


# imFokus

Jahresbericht Schuljahr 2016 / 2017 ■ August bis Dezember 2016

wirtschaftsschule  
kv winterthur

- 
- 05** — Wer wir sind – was wir bieten.  
**08** — Marketing und Verkauf  
**16** — Höhepunkte von August bis Dezember 2016  
**22** — Auf zu neuen Ufern – BM2 FLEX  
**24** — Personelles

Willkommen

wirtschaftsschule  
kv winterthur

**Mehr Kompetenz – für mich.**

# Inhaltsverzeichnis

04 \_\_\_\_\_ **Das Wort der Schulleitung**

05 \_\_\_\_\_ **Wer wir sind – was wir bieten.**



## Weiterbildung

08 \_\_\_\_\_ **Marketing und Verkauf**

10 \_\_\_\_\_ **Sachbearbeiter/-in Marketing und Verkauf**

11 \_\_\_\_\_ **Marketingfachfrau/-mann (EFA)**

12 \_\_\_\_\_ **Verkaufsfachfrau/-mann (EFA)**

13 \_\_\_\_\_ **Verkaufsleiter/-in mit eidgenössischem Diplom**



## Grundbildung

14 \_\_\_\_\_ **DualogW-Partnerschaft**

16 \_\_\_\_\_ **Höhepunkte von August bis Dezember 2016**



20 \_\_\_\_\_ **BM2 – Typ Dienstleistungen**

22 \_\_\_\_\_ **Auf zu neuen Ufern – BM2 FLEX**



## Personelles

24 \_\_\_\_\_ **Eintritte**

25 \_\_\_\_\_ **Heirat, Elternschaft, Wechsel bei Zusatzaufgaben**

26 \_\_\_\_\_ **Kondolenz**

27 \_\_\_\_\_ **Impressum**

# Das Wort der Schulleitung

---

## «Achtung, auf die Plätze, fertig – WSKVW!»

Liebe Leserin, lieber Leser

Nehmen Sie uns bei unseren Werten «persönlich», «praxisnah» und «hochwertig». Finden Sie für sich oder Ihre Liebsten in unserem Hause eine passende Aus- oder Weiterbildung. Bei uns stehen Sie als Mensch im Zentrum, sowohl in der Grundbildung wie auch in der Weiterbildung. Mit unseren praxisnahen und hochwertigen Bildungsangeboten führen wir im persönlichen Austausch zu einem Mehr an Bildung, zu einem Mehr an Kompetenz und zu einem Mehr an Erfolg!



Christian Beck, Rektor

Neben vielen weiteren Beiträgen stehen in dieser Ausgabe unseres Magazins «im Fokus» vier Themen im Vordergrund.

---

### **Wer wir sind – was wir bieten.**

Auf den Seiten 5 bis 7 erfahren Sie, warum Sie sich für die WSKVW entscheiden sollten, welchen Werten wir uns verpflichtet haben und nach welchen Leitsätzen wir Bildung gestalten.

---

### **Marketing und Verkauf**

Die Seiten 8 bis 13 drehen sich um unsere spannenden Weiterbildungsangebote aus dem Bereich Marketing und Verkauf. Wäre eine Aufgabe in diesem abwechslungsreichen und kreativen Aufgabenfeld nicht etwas für Sie?

---

### **BM2 Typ Dienstleistungen**

Unsere neue BM2 Typ Dienstleistungen erschliesst die Berufsmaturität in der Ausrichtung Wirtschaft einem erweiterten Publikum. Wir konnten im Sommer 2016 mit unserer ersten BM2 Typ Dienstleistungen starten. Lernende und Lehrpersonen sind gleichermaßen begeistert von dieser neuen Möglichkeit. Erfahrungen aus dem ersten Jahrgang finden Sie auf den Seiten 20 und 21.

---

### **BM2 FLEX**

Sind Ihnen die üblichen Ausbildungen zu starr? Suchen Sie nach einer Ausbildung, die sich Ihrer individuellen Lebensart anpasst? Eine Ausbildung, in der sich Beruf, Familie sowie Sport & Co vereinbaren lässt? Dann sind Sie auf den Seiten 22 und 23 richtig. Wir sind die erste öffentliche Schule mit einem flexiblen Weg zur Berufsmaturität Typ Wirtschaft oder Typ Dienstleistungen.

Ich wünsche Ihnen von Herzen eine spannende Lektüre!

---

**Christian Beck-Müller**, Rektor

# Wer wir sind – was wir bieten.

---

## Grund- und Weiterbildung in einem Haus

### Warum die Wirtschaftsschule KV Winterthur?

Seit über 100 Jahren bilden, fördern und begleiten wir Menschen auf ihrem dualen Bildungsweg. Heute sind wir die führende, vom kaufmännischen Verband Winterthur getragene Wirtschafts- und Kaderschule in der Region Winterthur mit einem breiten Angebot in der Grund- und Weiterbildung. Mit der Ausbildung ausgewiesener Fach- und Führungspersonen stärken wir unseren Wirtschaftsstandort. An verkehrstechnisch optimaler Lage arbeiten wir in persönlicher Atmosphäre an der Zukunft unserer Lernenden und Kursteilnehmenden, die immer wieder gerne zu uns zurückkehren. **Persönlich, praxisnah und hochwertig** – das sind unsere Werte.

### Wir beraten Sie gerne!

Sie wollen wissen, welche Grund- oder Weiterbildung am besten zu Ihnen passt? Vereinbaren Sie mit uns einen Termin für ein kostenloses Beratungsgespräch.

### Wirtschaftsschule KV Winterthur

Tösstalstrasse 37 ■ 8400 Winterthur  
[www.wskvw.ch](http://www.wskvw.ch)

### Kontakt Grundbildung

Telefon 052 269 18 00 ■ [sekretariat@wskvw.zh.ch](mailto:sekretariat@wskvw.zh.ch)  
und [buchhandel@wskvw.zh.ch](mailto:buchhandel@wskvw.zh.ch)

### Kontakt Weiterbildung

Telefon 052 269 18 18 ■ [weiterbildung@wskvw.zh.ch](mailto:weiterbildung@wskvw.zh.ch)

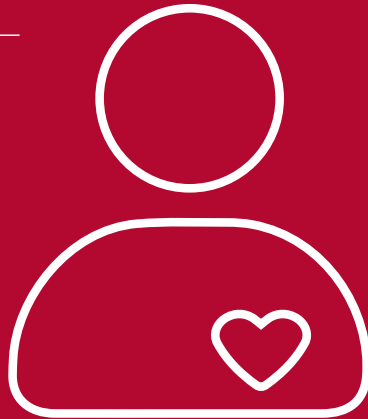


## Persönlich

Bei uns stehen die Menschen im Zentrum. Wir pflegen den persönlichen Kontakt und einen respektvollen Umgang.

Wir gehen wertschätzend, empathisch und vertrauensvoll miteinander um.

Unsere Kommunikation ist geprägt von Offenheit und Respekt.



## Mehr Bildung – für mich.

Wir handeln verantwortungsbewusst, menschlich und fair.

