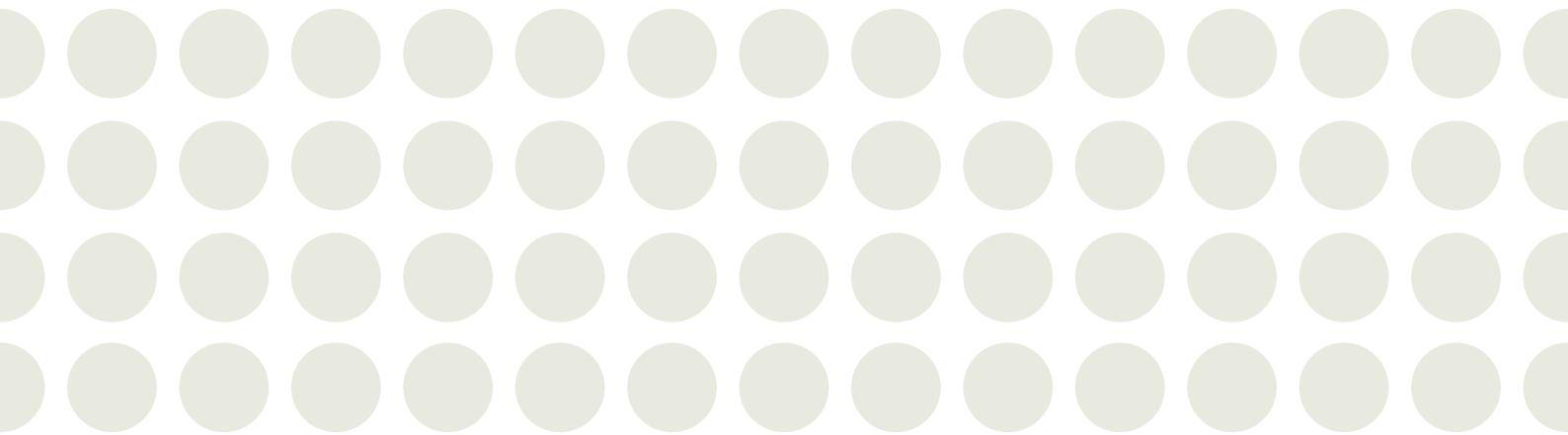




Verabschiedung von Joseph Sutter

Die HFW und die HFMK im Wandel – ein Erfolgsmodell!

Interview: Martin Gessler über die Ausbildung zum  
diplomierten Verkaufsleiter



## Weiterbildung: formell und informell

Kein Abschluss ohne Anschluss» – vier Wörter, die Weiterbildungsinstitute gerne verwenden und damit oft recht haben. Besonders wenn es darum geht, die eigenen Angebote und damit verbundene Anschlussangebote in den Vordergrund zu stellen. Was aber gerne ausser Acht gelassen wird, ist die Tatsache, dass der Begriff «Anschluss» durchaus auch auf das berufliche Umfeld bezogen werden kann. Jeder formelle Abschluss steht für klare Qualifikationen und öffnet damit auch Tür und Tor für einen informellen Anschluss. Um die Attraktivität am Arbeitsmarkt zu erhalten resp. zu steigern, ist das beständige Lernen ein Muss und für Fachleute mit dem Willen beruflich weiterzukommen eine Grundvoraussetzung. Dabei erfolgt das Lernen heutzutage einerseits informell im Alltag, am Arbeitsplatz oder evtl. in der Freizeit ohne klare Lernziele und nur bedingt systematisch. Andererseits können Kompetenzen ganz formal in einer Bildungseinrichtung im Austausch mit Dozierenden und Mitstudierenden erworben werden.

Es gilt jedoch nach wie vor, dass Basiskompetenzen vorhanden sein müssen, um fachlich korrekte Diskussionen, als Grundlage für informelles Lernen, im beruflichen Umfeld führen zu können. Dieses notwendige Grundlagenwissen für den Austausch unter Fachkräften und den Transfer in den Alltag wird in der Regel auf dem formellen, klassischen Weg

erworben. Dabei spielen Kriterien wie Struktur, Systematik, Lernmethoden und auch klare Lernziele eine wichtige Rolle. All diese Elemente sind in der formellen Weiterbildung zu finden und haben Auswirkungen auf die Vermittlung des Wissens im Unterricht. Dabei verändert sich auch die Methode des Lehrens und der Überprüfung des erlangten Wissens. Anknüpfungspunkte zur Praxis werden immer wichtiger und die Kompetenz, unterschiedliche Themen miteinander zu verknüpfen, rückt in den Vordergrund.

Die Dozierenden werden dabei immer mehr zu Begleitern, Coaches und Sparringspartnern und verabschieden sich zunehmend von der Rolle des «Lehrers». Einige Trägerschaften von Berufsprüfungen oder höheren Fachprüfungen haben bereits ihre Anforderungen neu definiert und stellen eben die erwähnte Vernetzung des Wissens in den Vordergrund. Eine Entwicklung, die wir als Bildungsanbieter begrüssen. Diese Veränderungen haben auch Auswirkungen auf die Form der eidgenössischen Prüfungen. Wurden bis anhin noch einzelne Fächer in sich geschlossen geprüft, werden diese heute in Handlungsfeldern und/oder kombinierter Prüfungsteilen zusammengefasst.

Die Angebote der Bildungseinrichtungen müssen also entsprechend angepasst werden. Hinsichtlich der Übertragung des theoretischen Wissens in den Alltag

kann das Zentrum Bildung bereits auf eine langjährige Erfahrung zurückblicken. Im Bereich der höheren Fachschulen steht die Entwicklung von Kompetenzen und die Vernetzung von Wissen im Vordergrund. Diese Erfahrungen fliessen nun in neu strukturierte Lehrgänge ein und sichern zukünftig beste Erfolgsquoten an eidgenössischen Prüfungen.

Wir sind auf die laufenden Veränderungen bestens eingestellt und sind auf die noch anstehenden Anpassungen vorbereitet. So stellen wir sicher, dass unsere Weiterbildungsangebote auf allen Stufen zeitgemäss und aktuell sind. Nutzen Sie die Gelegenheit bei einem unserer Informationsanlässe, unsere Bildungswelt kennen zu lernen oder lassen Sie sich persönlich bei uns beraten.

**Ruedi Schweizer,  
Rektor Weiterbildung**



# Inhalt

Höhere Fachschulen	6
Handelsschule	10
Bildungslandschaft	12
Marketing, Verkauf und Kommunikation	14
Fotografie und Video	16
Subjektfinanzierung	21
Absolventinnen und Absolventen	22
Übersicht Informationsveranstaltungen	24

# Die Zahlen sprechen für Qualität

**Wir sind stolz auf unsere Teilnehmenden und gratulieren zu den tollen Erfolgsquoten an den eidgenössischen Abschlussprüfungen.**

Erfolgsquoten 2018	Schweizer Durchschnitt	zB. Zentrum Bildung
<b>Lehrgänge Führung &amp; Management</b>		
Führungsfachmann/Führungsfachfrau mit eidg. Fachausweis	76%	100 %
Technischer Kaufmann /Technische Kauffrau mit eidg. Fachausweis	65%	64 %
Direktionsassistent/in mit eidg. Fachausweis	72%	91 %
<b>Lehrgänge Rechnungswesen &amp; Controlling</b>		
Fachmann/Fachfrau Finanz- und Rechnungswesen mit eidg. Fachausweis	59%	100 %
Dipl. Finanzberater/in IAF	73%	80 %
<b>Lehrgänge Marketing, Kommunikation &amp; Verkauf</b>		
Verkaufsleiter/in mit eidg. Diplom	66%	84 %
Verkaufsfachmann/Verkaufsfachfrau mit eidg. Fachausweis	74%	77 %
Marketingfachmann/Marketingfachfrau mit eidg. Fachausweis	75%	70 %
Detailhandelsspezialist/in mit eidg. Fachausweis	78%	67 %
<b>Lehrgänge HR / Personalwesen</b>		
Sozialversicherungsfachmann/Sozialversicherungsfachfrau mit eidg. Fachausweis	66%	88 %
HR-Fachmann/HR-Fachfrau mit eidg. Fachausweis	74%	67 %
<b>Höhere Fachschulen</b>		
Höhere Fachschule für Wirtschaft (HFW)	-	100 %
Höhere Fachschule für Marketing (HFMK)	-	100 %
<b>Nachdiplomstudium (NDS) HF</b>		
Dipl. Betriebsökonom/in HF	-	100 %

# Verabschiedung von Joseph Sutter

**Nach fast 15 Jahren als Rektor  
Weiterbildung ging Joseph Sutter  
per 31. Dezember 2018 in  
den wohlverdienten Ruhestand.**

In seiner Position als Rektor erlebte er sehr abwechslungsreiche und herausfordernde Arbeitstage. Mit nachhaltigen Entscheidungen trug er massgeblich zur Entwicklung des Bereichs Weiterbildung bei und plazierte mit Weitsicht das zB. als eine wichtige Weiterbildungsinstitution im Grossraum Baden. Dabei umfassten seine Aufgaben die Organisation des Jahresablaufs, die Planung und Umsetzung des Budgets und Massnahmen im Sinne der Schulentwicklung und des Qualitätsmanagements. Die Themen, mit denen er sich auseinandersetzte, reichten von Infrastrukturfragen über sehr technische Fragen, bis zur Eventplanung/Marketing.

Am 20. Dezember 2018 begrüsste der Präsident des Schulvorstandes, Fernando Garcia, zur Verabschiedung von Joseph Sutter rund 100 Gäste in der Aula des Schulhauses Kreuzliberg. Im Kreise von Vertretern von Verbänden, Trägerschaften, Schulinstitution und Mitarbeitern des zB. wurden die Leistungen von Joseph Sutter nochmals gewürdigt und verdankt. Im Anschluss blieb Zeit, bei einem ausgiebigen Apéro Erinnerungen aufzufrischen und über die zukünftigen Pläne von Joseph Sutter zu sprechen.

## Verabschiedung und Begrüssung



**Angela Lindner**

Angela Lindner wird per Februar für das zB. Zentrum Bildung als Verantwortliche für Marketing & Kommunikation tätig sein. Sie hat ursprünglich Medienkommunikation studiert und die letzten Jahre als Leiterin einer Agentur gearbeitet. Sie tritt die Nachfolge von Sibylle Hochuli an, und wir heissen sie herzlich willkommen.



**Manuela Kägi**

Manuela Kägi hat uns Ende September verlassen, um sich einer neuen beruflichen Herausforderung zu stellen. Wir bedanken uns herzlich für ihre hervorragende Arbeit und wünschen ihr viel Erfolg und alles Gute auf dem weiteren Weg.



**Sibylle Hochuli**

Sibylle Hochuli hat uns Ende August verlassen, um sich beruflich weiterzuentwickeln. Wir danken ihr herzlich für ihren wertvollen Arbeitseinsatz und wünschen ihr viel Erfolg und alles Gute auf dem weiteren Weg.



# Hero

# HELLO



## HFW 16/19A un

**Von einem Dozenten einer Wirtschaftsschule im Weiterbildungsbereich wird erwartet, dass der Unterricht so praxisnah wie möglich gestaltet wird. Dies gilt auch für Unterrichtsthemen der HFW – Höheren Fachschule für Wirtschaft.**

Praxisnähe ist nicht immer und in jedem Fall möglich, vor allen dann, wenn es sich um Themen handelt, bei welchen diese «Nähe» oft firmenvertrauliche Informationen wie Rezepte, Kennzahlen enthält. Und trotzdem, unser tägliches Streben nach Möglichkeiten für eine Einsichtnahme in die Wirtschaftswelt hat den Autor dazu geführt, einen Kontakt mit HERO Lenzburg herzustellen. Eine Firma nämlich, welche im Unterricht immer wieder als Beispiel zitiert wird, um anhand der verschiedenen Produktionsprozesse die Standardkostenrechnung zu erklären. Das Streben von uns Dozenten, den Studierenden möglichst ein Komplettbild einer Materie zu vermitteln, ist latent vorhanden.

Am 21. August 2018 trafen wir uns vollzählig (bei brütender Hitze) in Lenzburg, um in der Firma HERO die Produktion und die kalkulatorische Auswertung vor allem in den Produktionsbereichen zu besichtigen. Einen herzlichen Dank an das Direktionsmitglied, Herrn Olivier Furter, möchte ich bereits an dieser Stelle erwähnen. Herr Furter hat es in seiner speziellen, eindrücklichen Art und Weise verstanden, nicht nur die Firmenhisto-rie dieses globalen Konzerns, sondern auch die kostenrechnungsmässige Darstellung von Produkten, die an Aktuali-tät und Präzision seinesgleichen sucht, darzulegen. Nach einer theoretischen Einführung «verkleideten» sich die Teilnehmerinnen und Teilnehmer aus hygi-enischen Gründen mit Kopfbedeckung, Spezialschuhen und sterilen Mänteln, um die Produktion «hautnah» zu besu-chen. Mit grosser Spannung und viel Staunen erlebten wir die Prozesse vom «Zerstampfen» von Beeren, das Beimi-

# d 16/19B go to the HERO(-es) ...



Das Streben der Dozenten, den Studierenden möglichst ein Komplettbild einer Materie zu vermitteln, ist latent vorhanden

schen von Zucker, den Kochprozess und schliesslich das Abfüllen der «heissen Brühe» in die Portionen der Konfitürebecher. Die anschliessende Darstellung in der Kostenrechnung oder, einfacher ausgedrückt, die anschliessende Nachkalkulation versetzte die Teilnehmenden in grosses Staunen.

Die Ausführungen von Herrn Furter trafen den Kern der Materie auf das Vortrefflichste. Ein beinahe dreistündiger Besuch wurde mit einer kurzen Frage-runde abgeschlossen. Einen nochmaligen herzlichen Dank an Herrn Furter für die Ermöglichung dieses Besuchs.

Fazit von diesem Ausflug? In der Nachbearbeitung zurück im Unterricht wurde deutlich, dass derartige «Ausflüge» eben nicht nur eine «Schulreise» als Zeitverreib darstellen, nein, sie tragen sehr viel dazu bei, um Verständnisse für komplexe Materien zu fördern. Es liegt letztlich an uns Dozierenden, derartige Theorie-Praxis-Verknüpfungen in unserem Lehrauftrag zu fördern und einzubinden.

**Andreas W. Markstahler,  
Dozent Höhere Fachschule  
für Wirtschaft**



● ● «Verkleidung» vor dem Produktionsbesuch



## Die HFW und die HFMK im Wandel – ein Erfolgsmodell!

**Die Bildungsgänge der Höheren Fachschule für Wirtschaft HFW wie auch der Höheren Fachschule für Marketing und Kommunikation HFMK sind seit 2012 resp. 2015 eidgenössisch anerkannt!**

Um den Studierenden eine noch höhere Flexibilität gewährleisten zu können, wurden die Studiengänge Betriebswirtschaft und Marketingmanagement entsprechend strukturiert und starten nun zweimal jährlich. Dabei bildet jedes Semester eine in sich geschlossene Einheit, was einen sehr fokussierten und praxisnahen Unterricht ermöglicht.

Das Studium am Zentrum Bildung ist didaktisch auf die Weiterbildung von Erwachsenen ausgelegt und entsprechend strukturiert. Die drei Studienjahre lassen sich in drei grosse Etappen mit unterschiedlichen Fächern/Handlungsfeldern aufgliedern.

### Abschluss Betriebswirtschaftslehre

Im ersten Studienjahr der HFW wird das betriebswirtschaftliche Grundlagenwis-

sen vermittelt. Nach den ersten beiden Semestern erhalten die Studierenden die Gelegenheit, optional den attraktiven Zwischenabschluss HWD zu erlangen. Zudem besteht nach den ersten beiden Semestern die Möglichkeit, die definitive Studienrichtung zu wählen. Zum einen kann der Abschluss als Betriebswirtschafter/in HF weiterverfolgt werden, zum anderen besteht die Möglichkeit, bei Interesse und Erfüllung der Voraussetzungen, einen Übertritt in das dritte Semester der Höheren Fachschule für Marketing anzugehen. Das erste Studienjahr ist zudem so ausgelegt, dass dieses im Rahmen der Weiterbildung zum Führungsfachmann/zur Führungsfachfrau (eidg. Berufsprüfung/Fachausweis) als Managementmodul ange rechnet werden kann. So eröffnet sich die Möglichkeit, bereits während oder

aber auch nach dem Studium durch den Besuch der entsprechenden Leadershipmodule sich optimal auf die entsprechende Berufsprüfung vorzubereiten.

Das zweite Studienjahr der HFW dient der Verdichtung des Grundlagenwissens und ist geprägt durch die Reflexionsarbeiten zum Unterricht und entsprechende Transferübungen. Die Anwendung von unterschiedlichen Instrumenten und Techniken wird vermittelt, geübt und anhand von Praxisbeispielen reflektiert. Der Transfer des erlangten Wissens in die Praxis soll in diesem Zeitabschnitt des Studiums sichergestellt werden.

Das dritte Studienjahr der HFW ist geprägt durch die Vernetzung und Weiterentwicklung des erlangten Wissens aus den ersten zwei Studienjahren. Hierzu



wird in Kleingruppen ein Businessplan erstellt, in Teams ein Unternehmensplanspiel (2 Tage) durchgeführt und zur Krönung der gesamten Leistung eine praxisbezogene Diplomarbeit erstellt.

#### Abschluss Marketingmanagement

Im ersten Studienjahr wird das für die Umsetzung eines effektiven und effizienten Marketings betriebswirtschaftliche und marketingspezifische Grundlagenwissen vermittelt. Dabei wird der Unterricht zusammen mit den angehenden Betriebswirtschaftern besucht, was in der Folge die gleichen Möglichkeiten für Zwischenabschlüsse eröffnet.

Das zweite Studienjahr dient der Entwicklung des strategischen Grundverständnisses und ist darauf ausgerichtet, mögliche Stossrichtungen auf den Ebenen der Unternehmens- und Marketingstrategie zu verstehen und gezielt Optionen zu wählen. Ähnlich wie im zweiten Studienjahr der Betriebswirtschaft wird ein grosser Teil der Prü-

fungsleistungen als Reflexionsberichte und Transferübungen gestaltet. Hier mit Bezug zu aktuellen Marketingthemen, aber auch mit der direkten Verknüpfung zum eigenen Arbeitgeber. Die Anwendung von unterschiedlichen strategischen Ansätzen und deren Auswirkung auf Instrumente und Techniken wird an Praxisbeispielen erläutert.

