

# im Fokus

Jahresbericht Schuljahr 2020 / 2021 ▪ Januar bis Juli 2021

wirtschaftsschule  
kv winterthur



- 05** — Wer wir sind – was wir bieten
- 06** — Mit Marketing am Puls der Zeit
- 10** — Höhepunkte Grundbildung Januar bis Juli 2021
- 18** — BM2 Wirtschaft: Das neue Modell
- 20** — 3 Jahre Kudi an der WSKVW

Willkommen

wirtschaftsschule  
kv winterthur

Mehr Kompetenz – für mich.

# Inhaltsverzeichnis

04 \_\_\_\_\_ **Das Wort des Rektors**

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



## **Weiterbildung**

06 \_\_\_\_\_ Mit Marketing am Puls der Zeit

08 \_\_\_\_\_ Marketingfachfrau/-mann FA

09 \_\_\_\_\_ Wer macht was?

## **Grundbildung**

10 \_\_\_\_\_ Höhepunkte Grundbildung Januar bis Juli 2021

16 \_\_\_\_\_ DualogW-Partnerschaft

18 \_\_\_\_\_ BM2 Wirtschaft: Das neue Modell



20 \_\_\_\_\_ 3 Jahre Kudi an der WSKVW

23 \_\_\_\_\_ Qualifikationsverfahren Fachleute Kundendialog 2021

24 \_\_\_\_\_ Qualifikationsverfahren Kaufleute 2021

25 \_\_\_\_\_ Qualifikationsverfahren Buchhandel 2021

26 \_\_\_\_\_ Prüfungskommissionen

28 \_\_\_\_\_ Qualitätsmanagement 2020/2021

29 \_\_\_\_\_ Früherkennung und Frühintervention

30 \_\_\_\_\_ Statistik Lernende

32 \_\_\_\_\_ Wer macht was?



## **Personelles**

34 \_\_\_\_\_ Eintritte, Austritte, Pensionierungen, Gratulationen und Dienstaltersgeschenke

## **Infrastruktur**

36 \_\_\_\_\_ Wer macht was?

37 \_\_\_\_\_ **Mitglieder Schulrat und Fachbeirat**

38 \_\_\_\_\_ **Kondolenzen**

39 \_\_\_\_\_ **Impressum**

# Das Wort des Rektors

## Corona bremst uns nicht!

Liebe Leserin, lieber Leser

Wer hätte im Februar 2020 gedacht, dass Corona im Oktober 2021 noch immer Thema sein wird und das Ende dieser Pandemie noch immer nicht absehbar ist. Nachdem zwei Wochen vor den Sommerferien 2021 die Maskenpflicht an den Schulen der Sekundarstufe II durch einen Entscheid des Bundesrates aufgehoben wurde, führt



Christian Beck, Rektor

der Regierungsrat des Kantons Zürich ab dem 4. Oktober 2021 die generelle Maskenpflicht wieder ein; allerdings mit der wichtigen Neuerung, dass Geimpfte und Genesene mit Zertifikat keine Maske mehr tragen müssen. Wir an der WSKVW begrüßen diesen Schritt sehr – er bringt

für viele eine lang ersehnte Freiheit zurück und erhöht trotzdem die Wahrscheinlichkeit, dass wir den Präsenzunterricht auch diesen Winter möglichst ohne Einschränkungen aufrechterhalten können. Die negativen Auswirkungen des Fernunterrichts im Shutdown 2020 auf die Lernleistungen unserer Lernenden sind uns noch in schlechter Erinnerung.

Ungeachtet von Corona entwickeln wir unsere Schule laufend weiter, wovon einige Beiträge in dieser Ausgabe unseres Jahresberichts «imFokus» zeugen.

Informieren Sie sich ab Seite 6 über unsere Bildungsgänge aus dem Bereich Marketing (Event Manager, Sachbearbeiter/-in Marketing/Verkauf, Fachausweis Marketing). Unsere hervorragenden Dozentinnen und Dozenten sind am Puls der Zeit. Davon konnten wir uns selbst überzeugen, als wir unser eigenes Marketing mit Unterstützung unserer Dozentinnen und Dozenten neu ausgerichtet haben.