Wir unterstützen das physische und psychische Wohlbefinden aller.

Wir bewältigen Konflikte im direkten Gespräch mit den Betroffenen.

## Praxisnah

Wir unterstützen das duale Bildung der praxisnahen Ausbildung überze

Wir schaffen Brücken zu Betrieben, Branchen und Bildungsinstitutionen.

Unsere Absolvierenden sind bereit, Leistungen zu erbringen und Verantwortung zu übernehmen.

Wir sind eine entwicklungsorientierte Schule mit innovativen Bildungsangeboten, die sich an den Bedürfnissen von Wirtschaft und Gesellschaft orientieren.



## Hochwertig

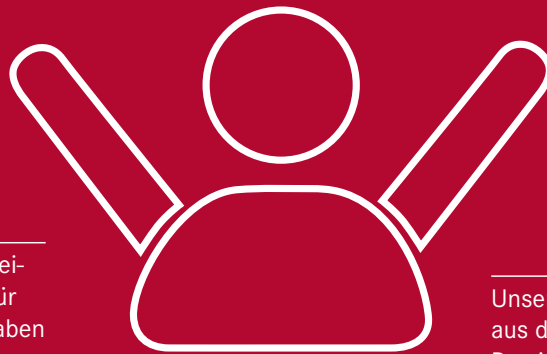
Unsere Aus- und Weiterbildungen sind hochwertig.



Wir fördern, fordern und unterstützen individuell und differenziert.

### Mehr Erfolg – für mich.

Regelmässige Selbst- und Fremdevaluationen sowie externe Zertifizierungen garantieren unsere hohe Qualität.



Unsere engagierten Mitarbeitenden verfügen über die für die Bewältigung ihrer Aufgaben qualifizierten Kompetenzen und bilden sich laufend weiter.

Unser Unterricht zeichnet sich aus durch Methodenvielfalt, Praxisbezug und den Einsatz moderner Technologien.

Gemeinsam achten wir auf die Umwelt und sorgen für eine zuverlässige Infrastruktur.

System und sind von den Vorteilen  
nutzen.

### Mehr Kompetenz – für mich.



Unsere Absolvierenden sind selbstständiges Lernen und Arbeiten gewohnt und zum lebenslangen Lernen motiviert.

Erwerb und Vertiefung fachlicher, methodischer und sozialer Qualifikationen garantieren einen Anschluss an jeden Abschluss.

# Marketing und Verkauf

Die Bereiche Marketing und Verkauf sind heute aus keinem erfolgreichen Unternehmen mehr wegzudenken. Sie locken mit einem abwechslungsreichen, kreativen Aufgabenfeld. Unsere Weiterbildungen im Marketing und im Verkauf sind eine sichere und spannende Investition in Ihre Zukunft.



Christine Beck,  
Leitung Weiterbildung

## Marketing und Verkauf machen den Unterschied

Die Kundenansprüche sind gestiegen, die Märkte gesättigt. In einer Zeit, in der Konsumentinnen und Konsumenten die Wahl haben, ist eine qualifizierte und initiativ Marketing- und Verkaufsabteilung unverzichtbar und beeinflusst entscheidend den Erfolg eines Unternehmens. Sie möchten den Auftritt Ihres Betriebes prägen? Unsere Bildungsgänge sind praxisorientiert und setzen genau da an, wo kreativer Impuls gefragt ist.

## Konstant überzeugen in einem dynamischen Umfeld

Wir vermitteln fundiertes Wissen mit Bezug zur Praxis. Bei uns lernen Sie betriebswirtschaftliche Fragestellungen kundenspezifisch aufzubereiten, den idealen Marketing-Mix zu definieren und das erarbeitete Konzept auf allen Kanälen kompetent umzusetzen.

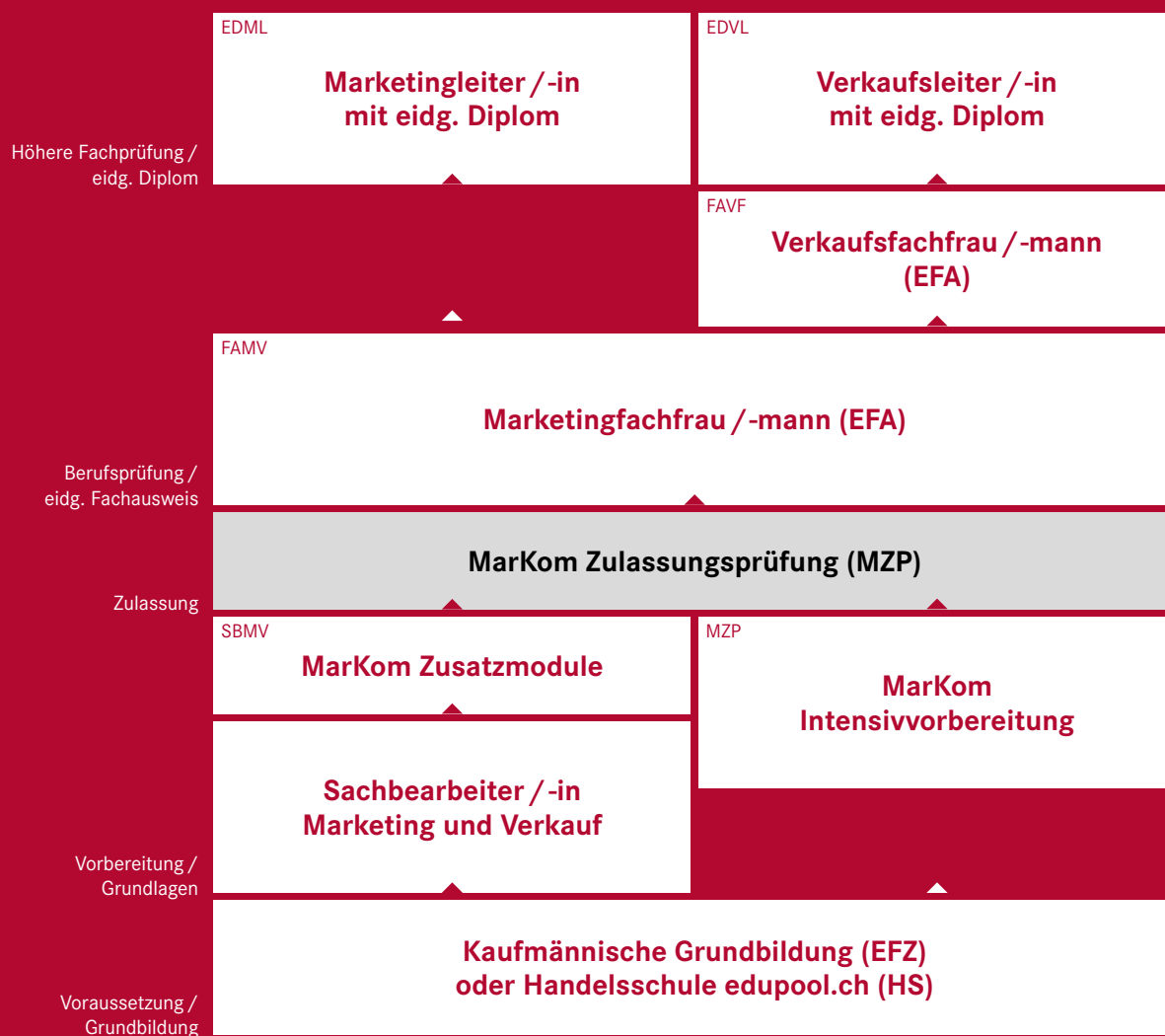
## Vom Einstieg bis zur Führungsstufe

Bei uns erhalten Sie genau die Kompetenzen, die Sie in der Praxis brauchen, damit Sie sich den Herausforderungen in einem attraktiven und dynamischen Arbeitsumfeld auf jeder Karrierestufe mit Freude stellen können. Vom Einstieg bis zur Führungsstufe: Wir bieten eine attraktive Bildungsplattform und hohe Methodenkompetenz. Eine persönliche Lernatmosphäre ist uns wichtig. Innovative und qualitativ hochstehende Unterrichtsformen sind unser Angebot an Sie.





