



# Informationsabend

# «Kaufleute – BiVo 2023»

19. November 2025

# Informationsabend «Kaufleute – BiVo 2023»

- Befragung der Lehrbetriebe 2025
- Unterrichtskonzept «Kaufleute – BiVo 2023»
- Sprachzertifikate, Sprachaufenthalte und Commerce +
- Einblick in den WPB 2
- Qualifikationsverfahren und QV-Vorbereitung
- Apéro und Rundgang in den Lernräumen

# Befragung Lehrbetriebe 2025

- 42 Rückmeldungen  
14 ovap Gemeinden, 12 ovap Kanton, 8 D&A
- 66 % bilden 1–3 Lernende aus, 10 % mehr als 10 Lernende

	$\emptyset$	trifft nicht zu 1	trifft eher nicht zu 2	trifft eher zu 3	trifft zu 4	kann ich nicht beur- teilen N/A
▼ Ich lese die per E-Mail versandten Mitteilungen an die Berufsbildenden regelmässig.	$\emptyset: 3.88$ $\Sigma: 41$			5 12.2%	35 85.37%	1 2.44%
▼ Die Mitteilungen informieren über relevante Inhalte (z. B. Kursangebot, Informationen zu bevorstehenden Prüfungen, Termine) und Veränderungen.	$\emptyset: 3.9$ $\Sigma: 41$			4 9.76%	36 87.8%	1 2.44%
▼ Die Mitteilungen erreichen die zuständige/n Person/en.	$\emptyset: 3.95$ $\Sigma: 41$			2 4.88%	38 92.68%	1 2.44%
▼ Die Mitteilungen informieren rechtzeitig.	$\emptyset: 3.75$ $\Sigma: 41$			10 24.39%	30 73.17%	1 2.44%
<b>41 Teilnehmer</b>	$\Sigma: 164$	$\Sigma: 0$	$\Sigma: 0$	$\Sigma: 21$	$\Sigma:$ <b>139</b>	$\Sigma: 4$

	$\emptyset$	trifft nicht zu 1	trifft eher nicht zu 2	trifft eher zu 3	trifft zu 4	kann ich nicht beurteilen N/A
▼ Auf der Website finde ich die gesuchten Informationen schnell und unkompliziert.	$\emptyset: 3.25$ $\Sigma: 41$		2 4.88%	26 63.41%	12 29.27%	1 2.44%
41 Teilnehmer	$\Sigma: 41$	$\Sigma: 0$	$\Sigma: 2$	$\Sigma: 26$	$\Sigma: 12$	$\Sigma: 1$

	$\emptyset$	trifft nicht zu 1	trifft eher nicht zu 2	trifft eher zu 3	trifft zu 4	kann ich nicht beur- teilen N/A
▼ Bei Unklarheiten und Fragen erhalte ich von den zuständigen Personen (Schulleitung, Sekretariat, Lehrkräfte) die gewünschten Informationen und Unterstützung.	$\emptyset: 3.91$ $\Sigma: 41$			3 7.32%	30 73.17%	8 19.51%
▼ Das Sekretariat ist gut erreichbar.	$\emptyset: 3.89$ $\Sigma: 41$			3 7.32%	25 60.98%	13 31.71%
▼ Die Schulleitung ist gut erreichbar.	$\emptyset: 3.67$ $\Sigma: 41$			8 19.51%	16 39.02%	17 41.46%
▼ Die Auskünfte erfolgen zeitnah.	$\emptyset: 3.84$ $\Sigma: 41$			5 12.2%	27 65.85%	9 21.95%
▼ Meine Fragen und Anliegen werden zufriedenstellend beantwortet.	$\emptyset: 3.91$ $\Sigma: 41$			3 7.32%	31 75.61%	7 17.07%
<b>41 Teilnehmer</b>	<b><math>\Sigma: 205</math></b>	<b><math>\Sigma: 0</math></b>	<b><math>\Sigma: 0</math></b>	<b><math>\Sigma: 22</math></b>	<b><math>\Sigma: 129</math></b>	<b><math>\Sigma: 54</math></b>

	$\emptyset$	trifft nicht zu 1	trifft eher nicht zu 2	trifft eher zu 3	trifft zu 4	kann ich nicht beur- teilen N/A
▼ Bei Problemen mit Lernenden informiert mich/uns die Schule rechtzeitig.	$\emptyset: 3.16$ $\Sigma: 40$		2 5%	12 30%	5 12.5%	21 52.5%
▼ In schwierigen Situationen mit Lernenden (z. B. disziplinarische Probleme, Absenzenverhalten, Notensituation) erhalte ich von der Schule die gewünschte Unterstützung.	$\emptyset: 3.35$ $\Sigma: 40$	1 2.5%	1 2.5%	6 15%	9 22.5%	23 57.5%
▼ Ich bin mit den Unterstützungsangeboten (Freifächer, Begleitetes Lernen, Förderkursangebote, QV-Vorbereitungsan gebote, Beratungsstelle) für die Lernenden zufrieden.	$\emptyset: 3.37$ $\Sigma: 40$		3 7.5%	13 32.5%	14 35%	10 25%
<b>40 Teilnehmer</b>	<b><math>\Sigma: 120</math></b>	<b><math>\Sigma: 1</math></b>	<b><math>\Sigma: 6</math></b>	<b><math>\Sigma: 31</math></b>	<b><math>\Sigma: 28</math></b>	<b><math>\Sigma: 54</math></b>

## **Wussten Sie schon, dass...**

- die Lernenden Ihnen auf Evento Web Einblick geben können in deren Noten und Absenzen;
- bei Fragen zu Leistungen, zum Arbeits- und Lernverhalten etc. die Lernbegleitung kontaktiert werden darf;
- unsere Kurse für alle offenstehen (Förder- und Freifachangebote) und es auch noch Platz hat;
- unsere Lernenden die Beratungsstelle gibb an 2 Standorten beanspruchen dürfen.

# Beratungsstelle gibb

Wir beraten dich bei

- Lernblockaden, Prüfungsangst, Überforderungen in der Schule;
- Schwierigkeiten im Lehrbetrieb;
- Konflikte mit den Eltern, der Freundin, dem Freund;
- finanziellen Sorgen;
- rechtlichen Fragen;
- persönlichen Problemen;
- bei allem, was dich bedrückt.

**beratung@gibb.ch**  
**bwdbern.ch/beratung**

Wir hören dir zu, suchen mit dir nach Lösungen, vermitteln dir Fachpersonen und Fachstellen.