Im dritten Studienjahr steht die Entwicklung von erfolgreichen und nachhaltigen Konzepten im Vordergrund. Die Studierenden erlangen die Kompetenzen, in Anlehnung an strategische Vorgaben eigenständige Konzepte zur Leistungsgestaltung und Marktbearbeitung zu erstellen. Ergänzend dazu fliesst dieses Wissen in die Erstellung von Businessplänen und zum Schluss wird die Diplomarbeit zu einem spezifischen Marketingthema erstellt.

Ruedi Schweizer,  
Rector Weiterbildung

#### Gut zu wissen.

##### Nächster Lehrgangsstart

**Höhere Fachschule für Marketing**  
Start: 30. April 2019, 1. Mai 2019,  
15. und 16. Oktober 2019

**Höhere Fachschule für Wirtschaft**  
Start: 30. April 2019, 1. Mai 2019,  
15. und 16. Oktober 2019

##### Nächste Infoveranstaltungen

**Höhere Fachschule für Marketing**  
21. März 2019, 18.45 Uhr  
11. April 2019, 18.45 Uhr

**Höhere Fachschule für Wirtschaft**  
18. März 2019, 18.45 Uhr  
9. April 2019, 18.45 Uhr

Weitere Informationen finden Sie unter [www.zentrumbildung.ch/hf](http://www.zentrumbildung.ch/hf), oder nehmen Sie zur Abklärung betreffend der Zulassung zum regulären oder verkürzten Studium direkt mit uns Kontakt auf.



## Von der Handelsschule zur Höheren Fachschule

**Um im beruflichen Alltag interessante und anspruchsvolle Aufgaben übernehmen zu können, benötigen Berufsleute aus den unterschiedlichsten Fachrichtungen immer breiter abgestützte Fähigkeiten. Diese Kompetenzen schliessen heutzutage auch das kaufmännische Grundverständnis ein, welches durch den Besuch einer Handelsschule erworben werden kann. Der Besuch der Handelsschule kann wiederum der Türöffner zu einer möglichen Karriere im betriebswirtschaftlichen Umfeld sein, welche mit dem Abschluss des Studiums an der Höheren Fachschule für Wirtschaft oder Marketing gekrönt werden kann. Doch wie ist das möglich?**

Zahlreiche Absolvierende einer nicht kaufmännischen Ausbildung möchten eine Aufgabe im Büro übernehmen oder sind bereits im kaufmännischen Bereich tätig, haben aber noch keinen betriebswirtschaftlichen Abschluss. Die Handelsschule stellt eine betriebswirtschaftliche Weiterbildung dar, welche das entsprechende Grundlagenwissen vermittelt. Im Gegensatz zur klassischen kaufmännischen Lehre holt man mit dem Besuch einer Handelsschule keinen fehlenden Lehrabschluss nach, sondern erweitert seine Kenntnisse mit wirtschaftlichen Themen und entwickelt entsprechende Kompetenzen.

### Abschluss

#### **Handelsdiplom edupool.ch**

Mit dem Diplom einer Handelsschule wird der Einstieg in einen kaufmännischen Beruf ermöglicht, ohne eine entsprechende Lehre absolviert zu haben. Für Absolvierende, welche bereits auf



Grundkenntnisse vertieft, und die Studierenden erlangen erste Management- und Führungskompetenzen, welche direkt einen Einfluss auf die Tätigkeiten im beruflichen Umfeld haben werden. Zudem wird mit dem Höheren Wirtschaftsdiplom HWD edupool.ch eine solide Grundlage für eine weiterführende, höhere Berufsbildung geschaffen.

### Abschluss HWplus®

Das Zentrum Bildung bietet aktuell als einziges Weiterbildungsinstitut in der Schweiz ein Brückenangebot an, welches Absolvierenden eines Wirtschaftsdiploms edupool.ch ermöglicht, in rund 4 Monaten die Lücke für einen Eintritt ins zweite Studienjahr der HFW zu schliessen. D.h. mögliche Vorleistungen aus einer Weiterbildung über die Handelsschule und das Höhere Wirtschaftsdiplom werden honoriert und eröffnen, in Kombination mit dem Abschluss HWplus®, bei entsprechenden beruflichen Voraussetzungen die Möglichkeit für einen direkten Eintritt ins zweite Studienjahr der Höheren Fachschule für Wirtschaft oder Marketing. Dies führt zu einem verkürzten Studium, und der Abschluss auf Stufe HF kann innerhalb von zwei Jahren erworben werden.

### Abschluss Höhere Fachschule für Wirtschaft/ Höhere Fachschule für Marketing

Als eines der ersten Weiterbildungsinstitute der Schweiz führt das Zentrum Bildung die beiden Bildungsgänge im Angebot. Um den Studierenden eine noch höhere Flexibilität gewährleisten zu können, wurden die Studiengänge Betriebswirtschaft und Marketingmanagement

entsprechend strukturiert und starten nun zweimal jährlich. Dabei bildet jedes Semester eine in sich geschlossene Einheit, was einen sehr fokussierten und praxisnahen Unterricht ermöglicht. Mehr dazu erfahren Sie im Bericht «Die HFW und die HFMK im Wandel – ein Erfolgsmodell!».

Ruedi Schweizer,  
Rektor Weiterbildung



## Gut zu wissen.

### Lehrgangsstart Handelsschule

#### Handelsschule edupool.ch mit KV-Praktikum

Start: 12. August 2019

#### Tageshandelsschule edupool.ch

Start: 12. August 2019

#### Handelsschule edupool.ch

Start: 13. August 2019

### Ifoveranstaltung Handelsschule

4. März 2019 und 1. Juli 2019

### Lehrgangsstart Höheres Wirtschaftsdiplom

12. August 2019

### Ifoveranstaltung

21. März, 8. April, 6. Mai und  
24. Juni 2019

Weitere Informationen finden Sie unter [www.zentrumbildung.ch](http://www.zentrumbildung.ch) oder nehmen Sie zur Abklärung betreffend der Zulassung zum regulären oder verkürzten Studium direkt mit uns Kontakt auf!

dem Büro tätig sind, wird mit dem Diplom ein fachlicher Nachweis erworben, dass sie über qualifizierte, betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse verfügen. Dabei spielt es keine Rolle, ob der Lehrgang tagsüber, am Abend oder vielleicht sogar in Kombination mit einer Praktikumsstelle absolviert wird. Alle Lehrgänge führen zum gleichen Ziel, dem Diplom Handelsschule edupool.ch, welches schweizweit anerkannt ist und vom Kaufmännischen Verband Schweiz mitunterzeichnet wird.

### Abschluss Höheres Wirtschaftsdiplom HWD edupool.ch

Die Handelsschule dient somit auch als erste Stufe für weitere Weiterbildungen. In einem einjährigen Lehrgang kann im Anschluss das Diplom als Wirtschaftsfachfrau/-mann HWD erlangt werden. In diesem Lehrgang werden die betriebswirtschaftlichen



# Weiterbildung, die wirkt.

## Kein Abschluss ohne Anschluss!

**Das zB. in Baden gilt im Limmattal und darüber hinaus als erste Anlaufstelle, wenn es um Weiterbildung im kaufmännischen/betriebswirtschaftlichen Umfeld geht. Das aktuelle Angebot umfasst mehr als 50 unterschiedliche Lehrgänge und Kurse, welche auf den unterschiedlichsten Stufen abschließen und ebenso unterschiedliche Personengruppen ansprechen. Ganz besonders dann, wenn man sich das erste Mal mit dem Thema Weiterbildung beschäftigt, ist es wichtig zu wissen, welche Entwicklungsmöglichkeiten sich über verschiedene Stufen hinweg bieten. Einerseits beruflich, andererseits aber auch mit Bezug zu fortführenden Weiterbildungen. Hierzu hat das zB. eine aktuelle Übersicht geschaffen, welche auf einfachste Art und Weise eine entsprechende Orientierung über die wichtigsten Abschluss- und Anschlussmöglichkeiten verschafft. Getreu nach dem Sprichwort: Weiterbildung, die wirkt, kein Abschluss ohne Anschluss!**

entsprechenden Trägerorganisationen durchgeführt, was eine schweizweit einheitliche Qualität und Akzeptanz sicherstellt. Studierende in diesen Kursen besuchen je nach Fachrichtung während 6 bis 18 Monaten berufsbegleitend den Unterricht und erlangen bei einem erfolgreichen Abschluss ein entsprechendes Zertifikat oder sogar ein Diplom (z. B. HWD oder Assistent Marketing/Verkauf). Nahezu 80% dieser Angebote sind dem SBFI als vorbereitende Kurse gemeldet und können von der vom Bund eingeführten Subjektfinanzierung profitieren, sofern innerhalb der nächsten 5 Jahre eine entsprechende Berufsprüfung oder höhere Fachprüfung absolviert wird. Absolvierende von Kursen auf dieser Stufe schaffen eine optimale

### Die Stufe Fähigkeitszeugnis/ Handelsschule

Der Grundstein für die Planung einer betriebswirtschaftlich geprägten Weiterbildung wird entweder durch eine kaufmännisch orientierte Lehre oder den Besuch einer Handelsschule gelegt. Das Angebot der Handelsschule wird von Studierenden genutzt, welche den Einstieg in einen kaufmännischen Beruf suchen, ohne eine entsprechende Lehre absolviert zu haben. Für Absolvierende, welche bereits auf dem Büro tätig sind, wird mit dem Abschluss ein fachlicher Nachweis erworben, dass sie über qualifizierte, betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse verfügen. Auf der Basis der Grundausbildung können je nach Voraussetzung und Anforderung unterschiedliche Weiterbildungswägen in Angriff genommen werden.

### Die Stufe Zertifikate/Diplome

Das Angebot dieser Stufe richtet sich primär an Berufsleute, welche eben erst die Ausbildung abgeschlossen haben oder nach einiger Zeit im Berufsleben weiteres Wissen zur Ausübung von unterschiedlichen Funktionen im Alltag wahrnehmen wollen. Die meisten dieser Kurse werden in Zusammenarbeit mit



NACHDIPLOMSTIDIUM / HÖH	
Eidg. Dipl. VerkaufsleiterIn	Dipl. Digital Marketing ManagerIn NDS HF
1 Jahr*	1 Jahr

SPRACHEN	ZULASSUNGSBEDINGUNG: BERUFSERFARUNG																	
	Marketing/Verkaufsfachleute	FinanzberaterIn HF	HR-Fachleute	Sozialversicherungsfachleute	DH-Spezialist	Direktionsassistenten	Führungsfachleute											
Deutsch Englisch Französisch Italienisch Spanisch Russisch	1 Jahr*	1 Jahr*	1 Jahr*	1½ Jahre*	1½ Jahre*	1½ Jahre*	1½ - 2 Jahre*											
ZERTIFIKATE																		
<table border="1"> <tr> <td>SB Immobilien Bewirtschaftung 1 Jahr*</td> <td>SB Immobilien Buchhaltung ½ Jahr*</td> <td>SB Personalwesen 8 Monate*</td> <td>Event ManagerIn 8 Monate*</td> <td>SB Marketing/Verkauf 1 Jahr*</td> <td>Leadership Modul SVF ½ bis 1 Jahr*</td> </tr> <tr> <td>SB Immobilien Vermarktung ½ Jahr*</td> <td>SB Sozialversicherung 1 Jahr*</td> <td>Personal AssistantIn HRSE ½ Jahr*</td> <td>ProjektleiterIn IPMA 4 Monate</td> <td>Dipl. AssistentIn Marketing/Verkauf ½ Jahr*</td> <td>Management Modul SVF 1 Jahr*</td> </tr> </table>							SB Immobilien Bewirtschaftung 1 Jahr*	SB Immobilien Buchhaltung ½ Jahr*	SB Personalwesen 8 Monate*	Event ManagerIn 8 Monate*	SB Marketing/Verkauf 1 Jahr*	Leadership Modul SVF ½ bis 1 Jahr*	SB Immobilien Vermarktung ½ Jahr*	SB Sozialversicherung 1 Jahr*	Personal AssistantIn HRSE ½ Jahr*	ProjektleiterIn IPMA 4 Monate	Dipl. AssistentIn Marketing/Verkauf ½ Jahr*	Management Modul SVF 1 Jahr*
SB Immobilien Bewirtschaftung 1 Jahr*	SB Immobilien Buchhaltung ½ Jahr*	SB Personalwesen 8 Monate*	Event ManagerIn 8 Monate*	SB Marketing/Verkauf 1 Jahr*	Leadership Modul SVF ½ bis 1 Jahr*													
SB Immobilien Vermarktung ½ Jahr*	SB Sozialversicherung 1 Jahr*	Personal AssistantIn HRSE ½ Jahr*	ProjektleiterIn IPMA 4 Monate	Dipl. AssistentIn Marketing/Verkauf ½ Jahr*	Management Modul SVF 1 Jahr*													
GRUNDBILDUNG: EIDG. FÄHIGKEITSZEUGNIS & HAND																		
Handelsschule Edupool*				Kaufmännische Grundbildung														

\* = profitiert von der Bundesfinanzierung    \*\* = wird durch Semesterbeiträge des Kantons unterstützt

Voraussetzung für einen Ein-/Übertritt in die Stufe Berufsprüfung oder höhere Fachschulen. Eine Anrechnung der entsprechenden Qualifikation ist nach Prüfung der Unterlagen/Zertifikate möglich, was im besten Fall zu einer Verkürzung der Studienzeit führen kann.

### Die Stufe Berufsprüfung

Die Studierenden dieser Stufe können bereits auf etwas Berufserfahrung zurückblicken und wollen das bereits vorhandene und neu erlangte Fachwissen bei einer zentral durchgeführten, eidgenössischen Prüfung unter Beweis stellen. Dazu besuchen sie während 12 bis 24 Monaten regelmässig den Unterricht, absolvieren unterschiedliche Zwischenprüfungen und besuchen vor der Prüfung noch entsprechende Intensivseminare und/oder Prüfungstrainings. All diese Elemente sind im Normalfall Bestandteil der angebotenen Lehrgänge bei uns am zB. Die an den eidgenössischen Prüfungen erfolgreichen Studierenden erhalten den eidgenössischen Fachausweis ausgestellt, welcher dafür steht, dass



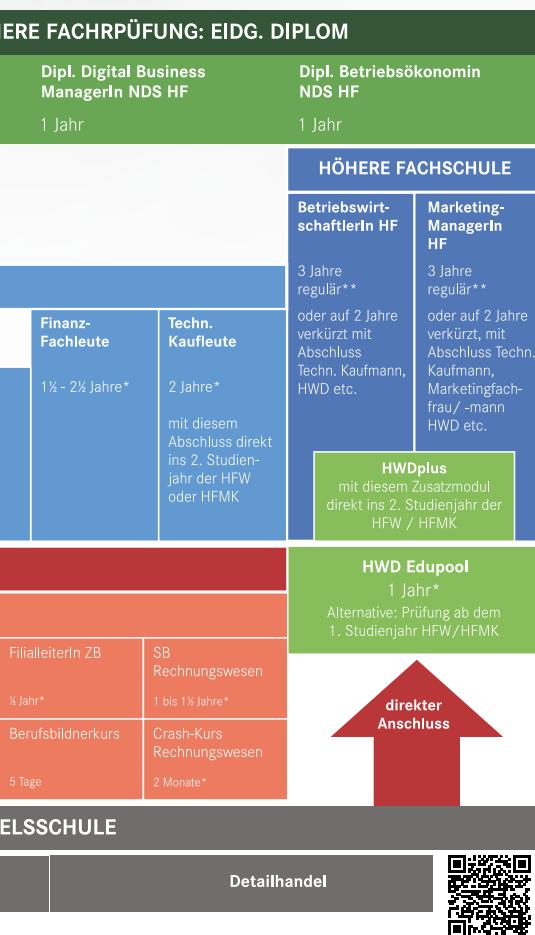
sie in ihrem Bereich zu den qualifizierten Berufsleuten zählen und bereit für den nächsten Karriereschritt sind. Die Absolvierenden von diesen Lehrgängen profitieren von der Subjektfinanzierung des Bundes, wobei diese nicht an das erfolgreiche Bestehen der eidgenössischen Prüfung gebunden ist. Beim Abschluss auf Stufe Fachausweis beträgt der Anteil der Subventionierung 50 % der Lehrgangskosten (die Kosten für vorbereitende Kurse auf Stufe Zertifikat eingerechnet), wobei der maximale Beitrag CHF 9500.– beträgt. Wer einen Fachausweis besitzt, kann je nach Ausgangslage, Neigung und Interesse in das verkürzte Studium der höheren Fachschule eintreten, ein Diplom einer höheren Fachprüfung anstreben oder sich für ein Nachdiplomstudium entscheiden, um weitere Kompetenzen zu erlangen.

Wirtschaftsdiplom Edupool zu erlangen. Wer bereits über dieses Diplom verfügt und dazu den viermonatigen Zusatzkurs «HWDplus» absolviert, erhält die Gelegenheit, direkt in das zweite Studienjahr einzusteigen. Inhaber/innen von betriebswirtschaftlich geprägten Fachausweisen eröffnet sich diese Möglichkeit ebenso (es erfolgt eine Prüfung des Dossiers durch das Rektorat) wie auch Personen, welche das Studium an einer Fachhochschule abgebrochen haben.

### Die Stufe Nachdiplom und höhere Fachprüfung

Studierende auf dieser Stufe charakterisieren sich dadurch, dass sie bereits einiges an Berufserfahrung vorweisen können und verantwortungsvolle Tätigkeiten in Kaderpositionen wahrnehmen. Während 12 bis 18 Monaten werden in diesen Studiengängen die Kompetenzen erweitert und im Rahmen von unterschiedlichen Prüfungsformen auf die Probe gestellt. Das Nachdiplomstudium zeichnet sich durch eine hohe Transferorientierung aus und wird mit einer praxisbezogenen Diplomarbeit abgeschlossen. Studierende, welche sich auf eine höhere Fachprüfung vorbereiten, erhalten die Möglichkeit, Simulationsprüfungen zu absolvieren, um so eine echte Standortbestimmung zu erhalten und Potenziale zu ermitteln, welche bis zur eidgenössischen Prüfung aufgearbeitet werden müssen. Auf dieser Ebene der Weiterbildung werden Studierende mit dem Ziel einer höheren Fachprüfung mit bis zu max. CHF 10 500.– pro Lehrgang unterstützt.