# Weiterbildungsoptionen



MZP: MarKom Zulassungsprüfung  
EFZ: Eidgenössisches Fähigkeitszeugnis  
FA: Eidgenössischer Fachausweis

Angebote der WSKVW: HS ■ SBMV ■ MZP ■ FAMV ■ EDML ■ EDVL



## Sachbearbeiter /-in Marketing und Verkauf

Sie überzeugen mit Ideenreichtum und haben ein breites Interesse für die Schnittstellen bei der Vermarktung von Produkten? Mit uns legen Sie den Grundstein für Ihre weiterführende Ausbildung im Bereich Marketing und Verkauf.

### Berufsbild

Als Sachbearbeiter/-in Marketing und Verkauf verfügen Sie über fundiertes Basiswissen in den Bereichen Marketing, Verkauf, Kommunikation und Projektmanagement. Sie sind mit den wesentlichen Marketinginstrumenten und -methoden vertraut und so eine wertvolle Unterstützung bei Marketing und Verkaufsprojekten.

### Bildungsziele

Das erworbene Wissen bildet eine solide Grundlage für eine Assistenz Tätigkeit im Bereich Marketing und Verkauf.

Folgende Kompetenzen werden im Schwerpunkt vermittelt:

- Kunden- und marktorientierte Denkweise
- Anwenden der Methoden und Instrumente in der Praxis (Wissenstransfer)
- Erkennen und ausüben einer vernetzten und ganzheitlichen Marketingtätigkeit
- Schaffen der Grundlagen für weiterführende Ausbildungen in Marketing, Verkauf, PR und Werbung erlauben Ihnen, Ihre Umwelt richtig einzuschätzen.



#### Starttermin

25. Oktober 2017



#### Dauer

2 Semester



#### Unterrichtszeit

Mittwoch,  
17.30 – 20.45 Uhr



#### Abschluss

Diplom  
edupool.ch



#### Link

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



## Marketingfachfrau /-mann (EFA)

Das richtige Gespür für den Markt: Als Fachfrau /-mann im Bereich Marketing planen Sie souverän die Einführung neuer Produkte und überzeugen mit einer kreativen Umsetzung auf allen Kanälen.

### Berufsbild

Als Spezialist/-in für Marketing halten Sie die Fäden zusammen: Sie erarbeiten mit externen Partnern wie Werbeagenturen alle Massnahmen, die ein Unternehmen zur Einführung neuer Produkte einsetzt. Sie sind in der Lage, Spezialisten zu beauftragen und zu führen. Mit dem eidg. Fachausweis für Marketingfachfrau/-mann machen Sie sich auf dem Arbeitsmarkt unentbehrlich.

### Bildungsziele

- Erarbeiten von Marketing-Konzepten für einzelne Produkte und Produktgruppen
- Grundlegende Kenntnisse der nationalen Märkte, wie Konsumgüter-, Investitionsgüter-, Dienstleistungs-, Non-Profit-Märkte
- Sicherheit in der Anwendung von Marketing-Analysemethoden
- Fähigkeit zu Auswahl, Analyse und Anwendung marktrelevanter Daten
- Planung, Umsetzung und Kontrolle von Marketing- und Kommunikationsmassnahmen
- Kenntnisse der Vertriebsinstrumente Verkauf, Category Management, Key Accounting und Distribution



**Starttermin**  
Herbst 2017



**Dauer**  
2 Semester



**Unterrichtszeit**  
Dienstag und  
Donnerstag,  
17.30 – 20.45 Uhr



**Abschluss**  
Eidgenössischer  
Fachausweis  
(EFA)



**Link**  
[www.wskvw.ch](http://www.wskvw.ch)



## Verkaufsfachfrau/-mann (EFA)

Sie streben eine fundierte Verkaufsausbildung an? Dafür sind wir Ihre Partnerin: Wir bereiten Sie gezielt auf die eidg. Prüfung für Verkaufsfachleute vor – mit qualifiziertem Wissen und Können für die Praxis, in einem persönlichen und hochwertigen Umfeld.

### Berufsbild

Unstete Märkte fordern heraus und verlangen Flexibilität und persönliches Engagement. Doch steht Ihnen als kaufmännische Führungskraft der mittleren Kaderstufe mit dem Detailhandel, Industrie und Gewerbe oder Dienstleistungsunternehmen (Tourismuswesen, Banken, Versicherungen oder Telekommunikation) ein breites Tätigkeitsgebiet offen – nehmen Sie Ihr Glück in die Hand.

### Bildungsziele

Verkaufsfachleute mit Vertiefungsrichtung Innendienst sind befähigt, in Übereinstimmung mit den Unternehmenszielen und den Marketingvorgaben alle Bereiche des Verkaufs im Innen- und Aussendienst sowie im Key Account Management effizient und wirtschaftlich zu führen. Sie gestalten den Verkauf professionell und sind für die qualitative und quantitative Zielerreichung verantwortlich.

Verkaufsfachleute mit Vertiefungsrichtung Aussendienst sind in der Lage, ein Verkaufsgebiet und /oder eine Kundengruppe umfassend zu betreuen, zu beraten und Verkaufsverhandlungen positiv abzuschliessen.



**Starttermin**  
Frühjahr 2018



**Dauer**  
3 Semester



**Unterrichtszeit**  
Dienstag, und  
Donnerstag,  
17.30 – 20.45 Uhr



**Abschluss**  
Eidgenössischer  
Fachausweis  
(EFA)



**Link**  
[www.wskvw.ch](http://www.wskvw.ch)



## Verkaufsleiter/-in mit eidg. Diplom

Sie wollen mit dem eidg. Diplom als Verkaufsleiterin oder Verkaufsleiter Ihr praktisches und theoretisches Wissen dokumentieren, das für die vielfältigen und anspruchsvollen Herausforderungen in einer höheren Kaderposition in Verkauf und Marketing nötig ist? Unser erfahrenes Dozententeam bereitet Sie zielgerecht und praxisorientiert auf die Diplomprüfung vor.