Beim Qualifikationsverfahren diesen Sommer waren zum ersten Mal unsere Fachleute Kundendialog mit dabei. Lesen Sie dazu ab Seite 20 unseren Beitrag «3 Jahre Kudi an der WSKVW». Wir haben dem Kundendialog viel

zu verdanken. Wir sind als traditionelle KV-Schule mit integrierter Allgemeinbildung inzwischen auch Profis geworden in einer Lehre mit Berufskunde und Allgemeinbildung. Besonders der berufskundliche Unterricht im Kundendialog hat uns die Augen geöffnet für das, was auch bei den Kaufleuten ab Sommer 2023 vermehrt das Thema sein wird: Die Einbettung des Unterrichts in wirklich vorhandene Arbeitssituationen der Lehrbetriebe! Besondere Freude haben wir auch, dass wir diesen Sommer im 1. Lehrjahr erstmals mit drei Parallelklassen starten durften. Einzig der Kundendialog zeichnet sich dafür verantwortlich, dass die Anzahl der Lernenden in unserem Hause stetig steigt. Davon zeugt die Statistik der Lernenden auf Seite 30.

Eine weitere Entwicklung, die in meinem Vorwort Erwähnung finden soll, ist unser neues Modell der BM2 Wirtschaft. Wir erhöhen deren Attraktivität nach dem Leitsatz «BM2 Wirtschaft goes flexible». Wie Sie ab Seite 18 lesen können, erlaubt dieses neue Modell den Teilnehmenden der BM2, den Stundenplan besser auf ihre spezifischen Bedürfnisse abstimmen zu können.

Schon heute dürfen Sie sich auf unseren «imFokus» im Frühling 2022 freuen. Dann werden wir Ihnen gerne über eine weitere Entwicklung an unserer Schule berichten. Alle Lernenden in den im Sommer 2021 neu gebildeten Klassen sind wie deren Lehrpersonen mit eigenen Notebooks unterwegs. Wir werden eine erste Bilanz unserer gemachten Erfahrungen ziehen.

Gerne lade ich Sie ein, durch die weiteren Beiträge dieser Ausgabe zu blättern. Ich wünsche Ihnen 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)  
[buchhandel@wskvw.zh.ch](mailto:buchhandel@wskvw.zh.ch)  
[kundendialog@wskvw.zh.ch](mailto:kundendialog@wskvw.zh.ch)

### Kontakt Weiterbildung

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



# Mit Marketing am Puls der Zeit

Trends, Tipps und aktuelle Herausforderungen im Marketing. Wir haben bei Karl Luca Büeler, Marketingprofi und Dozent an unserer Schule, nachgefragt. Er gibt spannende Einblicke in das umfassende Thema.



Marketingfachleute werden benötigt, um die Leistungen von Unternehmen wirkungsvoll anzubieten. Es werden Fähigkeiten in den Bereichen Online Marketing, Public Relations, Werbung, Kommunikation oder Verkauf eingesetzt, um den zukünftigen Kundinnen und Kunden ein Unternehmen oder Produkt näher zu bringen. Doch das ist nur ein Teil davon. Marketing umfasst noch einiges mehr. Karl Luca Büeler unterrichtet in den Marketinglehrgängen «Sachbearbeitung Marketing und Verkauf» und «Fachausweis Marketing und Verkauf» Themen wie Kommunikation, Marktleistungen, Marketing und Brand Management.

## **Was wird heute alles unter dem Begriff Marketing zusammengefasst?**

Marketing ist in einem Unternehmen der Bereich, der sich der Kundschaft und seinen Produkten und Dienstleistungen verschrieben hat. Somit gehören Verkauf, Marketing und weitere Kundenaufgaben wie CRM, Analyse bis zur IT zu den Aufgaben. Alle Kommunikationswege werden hier betreut und optimiert. So können schnell und einfach Verbesserungen gemacht werden, um Kundinnen und Kunden zu begeistern und das Unternehmen zu stärken.

