werden sich viele Berufsbilder weiter verändern und neue Berufe entstehen. Die künftigen Mitarbeitenden im Detailhandel müssen sich Herausforderungen wie Flexibilität, Schnelllebigkeit und Digitalisierung stellen und gleichzeitig die Erwartungen an individuelle Kundenservices und eine kompetente Kundenberatung erfüllen. Um in verschiedenen Bereichen der Handelskette überzeugen zu können, braucht es neben fundierter Fachkompetenz auch eine breite Allgemeinbildung und adressatengerechte Kommunikationsfähigkeit.

Der Detailhandel muss die Gegebenheiten der digitalen Transformation bei der Weiterentwicklung seiner Berufsbildungskonzeption einbeziehen, um das Berufsfeld weiterhin attraktiv zu gestalten. So können talentierte Berufslernende gewonnen und zu handlungskompetenten und erfolgreichen Fachleuten ausgebildet werden. Gleichzeitig ist es notwendig, auf der Basis einer fundierten und breiten Grundbildung vielfältige Chancen für neue Tätigkeiten und Jobs sowie echte Perspektiven zur Gestaltung der eigenen Karriere zu schaffen.

Fotografie: Samuel Zeller

Herr Prenosil, immer mehr Traditionshäuser geben ihren privilegierten Standort an der Bahnhofstrasse auf. Wie bewerten Sie diese Entwicklung?

In ihrer wechselvollen Geschichte wandelte sich das Gesicht der Bahnhofstrasse und ihrer Anrainer immer wieder, ganz der Erkenntnis folgend, dass Handel gleich Wandel ist. Wir leben in einer Zeit der gesättigten Märkte, wir haben eine starke, volatile Währung und – bedingt durch die Digitalisierung – veränderte Kundenbedürfnisse. Weitere Gründe, warum kleinere und mittlere Geschäfte unter Druck geraten, sind hohe Mieten oder eine kleiner werdende Nachfrage nach den angebotenen Produkten. Dass die entstehenden Lücken von internationalen Ketten besetzt werden, liegt auf der Hand. Sie sitzen auf grossen finanziellen Reserven, verfügen über eine hohe Einkaufsmacht und ein professionelles Management. Unser Land ist für diese Ketten nach wie vor attraktiv. Wir sind politisch und wirtschaftlich stabil, sind steuertechnisch interessant, haben eine hohe Kaufkraft und ein ausgezeichnetes Bildungsniveau.

Auch wenn diese internationalen Ketten die nach wie vor hohen Mieten an der Bahnhofstrasse problemlos bezahlen können, haben sie den Strukturwandel im hiesigen Detailhandel längstens erkannt und sind auch nicht mehr bereit, jeden Preis für einen interessanten Standort zu bezahlen. Dies ist auch der Grund, warum es an der Bahnhofstrasse zu Leerständen kommt, welche dann temporär durch Pop-up Konzepte überbrückt werden. Nicht eine mangelnde Nachfrage ist der Grund für leere Flächen, sondern die zu hohen Mieten. Die Liegenschaftsbesitzer sind nicht bereit, diese so ohne weiteres zu senken, denn tiefere Mieterträge führen zu tieferen Bewertungen der Liegenschaften in den Bilanzen und somit zu sinkenden Unternehmenswerten.

MILAN PRENOSIL
PRÄSIDENT DES VERWALTUNGSRATES DER CONFISERIE SPRÜNGLI AG
PRÄSIDENT DER CITYVEREINIGUNG ZÜRICH

Die beschriebene Entwicklung ist nicht aufzuhalten und wird weitergehen. So ist das in einer freien Marktwirtschaft, und ich betrachte diesen Wandel ja auch nicht grundsätzlich als schlecht, denn ohne Veränderungen wären wir nicht dort, wo wir heute sind. Für mich steht dieser Trend für eine Phase in der Entwicklung der Bahnhofstrasse und wir als Spezialisten müssen uns dieser stellen, denn sonst werden noch mehr ihre Segel streichen müssen.