### Berufsbild

Verkaufsleiter/-innen werden in allen Organisationen verschiedener Grössen benötigt, die ihre Leistungen wirkungsvoll einem Zielkreis anbieten wollen. Zu den zentralen Aufgaben gehören die Erarbeitung der Verkaufsplanung, Marktanalysen, Verkaufskonzepte und Verkaufsstrategien in Übereinstimmung mit den Zielen der Marketingstrategie der Unternehmung sowie das Planen der notwendigen Infrastruktur für den Absatzbereich.

### Bildungsziele

- Kaderposition im Verkauf
- Führung Key Account Management
- Verantwortung für qualitative und quantitative Zielerreichung der Verkaufsabteilungen



**Starttermin**  
Frühjahr 2018



**Dauer**  
3 Semester



**Unterrichtszeit**  
Mittwochabend,  
17.30 – 20.45 Uhr  
und Samstag,  
08.00 – 12.00 Uhr



**Abschluss**  
Eidgenössisches  
Diplom



**Link**  
[www.wskvw.ch](http://www.wskvw.ch)

# DualogW-Partnerschaft

## Liebe Berufsbildnerinnen, liebe Berufsbildner

---

Sie sind noch kein DualogW-Partner? Dann beachten Sie unbedingt diese Seite und treten Sie mit uns in Kontakt, damit auch Sie und Ihre Lernenden von unseren zusätzlichen Leistungen profitieren können!

---

### Was steckt hinter der DualogW-Partnerschaft?

---

Unsere DualogW-Partner unterstützen die WSKVW mit einem halbjährlich zahlbaren Lehrfirmenbeitrag. Diese sozialpartnerschaftlich bereitgestellten Gelder äufnen unseren Bildungsfonds und ermöglichen zusätzliche, mit den Lernendenpauschalen des Kantons Zürich nicht finanzierbare Leistungen. Diese Leistungen kommen primär den Lernenden und den Mitarbeitenden unserer DualogW-Partner zu. Zusätzlich können die Gelder für Schulentwicklungsprojekte und Projekte verwendet werden, welche die Attraktivität der WSKVW erhöhen.

---

### Wer unterstützt die WSKVW als DualogW-Partner?

---

Die Mehrheit unserer Lehrbetriebe unterstützt uns als DualogW-Partner. Für dieses weitsichtige, sozialpartnerschaftliche Engagement danken wir herzlich.

---

---

### Wo bekomme ich zusätzliche Informationen?

---

Klicken Sie auf unserer Website [www.wskvw.ch](http://www.wskvw.ch) unter Grundbildung auf den Link «DualogW-Partner» und treten Sie mit Christian Beck (Rektor) oder Daniela Näf Bürgi (Prorektorin Grundbildung) in Kontakt. Wir freuen uns auf Sie.

---

[christian.beck@wskvw.zh.ch](mailto:christian.beck@wskvw.zh.ch) ■ 052 269 18 00

[daniela.naef@wskvw.zh.ch](mailto:daniela.naef@wskvw.zh.ch) ■ 052 269 18 00

---

## Wie profitieren die Lernenden und die Mitarbeitenden der DialogW-Partner?

Angebote Schule	Kosten in CHF	Vorteile für DialogW-Partner
Sprachaufenthalt England	ca. 2 000.-	Ermässigung bis zweimal 1 000.-, Mitnahmepriorität
Sprachaufenthalt Frankreich	ca. 1 800.-	Ermässigung bis zweimal 1 000.-, Mitnahmepriorität
QV-Vorbereitungskurs IKA	60.- pro Modul	Ermässigung 30.- pro Modul
QV-Vorbereitungskurs Mathematik	180.-	Ermässigung 100.-
QV-Vorbereitungskurs W&G (Rechnungswesen)	210.-	Ermässigung 100.-
E-Kurse für Lernende	60.- je Schuljahr (1. Lehrjahr gratis)	gratis

Angebote kaufmännischer Verband Winterthur	Kosten in CHF	Vorteile für DialogW-Partner
Individuelle Nachhilfe	50.- pro Std.	Ermässigung 10.- pro Std.
<b>Seminare für Berufsbildner / -innen</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>Kompaktlehrgang Berufsbildner mit eidg. anerkanntem Diplom</li> </ul>	2 350.-	Ermässigung 150.-
<ul style="list-style-type: none"> <li>Praxisausbilder / -in mit SVEB-Abschluss</li> </ul>	3 800.- inkl. Prüfung	Ermässigung 150.-
<ul style="list-style-type: none"> <li>Führung von Lernenden – Teil 1: Adoleszenz, Rollen, Regeln und Grenzen</li> </ul>	495.-	Ermässigung 105.-
<ul style="list-style-type: none"> <li>Führung von Lernenden – Teil 2: Lösungsorientierte Kommunikation, Konfliktmanagement, Coaching</li> </ul>	495.-	Ermässigung 105.-
<ul style="list-style-type: none"> <li>Führung von Lernenden – Teil 3: Einführung, Lernbegleitung, Bewertung</li> </ul>	495.-	Ermässigung 105.-
<ul style="list-style-type: none"> <li>KV-Lernende rekrutieren und begleiten</li> </ul>	495.-	Ermässigung 105.-
<ul style="list-style-type: none"> <li>Arbeitsrecht in der Berufsbildung</li> </ul>	495.-	Ermässigung 105.-
<ul style="list-style-type: none"> <li>Lernende mit Lernschwierigkeiten aktiv unterstützen</li> </ul>	495.-	Ermässigung 105.-
<ul style="list-style-type: none"> <li>Lernende aus anderen Kulturen fördern</li> </ul>	495.-	Ermässigung 105.-
<ul style="list-style-type: none"> <li>Fördern und fordern beim Ausbilden</li> </ul>	495.-	Ermässigung 105.-
<ul style="list-style-type: none"> <li>Umgang mit Konflikten</li> </ul>	495.-	Ermässigung 105.-
<ul style="list-style-type: none"> <li>Lehrzeugnisse erstellen</li> </ul>	240.-	Ermässigung 70.-
<b>Berufseinstieg «Mission Traumjob»</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>Laufbahncheck</li> </ul>	110.-	gratis
<ul style="list-style-type: none"> <li>Bewerbungscheck</li> </ul>	50.-	gratis
<ul style="list-style-type: none"> <li>Zeugnischeck</li> </ul>	50.-	gratis
<ul style="list-style-type: none"> <li>Weiterbildungscheck</li> </ul>	50.-	gratis

# Höhepunkte von August bis Dezember

Wir staunen immer wieder über die vielen Aktivitäten neben und die besonderen Aktivitäten innerhalb unserer Unterrichtstätigkeit. Der folgende Zeitraffer zeugt davon und lässt erahnen, mit wie viel Herzblut wir uns an der WSKVW täglich für die duale Berufsbildung einsetzen. Allerdings: Die ganze Vielfalt unserer Aktivitäten lässt sich nicht abschliessend darstellen.



## 22. August: Start Herbstsemester

Wöchentlich strömen 950 Lernende in unser Schulhaus, die sich auf 46 Klassen verteilen. Alle Lernenden, die zum ersten Mal unser Schulhaus betreten, heissen wir mit einem grossen Herz aus Schokolade willkommen. Bei uns stehen die Menschen im Zentrum.