# Massnahmen

- Website optimieren: Bedürfnisse der Lehrbetriebe berücksichtigen
- Betreuung der Lernenden: Bestätigung dafür, dass wir die Lehrbetriebe ins Boot holen, wenn an der BFS etwas nicht gut läuft, so früh wie möglich Kontakt aufnehmen
- Unterstützungsangebote: Kommunikation und Weiterentwicklung

**Danke für die gute und wertschätzende Zusammenarbeit!**

# Lernortkooperation

↓ Handlungskompetenzbereiche		Handlungskompetenzen →					
<b>a</b> Handeln in agilen Arbeits- und Organisationsformen		a1: Kaufmännische Kompetenzentwicklung überprüfen und weiterentwickeln	a2: Netzwerke im kaufmännischen Bereich aufbauen und nutzen	a3: Kaufmännische Aufträge entgegennehmen und bearbeiten	a4: Als selbstverantwortliche Person in der Gesellschaft handeln	a5: Politische Themen und kulturelles Bewusstsein im Handeln einbeziehen	
<b>b</b> Interagieren in einem vernetzten Arbeitsumfeld		b1: In unterschiedlichen Teams zur Bearbeitung kaufmännischer Aufträge zusammenarbeiten und kommunizieren	b2: Schnittstellen in betrieblichen Prozessen koordinieren	b3: In wirtschaftlichen Fachdiskussionen mitdiskutieren	b4: Kaufmännische Projektmanagement-aufgaben ausführen und Teilprojekte bearbeiten	b5: Betriebliche Veränderungsprozesse mitgestalten	
<b>c</b> Koordinieren von unternehmerischen Arbeitsprozessen		c1: Aufgaben und Ressourcen im kaufmännischen Arbeitsbereich planen, koordinieren und optimieren	c2: Kaufmännische Unterstützungsprozesse koordinieren und umsetzen	c3: Betriebliche Prozesse dokumentieren, koordinieren und umsetzen	c4: Marketing- und Kommunikationsaktivitäten umsetzen	c5: Finanzielle Vorgänge betreuen und kontrollieren	c6: Aufgaben im finanziellen Rechnungswesen bearbeiten (Option «Finanzen»)
<b>d</b> Gestalten von Kunden- oder Lieferantenbeziehungen		d1: Anliegen von Kunden oder Lieferanten entgegennehmen	d2: Informations- und Beratungsgespräche mit Kunden oder Lieferanten führen	d3: Verkaufs- und Verhandlungsge- spräche mit Kunden oder Lieferanten führen	d4: Beziehungen mit Kunden oder Lieferanten pflegen	d5: Anspruchsvolle Beratungs-, Verkaufs- und Verhandlungssituatio- nen mit Kunden oder Lieferanten in der Landessprache gestalten (Option «Kommunikation in der Landessprache»)	d6: Anspruchsvolle Beratungs-, Verkaufs- und Verhandlungssituati- onen mit Kunden oder Lieferanten in der Fremdsprache gestalten (Option «Kommunikation in der Fremdsprache»)
<b>e</b> Einsetzen von Technologien der digitalen Arbeitswelt		e1: Applikationen im kaufmännischen Bereich anwenden	e2: Informationen im wirtschaftlichen und kaufmännischen Bereich recherchieren und auswerten	e3: Markt- und betriebsbezogene Statistiken und Daten auswerten und aufbereiten	e4: Betriebsbezo- gene Inhalte multi- medial aufbereiten	e5: Technologien im kaufmännischen Be- reich einrichten und betreuen (Option «Technologie»)	e6: Grosse Daten- mengen im Unter- nehmen auftragsbe- zogen auswerten (Option «Technolo- gie»)

# Lernortkooperation

## Lernortkooperation – Zuteilung der Handlungskompetenzen auf die Lehrjahre (Stand: 01.05.2020)

	1. Lehrjahr		2. Lehrjahr		3. Lehrjahr	
	Betrieb	BFS	Betrieb	BFS	Betrieb	BFS
<b>a Handeln in agilen Arbeits- und Organisationsformen</b>						
a1: Kaufmännische Kompetenzentwicklung überprüfen und weiterentwickeln						
a2: Netzwerke im kaufmännischen Bereich aufbauen und nutzen						
a3: Kaufmännische Aufträge entgegennehmen und bearbeiten						
a4: Als selbstverantwortliche Person in der Gesellschaft handeln						
a5: Politische Themen und kulturelles Bewusstsein im Handeln einbeziehen						
a6: Wahlpflichtbereich «Zweite Landessprache oder Fremdsprache» (Niveau b1)						
a7: Wahlpflichtbereich «Interdisziplinäre Arbeiten»						
<b>b Interagieren in einem vernetzten Arbeitsumfeld</b>						
b1: In unterschiedlichen Teams zur Bearbeitung kaufmännischer Aufträge zusammenarbeiten und kommunizieren						
b2: Schnittstellen in betrieblichen Prozessen koordinieren						
b3: In wirtschaftlichen Fachdiskussionen mitdiskutieren						
b4: Kaufmännische Projektmanagementaufgaben ausführen und Teilprojekte bearbeiten						
b5: Betriebliche Veränderungsprozesse mitgestalten						
<b>c Koordinieren von unternehmerischen Arbeitsprozessen</b>						
c1: Aufgaben und Ressourcen im kaufmännischen Arbeitsbereich planen, koordinieren und optimieren						
c2: Kaufmännische Unterstützungsprozesse koordinieren und umsetzen kundenorientiert bereitstellen						
c3: Betriebliche Prozesse dokumentieren, koordinieren und umsetzen						
c4: Marketing- und Kommunikationsaktivitäten umsetzen						
c5: Finanzielle Vorgänge betreuen und kontrollieren						
c6: Aufgaben im finanziellen Rechnungswesen bearbeiten (Option «Finanzen»)						
<b>d Gestalten von Kunden- oder Lieferantenbeziehungen</b>						
d1: Anliegen von Kunden oder Lieferanten entgegennehmen						
d2: Informations- und Beratungsgespräche mit Kunden oder Lieferanten führen						
d3: Verkaufs- und Verhandlungsgespräche mit Kunden oder Lieferanten führen						
d4: Beziehungen mit Kunden oder Lieferanten pflegen						
d5: Anspruchsvolle Beratungs-, Verkaufs- und Verhandlungssituationen mit Kunden oder Lieferanten in der Landessprache gestalten (Option «Standardsprache»)						
d6: Anspruchsvolle Beratungs-, Verkaufs- und Verhandlungssituationen mit Kunden oder Lieferanten in der Fremdsprache gestalten (Option «Fremdsprache»)						
<b>e Einsetzen von Technologien der digitalen Arbeitswelt</b>						
e1: Applikationen im kaufmännischen Bereich anwenden						
e2: Informationen im wirtschaftlichen und kaufmännischen Bereich recherchieren und auswerten						

