



Nachrichten aus der Abteilung Buchhandel an der Wirtschafts- und Kaderschule KV Bern

Pegasus

Nr. 111April/Mai/Juni 2013

Editorial

Das Unerfreuliche zuerst: Bis jetzt haben wir zu wenige Anmeldungen für das kommende Schuljahr. Mit den Anfragen hingegen verhält es sich genau umgekehrt: Je unsicherer die Lage, desto nötiger wird die Schule als Informations- und Klärungsstelle gebraucht.

Aber uns gibt es nur so lange, wie Buchhandlungen eine gewisse Anzahl Lernender ausbilden. Wenn Sie uns für die Zusammenarbeit in der Grundbildung brauchen, engagieren wir uns gern. Wenn nicht, akzeptieren wir das und finden andere Arbeit. Aber Standby – das geht leider nicht.

Es ist schön, auch heuer wieder einen Jahrgang in die Buchbranche und Welt zu entlassen, der sich optimistisch und vielseitig interessiert auf Stellensuche begibt.

Wir wünschen unseren Abschlussklassen eine erlebnisreiche Kulturreise, eine glanzvolle Prüfungszeit, eine krönende Abschlussfeier und Vorfreude auf den nächsten Schritt.

Tanja Messerli

Unterricht im Bild	3
Poetry Slam in der BB1B	6
Exkursion in die Druckerei Stämpfli	8
Reflektierte Internetkompetenz im Alltag	11
Richtig oder falsch? Gespickt!	16
Einstieg der Fachlehrerin und Buchhändlerin in die Materie E-Book	19
Verkaufsargumente für E-Reader und E-Books	19
Das Handelsobjekt zum Downloaden	21
Finger-Tipps	21
Nachrichten von Ehemaligen	22
Der Lyrik auf den Versen	26
Das erlesene Zitat	27
Informationsabend 2013	28
Perspektivenhalbtag der Abschlussklassen 2013	30
Qualifikationsverfahren 2013	32
7u guter Letzt	36

Unterricht im Bild

Siebdruck im Schulzimmer



Anouk Meyer und Danilo Schweizer belegen an der Zürcher Hochschule für Künste den Kurs «Ästhetische Bildung und Soziokultur». Sie bilden sich in ihrem Studium im künstlerisch gestalteten Arbeiten mit Menschen aller Altersgruppen aus. Das ergänzte sich wunderbar: Wir lernten durch sie den Siebdruck kennen und sie konnten durch uns erste Erfahrungen im Unterrichten sammeln.

Die nachfolgenden Bilder zeigen den Ablauf von Siebdruck in zwei verschiedenen Techniken: Einerseits mit einer selbst angefertigten Schablone (Zeitung auf Sieb, gelb gedruckt) und andererseits mit einem vorbereiteten Sieb (fotomechanisch belichtet, schwarzer Druck). Das letzte Foto zeigt den fertigen Druck.

Herzlichen Dank Anouk und Danilo, diese praktische Arbeit hat allen viel Freude gemacht!

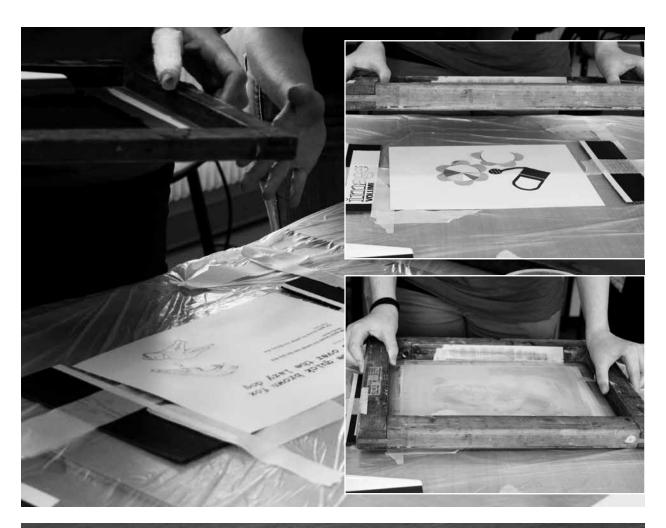
Silvia Mauerhofer Fachlehrerin für Handelsobjekte













Aus dem Unterricht

Poetry Slam in der BB1B

Ein Poetry Slam (sinngemäß: Dichterwettstreit oder Dichterschlacht) ist ein literarischer Vortragswettbewerb, bei dem selbstgeschriebene Texte innerhalb einer bestimmten Zeit einem Publikum vorgetragen werden. Die Zuhörer küren anschließend den Sieger. Ausschlaggebend ist dabei, dass der Textvortrag – im Gegensatz zur reinen Wasserglaslesung – durch performative Elemente ergänzt wird.

Nach einem kurzen Film zum Thema versuchten sich die Lernenden der Klasse BB1B gleich selbst als Slammerinnen und Slammer. Die Bedingungen waren hart: Eine halbe Stunde Vorbereitungszeit musste reichen, um einen Text fertig zu stellen und auch noch zu üben. Die Resultate lassen sich sehen. Die Texte sind so bunt geworden, wie Poetry Slam eben sein kann: poetisch, witzig, absurd, originell, kritisch oder provokativ.

Andrea Schweizer, Lehrerin für Literatur, Wissenschaft, Kultur sowie Deutsch Sauerstoff ist zweifach negativ geladen. Ihn also zwei-Oder am besten gleich Dreifach positiv zu laden Einfach um noch einen kleinen Überschuss An Glückseligkeit zu haben.

Das könnte die Lösung aller Probleme sein.

Also fang ich an Den Sauerstoff so zu laden, Wie viele andere ihn zu erleben scheinen. Erste positive Ladung: Geld Zweite: Geld Und dann noch einen Überschuss an Egoismus. Jetzt kann ich auch ein normales Leben führen

Endlich glücklich sein!

Paula Schlagbauer

Der Sinn des Lebens ist die innere Kraft Die die schönen Gefühle unsterblich macht.

Unsterblich zart wie das Blatt der Rose Die innere Kraft nicht gezapft von der Dose.

Der Sinn – die Freude; der Sinn – die Freunde Das Vergeben, das Lachen, die Reue Immer wieder aufs Neue!

Chiara Veit und Selina Bürge

•

Mängisch, da isch ds Läbe härt Und s'wird dir no meh erschwert Denn muesch di eifach zemeriisse und de Tag no durebiisse Vilicht wird's ja au mal no liechter Und wenn ned, denn dänk, was miechmer Wenns Läbe immer eifach wär

De blibsch emal dehei Und gniessisch dini Rueh allei Oder denn schnappsch der halt es Buech Und machsch in Panem grad en Bsuech Doch falls dir Panem mal verleidet Wird Forks vo vielne au ned gmeidet. Hogwarts isch ja au ned schlächt Am Harry isch es ammel rächt!

Das chäm ja au chli blöd dehär.

Wir wollen euch nur die Wahrheit sagen Über die Welt mit ihren Plagen.

Überall Polizisten Wie Kakerlaken sie nisten.

Wir protestieren gegen die Staatsgewalt Sich die Faust im Himmel ballt.

Die Polizei kann entscheiden, doch sie kann nicht begreifen.

Wir wollen alle einig sein keinen unnötigen Heiligenschein.

Macht wird's immer geben Doch sie solln uns nichts mehr nehmen.

Macht gibt's hier, Macht gibt's dort. Wenn wir wollten, wärn wir fort.

Nun müssen wir vor euch stehen. Frau Schweizer will es sehen!

Marcel Räss, Carla Sindreu



Manchmal in der Schule zu sitzen
Und keine Freizeit zu besitzen
Die wärmenden Sonnenstrahlen zu betrachten
Wünscht man sich übers Meer sich zu verfrachten.
Mit Kokosnüssen und Bananen
Geniessen wir das Sonnenbaden
Und wenn die Schönen ihre Bodys bräunen
Beginnen wir aus dem Mund zu schäumen
Und bevor wir auf die Pulte sabern
Lassen wir die Nächsten labern.



Lara Enggist und Olivia Lanz

Schaf

Chlini Schaf, grossi Schaf Wissi Schaf, schwarzi Schaf Alli bruchet ihre Schlaf.

Si leget sich zur Rueh Imne Bett gross gnue Fürne Chue.

Si mached alles wie d'Mänsche Sogar am Mittag z'brunche.

Doch was mache disi Gschöpf Wenns i ihrne Chöpf Am Abig vorem Schlafe spinnt Und si dr Schlaf nid fingt?

Si gänd ufd Weide go gumpe denn irgendöpper schänkt üs de Schlaf und die lustige Lampe Sind ebe disi Schaf.

Laura N. von Känel, Rahel Furrer



Tipp:

Dank Paula Schlagbauer haben wir auf youtube Franziska Holzheimer, eine junge deutsche Slammerin, und ihren überzeugenden Text «Früchtetee» sehen und hören können. Absolut empfehlenswert! (Franziska Holzheimer, Poetry Slam Ulm, 2009)

Quelle: http://www.franziskaholzheimer.de/ fotos (Februar 2013)



Poetry Slam DeTi

Dennis:

Mer sötte öppis dechte, aber was sölle mer dechte?

Mer chönd ned dechte, denn mer send so decht wie nes Herni vomne Dechter.

Tim:

Vor allem aber über welles Thema? Es git so velli Theme

Chrieg, Liebi, Natur, Mensche, eifach voll zvell. Wie sötte mer eis chönne uswähle met üsem Verstand, denn mer träume doch nur vomne Strand met Sand.

Unterricht im Bild

Exkursion in die Druckerei Stämpfli

Der Besuch bei Stämpfli hat die Lernenden des zweiten Lehrjahres begeistert! Die Führungen waren genau so, wie sich das eine Lehrperson wünscht: Informationen über die Firma, welche interessant und informativ dargeboten waren und anschliessend der Gang durch den Betrieb, nahe an der Sache. Die Lernenden haben alle Maschinen besichtigen können, die sie vorher nur aus meinen Erklärungen kannten. Sie haben ein realistisches Bild von den grossen Mengen von Papier und von der aufwändigen Organisation der Logistik bekommen.

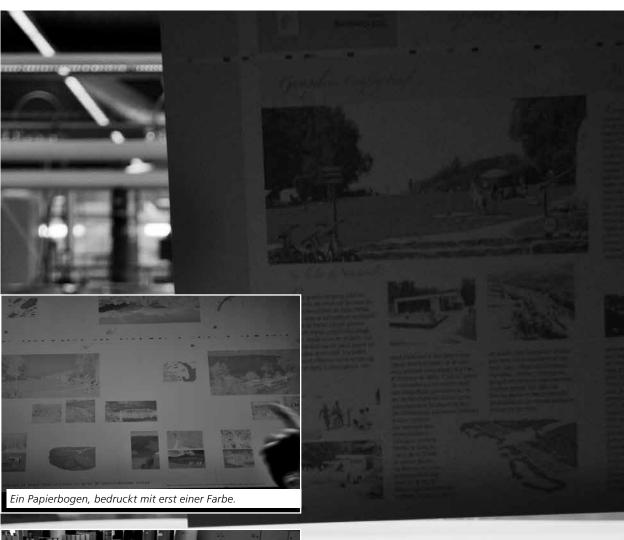
Wir danken Frau Pilz und den Herren Glücki, Affolter und Wegner sehr herzlich für die Organisation und die Durchführung des Anlasses!