Welche Bedeutung hat der Standort Zürich für Sprüngli?

Der Kanton Zürich generiert rund 22% des gesamtschweizerischen BIP und ist somit der Wirtschaftsmotor unseres Landes. Das Zentrum dieses Antriebs bildet die Stadt Zürich. Sie ist nicht nur der Sitz eines der wichtigsten Finanzplätze der Welt, sondern auch zahlreicher global tätiger Konzerne. Zudem bildet sie mit der Universität und der ETH ein Zentrum von Weltruf für Wissenschaft und Technik. Die Stadt verfügt mit Flughafen und Hauptbahnhof über eine hervorragende Verkehrsinfrastruktur. Das Angebot an Hotellerie, Gastronomie, Shopping und Kultur gehört nach wie vor zu den nationalen und internationalen Spitzenreitern. Die Grünanlagen sowie die Nähe zu See und Bergen bieten Gelegenheit, sich in wunderbarer, rasch erreichbarer Natur zu erholen. Die Stadt Zürich ist nicht nur seit 1836 Sitz unseres Unternehmens, wir leben auch seit dieser Zeit in, für und von Zürich.

«Die Stadt Zürich ist seit 1836 Sitz der Confiserie Sprüngli. Seit dieser Zeit leben wir in, für und von Zürich.»

Wovon profitiert ein Lernender, der bei Sprüngli in Zürich die Ausbildung absoliviert?

Wir investieren viel in die Ausbildung unserer Lernenden. Bei uns erwarten die jungen Menschen eine intensive Zeit des Lernens und des Erfahrens. Unsere Lernenden werden persönlich betreut und gecoacht. Sie kommen nicht nur mit exklusiven, Freude bereitenden Produkten und neuen Kreationen in Berührung, sondern mit Kunden aus aller Herren Ländern und auch mit vielen illustren Gästen. Man lernt nicht nur verschiedene Ausstellungs- und Dekorationstechniken, Waren- und Lebensmittelkunde kennen. Man kommt auch mit modernsten Kassensystemen, mit E-Commerce und anderen digitalen Verkaufsmethoden in Berührung. Wir bereiten die angehendem Berufsleute zudem gezielt auf verschiedene Berufswettbewerbe vor, bei welchen man das erlernte Können unter Beweis stellen kann, und wir haben auch hier immer wieder sehr gut abgeschnitten. Einen Höhepunkt der Ausbildung bilden unsere «Juniors Weeks». Während dieser zwei Wochen wird eines unserer Geschäfte ausschliesslich von unseren Lernenden selbstständig geführt. Hier können die Lernenden aus dem Detailhandel auch zu unseren Auszubildenden aus der Produktion Kontakte knüpfen.

Wie kann die Einzigartigkeit der Bahnhofstrasse für die Zukunft bewahrt und gestärkt werden?

Jeder muss im geschilderten anspruchsvollen Umfeld seinen Weg im Rahmen seiner Möglichkeiten selber finden. Es gibt keine Patentrezepte und keine Erfolgsgarantie. Sicher ist aber, dass neben einem kundengerechten Angebot Einkaufserlebnisse geschaffen werden müssen. Der Kunde muss sich wohl und willkommen fühlen. Persönlicher Service mit kompetenter Bedienung und Beratung, gekoppelt mit modernen Vertriebstechnologien ist eine unabdingbare Voraussetzung, um im Markt bestehen zu können.

Ob es uns in 50 Jahren noch gibt, wird sich zeigen und wird sicher nicht nur von denjenigen abhängen, welche nach uns das Steuer übernehmen werden. Wir geben alles, um unser Schiff durch die raue See zu steuern und das Fundament für eine gesunde Entwicklung zu legen. Ich bin sehr zuversichtlich, dass dies gelingen wird.