# Lernortkooperation

- Übersicht Lernfelder (pro Lehrjahr und Quartal)
- Grundlagen für Lehre und Sport (betriebliche Erfahrungsnoten, üK)
- Einblicke in den Unterricht (4. Dezember 2025, 23. Februar 2026)
- Einblicke in die betriebliche Praxis (Weiterbildung für Lehrpersonen, Austausch mit Berufs- und Praxisbildenden von November 2025 bis Februar 2026)

# **Einblicke in die betriebliche Praxis**

Halbtägiger Besuch im Lehrbetrieb einer lernenden Person, die man selber unterrichtet

**→ Austausch mit Berufsbildenden und Lernenden**

# Einblicke in die betriebliche Praxis

- Einblick in den betrieblichen Alltag der Lernenden erhalten (z. B. Vorstellung Lehrbetrieb, Rundgang in der Abteilung, Lernende bei der Arbeit begleiten)
- Vorstellung der betrieblichen Ausbildung inkl. einem Instrument sowie dessen Umsetzung (z. B. Einsatz Portfolio oder Praxisaufträge)
- Sichtbarmachen der Schnittstellen Schule-Lehrbetrieb: Lernende resp. Praxisbildende zeigen die Umsetzung von betrieblichen Leistungszielen im Lehrbetrieb. Ziel ist es, dass die Lehrpersonen erkennen, wie der Lehrbetrieb auf dem in der Schule vermittelten Grundlagenwissen aufbaut
- Vorstellung der Angebote der Schule (Lehrperson)

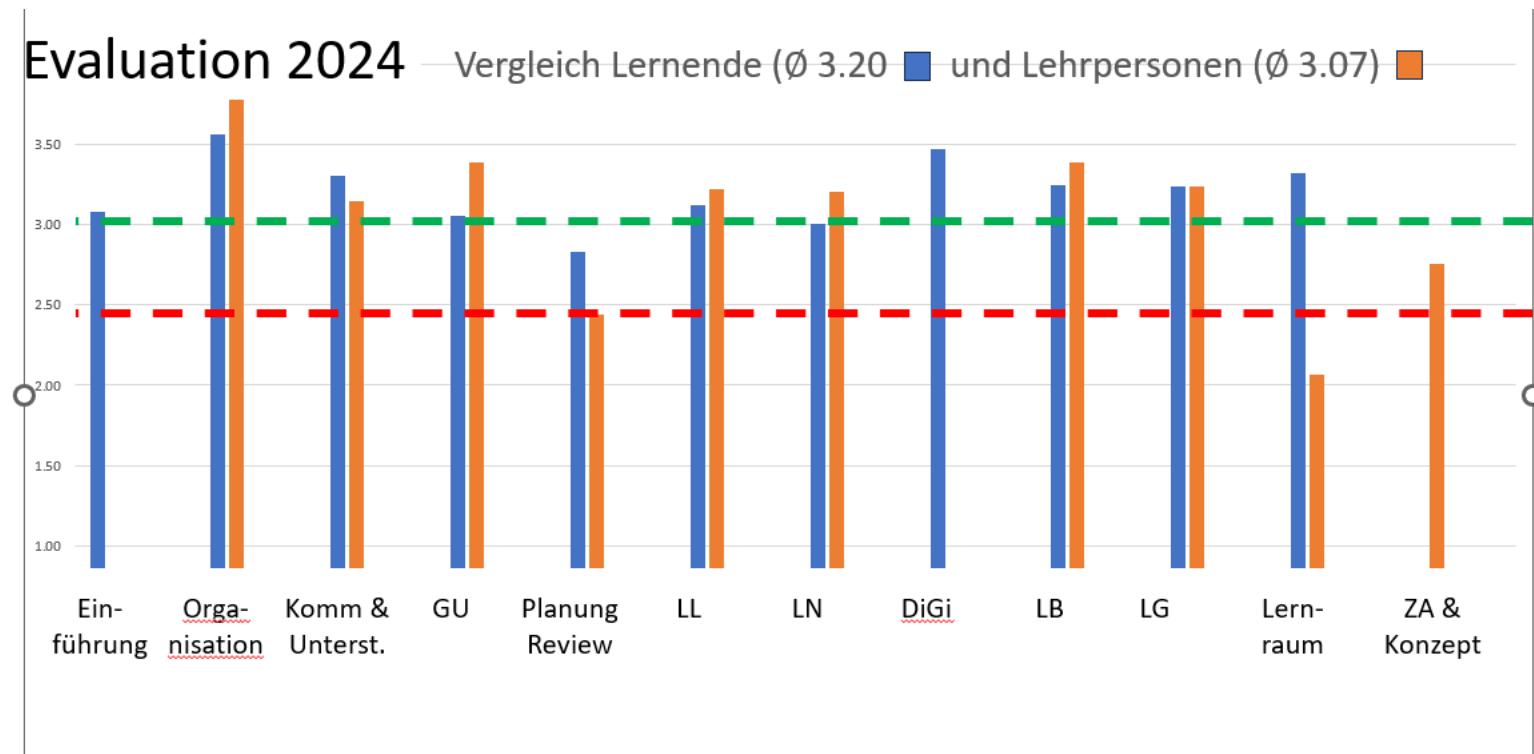
b(wd Lernen an der Kaufmännischen Berufsfachschule



# Unterrichtskonzept am bwd

## Evaluation: Resultate

- Planung und Review
- Lernraum



# Unterrichtskonzept am bwd

Massnahmen/Anpassungen (Start 2025):

- Planung/Review
- Lektionenverteilung/Lehrplan:Ablauf
- Überarbeitung der Lernlandschaften

# Unterrichtskonzept am bwd

Arbeit mit den Lehrpersonen:

- Austausch und interne Weiterbildung
- z. B. Klassenführung, Begleitung im SL
- z. B. Leistungsnachweise