Details zu den einzelnen Kursen und Lehrgängen finden Sie auf der Homepage im Bereich Weiterbildung. Gerne stehen Ihnen unsere Mitarbeitenden für weitere Auskünfte und Informationen zur Verfügung.



# Martin Gessler, Ausbildung Verkaufsleiter: «Die positiven Veränderungen fanden in vielen Details statt und werden laufend angewendet.»

## Interview

### Was hat Sie zum Entscheid geführt, die Ausbildung Verkaufsfachmann mit eidg. Fachausweis und danach die Ausbildung zum dipl. Verkaufs- leiter anzugehen?

Das Arbeitsleben wird komplexer und erfordert höhere Anforderungen. Neben Praxiserfahrung braucht es auch eine fundierte schulische Ausbildung, um die nötigen Kenntnisse praxisbezogen anwenden zu können und sich so im Berufsleben durchzusetzen.

### Auf welche Faktoren haben Sie bei der Auswahl des Bildungsinstituts besonders geachtet? Oder welche Aspekte musste die Ausbildung für Sie beinhalten?

Standort, bisherige Erfahrungen und Feedbacks, Praxisbezug, Auswahl der Dozenten (sind diese in der Wirtschaft tätig).

### Was hat Sie dazu bewogen, Ihre Ausbildung beide Male am zB. Zentrum Bildung zu absolvieren?

Ich habe bei jeder Ausbildung beim z.B. die Ausbildung erfolgreich absolviert, das Modell, die eidg. Prüfungen zweimal zu simulieren, hat sich sehr bewährt. Die Dozenten sind mehrheitlich auf einem sehr hohen Niveau und der Umgang am Institut ist angenehm, professionell und praxisbezogen.

### Wie viel Zeit mussten Sie nebst dem Unterricht noch zu Hause investieren?

Erfahrungsgemäss ca. das Doppelte des Schulunterrichts. Verkaufskoordinator ca. 500 Stunden Eigenstudium, Verkaufsleiter ca. 1000 Stunden Eigenstudium. Dies wird vom Spartenleiter auch anfänglich so kommuniziert, was sich dann auch bewahrheitet hat.

### Wie haben Sie den Praxis-Transfer wahrgenommen? Konnten Sie einige Themen direkt im Alltag anwenden?

Gewisse Themen sind enorm praxisbezogen und helfen einem kurz- sowie langfristig in der Umsetzung der Businesspläne im Beruf. Auch unangenehme Fächer wie z.B. Recht spielen heute eine grössere Rolle und helfen einem in kritischen Situationen.

### Erzählen Sie uns von Ihrem lustigsten Moment während der Ausbildung.

Unser Klassenchat, die Details behalte ich allerdings für mich (lacht).

### Hat Sie die Ausbildung zum dipl. Verkaufsleiter weitergebracht – im beruflichen und privaten Umfeld?

Ich bin seit 7 Jahren in der Position als Verkaufsleiter und möchte den Beruf auch weiter ausüben im gleichen Unternehmen.

Es hat mich persönlich weitergebracht, weil ich während der Ausbildung gemerkt habe, welches zusätzliche Potenzial ich habe – zumal ich immer zu 100 % gearbeitet habe.

Die positiven Veränderungen fanden zudem in vielen Details statt und werden laufend angewendet.

### Wie geht es bei Ihnen weiter?

Ich werde im Herbst die Ausbildung zum Erwachsenenbildner beginnen, um mir ein zweites Standbein zu schaffen. Die Ausbildung werde ich wieder im zB. machen. Sofern es der Zufall will, werde ich ja vielleicht sogar mal selber am zB. dozieren.

### Herzlichen Dank für das Interview. Wir wünschen Ihnen viel Glück und Erfolg.

Martin Gessler, 40 Jahre alt, Familienvater und Head of Sales bei der Firma Light+Byte AG in Zürich





# Neu konzipierter Lehrgang Dipl. Event / Social Media Manager/in

LEHRGANGS-  
START:  
1. MAI 2019

**Events und Veranstaltungen gehören schon lange zu den wichtigsten Marketinginstrumenten von Unternehmen, Organisationen und Personen. Events ermöglichen und fördern die Begegnung von Menschen, stellen persönliche Kontakte und Bindungen her, wecken Emotionen und erzeugen dadurch eine positive Stimmung. In der heutigen digitalen Welt bilden Events mehr denn je den kreativen Gegenpol zur teilweise unpersönlichen elektronischen Kommunikation mit ihren virtuellen Erlebniswelten.**

## Aufgaben von Eventmanagern

Die Aufgaben im Eventmanagement sind überaus vielseitig. Eventverantwortliche treffen im Alltag oftmals auf vielfältige Auftraggeber und nehmen spannende Aufgaben wahr. Gemeint sind damit aber vor allen Dingen die Planung, Organisation und Durchführung von Veranstaltungen. Dazu können Konzerte, Messen, Sportereignisse oder spezielle Firmenevents sowie Kongresse oder Aktionen zu Marketingzwecken gehören. Je grösser ein Event ist, desto wichtiger ist die konkrete Strategie für eine zielgerichtete Organisation.

## Social Media und Events

Mit dieser Strategie ist aber auch die Planung von Massnahmen verbunden, welche eben die Unternehmen, Organisationen und Personen am Event zusammenbringen. Zum einen werden heutzutage nebst den klassischen Kommunikationsinstrumenten auch die sozialen Medien genutzt. Diese bieten vielfältige Möglichkeiten, einen Event oder eine Veranstaltung bei den entsprechenden Zielgruppen bekannt zu machen. Zum anderen sind die klassischen Sponsoring-Massnahmen aus dem Event-Alltag

nicht mehr wegzudenken, um einen attraktiven und nachhaltigen Anlass sicherstellen zu können.

## Neu konzipierter Lehrgang

Im neu konzipierten Lehrgang wird unter der Anleitung des neuen Lehrgangsleiters Felix Murbach den Studierenden das Wissen vermittelt, wie Events zu organisieren sind und welche Erfolgsfaktoren bei der Umsetzung massgebend sind. Parallel dazu werden die Studierenden in die Welt der sozialen Medien eingeführt, lernen entsprechende Konzepte zu erstellen und welche Instrumente/Plattformen fallbezogen am besten eingesetzt werden. Das Thema Sponsoring wird in all seinen Facetten aufgezeigt und die damit verbundenen Zielsetzungen und Effekte werden erläutert. Im Rahmen des Unterrichts wird mit zahlreichen Praxisbeispielen gearbeitet, aufgrund von aktuellen Anlässen die Umsetzung der Theorie aufgezeigt, hinterfragt und beurteilt. Die Studierenden erstellen während des Lehrgangs eine Diplomarbeit, welche dazu dient, das erlangte Wissen unter Beweis zu stellen.



# Die Tiere Afrikas – etwas anders gesehen

Für gewöhnlich stellt man sich eine Tiersafari in Afrika mit Tropenhelmen bedeckten Leuten auf einem Geländewagen vor. Im 60 km<sup>2</sup> grossen oder für Afrika eher kleinen Zimanga Game Reserve auf halbem Weg zwischen Durban und dem Kruger Nationalpark in Südafrika gibt es das zwar auch, dazu aber noch viel mehr. Ein pfiffiger Unternehmer hat dort zusätzlich eine Anzahl Fotohides vom Allerfeinsten bauen lassen. Designer war der ungarische Pionier für Fotohides mit verspiegelten Scheiben und weltbekannte Tierfotograf Bencé Maté.

Alle Hides haben ein vorgelagertes Wasserbecken als Tränke für Vögel und/oder Säugetiere. Die Hides sind halb unterirdisch so gebaut, dass man aus bequemen Bürosesseln auf Rädern genau auf Wasseroberfläche fotografieren kann. Das ergibt exakt die Perspektive, die man sich als Tierfotograf idealerweise wünscht. Die Hides sind für vier Fotografen gleichzeitig ausgelegt, mit durchgehenden verspiegelten Scheiben, d.h. ohne störende Mittelrahmen, klimatisiert, und sogar Stativen mit Rädern und Köpfen gehören zur Ausrüstung. So müssen keine sperrigen und schweren Stativen nach Afrika getragen werden. Wer allerdings an seine Köpfe gewöhnt ist, dem empfehle ich, den eigenen Kopf mitzunehmen, da die vorhandenen Köpfe teilweise etwas schwergängig sind.

Das Prunkstück sind zwei Hides, die für Nachtfotografie ausgerüstet sind. D.h. sie verfügen über eine Vorfeldbeleuchtung, Bewegungsmelder für grössere Tiere, sodass man sich auch mal ausruhen kann, denn während der Nacht ist der Betrieb eher schwach, vier Betten, eine Toilette, ein Aufenthaltsraum mit

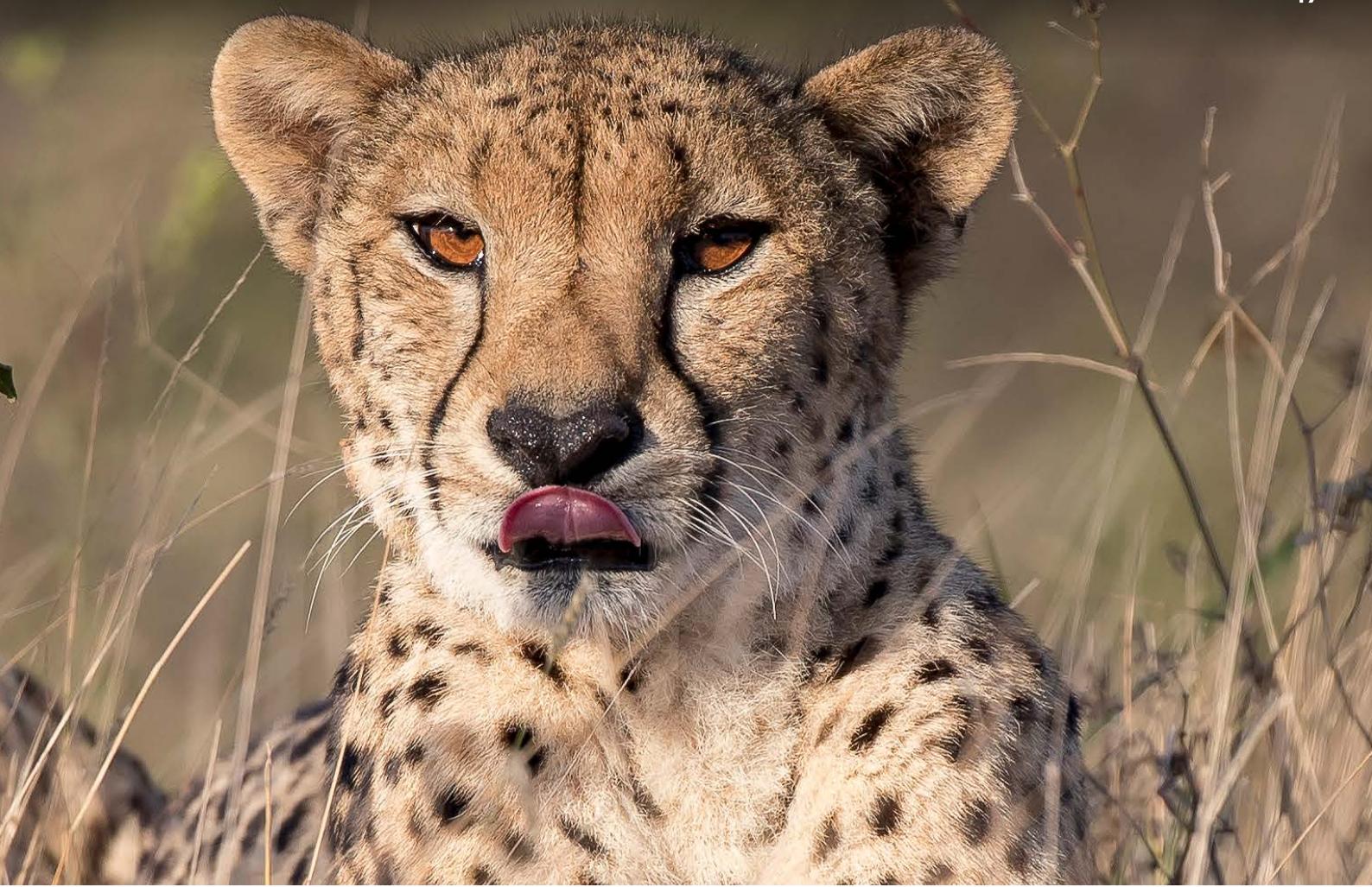
Mikrowelle für die Essenszubereitung sowie eine Vollklimatisierung inkl. Feuchtigkeitssentfernung. Man ist dort von 3 Uhr nachmittags bis 9 Uhr morgens eingesperrt, d.h. man darf den Hide in dieser Zeit nicht verlassen. Häufige Besucher in der Nacht sind Kaffernbüffel und Elefanten sowie kleinere Tiere wie Schleiereulen. In der Dämmerung konnte ich einmal einen Leoparden aufnehmen. Das ist aber ein eher seltenes Ereignis.

Am Tag konnte ich Gnus, Warzenschweine, Nyalas und Elefanten sowie Marabus und Kleinvögel wie Bartvögel und Drosseln fotografieren. Ein Hide wurde in einen See gebaut. Er ist durch eine ca. 30m lange Röhre zugänglich. Dort

fotografiert man vorzugsweise Wasser- und Eisvögel. Interessant ist auch ein Geierhide mit Luderplatz, der außer Geiern andere Aasfresser wie Krähen, Schakale und Hyänen anlockt. An den Singvögelhides sieht man von unseren Spatzen bis zu sehr farbigen Singvögeln ein breites Feld der Avifauna Südafrikas.

Etwa zu gleichen Zeitanteilen ist man mit sehr kompetenten Rangern auf klassischer Safari unterwegs und sieht auch die klassischen Tiere wie Löwen, Geparde, Elefanten, Antilopen, Warzenschweine und zahlreiche Vögel aus gewohnter Perspektive. Ich habe in den 9 Fototagen insgesamt 67 Vogelarten fotografieren können, darunter die wunderbar farbigen Gabelracken und Gelbschnabeltokos.





Die Reise war perfekt organisiert mit konzentrierten, aber alle Aspekte beinhaltenden schriftlichen Unterlagen sowie einem sehr hilfreichen Briefing etwa zwei Monate vor der Reise.

Alle Transporte funktionierten bestens und in der Lodge war man auf uns vorbereitet. Unterkunft und Verpflegung waren Deluxe. Die Leute freundlich und hilfsbereit, so wie man das als Gast schätzt.

Dank ausgeklügelten Zeitplänen kamen die 16 Fotografen, die sich insgesamt zu dieser Zeit dort befanden, mehr werden gleichzeitig nicht zugelassen, alle ohne Stress zu mind. zwei Sessions in den einzelnen Hides und nie in die Quere. Gemeinsames Frühstück und Nachte-

sen sorgten dafür, dass man sich gegenseitig kennen lernte und wertvolle Erfahrungen austauschen konnte. Es war eine echte Multikulti-Gruppe zusammen, hauptsächlich aus Europa, aber auch aus Indien und den USA. Sie alle wurden durch ihr gemeinsames Interesse, die Tierfotografie auf hohem Niveau, zusammengeschweißt.

Dass wir auf dem Heimweg gute vier Tage auf unser Gepäck warten mussten, kann wohl kaum den Organisatoren angelastet werden. Grund war ein Problem an der Gepäcksortieranlage in Johannesburg und eine komplett überforderte Lost and Found Organisation in Kloten. Ein fast eintägiger Stromausfall sorgte für ein gemütliches Stirnlampen-Diner und gehört zu den Sachen, die man zu Hause dann genüsslich erzählen kann. Aufgeregt hat sich darüber niemand.

Zimanga ist zwar für Tierfotografen konzipiert, ist aber auch für Nichtfotografen zugänglich. Allerdings ist der Ort in der Hauptaison, unserem Sommer, für die nächsten zwei Jahre praktisch ausgebucht. Mehr Infos erhält man über

[www.zimanga.com](http://www.zimanga.com), die ausgezeichnete Homepage von Zimanga.

Mein herzlicher Dank geht ans Zentrum Bildung für die perfekte Organisation der Reise, an die Dreamtime AG für die Organisation der Flüge und meiner Umbuchung und last but not least an Marcel Burkhardt für die überaus kompetente Reiseleitung sowie seine vielen Fototipps und Vogelbestimmungen.

Vielelleicht wirkt dieser Bericht für einige von Euch etwas zu überschwänglich. Ich möchte hier deshalb betonen, dass ich alles so erlebt habe, wie beschrieben und dass ich mit keiner der erwähnten Organisationen irgendeine Beziehung habe noch von irgendjemandem dafür bezahlt wurde. Alles, was zu diesem Bericht geführt hat, war eine kurze Anfrage von Tobias Küng vom Zentrum Bildung, ob ich einen Bericht über diese Reise verfassen würde. Das habe ich hiermit gerne getan.

[www.zentrumbildung.ch/fotografie](http://www.zentrumbildung.ch/fotografie)

Reisebericht: Moritz Braun

Fotos: Moritz Braun, Marcel Burkhardt



# 10 Jahre digitalEVENT – ONE DAY OF PHOTOGRAPHY



Der 10. digitalEVENT vom Samstag, 3. November 2018 in der Trafohalle Baden verzeichnete einen Besucherrekord von 3100 Teilnehmern, was gegenüber dem Vorjahr einer Steigerung von 10% entspricht.

Bei den 5 Keynotes und dem Spezialvortrag «Im Reich der Lichter» von Stefan Forster (total 2700 Besucher) erhielt man einen tiefen Eindruck in das Leben und Umfeld eines Fotografen, bzw. in das weite Feld der Fotografie. In 48 Seminaren konnte man sein Wissen vertiefen oder sich eine erste Vorstellung von der Welt des Fotografierens machen. Im Erdgeschoss präsentierten insgesamt 36 Aussteller ihre Produkte.