Herr Savastano, traditionelle Fachgeschäfte und Warenhäuser werden von der Bahnhofstrasse verdrängt – Jelmoli investiert grosszügig und setzt weiterhin auf den stationären Detailhandel. Was ist ihr Erfolgsgeheimnis?

Global gesehen mag der Kunde von heute zwei Arten von Geschäften: den Monostore, der sich auf eine Marke konzentriert oder den Multibrand, der verschiedene Marken anbietet. Kaufhäuser, die einzelne Marken in gleicher Kompetenz vertreten wie ein Monostore, haben ihre Relevanz kaum eingebüsst, sie funktionieren in jeder Metropole. Wir versuchen, unsere Marken optimal aufeinander abzustimmen um die Wünsche unserer Kundschaft zu erfüllen. Der Versuch, die Bahnhofstrasse unter ein Dach zu bringen und gleichzeitig ein Erlebnis anzubieten, entspricht dem heutigen Zeitgeist. Natürlich leiden auch wir: Aktuell ist es der Damenmarkt, der sich in einer modischen Krise befindet, die nicht spurlos an uns vorbeizieht. Der Vorteil bei Jelmoli liegt hier im Angebot unterschiedlichster Branchen wie Beauty, Home Living und Sport, die eine schwächelnde Branche kurzfristig kompensieren können; das gibt eine gewisse Sicherheit.

Was bedeutet der Standort Zürich für Jelmoli?

Zürich ist die grösste Stadt der Schweiz und funktioniert hervorragend als Begegnungszone für Einwohner und Touristen; zudem ist die Mischung aus internationalen Firmen, Banken, Traditionsgeschäften, kleinen modernen Start-ups und einer überzeugenden Restaurant- und Barkultur – gerade auch im Zentrum der Stadt – einzigartig. Diese zieht kaufkräftige Kunden jeder Generation an, was für den Verkauf und das Leben in einer Stadt essenziell ist.

Welche Bedeutung hat die Lehrlingsausbildung/ haben Lernende für Jelmoli?

Lehrlinge sind einerseits eine Investition in die Zukunft; wir bilden Nachwuchs aus in der Hoffnung, überzeugende, kompetente und motivierte Mitarbeiter für unser Haus gewinnen zu können.

Zum anderen halten Lehrlinge einen Betrieb jung, bringen neue Ideen, sind oft ambitioniert und mischen die Generationen mit jugendlichem Charme auf, was auch bei der Kundschaft gut ankommt.

Es bedrückt mich darum zu beobachten, wie viele Lernende nach der Ausbildung abspringen und dem Detailhandel den Rücken zukehren. Der Weg nach dem Abschluss der Lehre ist bestimmt nicht einfach; es braucht Zeit, Geduld, Selbsttätigkeit, richtige Entscheidungen und Personen oder einen Betrieb, der die Lernenden dabei unterstützt und fördert, an sie glaubt. Leider brechen die jungen Erwachsenen oftmals genau in dem Moment ab, in dem sie durchstarten sollten.

Alleine die täglich erprobte Fähigkeit, auf Menschen aller Kulturkreise und verschiedenster Konstellationen zuzugehen und sie kompetent und adressatengerecht zu bedienen, spiegelt sich in einer menschlichen Reife, die universell einsetzbar ist und in der heutigen Zeit der sozialen Verknüpfung – digital und live – unverzichtbar für eine Karriere ist. Dazu kommt, dass kein Roboter jemals den Menschen an der Verkaufsfront ersetzen kann, der stationäre Detailhandel wird bleiben.

Generell sollte bei der Wahl des Berufes die Zufriedenheit am Arbeitsplatz ausschlaggebend sein: Der Anreiz von mehr Lohn oder besseren Arbeitszeiten in Form von freien Samstagen oder frühem Feierabend kann langfristig kaum die Freude an einem Beruf kompensieren; das Gefühl der Freiheit im Alltag selbst wird diesbezüglich oft unterschätzt. Man sollte das, was man tut, gerne machen.