Es ist schön und wichtig für die Lernenden zu sehen, wie viel Engagement hinter der Herstellung der Waren steckt, die sie schliesslich verkaufen. Sie waren sehr aufmerksam und haben viel mitgenommen. Frau Rensch aus der BB2A danke ich herzlich für die tollen Bilder.

Silvia Mauerhofer









Die fertig gedruckten Seiten eines Prospektes bevor sie gefalzt und zugeschnitten werden.



In der Weiterverarbeitung mit bereits gefalzten und gehefteten Produkten.



Aus dem Unterricht

Reflektierte Internetkompetenz im Alltag

Bericht aus dem Unterricht Bibliografie und Recherche oder: was Google Shopping mit dem Buchhandel zu tun hat.

Nur einen Klick von der Google Suchmaschine entfernt, gibt es seit einigen Jahren den Suchdienst Google Shopping (oder auch Google Produktesuche). Der Suchdienst ist auch direkt über www.google.ch/shopping erreichbar.



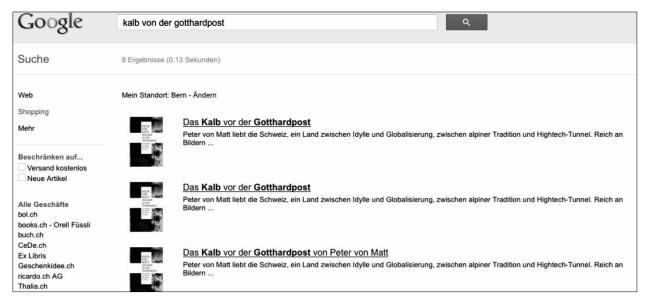
Abb. Trefferliste mit Angeboten

Google Shopping hat ein simples Konzept: Händler werden mit Kaufinteressenten zusammengebracht, wenn diese auf Google ein bestimmtes Produkt suchen. Google Shopping unterstützt Konsumenten also bei der Suche nach Produkten im Internet. Die Verkäufer ihrerseits haben die Möglichkeit, ihre Handelsobjekte bei Google Shopping einzustellen und so potenzielle Käuferinnen gezielt zu erreichen. Übrigens bietet Google den Shopping-Dienst für Händler derzeit kostenlos an, d.h. das Hochladen der Artikel und die Zugriffe auf die Händler-Websites kosten nichts.

Sucht die geneigte Leserin bspw. das preisgekrönte Buch «Das Kalb von der Gotthardpost» bei Google Shopping, erhält sie eine Trefferliste mit Angeboten. Sobald sie auf einen Eintrag klickt, gelangt sie direkt auf den Peter von Matt-Eintrag im E-Shop bzw. der Website des Anbieters.

Die Vorteile für den Kunden liegen auf der Hand: er kann einfach und schnell Preise von Produkten vergleichen. Und er sieht, welcher Anbieter, welche Buchhandlung in seiner Nähe den Titel zu welchem Preis anbietet. Der Nutzer hat einen schnellen Überblick, ohne verschiedene Buchhandlungs-Websites zu starten.

Was heisst das aber für die Buchhandlungen, Verlage oder Autoren? Ist Google Shopping Konkurrenz oder Partner für den Buchhandel? Dieser Frage sind die Lernenden des 3. Lehrjahrs in einem Test im Fach Bibliografie und Recherche nachgegangen. Zusammengekommen sind viele interessante, kluge und differenzierte Antworten. Lesen Sie selbst:



Ich sehe Google Shopping als Partner der Buchhandelsbranche, da der Dienst als Informationsquelle dient und für Anbieter wie Endkunden kostenlos ist, also keine direkte Konkurrenz in Sachen Absatz darstellt. Google Shopping ist eine Chance, online wie stationär neue Kunden zu gewinnen, gerade für kleinere und mittlere Buchhandlungen, die nicht eine riesige Reichweite haben.

Marlène Clemenz, BB3A

Google Shopping selber ist keine Konkurrenz, aber weil es Google Shopping gibt, wird der Preiskampf unter den Buchhandlungen verstärkt. Da der Kunde die Möglichkeit hat, direkte Preisvergleiche zu machen. (...).

Fanni Pettermand, BB3B

(...) Es ist ein gutes Tool für effiziente Werbung, (...) und die Buchhandlung kann sich kundengewinnend präsentieren.

Johannes Millius, BB3A

Google Shopping kann für Buchhandlungen vorteilhaft sein. Grosse Ketten wie Thalia müssen mitmachen, da ein Preisvergleich mit ihnen erwartet wird, also eine Auflistung ihres Angebotes. Für kleinere Buchhandlungen kann es eine Chance sein, kostenlos einen weiteren Auftritt im Internet zu haben. Die Zugriffe auf die Website und auch die Verkäufe können dadurch erhöht werden. Kleine Buchhandlungen haben oft auch nicht die finanziellen Mittel um viel in Werbung zu stecken. Durch Google Shopping können weitere potentielle Kunden erreicht werden.

Claudia Augsburger, BB3A

Es ist eher schädlich, weil Kunden oft das günstigste Angebot wählen, was meistens von Exlibris ist. Sie vergessen, welchen Service die Buchhandlungen mit den ausgebildeten Buchhändlerinnen bieten.

Aline Arnold, BB3A

Für Buchhandlungen mit starker Internetpräsenz (z.B. Thalia, buch.ch und als Multimediahändler exlibris) ist dies sicher eine Unterstützung. (...).

Anja Schläppi, BB3A

Google Shopping ist keine Konkurrenz sondern Partner des Buchhandels. Google verkauft diese Bücher nicht selbst, sondern weist darauf hin, wo sie zu kaufen sind. Vielleicht entdeckt der Nutzer, der Buchkäufer so eine bisher unbekannte Buchhandlung.

Suzanne Egli, BB3B

Es ist eine ernstzunehmende Alternative für unsere Kunden um nach Büchern zu suchen. (...).

Nadja Bogialli, BB3B

(...) Es kann für die Buchhandlung von Vorteil sein, wenn sie einen guten, funktionierenden Onlineshop hat. Für Verlage und Autoren ist es eine zusätzliche indirekte Werbeplattform/Absatzmarkt. Für kleinere Buchhandlungen eine Konkurrenz, da viele regionale Kunden schweizweit das günstigste kaufen und nicht mehr in die Buchhandlung vor Ort gehen.

Iulia Hürlimann, BB3A

Als Konkurrenz für den Buchhandel nicht zwingend, aus der Sicht von Amazon oder Ebay auf jeden Fall. Für Buchhandlungen nützlich, weil die Kundengewinnungsquote steigt, Kunden werden aufmerksam auf den Online-Shop der Buchhandlung. Google verkauft selbst nicht, sondern stellt nur die Plattform für die Produktdaten zur Verfügung.

David Siegenthaler, BB3B

Meiner Meinung nach ist Google Shopping keine Konkurrenz, die Leute kommen immer noch gerne in den Laden. (...).

Veronique Wyssen, BB3B

Konkurrent und Partner zugleich. Auf der einen Seite wird der Nutzer weitergeleitet, bspw. auf thalia.ch und kauft den Titel dort. Das hilft dem Buchhandel. Oder der Nutzer klickt weiter auf Google Books und schaut, ob das Buch zum Onlinelesen im Volltext angeboten wird. Das ist ein Verlust für den Buchhandel.

Milena Porracchia, BB3B

Es ist ein Partner von grösseren Buchhandlungen, da viele Leute über Google Produkte suchen und so einkaufen. Aber durch das Anzeigen der Preise lohnt es sich für kleine Buchhandlungen nicht, da diese mit den grossen Buchhandelsketten preislich nicht mithalten können.

Danja Schaeffer, BB3A

Im selben Test Bibliografie und Recherche ging es um eine knappe Börsenblatt-Meldung, wonach Google im vergangenen August die amerikanische Reiseführer-Reihe Frommer's Travel Guide für 23 Mio US Dollar gekauft hatte. Gefragt war die fachliche Einschätzung der Lernenden: Was könnte Google mit diesen Reiseführer-Inhalten tun? Was könnte das für die Reisebuchverlage bedeuten? Auch hier sind die Überlegungen der Lernenden sehr vielfältig, kreativ und innovativ ausgefallen: Google könnte die Daten nutzen, um Google Maps und lokale Suchanfragen zu vervollständigen und Tipps und Rezensionen vorzulegen. Google könnte auch Apps entwickeln, mit denen man die gesamten Daten überall abrufen kann und so keiner mehr gedruckte Reiseführer braucht. (...).

Nadja Bogialli BB3B



(...) Man hat nicht überall Internetzugang und so kaufen die Kunden vielleicht doch den ganzen Reiseführer, den sie als Teil schon bei Google gesehen haben. Dies wäre ein Vorteil für die Verlage.

Bettina Gafner, BB3B

Google könnte die Inhalte frei zur Verfügung stellen und z.B. in Google Maps integrieren. So hat der Reisende alle Informationen auf einen Blick, gratis und müsste sich keinen Reiseführer mehr kaufen. Mit den Möglichkeiten des Smartphone hat man auch unterwegs alles immer dabei. Diese Entwicklung könnte für die Verlage schwierig sein, weil sie dann keine Reiseführer mehr verkaufen und sich keine gute Recherche und Bearbeitung mehr leisten. (...) Reiseführer könnten ihren Qualitätsanspruch als Vorteil geltend machen, dass sie umfassend und gut recherchiert haben und uns diesen Erfahrungswert und die Qualitätsprüfung abnehmen. Das wäre bei Google Maps nicht gewährleistet, denn kombiniert mit der lokalen Suche sind doch viele Adressen und Tipps online, die wir selbst austesten müssen, die nicht vorsortiert sind, wie das eine Reiseführer macht. Ich glaube, Reisebuchverlage sollten sich auf diese Kompetenz konzentrieren und mit attraktiven Angeboten punkten, z.B. Reiseführer mit integrierten App-Zugang.

Julia Hürlimann, BB3A

(...) Da Google nicht immer objektiv ist und ihre eigenen Produkte in der Trefferliste weit oben anzeigt, würden die Reisebuchverlage sehr benachteiligt. Es ist absolut negativ für die Reisebuchverlage, dass Google in diesem Geschäft mitmischt.

Klaudija Grgic, BB3A

Google könnte diese Infos voll und ganz in Google Maps einspeisen. Google vermittelt dadurch nicht nur bestehende Infos, sondern hat jetzt das Knowhow, selber kompetent zu diesen Infos zu kommen bzw. zu erstellen. In der heutigen Zeit der mobilen Online-Welt könne es sein, dass Reisebuchverlage bald Probleme haben. Wer will noch unnötig zusätzliches Gepäck mitschleppen. Google hat das Geld, das «digitale» Knowhow und mit dem Kauf der «Frommer's Reihe» jegliche Ressourcen, um das Monopol des digitalen Reisematerials Herstellers und «Zur-Verfügungstellers» zu erlangen.

Claudia Augsburger, BB3A

(...) Viele planen ihre Reise über Google: Sie können auf Google Maps schauen wo sie hin wollen, mit Streetview sogar gucken, wie es dort aussieht. Dann können Sie mit dem Routenplaner der schnellste Weg recherchiert werden. (...) Mit Frommer's hat der Nutzer professionell recherchierte Infos und Nutzer Reviews zu den gewünschten Reiseorten. Ein Klick auf Google Maps und all diese Infos werden angezeigt.

