

Lernende auf den Umgang mit Veränderungen vorbereiten

Die Digitalisierung verändert die Arbeitswelt – und damit die Berufsbildung. Das stellt zwei der drei meistgewählten Lehrberufe vor Herausforderungen: die Kaufleute und die Detailhandelsfachleute. Wie sieht ihre Zukunft aus? Darüber diskutieren die Vertreter der Trägerschaften der beiden Berufe, Roland Hohl* (Kaufleute) und Sven Sievi** (Detailhandelsfachleute).

ROLF MARTI

Beginnen wir mit der Gretchenfrage: Gibt es in zwanzig Jahren noch Kaufleute und Detailhandelsfachleute?

Sievi: Ja, aber der Beruf wird ein anderer sein. Stationärer Handel und Onlinehandel wachsen zusammen. Deshalb müssen Detailhandelsfachleute künftig beide Bereiche beherrschen und über alle Kanäle mit den Kundinnen und Kunden interagieren können.

Hohl: Auch Kaufleute wird es weiterhin geben – weniger in der Administration, umso mehr im Schnittstellenmanagement. Kaufleute von morgen handeln in agilen Arbeits- und Organisationsformen, interagieren in einem vernetzten Arbeitsumfeld und arbeiten mit neuen Technologien.

Die Digitalisierung setzt Ihren Berufsfeldern zu: virtuelle Schalter und automatisierte Bestellprozesse, Online-shopping und Selfscanning. Hand aufs Herz: Für Kaufleute und Detailhandelsfachleute bleibt immer weniger Arbeit.

Sievi: Unsere Berufsfeldanalyse zeigt, dass sich primär die Tätigkeitsfelder verschieben – Richtung Digitalisierung einerseits und Richtung Kundenorientierung andererseits. Die Leute bewegen sich vermehrt im Internet und suchen gleichzeitig im stationären Handel das Verkaufserlebnis. Shoppen soll Spass machen. Die Aufgabe künftiger Detailhandelsfachleute wird es sein, im stationären Handel Einkaufserlebnisse zu schaffen.

Hohl: Auch die Ergebnisse unserer Berufsfeldanalyse zeigen, dass den Kaufleuten die Arbeit nicht ausgehen wird. Routi-



«Wie genau unsere Berufsfelder in zwanzig Jahren aussehen werden, lässt sich nur erahnen», sagt Roland Hohl.

nearbeiten werden aufgrund der Digitalisierung eher verschwinden, an ihre Stelle treten vermehrt kommunikative und organisatorische Aufgaben. Generell lässt sich sagen, dass sich – in Kombination mit weiteren Megatrends – erhöhte Anforderungen an das Ausbildungsniveau und die Berufserfahrung ergeben.

Was bedeutet das für die Berufsbildung?

Hohl: Wie genau unsere Berufsfelder in zwanzig Jahren aussehen werden, lässt sich nur erahnen. Deshalb müssen wir die Lernenden primär auf den Umgang mit Veränderungen und auf das lebenslange Lernen vorbereiten.

Sievi: Wir müssen sie befähigen, ihre praktischen Erfahrungen in immer neue Arbeitssituationen zu übertragen und sich eigenständig neue Kompetenzen anzueig-

nen. Das erreichen wir, indem wir ihnen zukunftsgerichtete Handlungskompetenzen vermitteln.

Was sind zukunftsgerichtete Handlungskompetenzen (siehe auch Kasten)?

Sievi: Ein Beispiel: Weil immer mehr Elemente des Verkaufsprozesses digital ablaufen, benötigen Detailhandelsfachleute Medienkompetenz. Dabei geht es nicht primär darum, dass sich die Lernenden mit spezifischen Programmen vertraut machen, sondern darum, dass sie ein Verständnis für die Funktionsweise und die Anwendung digitaler Medien im Verkaufsprozess entwickeln. Solche Kompetenzen lassen sich in künftige Entwicklungen übertragen.

Hohl: Das setzt voraus, dass Lehrbetrieb, überbetrieblicher Kurs (ÜK) und Berufsfachschule enger und besser aufeinander



«Letztlich geht es bei unseren Reformen um eine Evolution, nicht um eine Revolution», sagt Sven Sievi.

abgestimmt zusammenarbeiten als heute, dass Schule und ÜK die Kompetenzentwicklung am Lernort Betrieb optimal unterstützen.