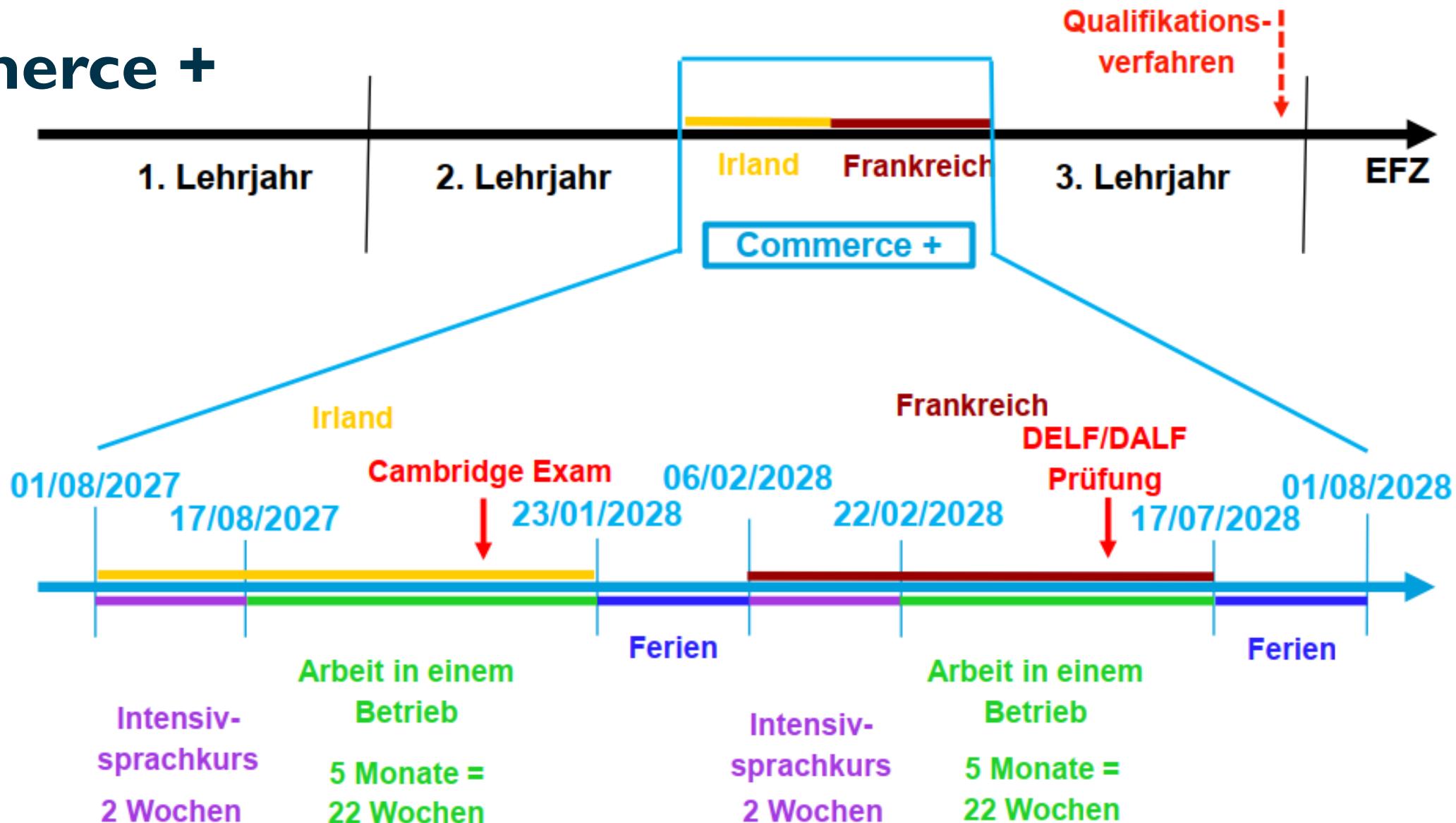
# **Sprachzertifikate, Sprachaufenthalte, Commerce +**

- Zertifikat Delf B1 (im 5. Semester) oder Delf B2 (Jahreskurs)
- Zertifikat PET B1 (im 4. Semester) oder First B2 (Jahreskurs oder im WPB)

# **Sprachzertifikate, Sprachaufenthalte, Commerce +**

- Sprachaufenthalt Frankreich, in den ersten zwei Sommerferienwochen (1. Lehrjahr)
- Sprachaufenthalt England, in den Frühlingsferien (2. Lehrjahr)

# Commerce +



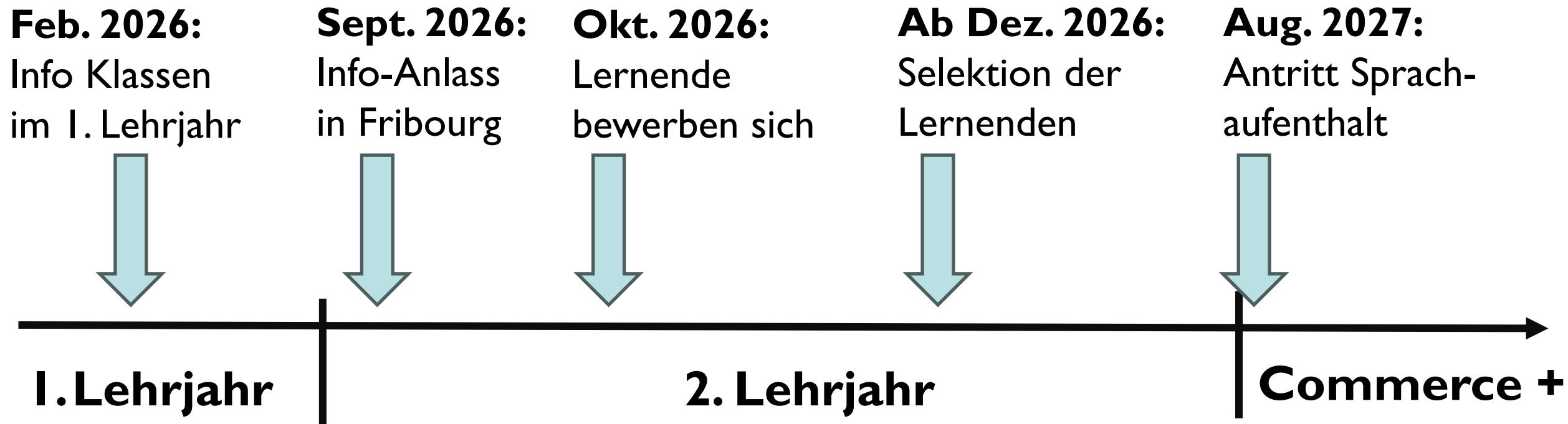
# Commerce +

## Ziele:

- Ein Jahr im Ausland arbeiten: 5,5 Monate in Irland, 5,5 Monate in Frankreich
- Fähigkeiten verbessern, vor allem Kommunikations- und Sozialkompetenz
- Berufliche und persönliche Erfahrungen bereichern das Leben
- Zwei andere (Arbeits-)Kulturen kennen lernen