Elias Marti, BB3B

Google hat den Vorteil gegenüber den Reisebuchverlagen auf einem sehr umfassenden Feld aktiv zu sein: mobil, überall zugänglich, Karten anbieten etc. Dies ist für Reisende sehr nützlich. Wenn nun noch die Inhalte von Reiseführern mit den jeweiligen Orten auf Karten verknüpft werden, evtl. noch Buchungsmöglichkeiten (Museum, Ausstellungen, Kino, Flüge) dazukommen, dann wird Google ein wahnsinnig attraktives Angebot stellen, das Reisebücher leicht übertrumpfen kann.

Viola Otthofer, BB3A

Google kann mit diesen Inhalten ihre Dienste weiter ausbauen und Google Maps verbessern. Ausserdem können sie einzelne Abschnitte vom Reiseführer zur Verfügung stellen. (...).

Nadia Schär, BB3A

(...) Google könnte die Nutzer mit einbinden. Vielleicht in dem sie Erfahrungsberichte, Bewertungen oder Fotos zu den Reiseinhalte beisteuern.

Fiona Füllemann, BB3B

(...) Ich denke, dass dies den Reisebuchverlagen nicht schaden würde. Aus eigener Erfahrung weiss ich, dass Kunden bereit sind viel Geld für Reiseführer zu bezahlen. Ich hatte noch keinen Kunden, der sich über den Preis eines Reiseführers beschwert hat. Die Qualität zählt. Ich führe sonst täglich Preisdiskussionen mit Kunden.

Anja Schläppi, BB3A

(...) Ich fantasiere, dass es innerhalb der nächsten 10 Jahre den Reiseführer nicht mehr als physisches Buch geben wird. Nur noch Apps, E-Books oder über Google.

David Siegenthaler, BB3B

Google kann die Inhalte geschickt kombiniert mit bereits existierenden Plattformen bspw. mit Maps oder Street View kostenlos zur Verfügung stellen und mit Werbung verknüpfen. So hat der Endverbraucher alles auf einen Klick. Für Verlage bedeutet das enormer Druck, da sie ihre Einnahmen fast ausschliesslich über den Buchverkauf generieren. Hier ist ein Umdenken zu digitalen Produkten (z.B. Apps) gefragt.

Johannes Millius, BB3A

Google könnte Suchanfragen z.B. bei Google Maps mit den Infos aus den Frommers-Reiseführern anreichern, wie er das beim Restaurantführer Zagat bereits macht. Im Gegenzug könnten die Print-Ausgaben mit QR-Codes versehen werden, welche auf andere Googledienste verweisen (Google Maps, Google Translate). Dadurch erreicht Google v.a. auch eine längere Verweildauer der Nutzer auf ihren Diensten, was zur Gewinnung weiterer Werbekunden nützlich ist.

Marlène Clemenz, BB3A

Das Fach Bibliografie und Recherche umfasst vielmehr als die klassische Titel- und Literatursuche. So haben sich die Klassen des 3. Lehrjahres im Richtziel «Reflektierte Internet-kompetenz» in den vergangenen Wochen mit gegenwärtigen Trends und Entwicklungen der Internet-Suchdienste und des Social Web auseinandergesetzt, und die Konsequenzen für ihre Arbeit in Schule und Beruf diskutiert.

Barbara Weger, Fachlehrerin Bibliografie und Recherche

Internet-Spielregeln können sich über Nacht ändern. Oder zumindest bis zum Pegasus-Redaktionsschluss: Wie verschiedene Medien melden, soll Google bis Juni 2013 seine Produktsuche sukzessive auf ein kommerzielles Modell umstellen. Google wird demnach von den Detailhändlern neu Geld für die Einträge in Google Shopping verlangen.

Aus dem Unterricht

Richtig oder falsch? Gespickt!

Partnerarbeit, Gruppenarbeit, Teamarbeit, SOL (Selbst organisiertes Lernen) – Stichworte, die man immer wieder einmal hört, wenn man mit Lehrpersonen spricht. Wie kann eine solche Aufgabe aussehen? Roland Zogg hat einen Auftrag aus dem Fach «Wirtschaft, Politik, Gesellschaft», aus dem Bereich Volkswirtschaftslehre zu Verfügung gestellt. Die Lernenden der BB1B haben sich zu helfen gewusst und einiges daraus gemacht. Vielen Dank für den Einblick!

Auftrag:

Erstellen Sie zu den zu repetierenden Seiten:

- a) Einen Spickzettel (max. eine A4-Seite, lieber weniger). Beachten Sie, dass Sie wirklich nur die ganz wichtigen Dinge festhalten oder zusammenfassen.
- b) Entwerfen Sie Richtig/Falsch-Fragen gemäss Vorlage.

Sie haben dafür 40 Minuten Zeit.

Beides, Spickzettel und Formular «Richtig/Falsch-Fragen», geben Sie bitte ab. Die Namen der Teammitglieder sind auf beiden Blättern anzugeben.

> Roland Zogg Lehrer für Wirtschaft, Politik, Gesellschaft

Selina, Laura Bader, Laura Berner Fachhochschule Haute école spécialisée bernoise Schweizerische Hochschule für Landwirtschaft SHL Haute école suisse d'agronomie HESA güter zur Bedürfinisbefriedigung güter -> befriedigen Bedürfnisse Freie Güter > stehen frei zur Verfügung (Luft, Wind, Licht) Wirtschaftliche > beschränkt vorhanden, erzielen Freis Güter Investitionsquike -> zur Herstellung von Konsum-und Investitionsgüter (Baukran) Konsumquiter -> zuen gebrauch und Verbrauch Sachgiter - Körperliche Jegenstände: Jebrauchsgüler - mehrfache Benützur Verbrauchsgüler - einmalige Benützur Dienstlisting + immatærielle gegendande(z.B. Dienste von Azzten) Das ākonomische Prinzik Regeln von Konsumenten und Produzenten, bestehend aus Lühimum, Haximum-und Optimum jainzija. Okonom. Prinzip + Minimumprinzip > Ertrag gegeben > Aufwand minimal Herr Weier moche wit minimal Zeitaufroand gegebene Flache mathen. Maximupopinzip - Aufwand gegeben <> Ertrag maximal Herr Meier hat eine Stunde Zeit, möglichst grosse Fläche zu mahen. Optimumprinzip > Aufwand minimal +> Ertrag maximal Herr Weer versucht in möglichst Kurzer Zeit, eine möglichst guosse Flache zu mahen.



Arbeitsvorlage Richtig/Falsch-Aussagen (mit Lösungsraster auf der Rückseite)

Erstellen Sie gemäss Auftrag "Richtig/Falsch – Aussagen". Die Lösungen zu Ihren Aussagen erstellen Sie auf der Rückseite. Bitte schreiben Sie mit schwarzem oder blauem Kugelschreiber. Ihre Notizen müssen leserlich und kopierbar sein. Mindestens 5 Aussagen müssen falsch sein!

Aussage 1



Geistliche Arbeit gilt auch als Arbeit

Aussage 2

Arbeitsproduktivität wird mit einem einheitlichen Mass gemessen.

Bei der Automatisierung werden Maschinen und Menschen gleichermassen benötigt.

Aussage & Rationalisierung benötigt es verschiedene taktoren, um eine möglichst profitables Ergebnis

Das Verhältnis zwischen Unter- und Oberbesch Aussage 5 aftigung ist ausgeglichen.

Die friktionelle Arbeitsbsigkeit kann durch Konkurs entstehen.

Aussage 7 Strukturelle Arbeitslosigkeit entsteht dadurch, dass Arbeitnehmer nicht mehr bereit sind, sich den gegebenen Anforderungen zu stellen.

Aussage 8 Konjunkturelle Arbeitslosigkeit hat nichts mit dem Konsumrückgang zu tun.

Die Erfindung verschiedener Buromaschinen, noch heute nutzen, hat viele

Lösungen BITTE auf der Rückseite

Menschen ihren Arbeitsplatz gekostet.

Für korrekte Lösungen verantwortlich – Name / Vorname LÖSUNGEN FALSCHE Aussagen BITTE mit Korrektur! Aussage 1 Für korrekte Lösungen verantwortlich – Name / Vorname Chicken Chicken Mannel Fir korrekte Lösungen verantwortlich – Name / Vorname
Aussage 2 PRICHTIG AFALSCH & Korrektur: Nein, denn es gibt verschiedene Zeiteinheiten, die auf die jeweilige Arbeit abgestimmt sind
Aussage 3 RICHTIG MEALSCH & Korrektur: Die Maschinen ersetzen die eintonigen Arbeit
des Menschen.
Aussage 4 RICHTIG □ FALSCH ⇒ Korrektur:
Aussage 5 O RICHTIG AFALSCH & Korrektur: Der auf dem Papier festgelegte Wert wird Nur Selten & bis nie erreicht.
Aussage 6 RICHTIG □ FALSCH ⇒ Korrektur:
Aussage 7 RICHTIG □ FALSCH ⇒ Korrektur:
Aussage 8 RICHTIG FALSCH & Korrektur: Es hat etwas zu tun mit Konsum rückgang und Investitions rückgang.
Aussage 9 RICHTIG □ FALSCH ⇔ Korrektur:

Aus dem Unterricht

Einstieg der Fachlehrerin und Buchhändlerin in die Materie E-Book

«Du musst mit der Zeit gehen!» «Eine Buchhändlerin lebt von der Aktualität und dem Wissen um neue Trends!» «Sei aufgeschlossen gegenüber Neuem, sonst kannst du deine Kunden bald nicht mehr beraten!» Solche und ähnliche Sätze haben mich dazu gebracht, mir einen E-Reader zu kaufen.

Vorne weg: Ich habe es nicht bereut!

Bei Bider und Tanner in Basel verkaufen wir den E-Reader von Sony, den auch ich erworben habe. Dank der genauen Anleitung auf der Website gelang mir die Inbetriebnahme problemlos. Locker habe ich mir ein Buch heruntergeladen und mich mit den weiteren technischen Möglichkeiten dieses Geräts vertraut gemacht. Die Lektüre ist angenehm und das Gerät handlich. Vor allem die Funktion der Textausrichtung und der Schriftgrösse finde ich sehr praktisch. So war ich ein paar Romane lang sehr zufrieden mit meinem E-Reader, bis... Herr Wolkenbruch kam.

Das Buch von Thomas Meyer ist sehr unterhaltsam, vor allem wegen der vielen jiddischen Ausdrücke, für welche das Buch ein Glossar hat. Das Glossar hilft der «Schickse» den Witz zu verstehen. Ich wollte also in meinem E-Book den Begriff «Tuches» nachschlagen. Sie alle kennen das manuelle System dafür: Finger oder Kassenbon zwischen die Seiten legen, um während der Lektüre blitzschnell von Seite 8 auf Seite 191 zum Anhang zu wechseln. Das hingegen ist auf meinem E-Reader und in meinem E-Book derart umständlich, dass ich während des Wechsels die mir fremden Wörter mit nicht gerade alltäglicher Schreibweise vergass. Nun denn, Herr Wolkenbruch hat trotzdem viel Spass gemacht und nebenbei mein Wissen über E-Reader, E-Books und jüdisches Leben in der Schweiz erweitert.

So ist es mir ergangen wie allen Buchhändlerinnen: Wenn man selber etwas gelesen und getestet hat, kann man es erst recht verkaufen. Und in meinem Fall sogar unterrichten. Denn E-Books gehören ebenso in das Fach «Beratung und Verkauf» wie in das Fach «Handelsobjekte». Die Fragen der Kunden zu E-Books und E-Readern sind so vielseitig, dass man aus jedem Kundengespräch ein Argument für den nächsten Kunden gewinnen kann.