Wir pflegen den persönlichen Kontakt und einen respektvollen Umgang.

## 6. September: Pensioniertenreise

Der jährliche Ausflug unter Leitung von Walter Elsener, früherer Präsident der Aufsichtskommission und der Prüfungskommission, führt uns dieses Jahr ins Stroh-museum im Park in Wohlen AG und ins Schloss Hallwyl in Seengen AG. Ein spannender, unvergesslicher Tag!

## 14. September: Fachhochschulen bei uns zu Gast

Verschiedene Fachhochschulen und andere Weiterbildungsinstitutionen präsentieren ihre Angebote bei uns im Schulhaus. Kurze, humorvolle und informative Präsentationen sowie das persönliche Gespräch an Informationsständen wecken das Interesse unserer Lernenden in den Profilen M und BM2 an einer Weiterbildung im Bereich der Fachhochschulen und Universitäten.

Wir schaffen Brücken zu anderen Bildungsinstitutionen. Unsere Absolvierenden sind selbstständiges Lernen und Arbeiten gewohnt und zum lebenslangen Lernen motiviert.

## 19. September: Blocktag 1: Bibliografie und Recherche

Unsere angehenden Buchhändlerinnen und Buchhändler müssen bibliografieren können, sie brauchen dies täglich in ihren Lehrbetrieben. Im ersten Teil des Tages vermitteln wir die theoretischen Grundlagen. Im zweiten Teil geht es dann an die praktische Arbeit. Auf diesen ersten Blocktag folgen im Verlaufe des 1. Lehrjahres noch zwei weitere Tage.

Wir sind von den Vorteilen der praxisnahen Ausbildung überzeugt und bilden, fördern und begleiten Menschen seit über 100 Jahren auf ihrem dualen Bildungsweg.



# ber 2016

---

## 19. September: Exkursion Kulturraum Bodensee

---

Wir vertiefen mit unseren angehenden Buchhändlerinnen und Buchhändlern des zweiten Lehrjahres die Epochen Mittelalter und Barock mit einer Exkursion nach Süddeutschland.

---

## 20. September: Klassenplausch

---

Zum fünften Mal spielen unsere Klassen des 1. Lehrjahres Beach-Volleyball und Fussball mit dem Ziel, einen Geldbetrag für einen Klassenanlass zu gewinnen. Ein gelungener Nachmittag, um bestehende Bekanntschaften zu vertiefen und neue zu schliessen.

Wir unterstützen das physische und psychische Wohlbefinden aller.

---

## 9. bis 22. Oktober: Sprachaufenthalte

---

**Sprachaufenthalte in Antibes, Rambouillet und Oxford für Lernende in den Profilen B, E und M**

Wir fördern, fordern und unterstützen unsere Lernenden individuell und differenziert. Dazu gehört unser rege benutztes Angebot an Sprachaufenthalten in Frankreich und England. Im Unterschied zu Antibes und Oxford ist der Sprachaufenthalt in Rambouillet mit einem Betriebspraktikum



kombiniert. Die Sprachaufenthalte stehen bei uns nicht nur Lernenden in der Berufsmaturität offen, sondern allen Lernenden in allen Profilen. Diesen Herbst betreuen wir in beiden Ländern 168 Lernende.

---

## 9. bis 22. Oktober: Sprachaufenthalte BM2

---

**Sprachaufenthalt in Brighton und Montpellier für Lernende in der BM2**

Insgesamt haben 7 Lernende der BM2 von diesem Angebot Gebrauch gemacht: Ein Lernender ging nach Brighton und 6 Lernende reisten nach Montpellier.

---

## 24. und 25. Oktober: Infoveranstaltung Neueintritte

---

Rektor Christian Beck und Prorektorin Daniela Näf Bürgi begrüssen alle Lernenden in den Profilen B, E und M in der Aula per-

sönlich, nehmen einige wichtige Informationen in den Fokus und wünschen für die Lehrzeit viel Erfolg.

Unsere Kommunikation ist geprägt von Offenheit und Respekt.

---

## 26. Oktober: Infoabend kaufmännische Grundbildung, Profile B, E, M

---

Daniela Näf Bürgi (Prorektorin Grundbildung) präsentiert einem interessierten Publikum das Wesen und den Aufbau der kaufmännischen Lehre in der Schweiz. Wir sind davon überzeugt, dass der Beruf Kauffrau/Kaufmann entgegen der Berichte in der Presse nicht ausgedient hat. Er wird sich wie in der Vergangenheit den veränderten Bedürfnissen der Unternehmungen anpassen.



## 31. Oktober: Evakuationsübung

Jetzt wissen alle genau, wie unglaublich schnell wir unser Schulhaus verlassen können!

## 31. Oktober und 1. November: Elterninfoabend

Wir zeigen den zahlreich erschienenen Eltern auf, wie wir unsere Kernwerte «persönlich», «praxisnah» und «hochwertig» Tag für Tag leben. Eine wichtige Kernbotschaft an diesem Abend ist: «Wenn Ihre Tochter oder Ihr Sohn wirklich will und bereit ist, sich einzubringen, so ist unsere Unterstützung fast grenzenlos!»

Wir sind eine entwicklungsorientierte Schule mit innovativen Angeboten, die sich an den Bedürfnissen unserer Lernenden orientieren.



## 1. und 2. November: Prüfungsautoren für die Berufsmaturitäts- prüfungen Typ Wirt- schaft und Typ Dienstleistungen

Zehn (!) unserer Lehrpersonen arbeiten tatkräftig an der Erstellung der kantonalen Berufsmaturitätsprüfungen mit. Wir sind stolz darauf, dass die WSKVW in fast allen Fächern mit mindestens einer Lehrperson vertreten ist.

## 2. November: Infoabend BM2

Nachdem unsere Prorektorin Daniela Näf Bürgi mit Engagement und Freude unsere neue BM2 Typ Dienstleistungen (als Vollzeit- und berufsbegleitende Variante) schon an der Berufsfachschule für Detailhandel in Zürich und an der Berufs- und Fortbildungsschule in Winterthur präsentiert hat, findet ihr Informationsmarathon mit diesem Infoabend an der WSKVW seinen vorläufigen Abschluss.

## 8. November: Schulinterne Lehr- personenfortbildung SCHILF

Den Morgen des Weiterbildungstages widmen wir unter kundiger Leitung von Herrn Alex Bieli dem neuen Weiterbildungszyklus «Metakommunikation», den wir in einem Jahr abschliessen werden. Am Nachmittag wählen die Lehrpersonen drei von fünf Workshops aus zu den Themen «Mediabox sinnvoll nutzen», «Umsetzung des neuen Corporate Design», «Notenberechnung mit EXCEL», «Nutzung des E-Learnings im Unterricht» und «Kopiergeräte professionell bedienen».

Unsere engagierten Mitarbeitenden verfügen über die für die Bewältigung ihrer Aufgaben qualifizierten Kompetenzen und bilden sich laufend weiter.