Movetia, die nationale Agentur zur Förderung von Austausch und Mobilität finanziert dieses Programm mit CHF 18'500.00 pro Lernende/Lernenden

# Commerce +



# Einblick in den WPB 2

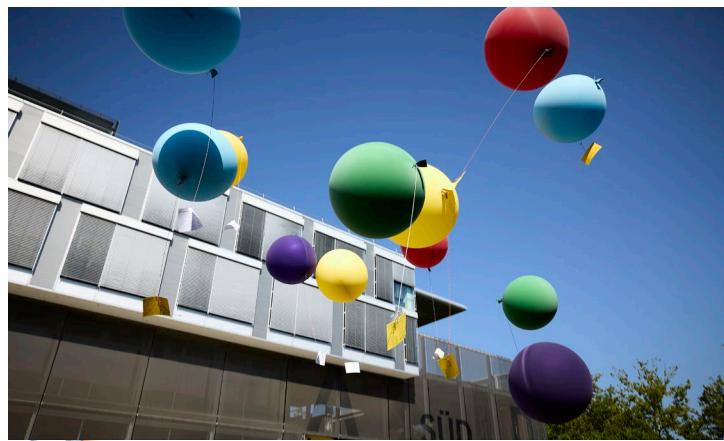
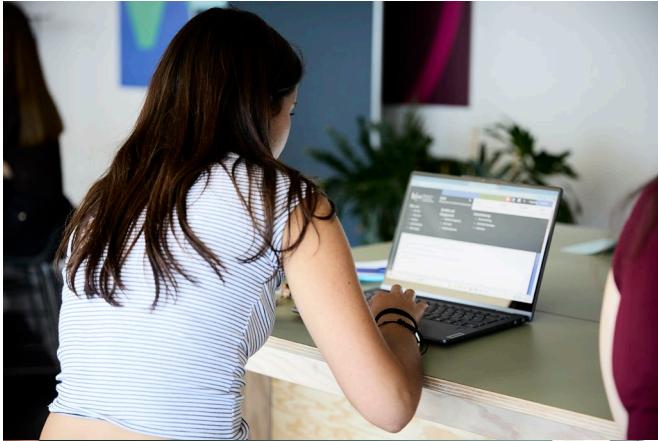
# Ziele und Inhalte

- ✓ Die Lernenden lernen die Grundlagen des Projektmanagements und die wichtigsten Methoden kennen.
- ✓ Diese Methoden setzen sie direkt in eigenen, praxisnahen Projekten um.
- ✓ Kreatives Arbeiten und die Förderung von Team- und Sozialkompetenzen stehen im Mittelpunkt.
- ✓ In den verschiedenen Projektphasen übernehmen die Lernenden unterschiedliche Rollen und Aufgaben und gewinnen dabei zunehmend Sicherheit in der Zusammenarbeit und in der Arbeit im Projektteam.
- ✓ Zudem vertiefen sie ihre Englischkenntnisse, die sie im Kurs aktiv einsetzen.

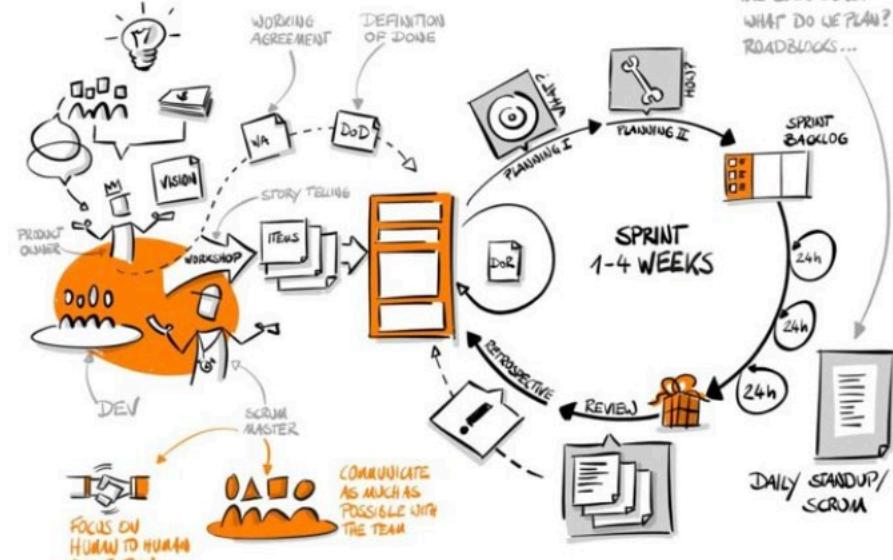
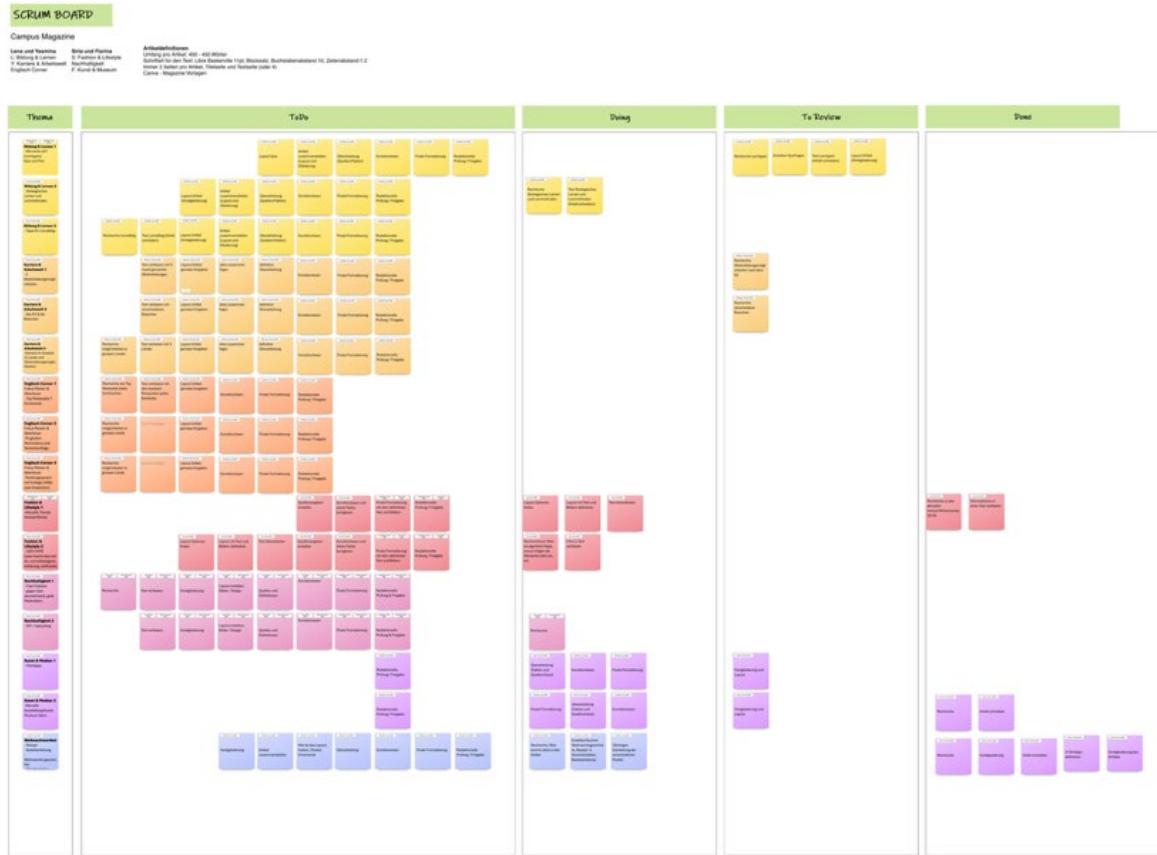
# Überblick über die Semesterinhalte