Bei Nikon, Canon, Olympus und Sony machten 348 Besucher Gebrauch vom Angebot der kostenlosen Sensorreinigung.

Ein weiteres Highlight war zweifelsohne der Blick über die Schultern von professionellen Fotografen, die bei vier Liveshootings zeigten, worauf es ankommt.

Auch das zB. Zentrum Bildung – Wirtschaftsschule KV Baden durfte an diesem Event viele Interessenten über die kommenden Fotokurse, Diplomlehrgänge und die HF Fotografie informieren.

## SAVE THE DATE

Der nächste DIGITALEMENT  
findet statt am

Samstag, 2. November 2019

Organisation: Paul Merki, Crop Factory,  
und Tobias Küng, zB. Zentrum Bildung –  
Wirtschaftsschule KV Baden



# «Wissen und Inspiration in der Fotografie»



Martin Zumühle

## Buchvernissage des grossen Lehrbuchs – «Bilder analysieren» von Martin Zumühle

Der dritte Anlass der Eventreihe «Wissen und Inspiration in der Fotografie» war ein grosser Erfolg. Herr Martin Zumühle zeigte allen Teilnehmern und Teilnehmerinnen das zweite Buch der Trilogie «Technik, Gestaltung und Wirkung der Fotografie». Dieses Buch zeigt Ihnen, wie Sie die Qualität von Fotografien bewerten, ihre Wirkung auf den Betrachter analysieren und das Besondere einer originalen, authentischen und kreativen Bildsprache erkennen können.

**Mehr dazu erfahren Sie unter**  
[www.zentrumbildung.ch/fotografie](http://www.zentrumbildung.ch/fotografie)

## Nächster Anlass: «Wissen und Inspiration in der Fotografie» mit Beat Mumenthaler

Beat Mumenthaler ist in den Bereichen Porträt, Werbung und Kunst tätig und präsentiert seine Arbeiten in Ausstellungen, Büchern, Referaten und Workshops. Seine Werke wurden mehrfach national und international ausgezeichnet.

**Datum: 25. März 2019, 19 Uhr,  
0.1 Tool 2**

Die Teilnahme ist kostenlos, eine Anmeldung ist aber erforderlich.

**Weitere Informationen finden Sie unter**  
[www.zentrumbildung.ch/fotografie](http://www.zentrumbildung.ch/fotografie)

# Wir gratulieren!

Herzliche Gratulation an unsere Absolventen/Absolventinnen des Diplomlehrgangs Fotografie.



Am 30. November 2018 feierten die Teilnehmer und Teilnehmerinnen des Diplomlehrgangs Fotografie Nr. 20 ihren erfolgreichen Abschluss. Neben der Diplomübergabe sorgte das Betrachten der Diplomarbeiten für viel Freude und gute Erinnerungen an die vergangene Ausbildungszeit. Die Arbeiten waren durchgehend auf sehr hohem Niveau, mit den Absolventen/Absolventinnen ist in Zukunft fotografisch zu rechnen.

**Nächster Start: Herbst 2019**

**Mehr dazu erfahren Sie unter:**  
[www.zentrumbildung.ch/fotografie](http://www.zentrumbildung.ch/fotografie)



# Fotoreise nach Spitzbergen mit dem Expeditionsschiff «MV SAN GOTTARDO»

25. Juni bis 8. Juli 2018

Eine Reise nach Spitzbergen stand schon lange auf meiner Wunschliste. Allerdings bin ich kein Gruppenreisestyp, und eine Individualreise in die Arktis stellt eine grosse zeitliche und finanzielle Herausforderung dar. So war ich von Anfang an begeistert vom Angebot dieser Fotoreise des zB. Zentrum Bildung. Das kleine, aber durchaus komfortable, gemütliche und für die Arktis ausgerüstete Expeditionsschiff MV San Gottardo bot die idealen Voraussetzungen für mein Vorhaben. Mit einer sehr sympathischen und unkomplizierten Kleinstgruppe, dem Guide Kai sowie der Crew, bestehend aus dem Captain Charles Michel, seiner Frau Doris und deren Tochter Sabine, durfte ich eine unvergessliche Reise durch Spitzbergen erleben.

Die Landschaften Spitzbergens sind atemberaubend: verschneite Berge, schroffe Felsen, Fjorde, Gletscher, Eisberge, Sand- und Kiesstrände und die erstaunliche arktische Vegetation bieten vielfältige Fotomotive. Das Highlight stellt aber die Tierwelt dar: Spitzbergen-Rentiere, Polarfüchse, Walrosse, Robben, Seehunde, Belugas und zahlreiche Vögel, wie Papageitaucher, Möwen, Eiderenten, Lummen und Küstenseeschwalben gehörten zu unseren Hauptinteressen.

Charles führte uns sicher durch die arktischen Gewässer zu ruhigen Buchten, wo wir täglich ausgedehnte Ausflüge an Land unternahmen, Tiere beobachteten und die wunderschöne Natur genossen. Doris und Sabine sorgten für unser

Für die Arktis  
ausgerüstet:  
die MV San  
Gottardo



Wohl und verwöhnten uns mit ihrer Kochkunst und täglich frischem Brot. Kai gab uns nicht nur interessante Informationen zu Land und Leuten und deren Geschichte, sondern war zusammen mit Sabine auch verantwortlich für die Bärensicherung. Bevor wir jeweils an Land gehen durften, suchten die beiden mit Gewehren bewaffnet die Umgebung nach Eisbären ab. Dank ihrer aufmerksamen Beobachtung während unserer Landgänge konnten wir uns voll und ganz aufs Fotografieren konzentrieren.

Spannend waren auch die Besuche der wenigen kleinen Siedlungen: der Hauptort Longyearbyen mit interessanten Museen und Überresten der Kohleminen, die russische Geisterstadt Pyramiden und die internationale Forschungsstation Ny-Ålesund.

Viel zu schnell ging diese erlebnisreiche und interessante Reise vorüber. Mit vielen neuen Eindrücken und wunderschönen Erinnerungen kehrte ich nach Hause zurück.

Ein ganz herzliches Dankeschön an alle Beteiligten!

Mehr dazu erfahren Sie unter:  
[www.zentrumbildung.ch/fotografie](http://www.zentrumbildung.ch/fotografie)

Reisebericht: Claudia Huldi



# Subjektfinanzierung in der höheren Berufsbildung

Jährlich bereitet das zB. über 300 Personen auf eine eidgenössische Berufsprüfung oder sogar höhere Fachprüfungen vor. Einige 100 Personen absolvieren zusätzlich Zertifikatskurse, welche als Vorbereitung auf die entsprechenden Lehrgänge dienen. Für alle diese Angebote gilt, dass diese bei Erfüllung der entsprechenden Voraussetzung durch den Bund mit bis zu 50 % der Lehrgangskosten unterstützt werden. Beim Abschluss auf Stufe Fachausweis beträgt der maximale Beitrag CHF 9500.-, auf Stufe eidg. Diplom sogar CHF 10 500.-. Diese Regelung ist seit 2018 in Kraft. Doch wie ist es dazu gekommen und welche Lehrgänge betrifft dies konkret?

## Die Ausgangslage

Seit einigen Jahren können Absolvierende von Studiengängen auf der Stufe der Höheren Fachschulen wie Betriebswirtschaft oder Marketingmanagement schweizweit von unterstützenden Massnahmen der Kantone profitieren. Dabei werden vorab definierte Fixbeträge pro Student/in/Semester den Bildungsinstituten überwiesen. Die Grundlage bilden entsprechend Rahmen-Verträge zwischen dem Kanton und den Bildungsinstituten. Absolvierende von Lehrgängen auf der Stufe Berufsprüfung oder höhere Fachprüfung profitierten mehr oder weniger von unterschiedlichen Beiträgen, welche kantonal bestimmt und ausgeschüttet wurden. Die Beiträge konnten dabei sehr unterschiedlich ausfallen und waren teilweise auch an unterschiedliche Vorgaben gebunden.

## Die Bundesfinanzierung seit 2018

Dieser Umstand war auf nationaler Ebene bekannt, und so verabschiedete der Bundesrat 2014, im Rahmen eines Massnahmenpaketes zur Stärkung der höheren Berufsbildung, auch ein Konzept zur einheitlichen Bundesfinanzierung zugunsten der Absolvierenden von eidgenössischen Prüfungen. Diese Art der finanziellen Unterstützung wird als Subjektfinanzierung bezeichnet und wurde am 15. September 2017 verabschiedet, mit dem Ziel Anfang 2018 in Kraft zu treten. Somit können seit 2018 Personen, welche sich im Rahmen eines Kurses auf eine eidgenössische Berufs- oder höhere Fachprüfung vorbereiten, direkt beim Bund um finanzielle Unterstützung anfragen. Die einzige wirkliche Bedingung dabei ist, dass sie die entsprechende Prüfung absolviert haben. Es besteht jedoch kein Erfolgsgewiss, d.h. auch bei einem Nichtbestehen der Prüfung wird der Unterstützungsbeitrag ausbezahlt.

## Die ersten Erfahrungen und Zahlen

Nun, nach knapp einem Jahr, ist eine erste Bilanz möglich und das SBFI informierte über die Erfahrungen mit Antragsstellern und Bildungsinstitutionen. Aufgrund der Übergangsphase (unterstützungsberechtigt sind Absolvierende von Lehrgängen, welche erst nach dem 1. August 2017 gestartet sind!) ist die Anzahl der gestellten Anträge mit knapp 2100 Anträgen bis zum September 18 eher tief gehalten. Rund 10% dieser Anträge wurden abgelehnt. Die Gründe dafür sind mehrheitlich, dass die Kurse oder Prüfungen effektiv vor Inkrafttreten der neuen Bestimmungen stattgefunden haben. Auf der Meldeliste des SBFI haben sich rund 640 Bildungsinstitutionen eingetragen, welche wiederum 2500 unterschiedliche Lehrgänge und Kurse zur Prüfungsvorbereitung anbieten. Gemäss SBFI wird die Übergangsphase bis Ende 2019 erfolgreich abgeschlossen sein und wenn diese Form der Unterstützung überall bekannt ist, sollten dann ab 2020 wohl zwischen 15 000 und 18 000 Anträge pro Jahr bearbeitet werden.

## Die Angebote mit Subjektfinanzierung

Beim zB. Zentrum Bildung sind nahezu alle Zertifikatskurse und Lehrgänge im Zusammenhang mit Abschlüssen der höheren Berufsbildung beim SBFI gemeldet und somit berechtigt, von der Subjektfinanzierung zu profitieren. Auch bei Zertifikatskursen profitieren unsere Absolvierenden von Bundesbeiträgen, wenn Sie innerhalb von 5 Jahren einen Folgekurs belegen. Ein Beispiel wäre, nach dem Zertifikat SB Marketing den Fachausweis Marketingfachleute zu absolvieren.

Für weitere Informationen laden wir Sie ein, unsere Homepage zu besuchen, oder lassen Sie sich doch gleich durch die Mitarbeitenden des zB. informieren. Selbstverständlich besteht die Möglichkeit, sich bei einem persönlichen Beratungstermin durch das Rektorat und durch unsere Berater individuell informieren zu lassen.



# Das zB. Zentrum Bildung gratuliert seinen erfolgreichen

## 1 Höheres Wirtschaftsdiplom edupool.ch

Alex Badertscher, Nussbaumen  
Christina Brkovic, Wohlen  
Mona Burkhard, Gebenstorf  
Silvio Casale, Dietikon  
Furkan Genc, Rothrist  
Susan Gerbet, Wettingen  
Daniel Huber, Mellingen  
Luca Larosa, Oftringen  
Carlo Lo Ponte, Baden  
Geraldine Meier, Würenlingen  
Kevin Niederer, Fischbach-Göslikon  
Alessandro Perpignano, Birr  
Remo Pfitscher, Dättwil  
Rinor Shabani, Kaiseraugst  
Claudia Spina, Würenlos  
Eliane Valenti, Spreitenbach  
Patrick Wullschleger, Niederlenz  
Caroline Zehnder, Dättwil

## 2 HR-Fachmann/HR-Fachfrau mit eidg. Fachausweis, Klasse 13

Christa Bollinger, Böttstein  
Asmita Brägger, Rudolfstetten  
Natalie Brechbühler, Würenlos  
Rebecca Eggimann, Ehrendingen  
Stephanie Huber, Ehrendingen  
Laura Meyer, Zofingen  
Daniela Pongelli, Zürich  
Simona Rondinelli, Mellingen  
Philipp Steimer, Niederrohrdorf

## 3 Handelsschule edupool.ch, Klasse HS 30 und THS P

Nicola Aloise, Brugg  
Moira Babarro, Wettingen  
Gianni Bonfardini, Niederweningen  
Marco Dainesi, Stäfa  
Jan Dokler, Neuenhof  
Dardane Gashi, Turgi  
Valentino Marino, Windisch  
Jimi Morad, Nussbaumen  
Fisnik Ramadani, Neuenhof  
Carla Righetti, Klingnau  
Stefan Ristic, Wohlen  
Valeria Sabatini, Wettingen  
Astrid Schwarzenberger, Niederrohrdorf  
Adem Sejdini, Nussbaumen  
Sandrine Uenal, Mellingen  
Maya Werder, Endingen  
Larissa Baumgartner, Dättwil  
Corinne Becher, Turgi  
Loana Naomi Bianchi, Wettingen  
Veronika Brabcova, Rümikon  
Melanie Brunner, Lupfig  
Sarah Cabiaghi, Bünen  
Arlind Haklaj, Frick  
Sandro Häggartner, Oberentfelden  
Nagehan Karaca, Zufikon  
Claudia Kuhn, Waltenschwil  
Anna Künzi, Hausen  
Tamara Lienberger, Mellingen  
Dragoljub Mihajlovic, Baden  
Inga Mosienko, Spreitenbach  
Larissa Müller, Unterkulm  
Devin Petrus, Nussbaumen  
Monika Preiss, Stetten  
Tanja Rohner, Schneisingen  
Patricia Steimer, Freienwil  
Karen Tasi, Zürich

## 4 Direktionsassistent/in mit eidg. Fachausweis, Klasse 16-18

Dorina Asztalos, Wettingen  
Valeria Darpin, Baden  
Selina Fischer, Niederrohrdorf  
Sandra Frauchiger, Baden  
Adrijana Krebs, Remigen  
Yvonne Merkli, Oberbözberg  
Katja Mock, Fislisbach  
Caroline Senn, Wohlenschwil  
Marina Senn, Lengnau AG  
Barbara Serratore, Wettingen  
Caroline Surbach, Ehrendingen  
Flavia Waldmeier, Mülligen

## 5 Sachbearbeiter/in Personalwesen edupool.ch, Klasse 51 + 52

Yasmina Allen-Ackermann, Fislisbach  
Pietro Belmonte, Döttingen  
Beata Bonk-Romanowska, Birmensdorf  
Desirée Derungs, Würenlingen  
Bettina Erler, Hohentengen  
Michelle Khemissi, Wettingen  
Patrick Schmidlin, Zürich  
Ayse Sen, Wettingen  
Ines Stark, Rütihof  
Denise Treier, Schwaderloch  
Pia Viel, Ennetbaden  
Kerstin Beccarelli, Stetten  
Kazim Elmazi, Mellingen  
Sara Ganino, Wohlen  
Denise Grandigard, Niederrohrdorf  
Claudia Haag, Wettingen  
Jelena Harambasic, Lengnau  
Christine Hemmeler, Leibstadt  
Janine Meier, Würenlingen  
Tanja Schwarz, Brugg  
Angelika Wassmer, Ehrendingen  
Patricia Weber, Tegerfelden

## 6 Sachbearbeiter/in Immobilien-Bewirtschaftung edupool.ch, Klasse 3

Claire Ambiana, Wangen b. Olten  
Edina Herdic, Aarau  
Alicia Üzgün, Mellingen  
Medina Balagic, Auenstein  
Marco End, Staufen  
Ivan Zalac, Niederrohrdorf  
Anita Roth, Mägenwil  
Jovana Tasic, Rudolfstetten  
Anita Sailer, Oberrohrdorf  
Mischa Senn, Reinach  
Tamara Sulejmanovic, Suhr  
Eros Pierri, Othmarsingen  
Melanie Seiser, Baden  
Zylejna Baftija, Bremgarten

## 7 Sachbearbeiter/in Marketing und Verkauf edupool.ch, Klasse 27

Salvatore Barberio, Wettingen  
Damian Dall'Ava, Hausen AG  
Irena Disic, Brugg  
Michael Fischer, Birr  
Daniel Frank, Hünenberg See  
Dzanelia Hamedovic, Dintikon  
Petra Heuberger, Ennetbaden  
Nicole Hinden, Wölflinswil  
Merisa Hukic, Mellingen  
Suella Jakupi, Dintikon  
Jathursan Karunaratja, Windisch  
Argzon Kolica, Windisch  
Enes Köse, Rapperswil  
Michelle Maier, Albruck  
Kim Mühlberg, Baden  
Sandra Neuhaus, Kirchdorf AG  
Francesca Perez, Spreitenbach  
Daniela Pikulik, Oberentfelden  
Aline Rennhard, Klingnau  
Melissa Stöckli, Unterkulm  
Marin Zimmermann, Turgi

## 8 Sachbearbeiter/in Rechnungswesen, Vertiefung Rechnungswesen, Klasse 43

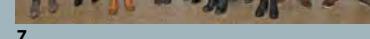
Alexandra Albrecht, Wettingen  
Sirinapha Anulawan, Seon  
Pietro Belmonte, Döttingen  
Marisa Binkert, Würenlos  
Andrea Cekic, Neuenhof  
Nadine Egli, Kirchdorf  
Loredana Gyr, Bergdietikon  
Monika Käufeler, Wettingen  
Isabella Merkli, Villmergen  
Ilaria Palucci, Wettingen  
Fabienne Roth, Rekingen  
Julienne Schmid, Hausen  
Denise Schmid, Wettingen  
Michèle Schraner, Mellingen  
Noëlle Weibel, Döttingen  
Alexandra Zürcher, Rütihof

## 9 Sachbearbeiter/in Rechnungswesen, Vertiefung Treuhand, Klasse 43

Geronimo Acquareni, Wettingen  
Karin Ammann, Schinznach Dorf  
Aline Laura Biland, Neuenhof  
Sandra Gisler, Oetwil an der Limmat  
Siegfried Nitsch, Boswil  
Dilara Yilmaz, Mägenwil  
Claudia Zeder, Mellingen