Gabriela Fernandez Fachlehrerin für Beratung und Verkauf

Verkaufsargumente für E-Reader und E-Books

Seit einiger Zeit gehören E-Books und E-Reader zum Alltag von uns Buchhändlerinnen und Buchhändlern und deshalb wollen wir diesem Thema auch im Unterricht gerecht werden. Deshalb machen wir immer wieder fächerübergreifende Unterrichtseinheiten, laden Referenten ein oder erarbeiten gemeinsam mit den Lernenden etwas Neues.

In meinem Fach «Beratung und Verkauf» ging es darum, dass sich die Lernenden in kleinen Gruppen Gedanken zu möglichen Verkaufsargumenten und Zielgruppen für E-Books und E-Reader machen. Dabei wurden die Gruppen so gemischt, dass Lernende, die bereits E-Content verkauft haben, mit solchen zusammenarbeiten, welche erst wenige Erfahrungen in diesem Bereich sammeln konnten. Es entstanden intensive Diskussionen und ein reger Austausch, der den Lernenden und mir selbst viel neues Wissen gebracht hat.

Im Folgenden zeigen wir den Auftrag und die Resultate aus beiden Klassen des ersten Lehrjahres.

Gabriela Fernandez

Ziel: Die Pegasus-Leserschaft soll Verkaufsargumente für E-Reader und E-Books erhalten.

Gruppe A: E-Reader

1. Wer kauft E-Reader?

- Ältere Kunden; Pensionierte, die mit der Zeit gehen wollen.
- Kunden, die technisch interessiert sind und gerne Neues ausprobieren.
- Kunden, die ein iPad für übertrieben halten, aber trotzdem ein elektronisches (Lese)-Gerät wollen.
- Reisende, Vielleser, Geschäftsleute, usw.

2. Aus welchen Gründen kaufen Kunden einen E-Reader?

- E-Reader sparen Platz und Gewicht. Sie sind handlich und lesefreundlicher als ein Tablet.
- Je nach E-Reader kann man auch Musik,
 Hörbucher oder Fotos draufladen.
- E-Books sind günstiger als gedruckte Bücher.

3. Mit welchen Argumenten verkaufen wir E-Reader?

- Es können viele Bücher auf eimal transportiert werden, also ist es viel handlicher.
- Der Kunde kann die Bücher von zuhause aus kaufen und hat sie sofort zur Verfügung.
- Die Bücher fallen nicht auseinander.
- Die Schriftgrösse ist verstellbar, was vor allem für ältere Kunden wichtig ist.

4. Welche Argumente sind wichtig bei einem E-Reader?

- Verschiedene technische Argumente: Speicherplatz, Akku/ Batterie, Webshop, wählbare Einstellungen, Front Light, usw.
- Kunden benötigen einen PC/Mac, einen Internetzugang um verschieden Programme zu installieren und eine Kreditkarte.
- Der Kunde hat das gekaufte Buch fünf Mal zur Verfügung.

Gruppe B: E-Books

1. Welche Kunden kaufen E-Books?

- Vielleser
- Reisende, Pendler
- Preisbewusste
- Studenten
- Alle E-Reader-Besitzer

2. Wie kann ich E-Books verkaufen?

- Wir können das Buch dem Kunden auch als E-Book empfehlen.
- Im E-Reader Verkaufsgespräch auf die E-Books hinweisen und darauf, dass sie auf der eigenen Website per Download erhältlich sind.
- Allgemeines Werben via Website, Plakate, Newsletter, im Verkaufsraum, usw.

3. Mit welchen Argumenten verkaufen wir E-Books?

- Wenn der Kunden einen E-Reader hat.
- E-Books stehen schnell und überall zur Verfügung, sofern man ein Lesegerät hat.
- Platz sparend
- Preiswerter als gedrucktes Buch
- Umweltschonend
- Auch bei Bibliotheken erhältlich



Das Handelsobjekt zum Downloaden

Das Ziel dieser Unterrichtseinheit war es, herauszufinden, was es bedeutet, einen E-Book-Kunden im Laden von A-Z zu bedienen und ihm nicht einfach ein Gerät und eine Anweisung in die Hand zu drücken. Ein bisschen war es auch Prüfungsvorbereitung, denn theoretisch muss an der praktischen Prüfung alles verkauft werden können, was im Laden steht, egal, ob es einen persönlich interessiert.

Dank CYBOOK Odyssey von Bookeen haben die Lernenden des 3. Lehrjahres ermittelt, dass vier Schritte nötig sind, um die Ersteinstellungen und den Bücher-Download durchzuführen:

- WLAN installieren
- Adobe-ID installieren
- auf Shop registrieren
- Buch laden

Für die Benutzung des CYBOOK danken wir Orell Füssli Westside herzlich.

Silvia Mauerhofer Fachlehrerin für Handelsobjekte

Finger-Tipps

Nachlese zum Perspektivenhalbtag

Das Diplom als Buchhändlerin in der Tasche – und nun? Dass der Übergang von der Ausbildung in den Berufsalltag von vielen Fragen, einigen Unsicherheiten aber auch von Aufbruchsstimmung begleitet ist, legt Alessia Gamba in ihrem Rückblick zum diesjährigen Perspektivenhalbtag lebhaft dar (s. S. 26). Über diese Veranstaltung hinaus wollen wir den Abschlussjahrgang mit Websites zu Stellensuche im Buchhandel, Weiterbildungsmöglichkeiten, Tipps für Auslandaufenthalte und Laufbahnplanung unterstützen. Wir haben deshalb eine kompakte Auswahl von relevanten Websites zusammengestellt. Sie finden diese unter www.wksbern.ch – Grundbildung – Buchhändler/-in – Lernende.

Weil viele Infos nicht nur beim Berufseinstieg, sondern auch bei den Übergängen im späteren Berufsleben nützlich sind, weisen wir an dieser Stelle auf **Das Portal für Berufswahl, Studium und Laufbahnfragen, berufsberatung.ch** hin, erreichbar unter: **www.berufsberatung.ch**. Die Rubrik Laufbahn beantwortet Fragen zu Berufsfunktionen und Weiterbildungsberufen aus allen Branchen, auch aus dem Buchhandel. Hier werden Informationen zusammengetragen und Tipps für die ersten Schritte nach der Lehrer formuliert:

- Welche Möglichkeiten stehen mir offen?
- Wie kann ich an einem Austauschprogramm teilnehmen?
- In welchen Ländern wird mein Diplom als Buchhändlerin anerkannt?
- Soll ich die Maturität nachholen?
- Eine Zweitlehre machen?
- Wie finanziere ich meine Weiterbildung?

Das Berufsbildungssystem in der Schweiz bietet eine Vielzahl von Optionen: Die Online-Datenbank Berufsfunktionen und Weiterbildungsberufe informiert über 4000 Berufe, berufliche Spezialisierungen sowie Weiterbildungs- und Hochschulberufe. Gesucht werden kann entweder mit der Berufsbezeichnung, einer alphabetischen Liste aller Berufe oder nach Branchen. Letztere Suche zeigt beispielsweise die Möglichkeiten, die sich im Umfeld Handel und Verkauf oder Medien und Information anbieten. Wer sich beruflich verändern und entwickeln will, wird hier Input finden.

Übrigens stehen die kostenlosen Laufbahnberatungsgespräche der kantonalen Berufs-, Studien- und Laufbahnberatungen insbesondere auch Berufseinsteigerinnen und Berufseinsteigern offen. Gerade für sie lohnt sich der Besuch in der Regel sehr. Folgend das Adressverzeichnis der Berufs-, Studien- und Laufbahnberatungen aller Kantone: www.adressen.sdbb.ch.

Informatik

▶ Informatik

Kultur

Medien und Information
 Alle Berufe:Medien und Information
 Information und Dokumentation

 Medien

Verlag und Übersetzungswesen

Musik, Theater, Tanz

Abb. Ausschnitt aus der Datenbank Berufsfunktionen und Weiterbildungsberufe – Suche nach Branchen

Die Finanzen werden bei Lehrabgängerinnen und Lehrabgängern häufig heiss diskutiert: Welche Weiterbildung ist finanzierbar, welcher Monatslohn anzustreben?

Die Website Budgetberatung Schweiz www.budgetberatung.ch bietet hier wertvolle Dienste: Wegleitungen für das Erstellen von Budgets, Budgetbeispiele und –vorlagen zum Download und Budgettipps für Singles, Lernende, Berufseinsteiger oder Familien. Wie hoch soll der Beitrag an die Haushaltskosten sein, wenn ich nun berufstätig bin und noch bei den Eltern wohne? Hier können Wogen geglättet werden: Mit den Vorschlägen der Budgetberatung werden zündstoffreiche Diskussionen über Fragen wie, was für einen vollen Kühlschrank und gebügelte Wäsche zu zahlen sei, unnötig. Besonders hilfreich sind die Online-Budgetberechnungen: Automatisch werden Ausgaben im Jahr auf monatliche Ausgaben umgerechnet und umgekehrt – auch dies wieder für unterschiedliche Bedürfnisse. Der Budgetrechner und alle Vorlagen sind kostenlos, die Budgetberatung **Schweiz** wird durch Sponsoren finanziert. Auf dieser Website findet sich praktischerweise auch eine Adressliste aller Budgetberatungsstellen in der deutschen Schweiz, die eine persönliche Beratung anbieten. Zudem berechnet der Steuerrechner die Einkommensteuer und bietet somit einen Anhaltspunkt, wieviel Geld für die Steuern auf die Seite gelegt werden muss. Das ist etwas, was am Anfang des Berufslebens gerne vergessen geht (und manchmal später auch noch). Der Steuerrechner wird von der Eidgenössischen Steuerverwaltung ESTV angeboten, leicht zugänglich über die verkürzte URL: http://bit.ly/UcwcMm.

Ob dieser geballten Ladung Online-Information wird einem trotz Hilfsmitteln vom iPad mini bis zum Smartphone fast schwindlig. Wie viel einfacher war es früher, als man einfach einen Ratgeber «Berufseinstieg» kaufte. Und wie veraltet die wenigen Links, die darin abgedruckt waren!

Es geht hier nicht darum, aus Lernenden so schnell wie möglich gradlinige Berufsleute zu machen. Die Herausforderungen, Möglichkeiten und Interessen sind für jede und jeden anders und Umwege häufig genau richtig. Ich wünsche allen Lehrabgängerinnen und Lehrabgängern viel Courage und Offenheit, eigene Wege zu gehen und selber auszuloten, was beruflich passt. Ungeplantes kann erfreuen, kaltes Wasser kann erfrischen! Viel Glück!

Barbara Weger Fachlehrerin Bibliografie und Recherche

Nachrichten von Ehemaligen

Ziele findet man nicht, man setzt sie

Aus Abidjan erreicht uns diesmal der Bericht einer Ehemaligen, die es an allen Orten, wo sie hinkommt, in Buchhandlungen zieht. Miriam Minder aus der Abschlussklasse 2003 studierte nach der Buchhändlerinnenlehre Jura und spezialisierte sich auf internationales Recht, insbesondere auf Menschenrechte und Kriegsrecht. Dieses Jahr ist sie als Stipendiatin des Mercator Kollegs für Internationale Aufgaben unterwegs. Das Programm bereitet 24 junge Berufsleute aus Deutschland und aus der Schweiz auf Aufgaben in internationalen Organisationen vor und wird von der Stiftung Mercator in Zusammenarbeit mit der Schweizerischen Studienstiftung und dem Eidgenössischen Amt für Auswärtige Angelegenheiten (EDA) angeboten. Zu ihrem Thema, nämlich zivile Komponenten von UNO-Peacekeeping Missionen, arbeitete Miriam im Herbst 2012 bei der UNO in New York. Seit Anfang Februar ist sie bei der UNO-Peacekeeping Mission in Côte d'Ivoire tätig.