---

## 6. und 7. Dezember: Frisch auf dem Büchertisch

---

Unser Projekt «Frisch auf dem Büchertisch» mit Daniela Binder von der Buchhandlung Obergass Bücher GmbH in Winterthur bereitet die Lernenden mit der Vorstellung von Neuerscheinungen auf den Weihnachtsverkauf, den Saisonhöhepunkt im Buchhandel, vor. Gleichzeitig ist diese Impulsveranstaltung auch der Start in ein grösseres Video-Projekt für die Lernenden des 1. Lehrjahres. Unser Ziel ist, dass sich die Lernenden selber bei einer Buchpräsentation beobachten können und dabei sehen, wie sie auf ein Publikum wirken. Die Resultate dieses Projektes (Literatur-Club an der WSKVW) werden an den Besuchstagen gezeigt.

---

## 16. Dezember: Weihnachtssessen

---

Zum ersten Mal geniessen wir das Weihnachtssessen zusammen mit den Dozentinnen und Dozenten der Weiterbildung. Der Anlass wurde organisiert von unserer Lernenden Jasmin Truppe (2. Lehrjahr), unterstützt durch unsere Berufsbildungsverantwortliche Susanne Schaltegger. Besonders gelungen: Ein Genussparcours vor dem Essen durchs Schulhaus, ausgedacht und betreut von Sensoriker und Kulinarik-Fachmann Patrick Zbinden.

in Gruppen zwei verschiedene Unternehmungen hinsichtlich ihrer Attraktivität für die Mitarbeitenden. Überzeugende Präsentationen und attraktiv gestaltete Werbeflyer bezeugen das hohe Engagement unserer Lernenden kurz vor Weihnachten.

---

**Daniela Näf Bürgi**, Prorektorin  
**Christian Beck**, Rektor

---

## 22. und 23. Dezember: Vertiefen und Vernetzen, Modul 1

---

Ein gelungenes Lernarrangement zur Vertiefung der Fach-, Selbst- und Sozialkompetenzen! Während zwei Projekttagen analysieren und vergleichen unsere Lernenden Kauffrau/Kaufmann im 2. Lehrjahr



# BM2 – Typ Dienstleistungen

## «Bei uns angekommen»

Seit zwei Jahren gibt es die Berufsmaturität für gelernte Berufsleute, die BM2 Typ Dienstleistungen, und seit diesem Jahr führen wir auch an unserer Schule zum ersten Mal eine Vollzeit-Klasse. In Zukunft soll unser Angebot

ausgeweitet und auch eine Teilzeit-Variante der BM2 Typ Dienstleistungen angeboten werden.



Sabina Lüssi

Im Gegensatz zur BM2 Typ Wirtschaft, welche sich in erster Linie an kaufmännisch ausgebildete Berufsleute mit Abschluss E-Profil richtet, bietet die BM2 Typ Dienstleistungen eine Chance für verschiedenste Berufsrichtungen, sich im Bereich Wirtschaft weiterzubilden und sich für ein Studium an einer Fachhochschule vorzubereiten. So finden wir in unserer ersten Klasse nebst Kaufleuten mit Abschluss B-Profil unterschiedliche Berufe wie Koch, Dentalassistentin, Elektroniker oder Detailhandelsfachleute.



Michael Blattmann

Wir erleben die Lernenden als sehr motiviert und engagiert und schätzen es sehr, dass der Unterricht durch die Erfahrungen, welche die angehenden Berufsmaturanden und -maturandinnen aus ihren verschiedenen Berufsfeldern mitbringen, bereichert wird. Es ist spürbar, dass die Lernenden diese Ausbildung sehr bewusst gewählt haben, um sich nach ihrer abgeschlossenen Berufslehre neue Perspektiven zu eröffnen. Wohl auch aus diesem



Stephan Hug

Grund fällt uns auf, wie sie allen Fächern mit einer grossen Neugier und Offenheit begegnen. Für uns Lehrpersonen ist es eine interessante Herausforderung, ihren vielen spannenden Fragen und Ideen gerecht zu werden.

Die BM2 Typ Dienstleistungen ist eine Ausbildung, welche zeigt, wie positiv es sich auswirkt, wenn die Lernbereitschaft ehrgeiziger junger Erwachsener auf ein Bildungssystem erhöhter Durchlässigkeit trifft. Wir freuen uns bereits jetzt auf weitere Klassen mit spannenden und motivierten Lernenden.

**Sabina Lüssi, Michael Blattmann, Stephan Hug**

Lehrpersonen BM2 Typ Dienstleistungen

## Winterthurer Wirtschaftsgeschichte neu zum Leben erweckt

Nach den Herbstferien stand für unsere Berufsmaturitätsklasse Typ Dienstleistungen die Unterrichtseinheit IDAF 2 auf dem Programm. IDAF steht für Interdisziplinäres Arbeiten in den Fächern. Von unserer Lehrperson in Wirtschaft und Recht, Frau Lüssi, erhielten wir den Auftrag, in 4er- und 5er-Gruppen eine Führung durch eine wirtschaftshistorisch bedeutende Örtlichkeit oder Institution der Stadt Winterthur vorzubereiten und durchzuführen. Für dieses Projekt standen uns insgesamt 20 Lektionen in Wirtschaft und Recht zur Verfügung. Der betriebswirtschaftliche Unterricht fand während dieser Zeit fast vollständig unter Eigenregie statt.

Für unsere Gruppe war schnell klar, dass wir eine unterhaltsame IDAF-Führung bieten wollten, die nicht nur aus langweiligem Aufzählen von Fakten aus unseren Lehrmitteln bestand. Wir entschieden uns, den erarbeiteten theoretischen Inhalt unserer Führung in Theaterform umzuschreiben, eine Rollenverteilung vorzunehmen und zeitgemässe Kostüme zu organisieren.

Das Sidi-Areal bot sich als der ideale Ort an, um eine Führung für unsere Schulkameraden vorzubereiten. Hier florierte zu Beginn des 20. Jahrhunderts eine Seidenweberei, deren Umgebung bis 2009 zu einer preisgekrönten Wohnsiedlung umgenutzt wurde.

Unsere Klasse wurde am 24. November 2016 an der Bushaltestelle Fotozentrum von Tobias Schmid – in der Rolle des einstigen Fabrikherrn mit Zylinder und Gehstock – zusammen mit Ioannis Dokos – als Vertreter des heutigen Architekturbüros Kantag Liegenschaften

Am Ort des Geschehens angelangt, öffnete sich der Klasse die Tür zum noch bestehenden Kesselhaus der ehemaligen Fabrik. Im Innern wurde von Xavier Serra – als Kohlearbeiter – die Entstehungsweise der Dampfkraft sowie der historische Aspekt der ehemaligen Seidenstoffweberei erklärt. Franziska Reutimann – als



einstige Hilfsweberin Lisel Blunk – erläuterte der Klasse danach die volkswirtschaftliche Theorie von Angebot und Nachfrage anhand einer Grafik und verknüpfte diese mit den Geschehnissen rund um den Untergang der Seidenstoffindustrie in der Schweiz.