## 10 Dipl. Event Manager/in (inkl. Sponsoring) Klasse 18/1

Renate Bierhoff, Untersiggenthal  
Caroline Frei, Brugg  
Beatrice Kaufmann, Wettingen  
Natascha Knecht, Fislisbach  
Aline Porta, Baden  
Monika Pöschel, Bonstetten  
Chantal Rauscher, Bremgarten  
Carmen J. Riediker, Birmensdorf  
Andrea Sachs, Würenlos  
Lubomira Veselovska, Brugg  
Lisa Weibel, Untersiggenthal



# Absolventinnen und Absolventen



8

**11 Sozialversicherungsfachleute mit eidg. Fachausweis, 16-18 + 17-18**

Beate Bolliger, Döttingen  
Ralf Brombach, Birrhard  
Janine Duppenthaler, Wettingen  
Andreas Fischer, Schneisingen  
Christopher Hackl, Nussbaumen  
Sandra Keiser, Berikon  
Stephanie Leber, Turgi  
Chantal Lindinger, Wohlenschwil  
Alessandra Randazzo, Rudolfstetten  
Elena Karafolksva, Baden  
Sara Milenkovic, Lupfig  
Fabienne Nietlisbach, Boswil  
Evelyn Raggenbass, Arni AG  
Svenja Reiser, Birmenstorf  
Emanuela Rose, Buchs  
Raphael Vögeli, Leuggern  
Fabienne Wettstein, Fislisbach  
Melanie Zimmermann, Rohr AG



9

**13 Verkaufsfachleute mit eidg. Fachausweis 17-18**

Fatlind Ajeti, Birr  
Marcel Amrein, Wohlen  
Nadine Antoniazzi, Untersiggenthal  
Stéphanie Basu, Untersiggenthal  
Mischa Brühlmeier, Schafisheim  
Cheryl Busslinger, Widnau  
Antonio Ciaco, Hägglingen  
Niels Dettling, Oberwil-Lielii  
Davide Gallo, Wettingen  
Petrus Gösteris, Müllingen  
Thomas Hücker, Ottenbach  
Florim Ibraimi, Effingen  
Yves Kämpf, Dietikon  
Nathalie Klar, Solothurn  
Patrick Marti, Othmarsingen  
Pascal Meier, Untersiggenthal  
Salvatore Morello, Oberlunkhofen  
Stefan Müller, Wohlenschwil  
Dirk Neumerkel, Waltenschwil  
Flavio Ortelli, Villnachern  
Stefanie Ritz, Lenzburg  
Mike Schwegler, Tägerig  
Désirée Stäheli, Spreitenbach  
Patric Stalder, Birmensdorf  
Clemens van den Brul, Aarau  
Domenic Vogler, Zürich  
Adrian Vogt, Ehrendingen  
Daniela von Allmen, Freienwil  
Raphaela Wyss, Lengnau  
Mesut Yildirim, Mellingen



10

**12 Technische/r Kauffmann/Kauffrau mit eidg. Fachausweis 16-18**

Richard Artiles, Wettingen  
Gion Camenisch, Dietlikon  
Chris Cerrato, Klingnau  
Anton Clopath, Melligen  
Miroslav Cupeljic, Wettingen  
Etienne de Graaf, Holderbank AG  
Timo Dietemann, Birrhard  
Felix Eichenberger, Beinwil am See  
Salvatore Fodaro, Windisch  
Marco Frei, Neuenhof  
Armin Frey, Hallwil  
Sandro Frey, Birrwil  
Eder Gonçalves Da Silva, Baden  
Roland Hausherr, Würenlos  
Christian Hohl, Buchs AG  
Luca Hufschmid, Uster  
Simon Kiczta, Lengnau AG  
Florian Knecht, Döttingen  
Kastriot Krasniqi, Hausen AG  
Lewis Lasser, Aristau  
Josip Majic, Suhru  
Juan Manuel Mendez, Dielsdorf  
Marc Müller, Urdorf  
Vladimir Partonjić, Geuensee  
Raphael Plaschy, Dättwil AG  
Igor Radulovic, Gebenstorf  
Joey Rüttimann, Fislisbach  
Serina Steinegger, Schwaderloch  
Ramon Stierli, Fischbach-Göslikon  
Barbara von Allmen, Untersiggenthal  
Tobias David Wernli, Veltheim AG  
Jan Zurbriggen, Brunegg



11

**14 Diplomlehrgang Fotografie Nr. 20**

Laura Faccin, Turbenthal  
Nadja Hirschmann, Aesch ZH  
Alexandra Iten, Ennetmoos  
Corinne Jägle, Zetzwil  
Daniel Koch, Rütihof,  
Soraya Waibel, Bern



12

**15 Dipl. Betriebswirtschafter/in HF**

Paolo Alaçam, Gebenstorf  
Alessandro Allegra, Birsfelden  
Sabine Bauer, Wettingen  
David Baur, Bäch SZ  
Dominique Bieler, Hermetschwil-Staffeln  
Ladina Brunner, Rudolfstetten  
Mejdine Dakaj, Birr  
Mario Remo D'Incau, Alosen  
Medina Franca, Root  
Luana Ginestri, Gippigen  
Roger Grosswiler, Ennetbaden  
Daniel Heule, Wettingen  
Marco Incoronato, Wettingen  
Julia Knab, Albbruck  
Milène Lucia Koch, Reiden  
Muris Kocic, Büttikon AG  
Deborah Kunz, Dielsdorf  
Alexios Kypreos, Baden  
Florenda Ljutviu, Fislisbach  
Renato Märki, Villigen  
Dario Mazzola, Brugg AG  
Pascal Moor, Turgi



13

**16 Dipl. Marketingmanager/in HF**

Katharina Bruggmann, Ehrendingen  
Wilson Dushaj, Birr  
Mike Massoli, Wettingen  
Nivethan Navaratnarajah, Kölliken  
Michele Tassone, Sarmenstorf  
Randy Wahl, Brugg AG  
Bora Yayla, Muri AG



14

**17 Betriebsökonom/in NDS HF**

Simon Baldinger, Schinznach Dorf  
Adrian Barben, Turgi  
René Brühlmann, Windisch  
Sascha Deflorin, Hintermoos  
Pirmin Dossenbach, Basel  
Markus Fuchs, Sarmenstorf  
Carl Hutchinson, Ehrendingen  
Danijel Pavlovic, Kaiseragst  
Vanessa Radet, Wettingen  
Andreas Schenker, Untersiggenthal  
David Tanner, Holzikon  
Gianluca Urbano, Hausen b. Brugg



15

**18 Verkaufsleiter/in mit eidg. Diplom**

Martin Gessler, Riniiken  
Tobias Feldgrill, Unterlunkhofen  
Manuel Beck, Unterendingen  
Daniel Beck, Unterendingen  
Andrea Roder, Dintikon  
Andreas Hofer, Bergdietikon  
Hanspeter Bieler, Rickenbach LU  
Thomas Hartmann, Meisterschwanden  
Dominik Mayer, Fislisbach  
Karin Erme, Hausen  
Michel Vincent, Wettingen  
Angel Gomez, Zürich



16



18

# Informationsveranstaltungen 2019

## Höhere Fachschulen

Höhere Fachschule für Marketing HFMK	21.03.2019	18.45 Uhr
	11.04.2019	18.45 Uhr
Höhere Fachschule für Wirtschaft HFW/Höhere Fachschule für Wirtschaft HFW für techn. Kaufleute	18.03.2019	18.45 Uhr
	09.04.2019	18.45 Uhr

## Nachdiplomstudien NDS HF

Dipl. Betriebsökonom/in NDS HF	18.03.2019	17.45 Uhr
	09.04.2019	17.45 Uhr
Dipl. Digital Marketing Manager/in NDS HF	11.04.2019	17.45 Uhr

## Führung & Management

Technischer Kaufmann/Technische Kauffrau mit eidg. Fachausweis	08.04.2019	19.00 Uhr
	06.05.2019	19.00 Uhr
	24.06.2019	19.00 Uhr
Führungsfachleute mit SVF-Zertifikat – Teil Leadership und Teil Management	26.02.2019	18.30 Uhr
	09.05.2019	18.30 Uhr
Direktionsassistent/in mit eidg. Fachausweis	26.02.2019	18.30 Uhr
	12.03.2019	18.30 Uhr
	02.04.2019	18.30 Uhr
Höheres Wirtschaftsdiplom edupool.ch + HWDplus	21.03.2019	17.45 Uhr
	08.04.2019	18.00 Uhr
	06.05.2019	18.00 Uhr
	24.06.2019	18.00 Uhr

## Handelsschule/Kaufmännische Nachholbildung

Handelsschule edupool.ch	04.03.2019	18.00 Uhr
	29.04.2019	18.00 Uhr
	01.07.2019	18.00 Uhr
Nachholbildung Kauffrau/Kaufmann E- oder B-Profil	11.03.2019	18.00 Uhr
	13.05.2019	18.00 Uhr

## Immobilien

Sachbearbeiter/in Immobilien-Bewirtschaftung edupool.ch	14.03.2019	18.30 Uhr
	14.05.2019	18.30 Uhr
Sachbearbeiter/in Immobilien-Buchhaltung edupool.ch	14.03.2019	19.30 Uhr
	14.05.2019	19.30 Uhr
Sachbearbeiter/in Immobilien-Vermarktung	14.05.2019	19.30 Uhr
	18.06.2019	19.30 Uhr

## Rechnungswesen / Controlling

Fachmann/Fachfrau im Finanz- und Rechnungswesen mit eidg. Fachausweis	25.03.2019	19.00 Uhr
Dipl. Finanzberater/in IAF	25.03.2019	18.30 Uhr
Sachbearbeiter/in Rechnungswesen/Treuhand edupool.ch / veb.ch	25.03.2019	18.00 Uhr

## Marketing, Kommunikation & Verkauf

Sachbearbeiter/in Marketing und Verkauf edupool.ch	20.02.2019	18.00 Uhr
	20.03.2019	18.00 Uhr
Dipl. Event- & Social Media Manager (inkl. Sponsoring)	11.03.2019	18.30 Uhr
	01.04.2019	18.00 Uhr
Dipl. Assistent/in Marketing und Verkauf	12.03.2019	18.00 Uhr
	25.06.2019	18.00 Uhr
	20.08.2019	18.00 Uhr
Marketingfachmann/Marketingfachfrau mit eidg. Fachausweis	12.03.2019	18.00 Uhr
	25.06.2019	18.00 Uhr
	20.08.2019	18.00 Uhr
Dipl. Verkaufsleiter/in	12.03.2019	19.30 Uhr
	20.08.2019	19.30 Uhr
Verkaufsfachmann/Verkaufsfachfrau mit eidg. Fachausweis	12.03.2019	18.00 Uhr
	25.06.2019	18.00 Uhr
	20.08.2019	18.00 Uhr

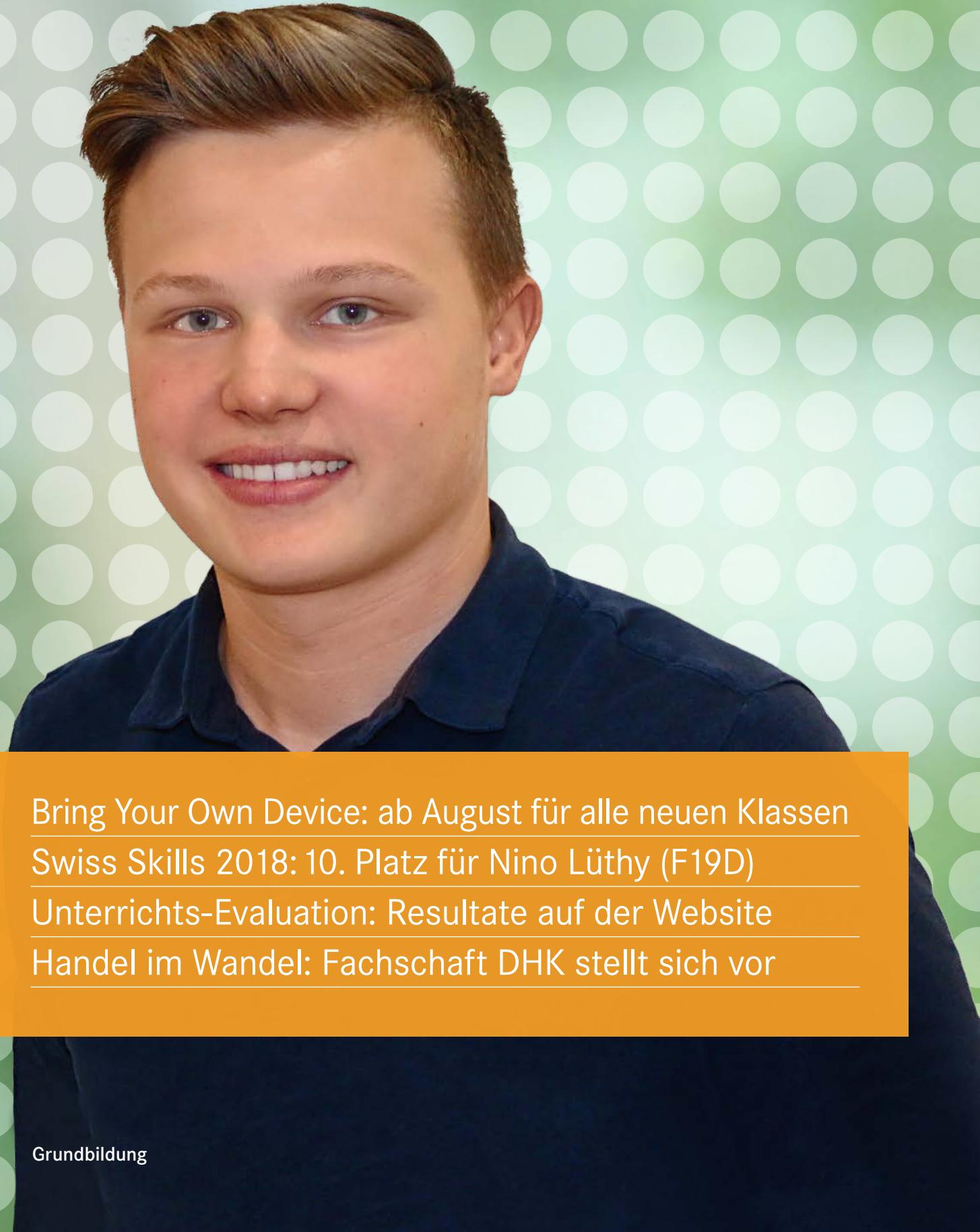
## Personalwesen

Sozialversicherungsfachmann/Sozialversicherungsfachfrau mit eidg. Fachausweis	11.06.2019	18.30 Uhr
	15.08.2019	18.30 Uhr
HR-Fachmann/-Fachfrau mit eidg. Fachausweis (Stufe 2)	08.05.2019	19.00 Uhr
	04.06.2019	19.00 Uhr
Sachbearbeiter/in Personalwesen edupool.ch	08.05.2019	18.00 Uhr
Personalassistent/in mit Zertifikat Trägerverein HRSE	04.06.2019	18.00 Uhr
Sachbearbeiter/in Sozialversicherung edupool.ch	02.04.2019	18.30 Uhr

## Informatik / Fotografie

HF Fotografie und Fotohaus	18.03.2019	18.30 Uhr
----------------------------	------------	-----------

**Änderungen vorbehalten. Alle Informationsveranstaltungen sind auch auf [www.zentrumbildung.ch/infoveranstaltungen](http://www.zentrumbildung.ch/infoveranstaltungen) aufgeschaltet.**



Bring Your Own Device: ab August für alle neuen Klassen

Swiss Skills 2018: 10. Platz für Nino Lüthy (F19D)

Unterrichts-Evaluation: Resultate auf der Website

Handel im Wandel: Fachschaft DHK stellt sich vor



## Ein Rückblick auf 2018 und eine Vorschau auf die kommenden Jahre

**Das Jahr 2018 ist zu Ende, es ist Zeit aufs vergangene Jahr zurückzublicken – aber auch einen Ausblick auf die Zukunft zu wagen. Viel ist im letzten Jahr passiert und eine Menge interessante und anspruchsvolle Herausforderungen warten auf uns.**

### Die Digitalisierung

Mit Beginn des Schuljahres 2018/19 starteten wir mit den ersten «digitalen Pilotklassen». Eine grosse Herausforderung für alle Beteiligten. Wir sammeln Erfahrungen, evaluieren die Prozesse, suchen nach Verbesserungsmöglichkeiten und optimieren die Abläufe. Die Lehrpersonen werden geschult, die Lerninhalte in den einzelnen Fachschaften fortlaufend digitalisiert und die schulische Infrastruktur optimiert. Kurzum: Das Unterrichten wird vielfältiger und nicht weniger anspruchsvoll.

Digitalisierung ist Schulentwicklung. Der Prozess betrifft alle schulischen Bereiche – inkl. schulinterner organisatorischer Verwaltungsabläufe. Eine Zusammenarbeit zwischen den Lehrpersonen auch über die Fachschaften hinweg wird unabdingbar, denn nur so können wir gegenseitig voneinander profitieren. Und auch die Rolle der Lehrpersonen im täglichen Unterricht wird vielfältiger.

Mit dem neuen Schuljahr 2019/20 starten wir mit der flächendeckenden Einführung der BYOD-Klassen (BYOD = Bring Your Own Device), d. h. alle neuen Berufslernenden im ersten Lehrjahr werden zukünftig ihren persönlichen Laptop im Unterricht einsetzen.

Es ist uns wichtig, die digitalen Hilfsmittel dort einzusetzen, wo sie einen didaktisch-methodischen Mehrwert bringen. Wir nutzen die Chancen, die uns die Digitalisierung bietet, ohne das Bewährte über Bord zu werfen. Das bedeutet, dass die «traditionellen» Unterrichtsformen ein wichtiger Bestandteil des täglichen Unterrichts bleiben.