Wie die Finanzierung meiner beruflichen Abenteuer zu einer Investition in ein gesellschaftliches Risikokapital wurde: Mein Mercator-Jahr begann mit einem spannenden Einblick in das Wesen und Wirken der Stiftung, die dieses abenteuerliche Unterfangen finanziert. Eine verhältnismässig junge Stiftung, die sich sehr stark an der Arbeitsweise amerikanischer Stiftungen orientiert. Nicht «charity» steht im Vordergrund, sondern «strategic philantropy». Im



Gegensatz zu älteren Stiftungskonzepten soll nicht (fehlendes) staatliches Wirken (ersetzt oder) ergänzt werden, vielmehr trachtet die Stiftung danach, innerhalb ihres gemeinnützigen Stiftungszweckes eine eigene Strategie umzusetzen, welche langfristig einen gesellschaftlichen Wandel anstrebt. So definiert die Stiftung Mercator denn auch die Erfolgsfaktoren von Stiftungen als Fokus, «attention» und einer langfristigen Perspektive. Mercator will «knowledge-based» arbeiten, die eigene Rolle reflektieren, sich langfristige Ziele setzen («Ziele findet man nicht, man setzt sie!»), in Feldern, die eine hohe Komplexität und eine hohe Dynamik aufweisen, tätig sein, ihre Projekte evaluieren und in ihrer Wirkungserzielung Risiken und Opportunitäten eingehen. Stiftungen sollen den Mut haben, von der Freiheit, als gesellschaftliches Risikokapital – also relativ frei von Rechenschaftspflichten gegenüber Steuerzahlerinnen und Shareholdern – zu arbeiten, Gebrauch zu machen («gewiss, dass frei gewiss nur ist, wer seine Freiheit gebraucht»). Dabei arbeitet die Stiftung Mercator unternehmerisch und spricht von «Investition» statt «Förderung». Ein besonderes Augenmerk legt Mercator auf die Stärken, mit denen Stiftungen in der internationalen Politik wirken können. Die Rollen von Stiftungen sehen sie einerseits als «Convener» eines Anliegens, als Begründer oder «Booster» von Netzwerken, sowie als Teil der «soft power» eines Landes im Sinne einer «cultural diplomacy». Die Stiftung Mercator sieht sich dabei als «risk-taker», also als Investorin in gesellschaftliches Risikokapital.

Zur Illustration dieser Stiftungsstrategie stellte Bernhard Lorentz, der Geschäftsführer der Stiftung Mercator, die Kampagne «Ich-will-Europa!» vor, welche die Stiftung kürzlich gemeinsam mit anderen Akteuren lanciert hat. Ziel der Kampagne ist es, das im öffentlichen Diskurs im Moment stark negativ besetzte Europa-Thema positiv zu emotionalisieren. Es geht genau um das, was mir mein Europarechtsprofessor, Prof. Thomas Cottier, bereits vor eineinhalb Jahren in seinen Vorlesungen bewusst machte: Dass die Wahrnehmung der positiven Errungenschaf-

ten der Europäischen Union (EU) nicht mit der EU und ihren Institutionen verknüpft wird. Sechzig Jahre Frieden und Sicherheit in Europa. Reisefreiheit. Studierfreiheit. Warenfreizügigkeit. Dienstleistungsfreiheit. In zwanzig Werbespots erklären ein Taxifahrer, der als britischer Soldat nach Europa gekommen ist, eine junge Deutsche, die ein Wochenende bei belgischen, polnischen und italienischen Freunden in Amsterdam verbringt, ein Künstler, ein Politiker, ein Fischer und eine Professorin, warum sie Europa wollen. Auch wenn es aus einer schweizerischen Perspektive gewöhnungsbedürftig anmutet, dass mit «Europa» die EU und ihre Institutionen gemeint sind, finde ich die Initiative grossartig. Sie führt in unserer Mercator-Kolleg-Gruppe auch zu spannenden Diskussionen darüber, inwiefern die Politik mit Emotionen arbeiten soll und ob die Kampagne nicht auch Ausdruck einer Kapitulation vor der Tatsache ist, die evozierten negativen Emotionen der Gegenseite bekämpfen zu müssen, um der schwindenden Unterstützung der EU und ihren Institutionen etwas entgegen zu setzen. Mit gigantischem Mitteleinsatz. Die Frage, was mit der Emotionalisierung bestenfalls gewonnen ist. Ob sich das Ruder rumreissen lässt. Ob es richtig ist, dem Volk «Europa» mit aufwändigen Kampagnen so lange schmackhaft zu machen, bis es einsieht, dass es keine Alternative gibt. Oder ob man mit der geäusserten Skepsis der «Wutbürger» anders umgehen müsste. Ob in der Emotionalisierung nicht doch die besten und verständlichsten Argumente liegen. Mich erinnert die Formulierung des «Ich will!» an einen Vertragsschluss und es scheint mir überhaupt nicht fehl am Platz, von den Bürgerinnen und Bürgern eine Erneuerung des europäischen Gesellschaftsvertrags einzufordern, anlässlich derer aufgezeigt werden kann, was mit dem Vertrag gewonnen auch in der Zukunft zu gewinnen ist.

Um die Neuformulierung des Gesellschaftsvertrages in kriegs- und krisengeschüttelten Ländern geht es auch in meiner täglichen Arbeit bei der UNO-Peacekeeping Mission in Abidjan, Côte d'Ivoire. Zu den Aufgaben der UNO-Mission zählt die Unterstützung der Regierung von Präsident Ouattara, die Sicherheitsinstitutionen nach Jahren der Krise und des Konflikts auf eine neue Grundlage zu stellen. Die Regierung hat im letzten Jahr eine umfassende Reformstrategie für den Sicherheitssektor ausgearbeitet, deren Umsetzung sie jetzt an die Hand nimmt. Es gilt nun etwa, Frauen für den Dienst in Polizei und Gendarmerie zu rekrutieren, die Zahl der Armeeangehörigen zu verkleinern, die Verbreitung von Kleinwaffen zu reduzieren, unabhängige und unparteiische Gerichte wiederherzurichten, die Kontrolle des Parlaments über die Streitkräfte sicherzustellen, der Wirtschaft auf die Sprünge zu helfen und, in alledem, einen Versöhnungsprozess zu

gestalten, der eine gemeinsame friedliche Zukunft ermöglicht. In meiner Arbeit koordiniere ich beim Nationalen Sicherheitsrat die Unterstützung der UNO-Mission und ihrer Sicherheitssektorreform-Abteilung bei der Umsetzung der Reformstrategie.

Miriam Minder

Weiterführende Links:

http://www.stiftung-mercator.ch/projekte/ mercator-kolleg-fuer-internationale-aufgaben.html http://www.ich-will-europa.de/ http://www.onuci.org/

Individuelle Webauftritte mit integriertem Shop – eine reine Kostenfrage?

Aus Basel erreicht uns der Bericht einer Ehemaligen, die gerade die Berufsprüfung Buchhändlerin mit eidg. Fachausweis abgeschlossen hat (vgl. Pegasus Nr. 106 vom Januar/Februar 2012). Im Rahmen ihrer Projektarbeit hat sie sich einem vor allem für kleinere Buchhandlungen hoch aktuellen Thema gewidmet.

Die Umsetzung und Weiterführung meiner Projektarbeit

Im Rahmen meiner Berufsprüfung hatte ich das Glück und die Chance, mich für die zu schreibende Projektarbeit mit einem Thema zu befassen, das mir sehr am Herzen liegt: individuelle und zeitgemässe Websites für kleine Buchhandlungen – zu einem erschwinglichen Preis und ohne hohe laufende Kosten. Ist das möglich? Mein «Testobjekt», als spätere Referenzseite für die Leistungen der Schwabe Informatik gedacht, war der Relaunch der abzulösenden Website der zu Schwabe gehörenden Buchhandlung «Das Narrenschiff».

Die Website war veraltet und der Shop, eine Schnittstelle zum VLB, lieferte aufgrund zunehmend fehlender Schweizer Frankenpreise der deutschen Verlage mehr Kundenreklamationen als Bestellungen. Zudem war es für die Kunden auch nicht möglich, im Angebot zu stöbern, da der Shop nur aus einer Suchmaske bestand: So muss man von vornherein wissen, was man kaufen will, und es dann auch noch finden, Zusatzverkäufe werden damit von vornherein ausgeschlossen. Für heutige Ansprüche – aus Buchhändler- und Konsumentensicht – kein guter Service. Ein Webauftritt ist aber heutzutage Pflicht – wer nicht im Web zu finden ist, der existiert nicht. Buchhandlungen, die auf Onlinekunden verzichten wol-



Eine weitere Ehemalige, Nathalie Reichenstein, präsentiert unter www.dasnarrenschiff.ch/buchtipps ihre neuste Empfehlung.

len, verlieren möglicherweise auch einen Teil ihrer Ladenkunden. Denn es ist bequem, das Buch abends von zu Hause aus zu bestellen und dann in der Buchhandlung abzuholen – oder es sich einfach liefern zu lassen, wenn man im Moment keine Zeit hat, «seine» Buchhandlung zu besuchen. Den Kunden diesen 24-Stunden-Service zu bieten, sollte bei einem dienstleistungsorientierten Betrieb Standard sein.

Alles beginnt mit dem richtigen Domainnamen. Die frühere Adresse des Narrenschiffs www.narrenschiffschwabe.ch wurde durch www.dasnarrenschiff.ch abgelöst, da diese einprägsamer ist und auch die Selbständigkeit der Buchhandlung verdeutlicht. Der Besucher einer Website wünscht sich, dass diese interessant ist und einen Mehrwert zu den Wettbewerbern bietet. Ein Webauftritt darf nicht austauschbar sein, sondern muss das Gesicht der Buchhandlung und deren Persönlichkeit wiederspiegeln – und dies alles so übersichtlich und aufgeräumt, dass sich der Nutzer jederzeit zurechtfindet.

Inhalte, die aktualisiert werden, laden dazu ein, die Website immer wieder zu besuchen. So zum Beispiel die Buchtipps der Buchhandlung «Das Narrenschiff»: Die Schwabe-Mitarbeiter, fast allesamt begeisterte Leser, dürfen genauso wie die Buchhändlerinnen des «Narrenschiffs» persönliche Buchempfehlungen abgeben – mit einem Portrait des Mitarbeiters und dem Buchcover illustriert. Die individuell formulierten Empfehlungen stehen im Gegensatz zu einkopierten Klappentexten anderer. Der Gedanke wurde bereits weitergesponnen: Es steht jetzt auch den Kunden des Narrenschiffs offen, ihre eigenen Buchtipps zu veröffentlichen. Durch diese Vielfältigkeit entsteht Interaktion zwischen Buchhändlerinnen, Kunden und Mitarbeitern – die Buchtipps werden weiter verbreitet, zusätzlich unterstützt durch Facebook-Plug-ins. Die «Narrenschiff»-Website findet in einem grösseren virtuellen Einzugsgebiet Anklang und bringt so dem Onlineshop den gewünschten Mehrumsatz. Die Buchtipps sind dynamisch und augenfällig gestaltet, das Blättern erweckt Neugierde. Ist die Website aufgeschaltet, soll man sie auch finden: Ein gutes Rating bei den Suchmaschinen ist durch fachmännisch gesetzte Suchbegriffe und Schlagworte in der Indexierung auch ohne zusätzliche Werbekosten möglich.