Semester	Projektmanagement	Projekt
I	Klassisches PM	Multimediaprojekt
2	Agiles PM	Kommunikationsprojekt
3	Hybrides PM	Veranstaltungsprojekt

# Klassisches PM – Multimediaprojekt



# Agiles PM – Kommunikationsprojekt



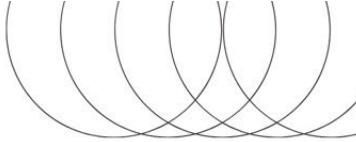
# Campus Magazine

# Sung Tieu Bleed

Kunsthalle Bern

Wie Geschichte in die  
Gegenwart hineinblutet

Wie unsichtbare  
Strukturen bis heute  
unsere Welt prägen



12. September bis 23. November 2025



Schon beim Betreten der Kunsthalle Bern verändert sich die eigene Wahrnehmung. Alles ist in gelbes Licht getaucht. Die Künstlerin Sung Tieu lädt mit ihrer Ausstellung «Bleed» dazu ein, genauer hinzuschauen. Auf Strukturen, die wir oft übersiehen. Auf die nicht spürbare Verbindung zwischen Alltagskultur und Kolonialgeschichte.

Tieus Werke sind klar und kühl, gleichzeitig aber auch tief berührend. Sie machen sichtbar, wie stark vermeintliche Neutralität von Geschichte geprägt ist und wie eng Ordnung, Rationalität und Kontrolle miteinander verbunden sind.

Der Titel «Bleed» bedeutet im Englischen «überlaufen» oder «sich vermischen» und beschreibt genau das, was in Sung Tieus Kunst geschieht. Grenzen zwischen Zeiten, Orten, Körpern und Maschinen, Kunst und Politik sowie Bedeutungen verschwimmen. Frühere Werke tauchen in neuer Form wieder auf, Materialien und Themen fliessen ineinander. Gleichzeitig erinnert das Wort «bleed» auch an Verletzlichkeit, an Spuren von Geschichte, die unter der Oberfläche weiterbestehen. So wird der Titel zum Sinnbild für Tieus gesamte Praxis. Alles ist miteinander verbunden, nichts bleibt neutral.

Mit der Installation «Yellow Line» (2025) hat Tieu die Fenster und Oberlichter der Kunsthalle mit Farbfolien versehen und Lampen installiert. Dieses künstliche gelbe Licht legt sich wie ein Schleier über alle Räume und schafft eine einheitliche Stimmung. Gelb steht hier für kaiserliche Macht in Vietnam, aber auch für koloniale Fremdzuschreibungen asiatischer Körper und rassistische Stereotype.

Überall in der Ausstellung verteilt sieht man glänzende Aluminiumskulpturen, die wie Messwerkzeuge aussehen. Die Serie heisst «Correctivemassnahmen» (2025) auf Deutsch «Korrekturmassnahmen». Ihre Massen orientieren sich an Körperteilen der Künstlerin, Fingern, Zehen und Handgelenken. Was auf den ersten Blick neutral, geordnet oder technisch wirkt, entpuppt sich bei Tieu als Sprache der Macht. Ihre glatten Oberflächen, die exakten Formen und die kühlen Materialien erinnern an die Ästhetik von Büros, Verwaltungen oder wissenschaftlichen Apparaten. Tieu zeigt jedoch, dass diese scheinbare Neutralität nicht objektiv ist, sondern historisch gewachsen.



Serie «Corrective Measures» (2025)

Sie stammt aus Systemen, die Ordnung und Kontrolle über Menschen ausübten. So werden Massstäbe und Messinstrumente zu Symbolen dafür, wie Kolonialmächte Rationalität einsetzen, um Unterschiede zu schaffen und Kontrolle auszuüben.

In ihren Videoarbeiten «Michelin\*» und «Michelin\*\*», verbindet Tieu historische Aufnahmen von französischen Kautschukplantagen in Vietnam mit Szenen eines Dinners in einem Berner Michelin-Sternerestaurant. So zeigt sie, wie eng Luxus, Konsum und Kolonialgeschichte zusammenhängen. Auch wenn die Schweiz nie Kolonialmacht war, stellt Tieu die Frage, inwiefern wir alle Teil solcher globalen Zusammenhänge sind.

Einige Werke sind vielleicht schon aus früheren Ausstellungen bekannt, doch Tieu verändert sie ständig, kombiniert sie neu und stellt sie in neue Verbindungen. So entsteht ein Netzwerk aus Themen und Formen, das sich immer weiterentwickelt.

Nichts ist wirklich neutral. Man spürt, dass jedes Werk Teil einer grösseren Erzählung ist, die vom Überlaufen von Ideen, Zeiten und Bedeutungen handelt. Wer die Ausstellung «Bleed» besucht, erkennt, wie sehr unsere Gegenwart von unsichtbaren Mechanismen geprägt wird und wie Kunst diese Strukturen offenlegen kann.