### Die Reform der Berufsfachschulen

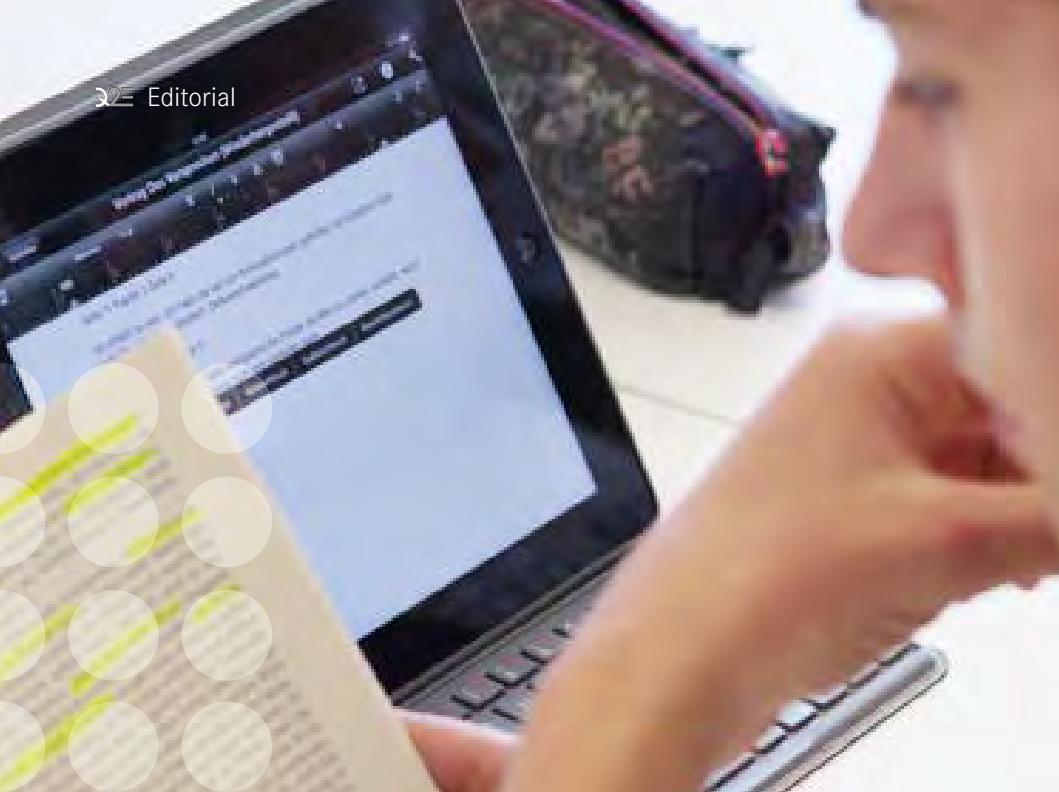
Zur Erinnerung ein Auszug aus dem «zB. Info» vom Januar 2017: «Während der letzten fünf Jahre (!!) wurde zu diesem Thema viel geschrieben und debattiert. Mit welchem Resultat: Am 30. August 2016 hat der Grosse Rat das überarbeitete Raum- und Standortkonzept für die

Berufs- und Kantonsschulen versenkt. Der Grosse Rat wies die Vorlage, ohne überhaupt darauf einzutreten, zurück an den Absender.»

Nur zwei Jahre später wird die Standortfrage ein weiteres Mal diskutiert. Der Regierungsrat hat im Rahmen der Gesamtsicht Haushaltsanierung das Modul «Reform Berufsfachschulen» beschlossen. Konkret verfolgt der Regierungsrat mit dem Projekt folgende Ziele:

- Die Berufsfachschulen sollen für den Kanton und die Gemeinden eine Entlastung in der Höhe von 5 bis 7 Millionen Franken jährlich realisieren.
- Die Bildung von Kompetenzzentren soll zu einer besseren beruflichen Durchlässigkeit führen.
- Die Berufsbildung soll «fit für die Zukunft» getrimmt werden, um in Zeiten des Wandels (Digitalisierung, Industrie 4.0) robuster und flexibler zu sein.

Die angestrebte jährliche Gesamteinsparung von 7 Millionen Franken (davon zwei Millionen Franken zugunsten der Wohnortsgemeinden) ist nur über die Optimierung der Klassengrössen erreichbar, was gezwungenermassen zu Penseneinsparungen führt. Das bedeutet weniger Unterrichtslektionen und letztlich tiefere Personalkosten bei den Lehrpersonen.



## Inhalt

Die KV-Rektorenkonferenz hat immer wieder betont, sie wolle bei der Erarbeitung von Lösungen konstruktiv mitarbeiten und ihre Ideen und Vorschläge einbringen. Das hat sie mit dem Startschuss zum Projekt auch konsequent umgesetzt. Die Positionen und Lösungsansätze waren und sind nicht immer deckungsgleich. Die Projektleitung hat teilweise eine andere Optik als die Rektorenkonferenz. Und auch innerhalb der KV-Rektorenkonferenz ist man sich nicht immer ganz einig. Das überrascht bei der Komplexität und Brisanz des Projekts allerdings nicht. Das «Modul Berufsfachschulen» ist eine Belastungsprobe für alle

Beteiligten. Insbesondere für die Schulen, deren Standort infrage gestellt ist. Eine zügige Entscheidung ist auch im Interesse der Rektorenkonferenz.

Die Diskussionen zwischen den KV-Schulen waren immer anständig und das Vorgehen transparent, immer auch im Bestreben einer konstruktiven Lösungsfindung. Als Präsident der Rektorenkonferenz schätze ich die offene Kommunikationspolitik und die wertvolle Zusammenarbeit zwischen der BKS-Projektleitung und den KV-Schulen. Ich bin überzeugt, dass der stetige Austausch mit der BKS-Projektleitung das gegenseitige Vertrauen stärkt.

Die KV-Rektorenkonferenz hat dem BKS eine Lösung vorgeschlagen, die von der grossen Mehrheit der KV-Schulen mitgetragen wird. Im ersten Quartal 2019 werden wir wissen, inwieweit unsere Ideen in die Überlegungen des Gesamtregierungsrats einfließen.

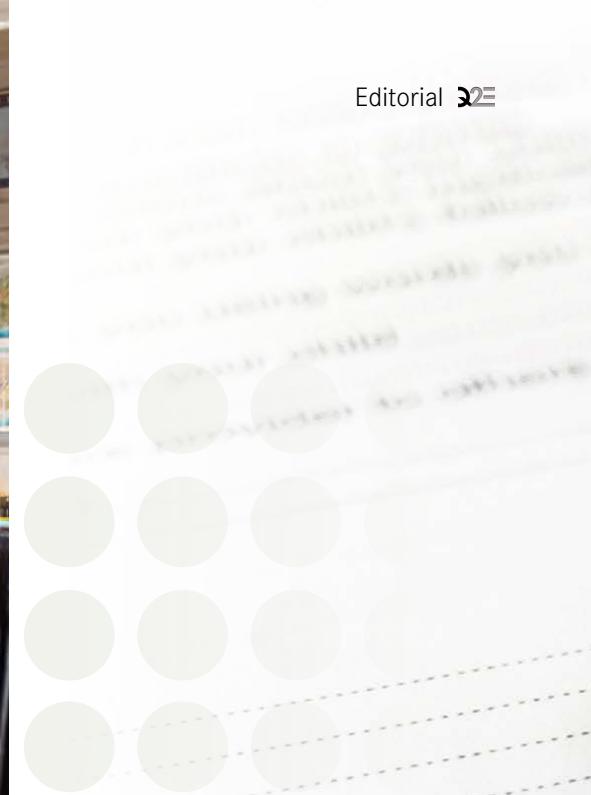
Die Zeit wird knapp und der weitere Fahrplan sehr «sportlich». Der definitive Entscheid, wie die Berufsbildungslandschaft im Aargau aussehen soll, wird im 2. Quartal 2019 gefällt. Und mit Beginn des Schuljahres 2020/2021 müssen die Beschlüsse bereits umgesetzt sein!

**Fortsetzung >**

Auch das KV Lenzburg kennt den Kampf ums Überleben



Qualität	5
Kaufleute	6
Detailhandel	8
Personelles	9
Detailhandel	10
Bad Zurzach	11
Schulprojekt	12
Fachschaften	14
Terminplan	16



Die geplante Reform kann eine grosse Chance für das Zentrum Bildung sein - bedingt aber ein (selbst)kritisches Hinterfragen der bestehenden, schulinternen Strukturen und Abläufe. «Change Management» ist ein schwieriges Unterfangen. Nur wenn wir uns bewusst sind, was passiert, was die Chancen, aber auch die Grenzen im Veränderungsprozess sind, schaffen wir Erfolg versprechende Voraussetzungen. Ich bin überzeugt, dass wir die Chance nutzen, uns erfolgreich und zukunftsorientiert in der Aargauer Bildungslandschaft zu positionieren.

### Die Bildungsreform 2022

Die Arbeitswelt wird digitaler, der Arbeitsmarkt flexibler und der Trend zur Dienstleistungsgesellschaft hält an. Was bedeutet das für die berufliche Grundbildung der Schweiz, insbesondere für unsere Berufe der Kaufleute, des Detailhandels und der Pharma-Assistentinnen? Im Zentrum steht die Frage, wie sich die genannten Berufsfelder verändern werden und welche Auswirkungen dieser Wandel auf die Ausbildung der Lernenden hat.

Auf diese Frage müssen Antworten gefunden werden, damit die Reform 2022 über die drei Lernorte Berufsfachschule, Lehrbetrieb, Überbetriebliche Kurse gelingt. Die Ergebnisse der aktuell laufenden Prozesse bilden die Grundlage für die nächste Aktualisierung der Bildungsverordnung, des Bildungsplans und der Umsetzungsinstrumente. Im Fokus der Reform steht die Entwicklung der Handlungskompetenz. Die jungen Berufsleute sollen die Werkzeuge für ein erfolgreiches und verantwortungsvolles berufliches Handeln in konkreten Handlungssituationen mitbekommen. Also die Fähigkeit, ihr Wissen und Können umzusetzen, und dies in den Bereichen Fach-, Methoden-, Selbst- und Sozialkompetenz. Das ist ein hehres und hochgestecktes Ziel!

### Die Revision

#### «Lohnsystem Lehrpersonen»

Last but not least: Der Startschuss für das kantonale Projekt «Revision Lohnsystem Lehrpersonen» ist diesen Herbst gefallen. Das aktuelle Lohnsystem der Lehrpersonen wird abgelöst und soll auf die Basis einer reinen Funktionsbewertungsmethodik gestellt werden. Geplant ist die Inkraftsetzung auf den 1. August 2021. Auch hier gilt es wachsam zu bleiben und die verschiedenen Interessen und Ansprüche ernst zu nehmen, um eine mehrheitsfähige und zukunftsorientierte Lösung zu finden.

Bei all diesen anstehenden Herausforderungen und sich abzeichnenden Veränderungen erinnere ich mich an ein Zitat des griechischen Philosophen Heraklit (520 – 460 v. Chr.): «Nichts ist so beständig wie der Wechsel.» Er soll aber auch gesagt haben: «Die schönste Harmonie entsteht durch Zusammenbringen der Gegensätze.»

Wir werden sehen, was die Zukunft bringt und was wir dazu beitragen können, dass sich Heraklits Weisheiten bewahrheiten.

Jörg Pfister,  
Rektor Grundbildung



# Erfolgreiches Zwischen-Audit

**Kurz vor Jahresende erhielt die zB. Grundbildung von ihrem Auditor, der Firma SGS,**

**die Bestätigung: Wir haben das Zwischen-Audit Q2E erfolgreich bestanden!**

**Das zB. wird auch in diesem Jahr die üblichen Anstrengungen unternehmen und plant**

**für 2020 wieder ein umfangreiches externes Audit. Damit wird das Zertifikat Q2E**

**auch für die nächsten Jahre unser Qualitätssiegel bleiben.**

## Längsvergleich der Unterrichtsevaluationen

Das zB. führt seit bald 10 Jahren jährlich eine Befragung der Lernenden zu ihrem Unterricht durch. Die Rückmeldungen werden mit jeder Lehrperson besprochen. Von der Längsauswertung stehen einige Auswertungen auf der Website (Grundbildung/Qualität). Darin kann man nachverfolgen, wie sich die Werte zu einzelnen Fragen im Laufe der Jahre verändert haben. Ziel ist es natürlich immer, dass sich die Werte mit den gewonnenen Erfahrungen und Besprechungen mit den Klassen stetig verbessern. Der Längsvergleich zeigt, dass wir in den meisten Bereichen auf gutem Weg sind.

Als Beispiel finden Sie die Auswertung der Aussage «Ich fühle mich von der Lehrperson respektiert». Dieser Punkt ist enorm wichtig für eine konstruktive Lernatmosphäre, die von gegenseitiger Wertschätzung getragen wird. Das Diagramm zeigt, dass im Verlauf der Jahre die Wahrnehmung bei den Lernenden immer besser geworden ist. Es zeigt aber auch, dass wir das hochgesteckte Ziel, 95% positive Antworten auf diese Aussage zu erhalten, noch nicht ganz erreicht haben. Das hoffen wir in der nahen Zukunft zu erreichen.

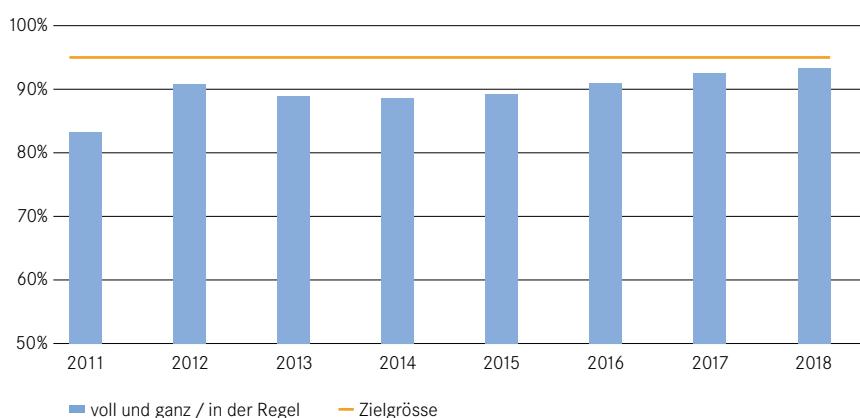
## Interne Evaluation des Digitalisierungsprojekts

Das zB. führt bei den Pilot-Klassen des Projekts Digitalisierung eine eigene Evaluation durch. Dazu wurden die Lernenden und die Lehrpersonen bereits befragt. Die Berufsbildnerinnen und -bildner sowie Eltern wurden im Januar auf den Fragebögen aufmerksam gemacht. Im März wird es einen gemeinsamen Erfahrungsaustausch mit allen Beteiligten geben. Dort

werden die Umfrage-Resultate präsentiert und besprochen. So werden letzte Schwachstellen und Verbesserungspotenzial bestimmt, und uns bleibt danach genügend Zeit, bis zum definitiven Start von BYOD (Bring Your Own Device – bring dein eigenes Gerät) allenfalls letzte Korrekturen in die Wege zu leiten.

**Beni Pauli,  
Q-Verantwortlicher**

## Ich fühle mich von dieser Lehrperson ... respektiert





Die Klasse M21B dankt mit

## Die Digitalisierung macht Fortschritte

**Mit den Klassen E21B und M21B sind in der kaufmännischen Abteilung zwei Pilotklassen auf dem Weg der Digitalisierung. Die einjährige Pilotphase verfolgt das Ziel, dass Erfahrungen gesammelt werden können, die zur Verbesserung und Optimierung der Situation führen.**

Schon zu Beginn entstand der eine oder andere Stolperstein. Einer davon war die Beschaffung elektronischer Lehrmittel. Nicht alle Klassen erhielten neben dem traditionellen Buch auch die elektronische Form ihres Lehrmittels für Englisch. Das Problem lag darin, dass der Zugriff auf internationale elektronische Schulbücher nicht möglich war. Ein anderes Problem lag darin, dass das E-Book im Fach Französisch nicht erhältlich war. Diese Lücken konnten nun aber geschlossen werden, und im kommenden Sommer werden sämtliche elektronischen Lehrmittel von Beginn an verfügbar sein.

Ein weiterer Diskussionspunkt war der tägliche Umgang mit den eigenen Laptops und Smartphones. Hier stellte sich die M21B als sehr kritische und konstruktive Klasse heraus. In einem einstündigen Gespräch wurden die Bedenken der Lernenden aufgenommen, die in verschiedene Richtungen gingen. So war der lückenlose Zugriff auf das Internet ein

Knackpunkt, aber auch die unterschiedlichen Versionen der elektronischen Arbeitsunterlagen und die doppelt vorhandenen Lehrmittel wurden hinterfragt.

Nach der Diskussion wurden die einzelnen Punkte aufgegriffen und in Angriff genommen. So ist zum Beispiel die Dichte der Access Points im Schulhaus, wo nötig, erhöht worden. Die Schulleitung liess sich über die Optionen der einzelnen Programm-Versionen informieren und pocht auf die Aktualisierung der Unterlagen. In laufenden Weiterbildungs-Kursen lernen die Lehrpersonen, wie alte Datei-Versionen aktualisiert werden können.

Besondere Beachtung verdient aber die Tatsache, dass die Lernenden sowohl die Papier- als auch die elektronischen Unterlagen erhalten. Ziel des digitalisierten Unterrichts ist es nicht, die guten alten Schulbücher und -hefte zu ersetzen, sondern eine zusätzliche Möglichkeit zu schaffen, effizient zu arbeiten. Nicht alle

Lernenden sind gleich: Die einen lieben es, in ein Buch zu schreiben und darin herumzublättern, die anderen bevorzugen die Maus, den Touchscreen und die Tastatur. Sehr häufig ist es auch sinnvoll, beide Medien gleichzeitig zu verwenden, vor allem wenn es um umfangreichere Aufgaben geht und man sich einiges Blättern ersparen kann. Schliesslich gibt es das papierlose Büro ja immer noch nicht, sodass sich die Lernenden auch in ihren Lehrbetrieben mit einem Mix aus Papier und computerbasierten Unterlagen konfrontiert sehen.

Am Ende verfolgen alle das Ziel, ihre schulische Berufsbildung erfolgreich abzuschliessen. Den Weg dorthin sollen die Schülerinnen und Schüler aber weitgehend selber erfahren und soweit als möglich wählen können.