Das «Narrenschiff», das seit dem Umzug in das moderne Ladengeschäft an der Steinentorstrasse in Basel über mehr Platz verfügt, setzt vermehrt auf den Erfolg von Veranstaltungen. Diese sollten natürlich auch auf der Website ihren Platz finden. Zusammen mit einer Teamgalerie, auf der sich die Buchhändlerinnen mit ihrem Motto vorstellen, und dem Lageplan des Geschäfts wird die Beschreibung der Buchhandlung mit ihren Dienstleistungen ausführlich abgerundet. Eine solch schöne Website macht natürlich nicht nur den Kunden, sondern auch den Buchhändlerinnen Freude:

«Buchhandlungs-Websites erinnern mich oftmals an Parkhäuser: zugeparkt und lärmig oder gespenstisch-öde – immer etwas überladen. Mit Ihrem Konzept hat unsere Informatik die wesentlichen Punkte genau getroffen: sie ist kompakt reduziert (z.B. kein Gescrolle und Geblinke) und bietet eine sehr kundenfreundliche Handhabung (Webshop). Die graphische Lösung (Bücherregal) verleiht der Website etwas Zugängliches und ein verspieltes Äusseres. Die unbeschrifteten Regale lassen Raum für zukünftige Projekte».

> Nathalie Reichenstein, Buchhändlerin im «Narrenschiff».

Dank unserem versierten Web- und Entwicklungsteam musste ich mir um die technische Umsetzung meiner Ideen keine Sorgen machen. Ich konnte mich intensiv mit der Konzeption von Branchenwebsites, «Muss»- und «Kann»-Faktoren für Inhalte und Kriterienkataloge für Webshops auseinandersetzen und in Zusammenarbeit mit dem Grafiker eine einzigartige visuelle Form dafür finden. So habe ich Fragekataloge und Checklisten speziell für individuelle Buchhandelsansprüche entwickelt, damit massgeschneiderte Lösungen für die Kundenbedürfnisse abgedeckt werden können. Ob bevorzugte Lieferanten, Umrechnungsfaktoren für das individuelle Kalkulieren der Webshop-Buchpreise oder Facebook-Plug-ins: Sämtliche Wünsche werden nach heutigem technischen Stand berücksichtigt und der Kunde wird beraten, so wie man es im Buchhandel gewohnt ist. Dazu gehört auch die Unterstützung zum Erstellen der optimalen, mediumsgerechten Texte und Bilder. Da wir bei Schwabe Buchmenschen sind, wissen wir, von was wir reden und können, je nach Wunsch, auch noch umfassender beraten: nämlich wie ein richtig guter Facebook-Auftritt gelingt oder wie man die Aufschaltung des Onlineshops optimal bewerben kann.

Neben der erfolgreichen Aufschaltung der «Narrenschiff-Website» habe ich mich besonders über mein Projektergebnis gefreut: Ich habe verschiedene Preismodelle ausgearbeitet, wobei es mit der günstigsten Variante möglich ist, für eine individuelle Website mit allen relevanten Inhalten inklusive Webshop auf einen Betrag zu kommen, der tiefer ist, als in der Branche von andern Anbietern üblicherweise offeriert wird. Die laufenden Kosten können ebenfalls auf ein Minimum reduziert werden, da keine Schnittstellen benötigt werden und die Support- und Wartungskosten dafür wegfallen. Das Fachwissen über Preise und Angebote in der Branche ist nun erarbeitet, um für jede Buchhandlung einen Webauftritt zu erstellen, der aus Buchhändler- und Kundensicht Freude macht.

> Daniela Schilliger, Verantwortliche Backoffice und Bereichsmarketing Schwabe Informatik

Neugierig geworden? Für mehr Informationen oder ein Beratungsgespräch können Sie uns gerne unter informatik@schwabe.ch, oder telefonisch unter +41 (0)61 467 85 01 kontaktieren

Weitere Informationen zu unserem Angebot finden Sie auch unter

www.schwabeinformatik.ch

Der Lyrik auf den Versen

Joseph von Eichendorff: Frühlingsfahrt (1818)

Es zogen zwei rüst'ge Gesellen Zum erstenmal von Haus So jubelnd recht in die hellen Klingenden, singenden Wellen Des vollen Frühlings hinaus.

Die strebten nach hohen Dingen, Die wollten, trotz Lust und Schmerz, Was Recht's in der Welt vollbringen, Und wem sie vorübergingen Dem lachten Sinn und Herz. –

Der erste, der fand ein Liebchen, Die Schwieger kauft' Hof und Haus; Der wiegte gar bald ein Bübchen, Und sah aus heimlichem Stübchen Behaglich ins Feld hinaus.

Dem zweiten sangen und logen Die tausend Stimmen im Grund, Verlockend' Sirenen, und zogen Ihn in der buhlenden Wogen Farbig klingenden Schlund.

Und wie er auftaucht vom Schlunde, Da war er müde und alt, Sein Schifflein das lag im Grunde, So still war's rings in der Runde, Und über die Wasser weht's kalt.

Es singen und klingen die Wellen Des Frühlings wohl über mir; Und seh ich so kecke Gesellen, Die Tränen im Auge mir schwellen – Ach Gott, führ mich liebreich zu Dir!

Ironie der Literaturgeschichte oder eher Folgerichtigkeit? Nicht genialisch-überbordende und libertäre Frühromantiker wie Friedrich Schlegel oder Novalis haben unser Verständnis der Romantik geprägt, es war der katholisch-konservative Adlige Joseph Freiherr von Eichendorff (1788-1857). Seine Gedichte mit den formelhaft wiederkehrenden Motiven von Waldesrauschen und Wanderburschen, Mühleräder und Hörnerklang, Nachtigallen, Mondnacht und «stillem Grund» gelten geradezu als Quintessenz des Romantischen. Schon zu Lebzeiten wurden seine Gedichte teilweise für Volkslieder angesehen und generell sind sie wohl die meist vertonten der deutschen Literatur (allein für das 19. Jahrhundert hat man über 5000 Vertonungen gezählt!). Eichendorffs Popularität hält bis heute an, geschuldet wohl seinem untrüglichen Gespür für Melodik und Rhythmus – und nicht zuletzt seinen schlichten Volkslied-Versen, die klingen «wie Zitate beim ersten Mal» (Theodor W. Adorno).

Das Gedicht «Frühlingsfahrt» ist typisch für Eichendorffs Lyrik in mehrerer Hinsicht: So bringt bereits die erste Strophe das verbreitete Motiv des Reisens, das in der Romantik für die Sehnsucht nach einem anderen, besseren, mit der Natur versöhnten, eben «romantischen» Leben steht. Da streben zwei Gesellen – also junge Handwerker nach abgeschlossener Lehrzeit – «nach hohen Dingen», nehmen durchaus beide «Lust und Schmerz» in Kauf, doch bald trennen sich ihre Wege: Der Erste findet bescheidnes Glück mit Frau, Kind und (von der Schwiegermutter bezahltem) Haus und schaut aus heimeliger Stube «behaglich ins Feld hinaus» – wird also zu dem, was die Romantiker als Philister verspotten: zu einem selbstgenügsamen Bürger, einem Biedermeier. Damit vermeidet er «Schmerz», muss aber auch auf «Lust» verzichten, er sieht nicht länger «jubelnd (...) in die hellen / klingenden, singenden Wellen / des vollen Frühlings hinaus», sondern aus dem engen Rahmen eines Stubenfensters auf eingezäuntes Kulturland.

Der andere jedoch lässt sich verführen von «tausend Stimmen», die «sangen und logen» – und natürlich sind es begehrende Frauen, die altbekannten Sirenen, die den jungen Mann locken – in einen «Schlund», der zwar «farbig klingt», in Wahrheit aber zerstörerisch ist. Lies: Wer sich verlocken lässt von der Welt, von schönem Schein und Sinnlichkeit, wer ein freiheitliches Leben führen

möchte abseits bürgerlicher Sicherheit aus Beruf und Ehe – und das wollten sie schliesslich alle, die Romantiker! – der geht sich selber verloren, ertrinkt quasi (um in der Bildlichkeit der «Frühlingsfahrt» zu bleiben), endet in Schmerz und Einsamkeit.

Wie also richtig leben? Die Zerrissenheit zwischen gesicherter, aber einengender bürgerlicher Existenz und verführerischer, aber gefährlicher Ausschweifung, die Eichendorff hier in gleichnishaften Bildern vom Leben als einer Schifffahrt entfaltet, ist für sein Werk prägend – und typisch auch die Lösung, die das lyrische Ich anbietet: In der letzten Strophe meldet es sich schliesslich zu Wort und bekennt, dass es «die Wellen des Frühlings» durchaus hört, selbst jedoch einen Ausweg weiss; sein Lebensglück liegt letztlich nicht in der Welt, sondern in Gott: «Ach Gott, führ mich liebreich zu dir!»

Das Gedicht «Frühlingsfahrt» ist typisch auch insofern es auf Eichendorffs Biografie weist, der ausgebreitete Konflikt ist sein eigenster: Aus katholischem Adel stammend verbrachte Eichendorff sein Leben als Familienvater und schlecht bezahlter Staatsangestellter, sein Vater hatte das Familienerbe in Oberschlesien verspekuliert. Auch ihn lockten die «tausend Stimmen im Grund» durchaus, er fühlte sich zum Poeten berufen, und doch war er stets ein gewissenhafter, pflichtbewusster Beamter. Allzu häufig wehrt sich Eichendorff in seinen Texten gegen sinnliche Betörungen, als dass man dies nicht psychologisch lesen müsste: «Du sollst mich doch nicht fangen / duftschwüle Zaubernacht.» («Der Wandrer») Gegen diese Verleitungen setzt Eichendorff seinen tiefempfundenen Katholizismus: Die Anrufung Gottes, der allein Sicherheit bieten kann, erfolgt an entscheindenden Momenten in zahlreichen seiner Texte, Eichendorffs Religiosität ist letztlich Fundament seines gesamten Werks.

> Hans Schill Lehrer für Literatur, Wissenschaft und Kultur sowie Deutsch

Das Gedicht wurde folgender Ausgabe entnommen: Joseph von Eichendorff: Sämtliche Gedichte und Versepen. Insel Verlag, 2001.

PS: Kongenial wurden die Gedichte Eichendorffs von Robert Schumann vertont, z. B. im «Liederkreis» (op. 39) oder in den «Balladen und Romanzen» (op. 45).

Das erlesene Zitat

M Die Schweiz hat zwar bereits vor dem Auftritt Rousseaus ihre präromantische Bewegung eingeleitet, mit Gessner und Haller in der Dichtung, mit Bodmer und Breitinger in der Literaturkritik. Gleichwohl: Rousseaus Schweizer Herkunft lenkt die Aufmerksamkeit auf dieses kleinen Land; Rousseaus Begeisterung ruft erst den Fremdenverkehr in der Schweiz ins Leben, der die Vermögensgrundlage schafft dafür, dass sich die kleine Hirtenrepublik zu einem erstrangigen Kulturstaat entwickle. >> *

*Vergleiche auch Eduard Ziehen: Die deutsche Schweitzerbegeisterung in den Jahren 1750–1815, Frankfurt am Main 1922.