Was muss denn ein Lernender mitbringen, um in dieser kompetitiven Branche erfolgreich zu bestehen?

Ein Lernender muss zuverlässig sein. Dazu gehören Pünktlichkeit und die sorgfältige Erfüllung des zugeteilten Auftrages. Dies ist eine branchenunabhängige Basis, die notwendig ist, um Verantwortung übernehmen zu können.

Natürlich gehören für die Front im Detailhandel Eigenschaften wie Höflichkeit, Kontaktfreudigkeit, Einfühlungsvermögen, etc. dazu. Zudem braucht es einen starken Willen; den Willen, etwas in der Branche zu erreichen und dieses Ziel zu verfolgen, im Bewusstsein, dass es allenfalls auch Verzicht bedeutet – man gibt mehr Freizeit her als in anderen Branchen, dafür sind die Chancen, sich intern in den Betrieben und extern weiterzubilden, gross und das Angebot ist attraktiv.

Jelmoli wird in zwei Jahren am Flughafen Zürich vertreten sein; diese neue Perspektive bietet eine zusätzliche Herausforderung und die Möglichkeit für die Lernenden, täglich mit internationaler Kundschaft in Kontakt zu treten und ihre Kompetenzen zu erweitern.

Ein Blick in die Zukunft?

1927 kritisierte die Vereinigung Zürcher Bahnhofstrasse im «Tagesanzeiger» zu viele Hut- und Lederwarengeschäfte, heute könnte man die grosszügig vertretenen Uhrenläden hinterfragen, in 20 Jahren wird es eine andere Branche sein, die übervertreten scheint. Das Angebot entspricht jedoch immer dem Zeitgeist und macht dementsprechend Sinn. Zürichs Innenstadt wird ein Begegnungsort bleiben, lediglich das Angebot verändert sich im Laufe der Zeit. Wichtig erscheint mir, die Lebendigkeit und Vielgestaltigkeit der Innenstadt in Form von Traditionshäusern, Kulinarik und Nischengeschäften zu bewahren und zu fördern.

Die Ladenfläche präsentiert sich jedoch neu: Es wird mehr Raum geben für weniger Produkte mit einer Geschichte, die sich verkaufen lässt. Dazu braucht es innovative und motivierte Mitarbeiter an der Front – unsere Kunden sind bereit, diese Dienstleistung zu bezahlen. Es geht um Emotionen, die nur über Menschen vermittelt werden können. Wir sind überzeugt: Der Service ist das neue Produkt.

MARCEL SUTER
BERUFSINSPEKTOR
MITTELSCHUL- UND BERUFSBILDUNGSAMT KANTON ZÜRICH

«Wer dem Druck standhält und Flexibilität zeigt,
kann im Detailhandel sehr rasch sehr weit kommen.»

Herr Suter, die Zahl der Lernenden im Detailhandel ist in den letzten Jahren zurückgegangen. Ist das Berufsfeld des Detailhandels noch attraktiv?