Andreas Pribnow,  
Konrektor Berufsmatur





# Anerkennung für unsere Berufsmatur

Im August 2015 begann der erste Jahrgang der Berufsmatur unter der neuen BM-Verordnung. Wenn immer neue Regeln aufgestellt werden, bedeutet das ein neues Anerkennungsverfahren durch die EBMK (Eidg. Berufsmatur-Kommission). Dieses Verfahren begann 2015 und endete mit den Abschlussprüfungen des ersten Jahrgangs im Juni 2018.

In den drei Jahren wurden folgende Punkte unter die Lupe genommen:

- Werden am zB. die Lektionen gemäss dem eidgenössischen Rahmenlehrplan auf die einzelnen Fächer verteilt?
- Werden die im Rahmenlehrplan vorgeschriebenen Lernziele am zB. vermittelt?
- Werden diese Lerninhalte in den vorgeschriebenen Semestern unterrichtet?
- Werden 10% aller Lerninhalte pro Fach interdisziplinär unterrichtet? Das bedeutet, dass verschiedene Fächer, in denen gleiche oder ähnliche Themen relevant sind, auch miteinander in Verbindung gebracht werden.
- Werden die Anforderungen in der interdisziplinären Arbeit ihrem Anspruch gerecht?

- Sind die Lehrpersonen für den BM-Unterricht qualifiziert? Lehrpersonen der BM müssen über einen Hochschulabschluss verfügen, eine pädagogische Ausbildung absolviert und mindestens ein halbes Jahr Berufserfahrung erworben haben.
- Unternimmt die Schule als Ganzes erfolgreiche Bemühungen, die Qualität des Unterrichts ständig weiterzuentwickeln?

an Dokumenten, telefonische und persönliche Besprechungen und auch Schul- und Prüfungsbesuche.

Die offizielle Anerkennungsverfügung des SBFI wurde am 12. Dezember 2018 ausgesprochen. Wir sind stolz darauf, dass wir unsere Ausbildung mit Berufsmatur weiterhin «ohne Auflagen» durchführen können.

Andreas Pribnow,  
Konrektor Berufsmatur



Auf dem Weg zur eidgenössischen Anerkennung gab es einen regen Austausch



# Schweizermeisterschaft Berufsfachschulen 2018

Am 7. November 2018 war es wieder soweit: Die Schweizermeisterschaft der Berufsfachschulen fand in den zwei Sportarten Volleyball (Damen) und Unihockey (Herren) statt. Während sich die Volleyballerinnen den äusserst starken Gegnern früh geschlagen geben mussten, qualifizierten sich die Unihockeyaner nach einer durchzogenen Vorrunde (5. Rang) für die Klassierungsspiele um die Ränge 17 bis 20. Aber auch hier schaute Fortuna zur Seite und bescherte dem zB.-Team zwei äusserst knappe Niederlagen. Daraus resultierte schlussendlich der 20. Schlussrang von total 26 angetretenen Teams.

Manuela Oertli, Daniel Brunner, Sportlehrpersonen



## zB.-Team Unihockey (Herren)

v.o.l.: David Bertschi (F19C), Marcello Scordio (M21A), Dario Weibel (M21A),  
Leon Binder (E20A), Elias Ubertini (M20A), Sven Thörig (M21B)  
knied: Pascal Wunderlin (F20E)



## zB.-Team Volleyball (Damen)

v.o.l.: Bettina Uebelhart (M20B), Sara Lacava (M20B),  
Selina Siegenthaler (P20A), Chiara Cristallo (E19D),  
Anina Meier (E19D)  
v.u.l.: Sina Caneri (P20A), Jasmin Mülhaupt (E20A),  
Jasmin Spuler (F19B)



# Unterrichts- freie Zeit ist Weiter- bildungszeit

Einmal mehr und bereits in guter Tradition nutzten rund ein Dutzend Lehrpersonen des zB. Zentrum Bildung die unterrichtsfreie Zeit in der Vorweihnachtswoche für individuelle Weiterbildung in den Fächern Wirtschaft und Gesellschaft.

In diesem Jahr standen die Themen «Die Bedeutung des Verhältnisses CH-EU für die deutschschweizerische Grenzregion» und «Fake. Die ganze Wahrheit» auf dem Programm.

**Organisator Dominik Rohr in der Ausstellung**  
**Fake (1), Florian Schmid, Team GFGZ (2)**



Während sich bei der ersten Veranstaltung hochkarätige Referentinnen und Referenten kompetent zum Thema äusserten, beeindruckte die Ausstellung «Fake» im Stapferhaus in Lenzburg mit faszinierenden Einblicken in eine «falsche» Welt.

Der Dank gilt den beiden Kursleitern, Brigitte Perret und Dominik Rohr, für die Organisation der beiden interessanten Anlässe.

**Daniel Brunner,**  
**Konrektor Detailhandel**

Die Ausstellung  
FAKE läuft bis am  
24. November 2019  
im Stapferhaus  
in Lenzburg.

[www.stapferhaus.ch](http://www.stapferhaus.ch)



Wir verabschieden uns von ...



**Michèle Collenberg**

(4,5 Jahre)

Weil sie neben ihrer Lehrtätigkeit an einem Doktorat an der Uni St. Gallen arbeitete, unterrichtete Michèle von Beginn weg nur ein kleines Pensum an unserer Schule. Dass sie aber trotzdem ein wichtiger Teil des Kollegiums war, hatte zwei Gründe: Erstens engagierte sie sich in der Fachschaft, wenn Hilfe gefragt war, brachte Ideen ein, setzte neue Vorhaben um, ohne nach dem zusätzlichen Aufwand zu fragen. Zweitens leitete sie mit Serdar Ursavaş zusammen das Projekt «Umgang mit der ethnisch-kulturellen Heterogenität von Berufslernenden». In dieser Funktion hatte sie an Weiterbildungs-Workshops für die Lehrpersonen häufig Kontakt mit sämtlichen Kolleginnen und Kollegen. Ihre frische und charmante Art machte sie nicht nur bei ihnen, sondern auch ihren Lernenden beliebt.

Nun hat sie ihr Doktorat bald abgeschlossen und könnte sich voll und ganz dem Unterrichten widmen, wäre da nicht Kolumbien, wo sie bereits einmal gelebt hat. Nach der jahrelangen eher theoretisch ausgerichteten Auseinandersetzung mit Interkulturalität in ihren Schul- und Uni-Projekten hat sie sich nun entschieden, mit Leib und Seele in die Thematik einzutauchen und den Schritt nach Übersee nochmals für unbestimmte Zeit zu wagen. Wir wünschen ihr dort alles Gute, viel Erfolg und Erfüllung in ihrem neuen Lebensabschnitt.

Wir begrüssen ...



**Janine Keller**

(Sachbearbeiterin Grund- und Weiterbildung)

Aufgewachsen bin ich in Gebenstorf, wo ich meine obligatorische Schulzeit absolvierte. In meiner Freizeit reise ich sehr gerne in fremde Länder, treffe mich mit Freunden und treibe gerne Sport.

Nach Abschluss meiner kaufmännischen Berufslehre im 2013 habe ich mir ein halbes Jahr eine Auszeit gegönnt und bin nach Australien gereist. Während dieser Zeit besuchte ich eine Sprachschule und besichtigte die Ostküste des Landes. Dies war eine ganz besondere Zeit für mich, die mir noch heute mit wunderbaren Erlebnissen in Erinnerung ist.

Seit dem 1. August 2016 arbeite ich in der Weiterbildung am zB. Zentrum Bildung als Sachbearbeiterin. Zurzeit absolviere ich die Weiterbildung als Direktionsassistentin mit eidg. Fachausweis. Mein Ziel dieser Weiterbildung ist, mehr Verantwortung zu übernehmen und in diversen Aufgaben/Tätigkeiten stärker gefordert zu werden.

Nun wurde mir die Möglichkeit angeboten, eine Schnittstellenfunktion zwischen dem Grund- und Weiterbildungsbereich zu übernehmen. Auf diese Weise hat sich einer meiner Wünsche, mein Tätigkeitsfeld zu erweitern, erfüllt.

Ich freue mich sehr auf die neue Herausforderung und weiterhin auf eine gute Zusammenarbeit.



# swiss skills 2018

Neben vielen Berufen wie Coiffeusen, Köchen, Gipserinnen und Landmaschinenmechanikern stellten auch die Detailhandelsfachleute ihren Beruf anlässlich der Swiss Skills vom 12. bis 16. September 2018 in Bern vor.



In total 135 Berufen zeigten die jungen Berufsleute ihr beachtliches Können und kürten in 75 Berufen ihre Schweizermeisterin bzw. ihren Schweizermeister.

Erfreulicherweise nahmen mit Vanessa Wyss (F19F), der Siegerin der regionalen Ausscheidung, Nino Lüthy und Robin Müller (beide F19D) auch drei Lernende des zB. Zentrum Bildung an den Berufsmeisterschaften des Detailhandels teil. Vor einer grossen Zuschauerkulisse und mit Mikrofon ausgestattet stellte das «Verkaufsgespräch» für die Kandidatinnen und Kandidaten eine besondere Herausforderung dar. Nino Lüthy schaffte es mit einer überzeugenden Leistung in den Final, wo er gesamtschweizerisch den sehr guten 10. Platz erreichte.

Wir gratulieren den drei Lernenden zu ihrem tollen Erfolg und sind überzeugt, dass die Tage in Bern für sie ein einmaliges und unvergessliches Erlebnis dargestellt haben.

Daniel Brunner,  
Konrektor Detailhandel



Vanessa Wyss, die Siegerin der letztjährigen regionalen Ausscheidung



Robin Müller  
bei seinem  
«Verkaufsgespräch»



Bad Zurzach bleibt wohl ein Sek-II-Standort, und voraussichtlich werden auch in Zukunft junge Kaufleute in Bad Zurzach zur Schule gehen

## Betrifft die mediale Debatte um die Zukunft der Sek-II-Standorte auch jenen am Bezirkshauptort?

**Schon seit Jahren prägt die Debatte um die Standorte der Kantons- und der Berufsfachschulen die politische Agenda im Aargau. Nachdem der Grosse Rat das «Standort- und Raumkonzept der Sek-Stufe II» vor knapp anderthalb Jahren versenkt hat (genau genommen trat er nicht einmal auf die Vorlage ein!), wird nun ein neuer Anlauf genommen mit dem klar definierten Ziel, jährlich mehrere Millionen Franken zu sparen.**

Vor diesem Hintergrund wird es Sie nicht überraschen, dass ich mich immer wieder mit Spekulationen konfrontiert sehe, wie lange wir unsere «Dépendance» in Bad Zurzach wohl noch halten können. Tatsächlich ist die Frage nach dem «wie lange» mindestens so häufig wie jene nach dem «ob!». Nun, um hier etwas differenzierter Auskunft geben zu können, muss ich ein wenig ausholen.

Ganz entscheidend für den Fortbestand des Standorts war das Jahr 2000. Auf jenen August hin fusionierten die beiden kaufmännischen Berufsschulen in Baden und Bad Zurzach. Ohne jenen weitsichtigen Entscheid wäre die Existenz des «Junior partners» schon längst Geschichte. Sie war schon seit ihrer Gründung vor über hundert Jahren stets von der Schliessung bedroht gewesen, aber die grosse Reform des Jahres 2003 hätte ihr zweifelsohne den Rest gegeben. In jenem Sommer konnte nämlich erstmals nur noch eine neue Klasse gebildet werden, und das hat sich seither nicht mehr geändert.

Glücklicherweise entschied der Gesamtschulvorstand kurz danach, den Standort auch mit nur einer Klasse pro Jahrgang zu



Die neue Klasse ZE21A

halten. In der Folge bekräftigte er diesen Beschluss mehrfach und zögerte auch nicht, die für den Schulbetrieb notwendigen Investitionen zu tätigen. Zudem hat auch der Gemeinderat Bad Zurzach deutlich gemacht, dass ihm der Fortbestand des Standorts wichtig ist, und so verwundert es nicht, dass die Zusammenarbeit zwischen Gemeinde und Schule in den allermeisten Fällen konstruktiv und von gegenseitigem Vertrauen geprägt ist.

Der letzte und eigentlich wichtigste Player im System waren und sind natürlich die Lehrbetriebe. Ihnen sei an dieser Stelle ein ganz grosses Dankeschön ausgesprochen, haben sie doch auch in Zeiten unsicherer Wirtschaftslage oder knapper Schulabgängerzahlen stets dafür gesorgt, dass ausreichend Lehrstellen für die Bestückung einer neuen Klasse besetzt werden konnten.

Auch im persönlichen Gespräch mit den entsprechenden Verantwortlichen wurde stets deutlich, dass ihnen der Fortbestand der ortsansässigen Berufsfachschule ein wichtiges Anliegen ist.

Fasst man also alle oben genannten Faktoren zusammen, so lässt sich feststellen, dass die Zukunft des Standorts Bad Zurzach gar nicht so düster aussieht. Als Teil der grossen kaufmännischen Berufsfachschule in Baden ist sie deutlich weniger gefährdet als gewisse kleinere, unabhängig gebliebene KV-Schulen im Kanton. Entscheidend wird also bleiben, dass auch künftig genügend Zurzibetriebe ihre Lehrstellen mit E-Profil-Lernenden besetzen können, damit jeden Sommer wieder eine Klasse gebildet werden kann. Dies war letzten Sommer der Fall, als wir die 21 Lernenden der Klasse ZE21A begrüssen durften, und auch für den kommenden August sind die Anmeldezahlen zumindest ermutigend. Wir dürfen also zurecht hoffen, dass das Zurzibiet seine einzige Schule auf der Sek-Stufe II auch längerfristig behalten kann.

Stephen Livingstone,  
Konrektor Zurzach



# Kulturelle Vielfalt in den Schulklassen: Ein Erfahrungsbericht zu unserem Schulprojekt

**Die ethnisch-kulturelle Vielfalt der Lernenden in den Klassen stellt die Lehrpersonen immer wieder vor Herausforderungen. Michèle Collenberg und Serdar Ursavaş egriffen die Initiative und führten eine Weiterbildung zum Thema durch.**

**In meiner Klasse habe ich einen Schüler, dunkelhäutig. Ich fragte ihn: «Woher kommst du?»**

**Ich dachte an Ägypten, Äthiopien oder Somalia. Und er sagte: «Aus Spreitenbach». (Lachen)**

**Daran hatte ich gar nicht gedacht. Aber wenn du ihn reden hörst, dann hat er den besten**

**Aargauer Dialekt auf der ganzen Welt.**

Diese Geschichte erzählte eine Lehrperson kürzlich am Kaffeeautomaten im Lehrerzimmer. Das zeigt, dass sich Berufsfachschulen, insbesondere in städtischen Einzugsgebieten, längst zu einem multikulturellen sozialen Raum entwickelt haben. Man erkennt aber auch, dass Interaktions- und Kommunikationsprozesse, in diesem Fall zwischen dieser Lehrperson und dem Schüler, immer durch beidseitige Erwartungen geprägt sind und diese das Handeln massgeblich beeinflussen. Vielleicht hat die Lehrperson den Schüler nicht nur als «Ausländer» gesehen, sondern auch gleich angenommen, dass der Schüler mit den hiesigen Verhältnissen nicht vertraut ist, weniger Unterstützung von seinen Eltern für die Ausbildung erhält und in der Schule wahrscheinlich ohnehin schlechtere Noten schreibt als seine schweizerischen Mitschüler? Was für dieses Beispiel ein Gedankenexperiment bleibt, haben viele wissenschaftliche Studien erforscht. Sie zeigen, dass Lehrpersonen über ihre Erwartungen und ihr daraus abgeleitetes Handeln im Unterricht massgeblich zum Bildungserfolg oder -misserfolg von Lernenden

mit Migrationshintergrund und damit zur Chancen(un)gerechtigkeit beitragen.

## Start einer Weiterbildungsoffensive

Serdar Ursavaş und Michèle Collenberg, Lehrpersonen für Wirtschaft und Gesellschaft, befragten in zwei Online-Umfragen alle Lehrpersonen sowie alle Berufslernenden des 1. und 2. Lehrjahres aus den Abteilungen Kaufleute, Detailhandel und Pharma, wie sie die ethnisch-kulturelle Vielfalt an der Schule erleben. An der Evaluation nahmen insgesamt 545 Lernende und 43 Lehrpersonen teil. Die Umfragen ergaben, dass die Vielfalt an der Schule häufig positiv beurteilt wird. Die Berufslernenden fanden beispielsweise, dass die sozialen Beziehungen zwischen den Lernenden und der Klassengeist dadurch tendenziell gestärkt würden. Die Ergebnisse wiesen jedoch auch auf mögliche Probleme hin. Sowohl Berufslernende als auch Lehrpersonen äusserten nämlich, dass das sprachliche Niveau bei Klassen mit vielen Lernenden mit Migrationshintergrund tiefer liegt. Sie gaben zudem an, dass die Ausdrucksweise darunter leidet, also beispielsweise im Schulzim-

mer mehr Schimpf- und Fluchwörter verwendet werden. Weitere Problemfelder umfassten die mangelnde Kenntnis bzw. den mangelnden Willen zur Akzeptanz von Schweizer Werten, Probleme bei der Identitätsfindung oder das Erleben von Diskriminierungen im Schulalltag.

Auf der Basis der Erkenntnisse aus den Online-Umfragen entwickelte die Projektleitung ein Weiterbildungskonzept. Die Hirschmann-Stiftung, der Innovationsfonds der Schule und der Kaufmännische Verband Aargau Ost konnten als Finanzgeber gewonnen werden.

## Förderung interkultureller Lehrkompetenz

Das Projekt verfolgte als übergeordnetes Ziel, die sogenannte interkulturelle Lehrkompetenz zu fördern, damit Lehrpersonen ressourcenorientierter und konstruktiver mit kultureller Vielfalt im Unterricht umgehen können. Dabei wurde darauf geachtet, dass in den Weiterbildungsveranstaltungen stets die drei Handlungsdimensionen Wissen, Einstellungen und Fertigkeiten fokussiert werden. Dazu als



Erfahrungsberichte anderer Schulen

Diskussionen in den Workshops



Beispiel der Workshop «Gegen Diskriminierung vorgehen - aber wie?».

- **Wissen:** Was versteht man unter Diskriminierung? Wann ist eine Situation oder Handlung diskriminierend?
- **Einstellungen:** Wie beurteile ich eine spezifische Situation auf dem Diskriminierungs-Barometer? Welche Werte sind mir persönlich wichtig?
- **Fertigkeiten:** Welche Handlungsstrategien wende ich an, um kritische Situationen zu lösen oder zu entschärfen?