Aus: Antal Szerb, Gedanken in der Bibliothek – Essays über die Literatur Europas / Erstmals erschienen 1946, für die deutsche Ausgabe: Schwabe Verlag 2011/978-3-7965-2715-9

Erlesen von Tanja Messerli

Entdecken Sie manchmal auch etwas Zitierwürdiges beim Lesen? Wir sammeln hier Zitate, die Google noch nicht kennt. Schreiben Sie uns! tanja.messerli@wksbern.ch

Informationsabend 2013

Am 11. März 2013 fand unser jährlicher Abend für Information und Austausch zwischen Berufsfachschule und Betrieb statt. Dies war der Montag, also auch der erste Tag unserer jährlichen Woche der offenen Tür. 20 Teilnehmerinnen und Teilnehmer unterhielten sich dieses Jahr angeregt darüber, wie die Themen der Schule in den Betrieb einfliessen können. Konkret sah das Programm so aus:

Schwerpunkt: Wissenstransfer zwischen Schule und Lehrbetrieb

19.00 Uhr Begrüssung und Abendprogramm

Tanja Messerli, Hörsaal 1209

19.10 Uhr Neuigkeiten, Informationen und Austausch

Moderation: Tanja Messerli

19.30 Uhr Was läuft in den Überbetrieblichen Kursen, was

sind die Themen? Wie könnte neu erworbenes Wissen der Lernenden in den Buchhandlungen

abgeholt werden?

Eine Hälfte des Publikums: Workshop und/oder Best Practice mit Claudia Malten vom SBVV im Raum 2501

19.30 Uhr Welche Fixpunkte gibt es im Schulunterricht, die

sich gut als Gesprächsbasis für die Kommunikation

mit Lernenden eignen?

- Vertiefungsarbeit (2. und 3. Lehrjahr)

Verlagsportraits (2. Lehrjahr)

– Präsentation eines betrieblichen Prozesses

(2. Lehrjahr sowie ein ÜK im 3. Lehrjahr)

Die andere Hälfte des Publikums: Workshop mit Silvia Mauerhofer, Tanja Messerli und Hans Schill im

Raum 2502

20.00 Uhr Gruppenwechsel, Thema wie oben.

20.30 Uhr Treffen zum Apéro Riche

Patio, Parterre Schulhaus 2



Perspektivenhalbtag der Abschlussklassen 2013

Wir waren gespannt, als uns angekündigt wurde, dass es in der Schule einen Perspektivenhalbtag geben wird. Schliesslich stehen die Abschlussprüfungen schon bald vor der Tür. Und was dann? Das ist für uns alle die Frage! Stellensuche im Buchhandel, Berufserfahrung sammeln, Berufsmatura machen oder vielleicht doch in eine andere Branche wechseln? Wie könnte es nach der Lehre weitergehen, welche Möglichkeiten stehen frisch diplomierten Buchhändlerinnen und Buchhändlern offen? Um diese und noch viel mehr Fragen drehte sich der Halbtag. Wir hatten unsere Fragen und Sorgen schon im Dezember notiert und zusammengetragen. Und da waren echt nicht wenige!

Damit all unsere Fragen fachlich korrekt beantwortet werden konnten, bekamen wir und unsere Lehrerinnen Barbara Weger und Tanja Messerli noch Unterstützung von Beatrice Müller. Sie arbeitet für die Syndicom, die Gewerkschaft Medien und Kommunikation und sorgt dafür, dass Buchhändler und Buchhändlerinnen mit ihren Anliegen stets die bestmögliche Beratung und Hilfe bekommen. Egal ob zum Lohn, zu den Arbeitszeiten oder zu der Stellenlage: Frau Müller hatte eine zufriedenstellende Antwort bereit und auch Abklärungen bei anderen kompetenten Leuten gehören zu ihrem täglichen Brot.

Während den Diskussionen und Fragerunden stellten wir erneut fest, dass niemand aus dem Buchhandel reich wird. Wir merkten auch rasch, dass man bei der ersten Stellensuche nicht unbedingt wählerisch sein darf und dass der Buchhandel an sich leider kein wachsender Markt ist. Aber nichtsdestotrotz bleiben wir optimistisch! Denn Jobs sind ja sehr wohl vorhanden und es gibt in der Deutschschweiz kaum Buchhändlerinnen und Buchhändler ohne Arbeit. Wir stellten auch fest, dass es verschie-

denste Möglichkeiten gibt, sich weiter zu entwickeln. Wir bekamen die Laufbahnen unserer Vorgängerinnen und Vorgänger der letzten Jahr zu lesen: Viele vor uns hatten es sehr gut geschafft, sich nach der Buchhandelsausbildung in der Berufswelt zurechtzufinden.

Zudem wurden uns verschiedene Alternativen vorgestellt, weil viele von uns dazu Fragen eingegeben hatten. Wie z.B. ein Praktikum in einem Verlag, ein Job im Zwischenbuchhandel oder wieso nicht eine verkürzte Ausbildung als ID-Assistentin absolvieren und sich bei einer Bibliothek bewerben?

Eigentlich stehen uns alle Türen offen, eigentlich können wir alles erreichen! Es zählen nicht immer nur unsere Ausbildung, sondern auch unsere Kom-



petenzen. Davon konnten wir in dieser Lehre viele erwerben, die an verschiedenen Stellen gebraucht werden. Wenn wir noch einen guten Schuss Motivation und eisernen Willen mitbringen – was soll da schon schief gehen?

Im Namen der Klassen BB3A und BB3B bedanken wir uns herzlich für diesen aufschlussreichen Morgen, der uns auf unserem zukünftigen Weg in die Berufswelt begleiten und in bester Erinnerung bleiben wird.

Alessia Gamba Atlas Travel Shop, Bern

Anregungen für weitere Recherchen s. Finger-Tipps auf S. 17 dieses Pegasus.











Suzanne Egli und Bettina Gafner haben beim biz recherchiert.

Qualifikationsverfahren 2



v.l.: Tanja Messerli (Chefexpertin Kt. Bern), Claudia Malten (SBVV, Chefexpertin Kt. Zürich), Daniela Schilliger, Anita Müller, Regina Gerber, Gabriela Fernandez (Chefexpertin Stv.), Natascha Imhof, Anna Urech (Autorenteam), Lori Günter, Maria Leisibach, Corinne Eggs, Andrea Küng, Christine Studer, Christoph Hänni (Autorenteam), Franziska Felber

Am 4. März trafen sich die Expertinnen und Experten der Praktischen Prüfung zur jährlichen Weiterbildung. Auf dem Bild sehen Sie die Zuständigen für das Einzugsgebiet des Kantons Bern, auf der Übersichtsliste aller Termine für das Qualifikationsverfahren 2013 finden Sie deren Einsätze.

Ich danke allen für die bisherige ausgezeichnete Arbeit! Ich wünsche für die Einsätze im April und Mai Freude, interessante Erlebnisse und das Glück, völlig Neues zu entdecken!

Tanja Messerli

Die Prüfungsaufgebote für die Kandidatinnen und Kandidaten werden vor den Frühlingsferien durch die Klassenlehrpersonen verteilt. Unter den Dokumenten befinden sich auch unsere «Hinweise für Kandidatinnen und Kandidaten». Wir bitten alle, diese genau zu lesen. Berufsbildnerinnen und Berufsbildner und interessierte Eltern bitten wir, sie mit den Lernenden zu besprechen. Durch Klarheit und rechtzeitige Information können viele Stresssituationen und Missverständnisse während der Prüfungszeit und während der Zeit, in der auf die Resultate gewartet werden muss, vermieden werden. Vielen Dank für Ihre Mithilfe!

Die Abschlussfeier mit einer Autorenlesung findet am Dienstag, 2. Juli 2013 in der Aula des Freien Gymnasiums Bern statt. Sie beginnt um 19.00 Uhr. Die Kandidatinnen und Kandidaten werden nach bestandener Prüfung persönlich eingeladen. Für Lehrfirmen, Ehemalige und ehemalige Lehrpersonen unserer Schule gilt eine permanente Einladung – gemeinsam zu feiern ist immer schön!

013

OV 2013

Termine – Übersichtsliste

Alle Termine von 25.04.2013 bis 13.06.2013

25.4.13, Do 08.30 bis 14.00mündlich
Praktische Arbeiten im Betrieb

Prüfungsdauer (pro Kandidat): 120 Minuten Olymp + Hades, Basel (LB6); Raum LB6 Expertin: Regina Gerber, Maria Leisibach-Schmid

25.4.13, Do 09.00 bis 11.00mündlich
Praktische Arbeiten im Betrieb

Prüfungsdauer (pro Kandidat): 120 Minuten Lüthy + Stocker AG, Grenchen (LB26); Raum LB26 Expertin: Natascha Imhof, Daniela Schilliger

25.4.13, Domündlich
Praktische Arbeiten im Betrieb

Prüfungsdauer (pro Kandidat): 120 Minuten Lüthy + Stocker AG, Weissensteinstrasse, Solothurn (LB39); Raum LB39

Expertin/Experte: Christoph Hänni, Anna Urech

25.4.13, Domündlich
Praktische Arbeiten im Betrieb

Prüfungsdauer (pro Kandidat): 120 Minuten Brunnen Verlag Basel, Brunnen Bibel Panorama (LB3): Raum LB3

Expertin: Natascha Imhof, Daniela Schilliger

26.4.13, Frmündlich

Praktische Arbeiten im Betrieb

Prüfungsdauer (pro Kandidat): 120 Minuten Stauffacher AG, Bern (LB14); Raum LB14 Expertin: Franziska Felber, Natascha Imhof,

Anna Urech

26.4.13, Fr 09.00 bis 11.00

mündlich Praktische Arbeiten im Betrieb

Prüfungsdauer (pro Kandidat): 120 Minuten Bider + Tanner AG, Basel (LB2); Raum LB2 Expertin: Corinne Eggs, Lori Günter **26.4.13, Fr**mündlich

Praktische Arbeiten im Betrieb

Prüfungsdauer (pro Kandidat): 120 Minuten Lüthy + Stocker AG, Luzern (LB30); Raum LB30 Expertin/Experte: Christoph Hänni, Anita Müller

26.4.13, Frmündlich
Praktische Arbeiten im Betrieb

Prüfungsdauer (pro Kandidat): 120 Minuten Karger Libri AG, Basel (LB4); Raum LB4 Expertin: Corinne Eggs, Lori Günter

29.4.13, Mo 08.30 bis 18.30mündlich
Praktische Arbeiten im Betrieb

Prüfungsdauer (pro Kandidat): 120 Minuten Thalia Bücher AG, Im Loeb Bern (LB15); Raum LB15 Expertin: Corinne Eggs, Lori Günter

29.4.13, Momündlich

Praktische Arbeiten im Betrieb

Prüfungsdauer (pro Kandidat): 120 Minuten Atlas Travel Shop, Bern (LB9); Raum LB9 Expertin: Andrea Küng, Christine Studer

29.4.13, Mo 09.00 bis 11.00mündlich
Praktische Arbeiten im Betrieb

Prüfungsdauer (pro Kandidat): 120 Minuten Bücher Balmer AG, Zug (LB47); Raum LB47 Expertin: Maria Leisibach-Schmid, Daniela Schilliger

29.4.13, Momündlich

Praktische Arbeiten im Betrieb

Prüfungsdauer (pro Kandidat): 120 Minuten Thalia Bücher AG, Basel (LB7); Raum LB7 Expertin/Experte: Franziska Felber, Christoph Hänni