Die Anzahl der Lernenden im Detailhandel ist tatsächlich in den letzten fünf Jahren rückläufig. Im langfristigen Vergleich zeigt sich jedoch, dass wir heute immer noch rund 50% mehr Lehrverträge im Detailhandel verzeichnen als vor 20 Jahren. Der Rückgang ist teilweise auf die aktuell geburtenschwachen Jahrgänge zurückzuführen. Da die Anzahl der Schulabgänger schon in naher Zukunft ansteigen wird, dürften auch die Lernendenzahlen im Detailhandel wieder steigen. Die Lehrbetriebe sind jedenfalls immer noch gerne bereit auszubilden, da Lernende gute Leistungen bringen und die Personalkosten nicht zu stark belasten. Die oft zitierte mangelnde Attraktivität der Detailhandelsberufe beeinflusst das Image des Detailhandels. Es ist eine Tatsache, dass der Druck auf die Mitarbeitenden im Detailhandel inklusive der Lernenden in den letzten Jahren enorm angestiegen ist. Die Auswirkungen der Devise «mit halb so viel Personal doppelt so viel Umsatz erzielen» bekomme ich beinahe täglich von Lernenden zu hören. Wer diesem Druck jedoch standhält und die nötige Flexibilität zeigt, kann im Detailhandel sehr rasch sehr weit kommen und schon mit jungen Jahren eine Führungsfunktion übernehmen. Zudem wird das negative Argument der Arbeitszeiten in unserer sich anbahnenden 24-Stunden-Gesellschaft immer mehr an Relevanz verlieren. Die zukünftige Attraktivität des Detailhandels wird nicht zuletzt von der neuen Grundbildung abhängig sein, welche in wenigen Jahren starten soll und auf die Bedürfnisse des modernen Handels und der Gesellschaft eingehen muss.

Welche Rolle spielt der Standort Zürich – mit einer Berufsschule mitten in der Stadt – bei der Wahl eines Lehrbetriebs?

Wie erwähnt werden die Lernenden in zahlreichen Betrieben als vollwertige Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen eingesetzt. Damit verbunden ist der Wunsch nach möglichst hoher Präsenz im Lehrbetrieb. Die Reisewege zur Berufsschule sollten deshalb aus Sicht der Betriebe möglichst kurz sein. Für die Lernenden und die Eltern sind bei der Wahl des Lehrbetriebs der Schulstandort und dessen Erreichbarkeit wichtig, jedoch nicht der ausschlaggebende Faktor. Jeder Lehrbetrieb ist einem fixen Schulort zugeteilt. Diese Information erachte ich bei der Anstellung als sehr wichtig für Lernende und Eltern.

Was macht Ihrer Meinung nach einen guten Lehrbetrieb aus?

Den standardmässig guten oder schlechten Lehrbetrieb gibt es nicht, da jeder und jede Lernende die Situation in einem Betrieb unterschiedlich erlebt. Aus unserer Sicht ist ein Betrieb wertvoll, wenn er den Jugendlichen in einer verständnisvollen Art die nötigen Fachkompetenzen für die Berufslaufbahn mitgeben kann, klare Regeln vorgibt, Erfolgserlebnisse ermöglicht und bei den Lernenden das Feuer für den gewählten Beruf entfachen kann. Aus Sicht der Lernenden könnte diese Aufzählung jedoch durchaus etwas anders, mit Fokus auf verlockende Lehrvertragsinhalte, lauten. Die «Hohe Schule» eines Berufsbildners ist es demnach, diese beiden Sichtweisen zu kombinieren, damit die Ausbildung im Detailhandel auch in Zukunft attraktiv bleibt.

THYRA BÜHLER

«Die Gegend rund um den Paradeplatz zieht viele internationale Kunden an. Ich kann im Grieder nicht nur meine Detailhandelsfähigkeiten unter Beweis stellen, sondern auch meine Sprachkompetenzen fördern. Die Ausbildung in diesem Traditionshaus ist für mich ein ideales Sprungbrett für eine Zukunft in der Modebranche.»

CLARA JAEGER

«Bongénie Grieder hat etwas Magisches: Ein Schritt in unser Modehaus ist ein in Schritt in die gute alte Zeit der Vollbedienung.»

Bongénie Grieder

YANNICK BINDT

«Das Arbeiten mitten im Zentrum von Zürich ist mit keinem anderen Ort der Schweiz vergleichbar: Hier treffen Shopping, Kultur und Erlebnis aufeinander – multilingual und multikulturell. Die grosse Herausforderung, unsere Kunden umfassend und kompetent zu beraten, motiviert mich täglich, mein Bestes zu geben und dabei fürs Leben zu lernen.»