## DER ABGEBISSENE 'APPLE' UND DIE SCHLANGEN

**Jessica Furrer** • Wer ein iPhone kauft, wird automatisch Teil einer Welt, in der alles perfekt zusammenspielt – iCloud, AirPods, MacBook, Apple Watch.

### Applehype

Apple vermarktet seine Produkte nicht nur als Geräte, sondern als Teil eines Lebensgefühls. Das iPhone steht für Stil, Einfachheit und Innovation Werte, die besonders junge Menschen ansprechen.

Laut einer Analyse von Hivelr basiert Apples Erfolg auf drei Säulen: Premium-Positionierung, emotionales Branding und ein geschlossenes Ökosystem. Die Tage mit hunderten Menschen vor Apple Stores sind seltener, weil der Markt gesättigter ist und Smartphones allgemein verbreiteter. Doch Apple Kompensiert das durch digitales Hype-Management: Vorbestellungen, mediale Begleitung, Influencer-Hype – und das Gefühl, Teil eines besonderen Moments zu sein.

Wer ein iPhone kauft, wird automatisch Teil einer Welt, in der alles perfekt zusammenspielt iCloud, AirPods, MacBook, Apple Watch. Diese Vernetzung bindet die Nutzer:innen langfristig an die Marke.

Das Unternehmen segmentiert seinen Markt sehr präzise: Es spricht verschiedene Zielgruppen an. Die Produkte werden so positioniert, dass sie jeweils einen klaren Nutzen für die jeweilige Zielgruppe bieten, sei es durch herausragende Kameraqualität, hohe Sicherheitsstandards oder die einfache Bedienung.

### Das psychologische Geheimnis

Apples Marketing nutzt gezielt psychologische Mechanismen, um Emotionen zu wecken. Ein zentraler Faktor ist der Halo-Effekt: Die hohe Qualität und das edle Design eines Produkts strahlen auf die gesamte Marke ab – Apple wirkt dadurch insgesamt vertrauenswürdiger. Ebenso wichtig ist das Gefühl von Zugehörigkeit. Besonders Jugendliche verbinden das iPhone mit sozialem Status: Wer ein Apple-Gerät besitzt, gehört „dazu“. Dieses Phänomen nennt man in der Psychologie soziale Identität – Produkte dienen als Ausdruck der eigenen Persönlichkeit. Darüber hinaus spielt FOMO (Fear Of Missing Out) eine Rolle. Durch begrenzte Verfügbarkeit, gezielte Leaks und spektakuläre Events erzeugt Apple Spannung und das Gefühl, etwas Besonderes zu verpassen. Das führt dazu, dass sich viele schon auf das nächste Modell freuen, bevor sie das aktuelle Besitzen.

### Die Marke mit Seele

Auch wenn die Warteschlangen kürzer geworden sind, ist die Bindung zur Marke heute stärker denn je. Apple spricht die Emotionen seiner Kundinnen an nicht nur ihren Verstand. Jugendliche wachsen in einem digitalen Umfeld auf, in dem Design, Lifestyle und Technik verschmelzen. Apple liefert ihnen dafür die perfekte Projektionsfläche.

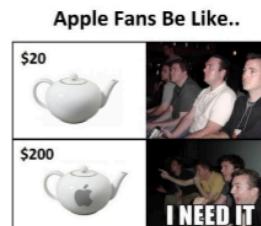


Abbildung 1: Meme von Reddit

Quellenangabe 1 Li, Tongfei (2024) A Clever Integration of Psychology and Scientific Marketing Quellenangaben 2 Hivelr (2024) Apples Marketing Strategy Quellenangabe 3 BlankBoard Studio (2024) Quellenangabe 4 Setup.am (2024) Quellenangabe 5 RND (2023) Quellenangabe 6 Chip (2023)

## A PLACE, WHERE PEOPLE AND ANIMALS CREATE THE FUTURE TOGETHER

**Dominik Rüetschi** • In the heart of Kenya lies a place that gives hope. In the middle of a region affected by war, poverty and other problems lies the Lewa Wildlife Conservancy. A report on how nature conservation and human development can go hand in hand.

### From cattle farm to nature reserve:

Decades ago, Lewa was nothing more than a cattle farm. But in the 1980s, the Craig family, who owned the land, began protecting endangered species on their property. Together with another family, they came up with the idea of converting the farm into a huge nature reserve.

Today, Lewa is a 250 km<sup>2</sup> conservation area, one of the most important in Africa. The conservation area is about the same size as Lake Neuchâtel and Lake Brienz combined.

Rare animal species such as Grevy's zebra, black rhino, elephants, lions, giraffes and cheetahs live here.



### One approach for all:

What makes Lewa special is not only the protection of animals, but also the idea behind it: nature conservation only works with people, not against them. That is why Lewa also invests in the future of the surrounding communities. Schools are supported, health centres are built, water projects are financed, and roads are constructed. Around 50,000 people now benefit from these projects.

This coexistence has changed the environment. Where there used to be conflicts between humans and wild animals, but also among humans themselves, cooperation now prevails. People no longer see Lewa as a threat, but as a partner.



with assistance in areas such as research. In 2020, the zoo redesigned an area of the zoo to resemble Lewa and named it 'Lewa Savannah'.

### A model for Africa:

Lewa is more than just a place – it is a model for sustainable nature conservation in Africa. The goal is clear: to create a natural environment in which humans and wildlife live in harmony.

Perhaps this is the most important message that Lewa wants to convey to us: if we take responsibility – together, with courage – then even a farm can become a place of hope. \*

Source of information: Lewa official website, Zurich Zoo website

# Hybrides PM – Veranstaltungsprojekt



# Für welche Lernenden eignet sich der Kurs besonders?



- ✓ Für Lernende, die offen für Neues sind und gerne kreativ arbeiten.
- ✓ Für Lernende, die ehrgeizig sind und eine zusätzliche Herausforderung suchen.
- ✓ Für Lernende, die eigene Ideen umsetzen möchten und lernen wollen, dies strukturiert und erfolgreich zu tun.
- ✓ Für Lernende, die gerne im Team arbeiten und gemeinsam Ziele erreichen möchten.

# Qualifikationsverfahren: Notenausweis ab 2026

## Fachbezeichnungen und Noten

Praktische Arbeit 5.0

Berufskenntnisse und Allgemeinbildung 4.5

Erfahrungsnote 4.5

Gesamtnote 4.7

Das eidgenössische Fähigkeitszeugnis wurde erteilt.