Als gelungener Abschluss unserer Führung fand ein Quiz statt, dessen Hauptpreis ein von Xavier Serra selbstgestaltetes Abbild des denkmalgeschützten Hochkamins, geformt aus 400 Gramm Couverture-Schokolade, war.

Wir sind froh, uns für die Wirtschaftsschule KV Winterthur entschieden zu haben. Der Lehrgang BM2 Typ Dienstleistungen hat es uns ermöglicht, eine kaufmännische Weiterbildung zu starten, ohne über die entsprechenden Vorkenntnisse einer KV-Lehre zu verfügen. Daraus entstanden ist eine Klasse voller Schüler aus den verschiedensten

Berufen, die nun auf ein gemeinsames Ziel hinarbeiten: das Bestehen der Abschlussprüfungen im Juni 2017.

**Ioannis Dokos, Franziska Reutimann, Xavier Serra, Tobias Schmid**

Lernende BM2 Typ Dienstleistungen

## «Wir sind froh, uns für die Wirtschaftsschule KV Winterthur entschieden zu haben.»

AG in Anzug und Krawatte – in Empfang genommen. Die beiden Herren führten unsere Mitschüler an den historischen Arbeiterwohnungen der «Sidi» an der Palmstrasse vorbei zum eigentlichen Areal.

# Auf zu neuen Ufern – BM2 FLEX

## BM2 FLEX – die Berufsmaturität mit Ausrichtung Wirtschaft und Dienstleistungen für Erwachsene

### Gesucht: ein Bildungsweg, der sich vielen individuellen Lebensarten anpasst

Sich nach der abgeschlossenen Lehre im kaufmännischen Bereich weiterbilden? Ja! Nur, wie ist Weiterbildung vereinbar mit Beruf, Familie, (Spitzen-)Sport? Flexibles Studieren ist heute schon möglich: Fernstudien auf Hochschulniveau ermöglichen viel Freiheit bei der Studiengestaltung, ohne dass die Qualität des Studiums darunter leidet. Im Vergleich zu einer Präsenz(fach)hochschule schneiden die Absolventen einer Fern(fach)hochschule sehr gut ab. Sie sind wegen ihrer selbstständigen und zielgerichteten Arbeitsweise gesucht auf dem Arbeitsmarkt.



Roland Gschwend



Daniela Näf Bürgi, Prorektorin

Das Studium an einer Fachhochschule erfordert eine Berufsmaturität. Bisher hat jedoch keine

öffentliche Schule eine zeitlich und örtlich flexibel gestaltete Berufsmaturitätsausbildung angeboten. Eine solche konnte bisher nur in kostenintensiven Lehrgängen an Privatschulen absolviert werden.

### Gefunden: die WSKVW – die erste öffentliche Schule mit flexiblem Weg zur Berufsmaturität

Roland Gschwend, Wirtschafts-Lehrperson an der WSKVW, hat 2014 der interessierten Schulleitung und den Lehrpersonen der WSKVW ein Konzept für einen flexiblen Ausbildungsgang Berufsmaturität für Leute mit einer abgeschlossenen Lehre vorgestellt: die sogenannte BM2 FLEX (Ausrichtung Wirtschaft und Dienstleistungen). Und er hat sie seither ständig weiterentwickelt. Dank einem speziellen E-Learning-System können Präsenzunterricht und begleitetes Selbststudium auf ideale Weise kombiniert und die Lernenden Schritt für Schritt sehr gezielt

zur Berufsmaturität Wirtschaft und Dienstleistungen geführt werden. Weil die BM2 zur Grundbildung gehört und die WSKVW eine Leistungsvereinbarung mit dem Kanton Zürich hat, werden die Schulkosten vom Bund und Kanton übernommen. Den Lernenden entstehen somit, abgesehen von Auslagen für die Lehrmittel, keine zusätzlichen Ausbildungskosten.

### Für Menschen mit Weitblick, die 10 bis 20 Stunden pro Woche lernen möchten

2016 wurde das Bildungsprodukt der WSKVW von Swiss Olympic entdeckt. Swiss Olympic ist begeistert und unterstützt die BM2 FLEX tatkräftig, denn Spitzensportler der Schweiz haben schon länger auf einen flexiblen Bil-

## «Für Menschen mit Weitblick, die 10 bis 20 Stunden pro Woche lernen möchten.»

dungsgang an einer öffentlichen Schule gewartet. Das FLEX-Angebot der WSKVW ermöglicht jedoch nicht nur Sportlern, einen BM2-Bildungsgang in ihr Leben mit Trainings und Wettkämpfen zu integrieren. Auch Berufstätige oder Leute mit Familienengagements erhalten erstmals in der Schweiz an einer öffentlichen Schule diese Möglichkeit. Sie erreichen die Berufsmaturität Wirtschaft und Dienstleistungen entweder in 3 Jahren mit ca. 10 Lernstunden pro Woche oder in 2 Jahren mit ca. 20 Lernstunden pro Woche.

### Innovativ, digital und konkret fassbar

Die BM2 FLEX nutzt die schuleigene E-Learning-Lernplattform für die Kommunikation zwischen den Lernenden und den Lehrpersonen. Die Digitalisierung ermöglicht, BM2-Lerninhalte auf die Bedürfnisse der Lernenden abzu-

stimmen. Die Lehrpersonen nutzen die vielfältigen Übungen, Tests, Lehrfilme und Fallstudien auf der Lernplattform und ergänzen sie mit Printlehrmitteln, um den roten Lernfaden zu gestalten. Die Lernenden ihrerseits erarbeiten im Selbststudium nach detaillierten Fachlernplänen und Aufträgen den Stoff. Hierzu erhalten sie Aufträge mit genauen Angaben, was, wann, wie, womit und bis wann zu lernen ist. Nach den vorgegebenen absolvierten Lerneinheiten und Tests erhalten sie von den Lehrpersonen Rückmeldungen, welche durch automatisierte individuelle Feedbacks zusätzlich unterstützt und ergänzt werden. Die Lehrpersonen können sofort Stärken und Schwächen eines Lernenden entdecken und gezielt diejenigen Aufgaben besprechen, welche den grössten Lernzuwachs bringen. Das tönt nicht nur innovativ, sondern ist es auch. Dabei sitzen die Lernenden nicht nur alleine am PC oder vor ihren Printlehrmitteln. Sie pflegen auch Kontakte zu ihrer Studienklasse und ihren Lehrpersonen. Den direkten Austausch mit Lehrpersonen und andern Lernenden ermöglichen und gewährleisten Präsenzveranstaltungen.

---

#### **Ausbildungsvarianten:**

#### **BM2 FLEX Wirtschaft und Dienstleistungen in zwei oder drei Jahren**

Die Interessierten können, je nach Zeit, die ihnen neben

Beruf, Familie, Sport usw. zur Verfügung steht, zwischen zwei Varianten wählen. Bei der zweijährigen BM2 FLEX nehmen die Lernenden pro Semester an sechs Präsenzveranstaltungen an zwei Tagen teil (Donnerstag und Freitag). Der wöchentliche Lernaufwand beträgt ca. 20 Lernstunden. Bei der dreijährigen BM2 FLEX besuchen die Lernenden pro Semester auch sechs Präsenzveranstaltungen, aber jeweils nur an einem Tag (Donnerstag oder Freitag). Der wöchentliche Aufwand für das Lernen beträgt nur etwa 10 Lernstunden. Diese sechssemestrige BM2 FLEX eignet sich speziell für Spitzensportler/-innen und Leistungssportler/-innen oder für beruflich stark engagierte Leute.