Data Quest AG

NEDISA ZULJI

«Die Confiserie Sprüngli steht seit über 150 Jahren mitten in der Stadt Zürich. Unsere edlen Uniformen und die Arbeit mit hochwertigen Produkten sind ein Stück Zürcher Tradition. Hier meine Ausbildung zu absolvieren, bedeutet mir sehr viel.»

Confiserie Sprüngli AG

YAEL HAIBUCHER

«Meine Leidenschaft ist es, unseren Kunden mit höchsten Ansprüchen an Qualität und Kompetenz, ein unvergessliches Kauferlebnis anbieten zu können. Als Berufsbildner bei Jelmoli ist es mir wichtig, meinen Lernenden zu vermitteln, dass wir nicht Produkte verkaufen, sondern Emotionen.»

Jelmoli AG

LEHRPERSONEN DHZ

Pascal Abele • Denise Abplanalp • Jeannette Amos • Patrik Aregger • Laura Auchli • Luc Bachmann • Bettina Baumann
Rosmarie Berger • Silvio Bétrix • Irene Billeter • Claudine Birbaum • Raffael Bisig • Jürg Blatter • Remo Boccuzzo
Selma Bonne • Andreas Brautlecht • Annina Brun • Patrik Brunner • Philippe Bucheli • Corina Bucher • Christoph Bühler
Christoph Bühlmann • French Büsser • Cornelia Cadisch • Claudia Calistri • Ursin Camenisch • Nuschin Camponovo
Raffaela Chan • Evelin Cicek • Rebecca De Capitani • Annetta Debrunner • Irena Dolder • Anita Dornbierer • Susanne Dubach
Lajescha Dubler • Robert Eggenberger • Marina Eicke • Patricia Ernst • Marianne Frey • Caroline Fritz • Victor Furrer
Lukas Gallmann • Astrid Gebert • Rolf Geiger • Beatrice Grimmer • Irène Heussi-De Martin • Ilonka Heyn • Lars Hug
Ulrike Hummel • René Jenni • Karin Jung • Markus Jutzeler • Gisella Kahrom • Martina Kilchenmann • Angelika Kokkinis
Aline Kunz • Hanspeter Kunz • Mirko Lehnherr • Peter Leutwiler • Daniel Lienhard • Yannick Lorez • Petra Lübben
Erich Mattes • Bettina Meier • Felix Meier • Regula Meyer • Boris Mijatovic • Joëlle Mijatovic • Stefanie Mühlemann
Colette Murer • Sabine Neuenschwander • Annamarie Oesch • Riccardo Orelli • Olayinka Otuyelu • Dimitrios Papalazarou
Heike Reinheimer • Martha Risi • Daniela Romero • Mercedes Roth • Micha Ruflin • Faid Sale • Alper Salman
Ariane Schaetzle • Myriam Schaltegger • Sylvia Schär • Erich Schenkel • Mélanie Schwarz • Walter Schwarz
Carole Schweizer-Eugster • Isabel Schweizer • Philipp Schweizer • Edith Stoll • Anna Stolz • Rahel Strickler • Martin Tschudin
Robert van de Pol • Gisela Vesely • Daniella Vetterli • Gisela von Däniken • Albert Vontobel • Julia Weber • Christian Weidemann
Susanne Weiss • Eva Wenger • Thomas Widmer • Monika Willi • Thomas Wyss • Kaya Yigit • Christof Zach
Caroline Zimmermann • Florian Zimmermann • Urs Zimmermann • Claudia Züllig • Beatrix Zumstein • Regula Zupan

Berufsschule für Detailhandel Zürich
Niklausstrasse 16
8006 Zürich
Telefon 044 368 27 00
www.bsdhz.ch

Herausgeber: Berufsschule für Detailhandel Zürich
Redaktion: Irène Heussi-De Martin, Christoph Bühler
Grafik: Dimitri Frangiadakis
Fotografie: Yves Bachmann