# Qualifikationsverfahren

Gewichtung der Qualifikationsbereiche und der Erfahrungsnote sowie Bestehensnorm

Praktische Arbeit (mind. 4.0) (30 %) Fallnote  
= betriebliche Schlussprüfung

Berufskenntnisse und Allgemeinbildung (mind. 4.0) (30 %) Fallnote  
= schulische Schlussprüfungen

Erfahrungsnote (40 %)

= Durchschnitte aller Erfa-Noten aus

Berufsfachschule (50 %)

Lehrbetrieb (25 %)

ÜK (25 %)

Gesamtnote

mind. 4.0

# Blick auf das QV – Abschlussprüfungen

HKB	Prüfungsmethoden	Prüfungsform	Prüfungsdauer	Total Prüfungsdauer
A	Präsentation und aktive Anwendung	mündlich	30 Minuten	
B	Geleitete Fallarbeit mit Teilaufgaben	schriftlich	75 Minuten	
C	Geleitete Fallarbeit mit Teilaufgaben (inkl. FS)	schriftlich	75 Minuten	4 Stunden 45 Minuten
D	Rollenspiel und Bearbeitung erfolgskritischer Situationen (inkl. FS)	mündlich	30 Minuten	
E	Geleitete Fallarbeit mit Teilaufgaben	schriftlich	75 Minuten	

# Blick auf das QV – Abschlussprüfungen

Schulische Bildung: «Berufskenntnisse und Allgemeinbildung»

- zwei mündliche Prüfungen (HKB A und D)
- eine schriftliche Prüfung in zwei Teilen (HKB B, C, E)
- Durchschnitt der 5 Prüfungsnoten (1 Note je HKB) auf Zehntel gerundet
- zählt 30 %, ist eine Fallnote

Betriebliche Bildung: «Praktische Arbeit» PA

- eine mündliche Prüfung am Ende der Ausbildung (halbe Noten)
- zählt 30 %, ist ein Fallnote

→ siehe auch [Bestehensnorm](#)

# Blick auf das QV – Abschlussprüfungen

mündliche Prüfung im HKBA (30 Minuten → 2 x 15 Minuten)

Prüfungsmethoden	Vorbereitungszeit	Prüfungs dauer
<b>Präsentation</b> <ul style="list-style-type: none"><li>– Präsentation Vertiefungsarbeit</li><li>– Konkretisierungs- und Verständnisfragen</li></ul>	10 min. zum Einrichten der Präsentation	7-8 min. 7-8 min.

## Aktive Anwendung

- I Critical Incident zur «Förderung der nachhaltigen Entwicklung» 7-8 min.
- I Mini Case zur «Individuellen Lebensgestaltung» 7-8 min.

# Blick auf das QV – Abschlussprüfungen

mündliche Prüfung im HKB D (30 Minuten)

Prüfungsmethoden	Vorbereitungszeit	Prüfungsdauer
<u>Rollenspiel</u> (Fremdsprache)	5 min. (gehört zur Prüfungszeit)	10 min.
I <b>kommunikative erfolgskritische Situation (FS)</b>		5 min.
I <b>kommunikative erfolgskritische Situation (LS)</b> inkl. Konkretisierungs- und Begründungsfragen		10 min.

# Blick auf das QV – Abschlussprüfungen

schriftliche Prüfung in zwei Teilen (HKB B, C, E)

HKB	Prüfungsmethoden	Prüfungszeitraum
B	<u>Geleitete Fallarbeit</u> inkl. Elemente in der regionalen Landessprache	120 Minuten
C	<u>Geleitete Fallarbeit</u> inkl. Elemente in der regionalen Landessprache und in der Fremdsprache	30 Minuten Pause
E	<u>Geleitete Fallarbeit</u>	105 Minuten

# Blick auf das QV – Abschlussprüfungen

## Prüfungsdurchführung

- digitale Prüfungsumgebung, Open-Book-Prüfung mit Internetzugang und **eigenem** Gerät, Einrichtung gemäss [Wegleitung](#), siehe Version Nullserie I.I
- Abgabe der Prüfungsaufgaben auf Papier

# **QV-Vorbereitungsangebote – Grundsatz**

- Umgang mit Aufgabentypen, Hilfsmitteln (eigenes Device, Tools) und Zeitbudget
- Vorbereitungsangebote mit realem Setting

## **QV-Vorbereitungsangebote – konkret**

- QV (Nullserie I.I) lösen und besprechen (zwei Termine)
- «Anlässe» zum Üben (2 komplette Serien)
- Übungsmöglichkeit Französisch im begleiteten Lernen am Dienstag bis auf Weiteres
- Video zur Illustration der mdl. Prüfung im HKB D
- Lernlandschaften QV-Vorbereitung schriftlich und mündlich

## **QV-Vorbereitungsangebote – konkret**

- GU: Wegleitung zum QV (Anforderungen an das Device) vor Weihnachten
- GU: Arbeit mit den Handlungsbausteinen
- GU: Good Practice zum QV im Unterricht
- 2. Lerngespräch im 3. Lehrjahr

## Ausbildung zur Kauffrau/ zum Kaufmann EFZ mit BM 1



«Als ausbildender Betrieb sind wir bestrebt, unsere Lernenden in ihrer Entwicklung bestmöglich zu unterstützen und zu fördern. Es ist für uns deshalb selbstverständlich, die BM 1 zu ermöglichen».

Simone Mülchi, v.FISCHER Recht, Rechtsanwältin und Notarin



«Ich habe mich für diesen Weg entschieden, damit mir nach drei Jahren alle Türen offenstehen. Mein Betrieb hat mich dazu ermutigt. Der zusätzliche Schultag im 3. Lehrjahr wird durch eine hohe Selbständigkeit der Lernenden der BM 1-Klassen ausgeglichen».

Joya Stettler, Lernende im 2. Lehrjahr mit BM 1, Departement für klinische Veterinärmedizin (DKV), 3. Rang an den SwissSkills 2022

# **Lehrabschlussfeier 2026**

**Samstag, 27. Juni,  
10.00 Uhr,**

**Stadion Wankdorf**

# **Berufsbildende im Gespräch (siehe Website)**

Dienstag, 20. Januar 2026, 17.00–18.30 Uhr

## Weitere Termine

- 19. März 2026
- 11. August 2026
- 14. Oktober 2026