---

#### **Sind Sie interessiert?**

Ausführliche Informationen finden Sie auf unserer Webseite unter [www.wskvw.ch](http://www.wskvw.ch), BM2 FLEX.

Ansprechperson: Roland Gschwend, 052 558 20 20

---

**Daniela Näf Bürgi**, Prorektorin

**Roland Gschwend**, Lehrperson Wirtschaft



# Personelles

## Eintritte

Im Schuljahr 2016/2017 sind neu eingetreten:

Mitarbeiterinnen Verwaltung:

- Karin Franzen, Lernende M-Profil
- Rahel Baechler, Administration und Beratung Weiterbildung



Karin Franzen



Rahel Baechler

Lehrpersonen Grundbildung:

- Stephany Bigler, Mathematik und Technik & Umwelt
- Elisabeth Blanc, Französisch
- Esther Hirsch, Englisch (zuvor schon in Weiterbildung tätig)
- Sabina Pfund, Deutsch



Stephany Bigler



Elisabeth Blanc



Esther Hirsch



Sabina Pfund

Dozentin Weiterbildung:

- Barbara Neurauther, Lehrgang Sachbearbeiter Personalwesen



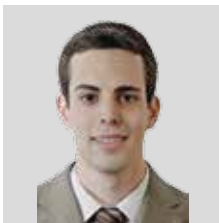
Barbara Neurauther



## Heirat

Wir gratulieren herzlich zur Trauung:

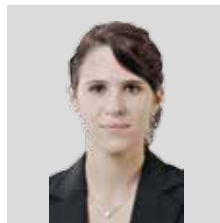
- Andreas Grütter
- Richi Meisterhans
- Sabina Lüssi



Andreas Grütter



Richi Meisterhans



Sabina Lüssi



Claudia Rüeger

## Elternschaft

Herzliche Gratulation:

- Andreas Grütter zu seinem Sohn Robin
- Claudia Rüeger zu ihrer Tochter Joya

## Wechsel bei Zusatzaufgaben

Mit dem Schuljahr 2016/2017 übernahmen folgende Lehrpersonen diese Zusatzaufgaben:

- Michael Blattmann, Autor Französisch für BMP Typ Wirtschaft sowie Fachgruppenleitung Französisch (anstelle Monika Bachmann)
- Matthias Brunner, Delegierter LKB (anstelle Antoinette Renggli)
- Carmen Gratz, zusätzlich zur Leitung ICT für Schule neu auch für die Verwaltung (anstelle Urs Digion)
- Andreas Grütter, Autor VBR bzw. W&R für BMP Typ Wirtschaft (anstelle Roland Gschwend)
- Stephan Hug, Autor FRW für BMP Typ Dienstleistungen
- Toni Jäggi, Mitglied Fachbeirat (anstelle Antoinette Renggli)
- Gabi Lienhard, Autorin Mathematik für BMP Typ Dienstleistungen
- Sabina Lüssi, Autorin W&R für BMP Typ Dienstleistungen
- Barbara Reber, Autorin Englisch für BMP Typ Dienstleistungen
- Samuel Wullschleger, Fachgruppe Buchhandel
- Michelle Zelenay, Vertretung WSKVW im Vorstand Hahnloser (anstelle Antoinette Renggli)

# Peter Sedioli (1940 bis 2016)

---

**Peter Sedioli war an unserer Schule Lehrer von 1971 bis 2003 und unterrichtete Deutsch, Französisch und Italienisch. Von 1982 bis 1987 war er auch Prorektor.**

Die Lernenden erlebten ihn als väterlich, freundschaftlich, aber auch streng, «Fördern durch Fordern» war seine Maxime. Er suchte die Nähe zu seinen Klassen und engagierte sich über den Unterricht hinaus, indem er immer wieder Exkursionen oder Theaterbesuche organisierte.

Für Kollegen und Kolleginnen war er stets da, wenn sie einen Gesprächspartner suchten. So begleitete er viele Junglehrpersonen in ihren manchmal steinigen Anfangsjahren. Oft startete er mit den Worten «Jetzt habe ich mit einer Klasse ein interessantes Erlebnis gehabt» und gab so unauffällig wertvolle Tipps weiter, sofern diese erwünscht waren. Peter Sedioli hatte einen riesigen Horizont, mit ihm konnte man über jedes Thema reden, denn er hatte fundierte Kenntnisse in Sport, Literatur und Politik, daneben war er ein grosser Musikliebhaber und Weinkenner.

Auch ausserhalb der Schule kamen seine vielseitigen Interessen zum Vorschein. Er fuhr mit einem blinden Freund zusammen mit dem Tandem über Alpenpässe, er disponierte für das «TIXI-Taxi», er kaufte Anteilscheine einer gefährdeten Bergbahn, und schliesslich war er auch begeisterter FCZ-Fan und Autonarr. Nach seiner Pensionierung blieb er aktiv und sagte abgemachte Termine nur ungern ab, wenn er durch Krankheiten und

Nebenwirkungen eingeschränkt war, was jedoch leider immer häufiger vorkam.

Vielleicht war Peter Sedioli ein «moderner» Lehrer, der allen heutigen Anforderungen entspräche: Er begleitete und beriet junge Lehrpersonen und sass mit ihnen zusammen, heute spricht man von Coaching und Q-Gruppen. Er bot einen vielseitigen Unterricht und probierte immer wieder Neues aus, heute spricht man von Methodenvielfalt und Individualisierung. Er war immer im Dialog mit seinen Klassen, lange bevor das Wort Feedback in Schulkonzepten auftauchte.

Peter Sedioli hat die Schule mit seiner Art entscheidend mitgeprägt und bleibt – naturgemäss vor allem uns älteren – Lehrpersonen und der Schulleitung in bester Erinnerung.

Richi Meisterhans, Giorgio Bösigger

# Impressum

---

**Herausgeberin**

---

Wirtschaftsschule KV Winterthur  
[www.wskvw.ch](http://www.wskvw.ch)

---

**Textredaktion**

---

al fresca, Esther Zumbrunn, Winterthur  
[www.alfresca.ch](http://www.alfresca.ch)

---

**Layout und Grafik**

---

Designalltag Rinderer GmbH, Winterthur  
[www.designalltag.ch](http://www.designalltag.ch)  
Patrick Rumel

---

**Fotografien**

---

Wirtschaftsschule KV Winterthur  
Designalltag Rinderer GmbH  
Patrick Schmid  
Patrick Rumel  
Fernando Obieta

---

**Druckerei**

---

Mattenbach AG, Winterthur  
[www.mattenbach.ch](http://www.mattenbach.ch)

---

**Auflage**

---

1 340 Exemplare