### Workshop-Sessions I und II

Der erste Teil der Weiterbildung wurde im Rahmen der offiziellen schulinternen Lehrerweiterbildung über Auffahrt 2018 durchgeführt (wir haben im zB. Info vom August 2018 darüber berichtet). Nach einem Einstiegsreferat des Psychologen Prof. Allan Guggenbühl zum Thema «Missverständnisse vorprogrammiert? – Die Herausforderungen interkultureller Kommunikation» besuchten die Lehrpersonen zwei Workshops ihrer Wahl. Diese befassten sich jeweils mit einem bestimmten thematischen Fokus und wurden durch ausgewiesene Experten geleitet.

Die Fortsetzung der Weiterbildung fand rund sechs Wochen später im Rahmen eines zusätzlichen Weiterbildungshalbtags für alle Lehrpersonen im Schulhaus statt. Das Thema lautete: «Wie können wir Lehrpersonen die (ethnisch-kulturelle) Heterogenität in der Unterrichtsplanung und -gestaltung berücksichtigen?» Der Fokus der Kompetenzentwicklung lag im Vergleich zur Workshop-Session I noch stärker auf dem Aufbau von konkreten

Fertigkeiten, die die Lehrpersonen dazu befähigen, das Erlernte im Unterricht anzuwenden und umzusetzen. Die Lehrpersonen absolvierten die unterschiedlichen Workshop-Module wiederum in kleiner Runde, sodass ein sehr interaktiver Rahmen gewährleistet war.

xion ihrer eigenen kulturellen Wertvorstellungen einzulassen. Dass in der Weiterbildung zumindest der Grundstein dafür gelegt worden ist, lässt ein Feedback einer Lehrperson erahnen: «Macht unbedingt weiter so, man kriegt Lust nach mehr!»

### Rückmeldungen der Lehrpersonen

Alle Lehrpersonen zufriedenzustellen ist erfahrungsgemäss bei jeder Lehrerweiterbildung schwierig. Zu unterschiedlich sind die Vorkenntnisse, Bedürfnisse und Erwartungen an das Programm. In der Workshop-Session II gab es beispielsweise einen Workshop, in welchem Lehrpersonen von einem Gymnasium von ihren Erfahrungen mit individualisiertem Lernen berichtet haben. «Spannend, so positive Erfahrungen von individualisiertem Unterricht zu hören», schrieb eine Lehrperson im Feedbackformular. «Insprierend», meinte jemand anders, während ein weiterer Workshop-Teilnehmer weniger begeistert war. «Schwierig zu adaptieren», lautete dort das lapidare Fazit.

Bei der interkulturellen Thematik kommt hinzu, dass die Einstellungen eine sehr bedeutende Rolle spielen und die Lehrpersonen deshalb bereit sein müssen, sich bewusst und vertieft auf eine Refle-

### Wie weiter?

Es ist damit klar, dass der Aufbau interkultureller Lehrkompetenz mit dem Abschluss der Weiterbildung nicht beendet ist. Erst jetzt steht die eigentlich wichtigste Phase des Projekts an, in der die Lehrpersonen das Erlernte in ihren Unterricht integrieren, auch einmal etwas Neues ausprobieren und Erfahrungen mit didaktischen Unterrichtskonzeptionen sammeln, die die Vielfalt der Lernenden als Ressource nutzen. Die aktuelle Situation ist mit Blick auf die ohnehin hohe Arbeitsbelastung der Lehrpersonen mit einem aktuell laufenden Grossprojekt an der Schule zur Digitalisierung nicht unbedingt optimal. Nichtsdestotrotz ist es gerade der zwischenmenschliche Faktor, der über dieses Projekt sehr stark angesprochen wird. Dieser wird trotz der Digitalisierung nicht an Bedeutung für Lehrpersonen verlieren – ganz im Gegenteil!

**Michèle Collenberg,  
Lehrperson Wirtschaft**



### Der Ablauf zum Aufbau der interkulturellen Lehrkompetenz



Multikulti-Apéro zum Abschluss

# Handel im Wandel

**Die Fächer Detailhandelskenntnisse (DHK, 3-jährige Lehre) und Detailhandelspraxis**

**(DHP, 2-jährige Ausbildung mit EBA) ergänzen die betriebliche Ausbildung in der Berufskunde.**

**Beide Fächer werden am zB. von Fachleuten mit langjähriger Berufserfahrung im Detailhandel**

**unterrichtet. Diese Nähe zur Praxis ist unabdingbare Voraussetzung für den praxisnahen Unterricht.**

Die einzige Konstante im Handel ist der Wandel. Darum werden im Verlauf der Ausbildung in beiden Leistungsstufen (EFZ und EBA) die Schwerpunkte nach den Erfordernissen des beruflichen Alltags gesetzt. Im **ersten Lehrjahr** überwiegen Inhalte des Verkaufsgesprächs. Dabei ist es den Lehrpersonen ein grosses Anliegen, dass alle Branchen und alle Betriebsformen gleichermaßen berücksichtigt werden. Die Anforderungen an einen praxisnahen Einsatz des Gelernten sind je nach Betriebsform sehr unter-

schiedlich. So erwartet der Kunde eines Fach- oder Spezialgeschäftes eine andere Ansprache als derjenige im Supermarkt. Aber auch die Altersstruktur der Kundenschaft hat einen grossen Einfluss auf den Verlauf eines Verkaufsgesprächs. Die Jugendlichen lernen, ihre Kunden individuell und situativ richtig zu beraten.

Im **zweiten Lehrjahr** stehen betriebswirtschaftliche Themen im Vordergrund. Der Warenfluss wird von der Beschaffung bis zum Absatz detailliert besprochen.

Dabei legen die Lehrpersonen Wert darauf, die unterschiedlichen Beschaffungskanäle je nach Branche zu berücksichtigen. Für die Berufslernenden ist es dabei ein grosser Vorteil, dass sie in Klassen mit einem breiten Branchenmix unterrichtet werden. Der Einblick in die verschiedenen Branchen erhöht das Verständnis für die jeweiligen Bedürfnisse.

Als einen Höhepunkt des zweiten Lehrjahres führen wir die schulinterne Ausscheidung für die Berufsmeisterschaften Swiss

Fachschaft Detailhandelkenntnisse v.o.l.n.u.r.: Jan-Bengt Rauch, Daniel Flury, Gertrud Köppel, Doris Roth





Skills im Detailhandel durch. Die Lernenden wählen einen Artikel aus ihrem Sortiment und führen ein Verkaufsgespräch durch. Die Sieger dieses schulinternen Wettbewerbs haben die Möglichkeit, sich für die regionalen Meisterschaften zu qualifizieren. In diesem und im nächsten Jahr finden diese Meisterschaften am Zentrum Bildung statt. Das ist sicher ein zusätzlicher Ansporn, und wir freuen uns auf einen spannenden Wettkampf.

Ein anderer Schwerpunkt ist der Bereich Marketing. Die alte Devise «Tu Gutes und sprich darüber» ist nach wie vor gültig. Mit der zunehmenden Konkurrenz sowohl im stationären Handel als auch im Online-Handel wird individualisierte Kundenansprache immer wichtiger. Das Schlagwort «Big Data» ist dabei ein zentrales Thema. Die Jugendlichen lernen, dass die Kunden einerseits immer anspruchsvoller werden, anderseits aber auch empfänglich bleiben für eine gute Beratung. Diese Kernbotschaft ist uns sehr wichtig. Trotz Online-Handel schätzen die Kunden verlässliche Beziehungen, und diese werden nicht online gepflegt, sondern im täglichen Gespräch vor Ort. Neue Ergänzung: Diese Erkenntnis darf nicht dazu verleiten, eine Auswahl von «entweder – oder» anzubieten. Vielmehr lautet die Devise «sowohl – als auch», d.h. viele innovative Detailhändler bieten ihre Waren auf allen Kanälen an und praktizieren damit «Omni Channeling», d.h. der Kunde kann jederzeit seinen Beschaffungskanal frei wählen. Das bedeutet beispielsweise vorgängige Information und Vorausauswahl im Internet, Beratung und Vergleich im Geschäft, Lieferung nach Hause und im Bedarfsfall die Abwicklung von Retouren ebenfalls via Internet und Postversand an eine Filiale.

Im **dritten Lehrjahr** konzentrieren wir uns auf die Bereiche Warenbewirtschaf-

tung und anspruchsvolle Kunden und Verkaufssituationen. Kundinnen und Kunden erachten es als selbstverständlich, dass sie jeden Artikel jederzeit in der gewünschten Menge verfügbar haben. Wir zeigen den Lernenden auf, welche Leistungen die Logistik tagtäglich erbringt, um diesen Kundenanspruch zu erfüllen.

Im Verkaufsalltag kommt es immer wieder vor, dass Mitarbeiter mit ausserordentlichen Situationen konfrontiert werden. Dazu gehören u.a. Ersatzverkäufe, Bedienung von Kunden in Begleitung, Beratung von Kunden mit Handicap, aber auch der souveräne Umgang mit Reklamationen und Retouren. Die Jugendlichen lernen, dass sie auch solche Situationen souverän meistern können, wenn sie sich an gewisse Vorgehensweisen halten.

Bevor wir die Lernenden ausführlich auf die QV vorbereiten, werfen wir einen Blick in die Zukunft. Dabei nehmen wir zum Einstieg die verschiedenen Anbieter des Detailhandels unter die Lupe. Aktuell ist der Detailhandel einer Reihe von Einflüssen ausgesetzt. Erwähnenswert sind sicher die längeren Öffnungszeiten, der Einkaufstourismus im grenznahen Ausland sowie der Margendruck. Der Handel via Internet sprengt bisherige geografische Grenzen, und die Menge an angebotenen Waren scheint grenzenlos. Obwohl auch in den Medien ausführlich über die neue Konkurrenz via Online-Handel berichtet wird und einige kritische Beobachter das Totenglöcklein für den stationären Ladenhandel läuten hören, sehen wir die Situation etwas differenzierter.

Der Detailhandel hat in der Vergangenheit immer wieder bewiesen, dass er flexibel auf die Ansprüche der Kunden reagiert. Dies ist auch jetzt der Fall. Das Stichwort

«Digitalisierung» ist dafür ein gutes Beispiel: Schon vor über 30 Jahren haben Detailhändler ihre Beschaffung so weit als möglich globalisiert und auch digitalisiert. Diese Schritte fanden für den Kunden nicht sichtbar hinter den Kulissen statt. Der lückenlose Warenfluss im Sinne von Efficient Consumer Response ist nur dank digitalen Hilfsmitteln möglich. Neu ist der Einbezug des Kunden in die Digitalisierung, indem z.B. Self Check-Out angeboten wird. Ebenfalls gibt es die Möglichkeit, Sortimentsteile digital mit Tablet im Geschäft zu vergleichen. Dabei kann der Kunde z.B. Farben oder Größen abfragen oder sich passende Zusatzartikel zeigen lassen. Die kompetenten DHF ergänzen dieses elektronische Angebot durch individuell eingesetzte Fach- und Branchenkenntnisse.

Einkaufen ist ein sinnvoller Vorgang, d.h. neben allen technischen Möglichkeiten darf nicht vergessen werden, dass Kundinnen und Kunden ein Einkaufserlebnis suchen. Dieses kann aber nur über die Ansprache aller Sinne geboten werden. Spannende Warenaufzüge, die richtige Musik im Hintergrund, dezenter Geruch und die Möglichkeit, die Ware in die Hand zu nehmen und Lebensmittel zu probieren, sind Möglichkeiten, die der Online-Handel nicht bieten kann.

Unsere Schülerinnen und Schüler wollen wir dazu anregen, eigene Ideen zu entwickeln, frei nach dem Motto: «Visionen und Ideen von heute sind Konzepte für morgen!»

# Terminplan Februar bis Juli 2019

Mittwoch, 20. Februar 2019	3. Lehrjahr BM: IDPA-Präsentation + Schlussgespräch	Mai 2019	Laufbahncoaching (3. Lehrjahr)
Mittwoch, 27. Februar 2019	Advanced (CAE) schriftlich (Freiwillige aller Ausbildungen), in Aarau	Mittwoch, 1. Mai 2019	am Nachmittag kein Unterricht (ab 12.00 Uhr), Nachmittag: LP-Ausflug
Februar/März 2019	Elternabende für alle 1.-Lehrjahr-Klassen A, F, P	Dienstag, 7. Mai 2019, Vormittag	Deutsch BM schriftliche Prüfung (M19)
Samstag, 2. März 2019	Advanced (CAE) mündlich (Freiwillige aller Ausbildungen), in Aarau	Montag, 13. Mai 2019, 18.00 Uhr	Info-Abend Nachholbildung für Erwachsene Art. 32 (B-/E-Profil)
Mittwoch, 6. März 2019	FIRST mündlich, BM 3. Lehrjahr + Wahlkurs DH	Samstag, 25. Mai 2019	Nachprüfungstermin für versäumte Tests
Samstag, 9. März 2019	FIRST schriftlich, BM 3. Lehrjahr + Wahlkurs DH	Montag, 27. Mai – Freitag, 31. Mai 2019	Vorgezogenes QV (Unterricht findet gemäss Sonderstundenplan statt)
Montag, 11. März 2019, 18.00 Uhr	Info-Abend Nachholbildung für Erwachsene Art. 32 (B-/E-Profil)	Donnerstag, 30. Mai 2019	Auffahrt, kein Unterricht
Mittwoch, 13. März 2019	FIRST for Schools mündlich, BM 3. Lehrjahr + Wahlkurs DH	Freitag, 31. Mai 2019	Auffahrtsbrücke, kein Unterricht
Donnerstag, 14. März 2019	BEC Preliminary schriftlich B19, EE19, EB19	Juni 2019	Veranstaltungen Road Cross (Abteilung DH)
Freitag, 15. März 2019	Advanced (CAE) mündlich (Freiwillige aller Ausbildungen), in Aarau	Montag, 3. Juni – Freitag, 14. Juni 2019	QV 2./3. Lehrjahr, der Unterricht fällt aus (Ausnahmen möglich)
Samstag, 16. März 2019	Advanced (CAE) schriftlich (Freiwillige aller Ausbildungen), in Aarau	Mittwoch, 5. Juni 2019	IKA-Prüfung E-Profil + BM (2. Lehrjahr)
Samstag, 16. März 2019	BEC Preliminary mündlich B19, EE19, EB19	Mittwoch, 5. Juni 2019	V&V3 Schulungshalntag (nur Klassen M20, Nachmittag)
Samstag, 16. März 2019	PET English-Prüfung Wahlkurs Detailhandel (schriftlich + mündlich)	Donnerstag, 6. Juni 2019	V&V3 Schulungshalntag (nur Klassen M20, Vormittag)
Samstag, 16. März 2019	FIRST for Schools schriftlich, BM 3. Lehrjahr + Wahlkurs DH	Freitag, 7. Juni 2019	IKA-Prüfung B-Profil (2. Lehrjahr)
Mittwoch, 20. März 2019, 18.30 Uhr	Info-Abend Berufsmatur Typ Wirtschaft	Montag, 10. Juni 2019	Pfingstmontag, keine Prüfungen
Sonntag, 7. April – Freitag, 19. April 2019	Sprachaufenthalt Frankreich, Vorbereitung QV Französisch (M19, E19); der Unterricht der M19- und (Z)E19-Klassen fällt in der letzten Schulwoche aus	Mittwoch, 12. Juni 2019	BEC Preliminary mündlich (E20)
Sonntag, 7. April – Samstag, 20. April 2019	Sprachaufenthalt Italien, Pharma-Assistentinnen (P20A)	Donnerstag, 13. Juni 2019	Schlussprüfung V&V-Modul 3 (B20, E20, M20)
Mittwoch, 10. April 2019	DFP-Prüfung E-Profil (schriftlich + mündlich)	Samstag, 15. Juni 2019	BEC Preliminary schriftlich (E20)
Sonntag, 14. April – Samstag, 27. April 2019	Sprachaufenthalt England; Vorbereitung QV Englisch (E20)	Dienstag, 18. Juni / Mittwoch, 19. Juni 2019	Nachprüfungstermine QV 2019
Montag, 15. April – Samstag, 27. April 2019	FRÜHLINGSFERIEN	Donnerstag, 20. Juni 2019	Fronleichnam, kein Unterricht
April – Juni 2019	Unterrichts-Evaluation (alle Klassen 1. und 2. Lehrjahr)	Freitag, 21. Juni 2019	Aufnahmeprüfung Berufsmaturität
		Mittwoch, 26. Juni 2019	Diplomfeier Pharma-Assistentinnen
		Donnerstag, 27. Juni 2019	Diplomfeier Standort Bad Zurzach
		Freitag, 28. Juni 2019, 15.30 Uhr (KV) / 18.30 Uhr (DH)	Diplomfeier Standort Baden (Schulschluss 12.50 Uhr)
		Montag, 1. Juli 2019	Zeugnisversand Frühlingssemester Klassen 1./2. LJ an Berufsbildner/innen
		Mittwoch, 3. Juli 2019, Vormittag	IDPA-Halbtags 1 (M20)
		Freitag, 5. Juli 2019	Schulschluss nach Stundenplan
		Montag, 8. Juli – Samstag, 10. August 2019	SOMMERFERIEN

Art. 32: An Samstagen vor den Ferien findet der Unterricht statt.



## Impressum

**Adresse Standort Baden** Kreuzlibergstrasse 10, 5400 Baden, Telefon GB 056 200 15 50, Telefon WB 056 200 15 60, Fax 056 222 07 81, E-Mail: info@zentrumbildung.ch

**Adresse Standort Bad Zurzach** Neubergstrasse 8, 5330 Bad Zurzach, Telefon 056 249 22 51, Fax 056 249 05 27, E-Mail: info@zentrumbildung.ch **Auflage** 1500

**Redaktion** Andreas Pribnow, Konrektor Berufsmatur, E-Mail: andreas.pribnow@zentrumbildung.ch; Angela Lindner, Kommunikation, E-Mail: angela.lindner@zentrumbildung.ch

**Gestaltung** KOMMPAKT AG Kommunikation, leading swiss agencies, Baden