

Die Verkaufsschulung wird wichtiger

Ab Lehrjahr 2009/2010 werden BuchhändlerInnen erstmals nach neuem System ausgebildet. Deutlich mehr Gewicht erhält die praxisorientierte Verkaufsschulung: Sie soll näher an die Praxis rücken. Der Grund: Die heutige Kundschaft sei heterogen und selbständige und habe neue Bedürfnisse



Eine angehende Buchhändlerin bei Stauffacher in Bern berät eine Kundin. (Bild: «m»)

«Die Ausbildung muss praxisorientierter werden und sich der heutigen Situation im Buchhandel anpassen», sagt Tanja Messerli, Produktleiterin Buchhandel an der Wirtschafts- und Kaderschule KV Bern. «Die Sortimentsgestaltung ist wichtiger geworden; man wird wegkommen vom Verlagsbuchhandelswissen, das im alten Reglement noch präsent war.» Die grössten Veränderungen aber würden im Verkauf geschehen: «Von der einstigen Warenkunde bewegen wir uns hin zu mehr Verkaufsschulung und Marketing.»

Messerli hat in der Projektgruppe BIVO mitgewirkt. BIVO steht für «Veordnung über die berufliche Grundbildung BuchhändlerIn/Buchhändler» und ist seit dem 1. Januar 2009 in Kraft. Kernstück ist der vom Bundesamt für Berufsbildung und Technologie (BBT) genehmigte Bildungsplan, den eine paritätische Kommission – comedia als Vertretung der BuchhändlerInnen war dabei – erarbeitet hat und der ab Herbst für die Buchhandelslehre verbindlich gilt. Der Bildungsplan umfasst die Leistungsziele für die Berufsfachschule wie auch für den Lehrbetrieb. Eine Steuerungsgruppe wird die Umsetzung der BIVO begleiten.

Für Messerli bedeutet die Stärkung der Verkaufsschulung eine notwendige Anpassung an die Erfordernisse der Branche. Für sie ist klar: «Das traditionelle Buchpublikum ist seltener geworden.» Im Buchhandel müsse man heute von einer heterogenen, selbstständigen Kundschaft mit neuen Bedürfnissen ausgehen, und dafür seien die angehenden BuchhändlerInnen zu schulen.

Was aber bedeutet das für Lehrkräfte an Schulen und für die Lehrbetriebe? «An den Schulen braucht es eine individuellere Betreuung und neue Formen des Unterrichts», sagt Messerli. «Veränderungen wird auch das neue Prüfungssystem mit sich bringen.»

Neues Lehrmittel in Vorbereitung

Gabi Omlin, an der Buchhandelschule KV Winterthur zuständig für die branchenkundlichen Fächer, erklärt, dass an ihrer Schule der Bereich Verkauf bereits jetzt stärker gewichtet wird, nicht zuletzt durch neue Lehrkräfte, die selber im Verkauf tätig sind. «In Vorbereitung ist ein neues Lehrmittel», sagt Omlin. «Ausserdem wurde an unserer Schule ein Buchhandelszimmer eingerichtet, das auch für die Verkaufsschulung genutzt werden soll.»

Nach Auskunft von Christian Benoît, verantwortlich für die Buchhandelsfächer an der Ecole professionnelle commerciale EPCL in Lausanne, ist in der Romandie eine paritätisch zusammengesetzte Ausbildungskommission mit der Umsetzung der BIVO beschäftigt. Benoît betont die konstruktive Zusammenarbeit mit Buchhandel und Verbänden. Die Leitziele, wie sie der Bildungsplan formuliert, würden eines nach dem anderen diskutiert. Das Thema Verkauf und Marketing werde Gegenstand an einer der

nächsten Sitzungen sein.

Workshops bereits im Mai

«Wir sind zurzeit an der Vorbereitung von Informationsveranstaltungen für den Buchhandel in Bern und Zürich», sagt Alfred Marty, beim Schweizer Buchhändler- und Verleger-Verband für Aus- und Weiterbildung verantwortlich. «Das Interesse für unsere Veranstaltungen ist gross. Im Mai werden wir zudem Workshops zur neuen Grundbildung anbieten.» Grundsätzlich ändere sich für die Lehrbetriebe nicht so viel, meint Marty. Die Leistungsziele würden im neuen Bildungsplan jedoch klarer definiert. Veränderungen werde es bei den Lehrabschlussprüfungen geben, wenn ein Teil der Prüfungen in den Ausbildungsbetrieb verlegt werde.

Ruth Schildknecht, Präsidentin Sektor Buch- und Medienhandel bei comedia, weist darauf hin, dass die grossen Buchhandlungen wie Orell Füssli und Thalia immer mehr Arbeiten, die nicht mit dem direkten Verkaufen zu tun haben, vermehrt aus den Läden verbannen. Sie findet es wichtig, dass «die BuchhändlerInnen auswählen, verkaufen und ihre Sortimentskenntnisse nicht verlieren. Sonst lässt sich letztlich weder ein gebundener Ladenpreis rechtfertigen noch ein hochwertiges Arbeitsumfeld erhalten.» BuchhändlerInnen möchten kaum ausschliesslich BuchverkäuferInnen sein. Entsprechend müssten die Filialisten anpassen, dass sie ihre engagierten Angestellten nicht verlieren.

Charlotte Spindler

Dies ist der erste Teil einer Serie: In «m» 5 zeigen wir auf, wie die heutige Praxis in den Buchhandlungen aussieht.