29.4.13, Momündlich

Praktische Arbeiten im Betrieb

Prüfungsdauer (pro Kandidat): 120 Minuten Hirschmatt Buchhandlung AG, Luzern (LB29);

Raum LB29

Expertin: Maria Leisibach-Schmid, Daniela Schilliger

29.4.13, Momündlich

Praktische Arbeiten im Betrieb

Prüfungsdauer (pro Kandidat): 120 Minuten Stauffacher AG, Bern (LB14); Raum LB14 Expertin: Andrea Küng, Christine Studer 30.4.13, Di 08.30 bis 10.30

mündlich Praktische Arbeiten im Betrieb

Prüfungsdauer (pro Kandidat): 120 Minuten Bücher Lüthi AG / Thalia AG, Thun (LB43); Raum LB43

Expertin: Franziska Felber, Christine Studer

30.4.13, Di 09.00 bis 11.00

mündlich Praktische Arbeiten im Betrieb

Prüfungsdauer (pro Kandidat): 120 Minuten ZAP zur Alten Post AG, Visp (LB49); Raum LB49 Expertin: Natascha Imhof, Anna Urech

30.4.13, Di 09.00 bis 11.00

mündlich Praktische Arbeiten im Betrieb

Prüfungsdauer (pro Kandidat): 120 Minuten Thalia Bücher AG, Im Loeb Bern (LB15); Raum LB15

Expertin: Regina Gerber, Andrea Küng

30.4.13, Di 12.00 bis 14.00

mündlich Praktische Arbeiten im Betrieb

Prüfungsdauer (pro Kandidat): 120 Minuten Krebser AG, Thun (LB45); Raum LB45 Expertin: Franziska Felber, Christine Studer

30.4.13, Di 14.00 bis 16.00

mündlich Praktische Arbeiten im Betrieb

Prüfungsdauer (pro Kandidat): 120 Minuten Huber & Lang Hogrefe AG, Bern (LB19); Raum LB19 Expertin: Regina Gerber, Andrea Küng

30.4.13, Di 14.00 bis 16.00

mündlich Praktische Arbeiten im Betrieb

Prüfungsdauer (pro Kandidat): 120 Minuten ZAP Zur alten Post AG, Brig (LB22); Raum LB22

Expertin: Natascha Imhof, Anna Urech

2.5.13, Do 09.00 bis 11.00

mündlich Praktische Arbeiten im Betrieb

Prüfungsdauer (pro Kandidat): 120 Minuten aleph & tau AG, Schöftland (LB36); Raum LB36 Expertin/Experte: Christoph Hänni, Anita Müller

2.5.13, Do 09.00 bis 11.00

mündlich Praktische Arbeiten im Betrieb

Prüfungsdauer (pro Kandidat): 120 Minuten Weltbild Verlag GmbH, Kriens (LB50); Raum LB50 Expertin: Regina Gerber, Maria Leisibach-Schmid 2.5.13, Do 10.00 bis 15.30

mündlich Praktische Arbeiten im Betrieb

Prüfungsdauer (pro Kandidat): 120 Minuten Buchhandlung Karlihof, Chur (LB23); Raum LB23

Expertin: Corinne Eggs, Lori Günter

2.5.13, Do 14.00 bis 16.00

mündlich Praktische Arbeiten im Betrieb

Prüfungsdauer (pro Kandidat): 120 Minuten Bücher Dillier GmbH, Sarnen (LB35); Raum LB35 Expertin: Regina Gerber, Maria Leisibach-Schmid

2.5.13, Do 15.00 bis 17.00

mündlich Praktische Arbeiten im Betrieb

Prüfungsdauer (pro Kandidat): 120 Minuten Lüdin AG, Liestal (LB28); Raum LB28

Expertin/Experte: Christoph Hänni, Anita Müller

3.5.13, Fr 08.30 bis 14.00

mündlich Praktische Arbeiten im Betrieb

Prüfungsdauer (pro Kandidat): 120 Minuten

Buchhandlung Schreiber, Olten (LB33); Raum LB33

Expertin: Andrea Küng, Christine Studer

3.5.13, Fr 10.00 bis 12.00

mündlich Praktische Arbeiten im Betrieb

Prüfungsdauer (pro Kandidat): 120 Minuten

Orell Füssli Buchhandlungs AG, Filiale Kramhof

(LB48); Raum LB48

Expertin: Anita Müller, Daniela Schilliger

3.5.13, Fr 14.00 bis 16.00

mündlich Praktische Arbeiten im Betrieb

Prüfungsdauer (pro Kandidat): 120 Minuten Buchhandlung Wegenerplatz, Brig (LB21);

Raum LB21

Expertin: Natascha Imhof, Anna Urech

3.6.13, Mo 08.15 bis 09.00

schriftlich Bibliografie und Recherchen

WKS Bern, Schulhaus 2 (WKSBe2); Raum 2405 Aufsicht: Barbara Weger; Aufsicht: Eva Eigner

3.6.13, Mo 09.15 bis 10.00

schriftlich Bibliografie und Recherchen

WKS Bern, Schulhaus 2 (WKSBe2); Raum 2405 *Aufsicht: Barbara Weger; Aufsicht: Eva Eigner* **3.6.13, Mo 14.00 bis 14.45**

schriftlich Handelsobjekte

WKS Bern, Schulhaus 2 (WKSBe2); Raum 2501

Aufsicht: Silvia Mauerhofer

3.6.13, Moschriftlich **14.00 bis 14.45**Handelsobjekte

WKS Bern, Schulhaus 2 (WKSBe2); Raum 2502 Aufsicht: Gabriela Fernandez

3.6.13, Moschriftlich
Lokale Landessprache Deutsch

WKS Bern, Schulhaus 2 (WKSBe2); Raum 2502 Aufsicht: Kathrin Marczona

3.6.13, MoSchriftlich
Lokale Landessprache Deutsch

WKS Bern, Schulhaus 2 (WKSBe2); Raum 2501 Aufsicht: Hans Schill

4.6.13, Dischriftlich
Wirtschaft, Politik und Gesellschaft

WKS Bern, Schulhaus 2 (WKSBe2); Raum 2502 Aufsicht: Daniela Andres Herzog

4.6.13, Dischriftlich
Wirtschaft, Politik und Gesellschaft

WKS Bern, Schulhaus 2 (WKSBe2); Raum 2501 *Aufsicht: Roland Zogg*

5.6.13, Mimündlich
O9.00 bis 11.00
Handelsobjekte

Prüfungsdauer (pro Kandidat): 15 Minuten WKS Bern, Schulhaus 2 (WKSBe2); Raum 2502 Expertin: Silvia Mauerhofer, Tania Mühlheim

5.6.13, Mi 08.15 bis 19.00mündlich
Betriebliche Prozesse

Prüfungsdauer (pro Kandidat): 30 Minuten WKS Bern, Schulhaus 2 (WKSBe2); Raum 2501 Expertin: Franziska Freivogel, Tanja Messerli

5.6.13, Mi 08.15 bis 19.00mündlich
Literatur, Kultur, Wissenschaft

Prüfungsdauer (pro Kandidat): 30 Minuten WKS Bern, Schulhaus 2 (WKSBe2); Raum 2403 Expertin/Experte: Kathrin Marczona, Hans Schill

7.6.13, Frmündlich **10.00 bis 17.30**Handelsobjekte

Prüfungsdauer (pro Kandidat): 15 Minuten WKS Bern, Schulhaus 2 (WKSBe2); Raum 2502 Expertin: Gabriela Fernandez, Silvia Mauerhofer **7.6.13, Fr**mündlich
Betriebliche Prozesse

Prüfungsdauer (pro Kandidat): 30 Minuten WKS Bern, Schulhaus 2 (WKSBe2); Raum 2501 Expertin: Franziska Freivogel, Tanja Messerli

7.6.13, Frmündlich

Name of the second of

Prüfungsdauer (pro Kandidat): 30 Minuten WKS Bern, Schulhaus 2 (WKSBe2); Raum 2403 Expertin/Experte: Kathrin Marczona, Hans Schill

10.6.13, Mo10.00 bis 17.30mündlichHandelsobjekte

Prüfungsdauer (pro Kandidat): 15 Minuten WKS Bern, Schulhaus 2 (WKSBe2); Raum 2502 Expertin: Gabriela Fernandez, Silvia Mauerhofer

10.6.13, Mp 08.15 bis 18.30mündlich
Betriebliche Prozesse

Prüfungsdauer (pro Kandidat): 30 Minuten WKS Bern, Schulhaus 2 (WKSBe2); Raum 2501 Expertin: Franziska Freivogel, Tanja Messerli

10.6.13, Mo 08.15 bis 18.30mündlich
Literatur, Kultur, Wissenschaft

Prüfungsdauer (pro Kandidat): 30 Minuten WKS Bern, Schulhaus 2 (WKSBe2); Raum 2403 Expertin/Experte: Kathrin Marczona, Hans Schill

Zu guter Letzt...

Im Hasliberg



Kulturreisen 2013: Update

Während der Auffahrtsbrücke finden auch 2013 wieder die Kulturreisen der Klassen des dritten Lehrjahrs statt. Die Klassen reisen dieses Jahr am Mittwoch, 8. Mai los und kehren am Sonntag, 12. Mai zurück. Die BB3A fährt zusammen mit Klassenlehrer Hans Schill und Daniel Schnüriger nach Berlin, während es BB3B mit Klassenlehrerin Kathrin Marczona und Peter Staub nach Amsterdam zieht. Wir wünschen beiden Klassen frohe und erlebnisreiche Tage und freuen uns schon auf tolle Fotos und Berichte!

Nächster Pegasus

Der Pegasus 112 mit den Daten des neuen Schuljahres zum Herausnehmen erscheint voraussichtlich Ende August. Lernende und Lehrfirmen erhalten aber die Zeugnisse, den genauen Stundenplan und weitere Termine in den Sommerferien.

Abend der offenen Kellertüre

Alle Jahre wieder lädt uns die Besetzung des Freifachs Theater ein. Dieses Mal zum «Bärenstamm».

Die Aufführungen:

Montag, 6. Mai 2013 um 17.30 Montag, 6. Mai 2013 und 19.30 Im Schulhaus 2, im Untergeschoss 2U02 mit Apéro nach der zweiten Vorstellung.

Die Achtzigerjahre machen auch vor Röthenbach i.E. nicht Halt. Was es mit Lehrer Weibels merkwürdigem Hobby, dem Coiffeursalon «Chez Florence» und Sonjas Heiratsplänen auf sich hat, das erfahren Sie am Abend der offenen Kellertüre.

Marianne Rohrer Lehrerin für das Freifach Theater

Neue Farben

Es gibt neue Farben bei den Window Markern «edding 4090». Die Lernenden des ersten Lehrjahres haben diese mit Freude getestet und können sie sehr für Bemerkenswertes in Schaufenstern und auf Toilettenspiegeln empfehlen.



Impressum

Der «Pegasus» erscheint vier Mal im Jahr. Auch auf www.wksbern.ch. Nächste Nummer: August/September 2013

Redaktion: Tanja Messerli (ME) | Wirtschafts- und Kaderschule KV Bern, Abteilung Buchhandel Bild: Tanja Messerli und Gabriela Fernandez (Wo nicht anders erwähnt) Grafik: Neidhart Grafik Postfach 6936, 3001 Bern | Fax 031 380 30 35 | tanja.messerli@wksbern.ch