Wie kommen Ihre Reformprojekte bei den Lehrbetrieben an?

Hohl: Mit der Orientierung an Handlungskompetenzen rückt die Ausbildung näher an die Praxis. Deshalb stehen die Lehrbetriebe der Reform positiv gegenüber. Viele möchten gar, dass es schneller geht. Entscheidend ist, dass wir das heutige gute Kosten-Nutzenverhältnis nicht gefährden und bewährte Umsetzungsinstrumente für die Betriebe so weiterentwickeln, dass sie die Kompetenzentwicklung gezielt unterstützen.

Wie sieht es bei den Berufsfachschulen aus: Ziehen sie mit?

Sievi: Sie sind von der Orientierung an Handlungskompetenzen am stärksten betroffen, weil künftig keine Fächer mehr unterrichtet werden. Das Wissen wird entlang der definierten Handlungskompetenzen vermittelt – Sprachen beispielsweise im Rahmen des Handlungskompetenzbereichs «Gestalten von Kundenbeziehungen». Die Lehrpersonen müssen daher vermehrt interdisziplinärer zusammenarbeiten. Das bedingt, dass sie entsprechend geschult werden. Aber wir spüren auch bei den Schulen eine grosse Offenheit. Letztlich geht es bei unseren Reformen um eine Evolution, nicht um eine Revolution.

Zurück zum Anfang: Was sagen Sie Eltern, die heute zweifeln, ob sie ihren Kindern zu einer kaufmännischen Lehre oder einer Lehre im Detailhandel raten sollen?

Sievi: Im Detailhandel steht der Mensch im Zentrum. Das wird so bleiben. Wer in unserem Berufsfeld eine Grundbildung macht, trainiert täglich den Umgang mit Menschen sowie die Arbeit im Team. Diese Kernkompetenzen sind eine gute Basis für jegliche berufliche Entwicklung.

Hohl: Wir machen die Lernenden im Rahmen der kaufmännischen Grundbildung fit für die Veränderungen in Wirtschaft und Gesellschaft. Egal was die Zukunft bringt: Kaufleute sind darauf vorbereitet.

*) Roland Hohl ist Geschäftsleiter der Schweizerischen Konferenz der kaufmännischen Ausbildungs- und Prüfungsbranchen (SKKAB)

***) Sven Sievi ist Geschäftsführer Bildung Detailhandel Schweiz (BDS)

Handlungskompetenzen

Kompetenzen sind grundlegende Fähigkeiten, sich in neuen, offenen, unüberschaubaren, dynamischen Situationen zurechtzufinden und aktiv zu handeln (frei nach Prof. Dr. John Erpenbeck und Prof. Dr. Volker Heyse).

Die konsequente Handlungskompetenzorientierung ist ein übergreifendes Ziel der Projekte «verkauf 2022+» und «Kaufleute 2022». Dieses Ziel umfasst

- die konsequente Förderung von überfachlichen Kompetenzen;
- die Befähigung zu eigenständigem und reflektiertem Handeln und zum lebenslangen Lernen;
- die Befähigung, berufliche Kompetenzen in veränderten Situationen anzuwenden;
- die Rollenschärfung aller Lernorte im Hinblick auf die Förderung der Kompetenzentwicklung.

Stand der Reformprojekte

Im Rahmen der Projekte «verkauf 2022+» und «Kaufleute 2022» wurden bisher die neuen Qualifikationsprofile erarbeitet. Sie beschreiben die Handlungskompetenzen, die Ausbildungsstruktur und das Qualifikationsverfahren der beiden Berufe. Derzeit werden die Leistungsziele für alle Lernorte erarbeitet. Parallel werden die Informations- und Ausbildungskonzepte entwickelt und die Umsetzung an den drei Lernorten vorbereitet.

Nach der internen Vernehmlassung (Detailhandel Juni 2020, Kaufleute Oktober 2020) werden die Bildungserlasse finalisiert und dem Staatssekretariat für Bildung, Forschung und Innovation (SBFI) zur Vernehmlassung eingereicht. Die Einführung der neuen Grundbildungen erfolgt auf Lehrbeginn 2022.

www.bds-fcs.ch › verkauf 2022+
www.skkab.ch › Fachinformation › Kaufleute 2022