## **Welches sind die aktuellen Herausforderungen im Marketing?**

Marketing ist eine zukunftsgerichtete Disziplin. Die Dynamik der Märkte ist intensiver geworden. Der Mensch ist vom Verhalten her 99% irrational. Das Marketing soll das genaue Kundenverhalten voraussehen. Das hybride Kundenverhalten ist eine Herausforderung. Der Kunde sagt grün, kauft jedoch rot. Und morgen ist es genau umgekehrt. Es gibt im Marketing sehr viele Datenquellen wie Google Analytics, Social Media, Online-Umfrageresultate oder auch interne Zahlen. Daraus die richtigen Schlüsse zu ziehen, braucht ein gutes Gefühl für die Anspruchsgruppen und Märkte und auch analytische Fähigkeiten. Im Marketing gewinnt heute der Schnellere gegenüber dem Besten.

## **Was sind die neusten Trends?**

Es gibt nicht einen Trend. Es ist ein ganzer Themenkatalog wie E-Business, Kundenzentrierung, Performance Marketing, Content und Inbound Marketing, Personalisierung, Data-Driven Marketing oder auch Voice Marketing. Das heisst, es geht um drei Hauptthemen: Daten, Digitalisierung und künstliche Intelligenz. So können in Zukunft mehr Chatbots für die Online-Beratung eingesetzt werden. Mit künstlicher Intelligenz können auch Kundenverhaltensmuster besser erkannt werden. Mit mehr Daten weiss das Marketing besser, wie die Stakeholder oder die Interessierten ticken und kann sie so besser begeistern. Den persönlichen Kontakt zum Kunden oder zur Kundin braucht es auch, aber perfekt inszeniert mit viel Erlebnis.



**Wie positioniert man sich mit der Weiterbildung «Fachausweis Marketing/Verkauf» im aktuellen Arbeitsmarkt?**

Marketing- und Verkaufsfachleute sind praxiserfahrene «hands-on» Fachspezialisten und Fachspezialistinnen für operative und planerische Aufgaben im Marketing und Verkauf. Sie kennen ihre Materie praktisch und haben dazu auch das theoretische Rüstzeug, um Marketingaufgaben zu planen und umzusetzen. So sind Marketingfachleute im Verkauf, in Werbeabteilungen, Onlinemarketing oder auch in einer spezialisierten Agentur tätig. Der Fachausweis ist ein gutes Fundament für eine weitere Spezialisierung oder Vertiefung. Wer jetzt Marketing macht, landet später im Verkauf und umgekehrt. Das ist die Dynamik des Marktes. Von 20 Absolvierenden haben 20 verschiedene Berufsbezeichnungen.

**Wie definieren Sie Marketing?**

Marketing ist die bedürfnis- und bedarfsgerechte Strategie für den Markt und zur Kundschaft. Die wichtigsten Elemente dabei sind die Marke, ein attraktives Produkt oder eine Dienstleistung, die den Kunden und die Kundin zu einem Fan macht.

**Was ist Ihr Tipp für angehende Berufsleute in diesem Bereich?**

Marketing und Verkauf ist eine angewandte Wissenschaft. Marketing ist mehr als ein Beruf, es ist eine Berufung. Wer dafür lebt, Kunden glücklich zu machen, wird selbst im Marketing glücklich und erfolgreich werden. Wie ticken erfolgreiche Marketing- und Verkaufsfachleute heute? Sie sollen begeisterungsfähig, empathisch, mutig und weitsichtig sein. Wissen, was morgen ist, das packen die Fachleute heute an.

Marketing – ein spannender und agiler Bereich. Haben Sie Fragen zu dieser Weiterbildung? Gerne beraten wir Sie bei einem persönlichen Gespräch oder an einer unserer Informationsveranstaltungen.

Die nächsten Bildungsgänge starten wie folgt:

- Event Manager/-in: 27. Oktober 2021
- Sachbearbeiter/-in Marketing/Verkauf: 4. April 2022
- Fachausweis Marketing/Verkauf: 5. April 2022

Wir freuen uns auf Sie!

---

**Christine Beck**, Abteilungsleiterin Weiterbildung



## Marketingfachfrau /-mann FA\*

\*Eidgenössischer Fachausweis

Das Thema Marketing fasziniert Sie. Sie sind in den Bereichen Marketing, Verkauf, Direct Marketing, Online Marketing, Public Relations oder Werbung/Integrierte Kommunikation tätig oder planen, in Kürze dort zu arbeiten. Dann sind Sie mit dem eidg. Fachausweis Marketingfachfrau/-mann auf dem richtigen Weg!

### Berufsbild

Die Marketingfachleute arbeiten in allen Branchen, analysieren dabei stets das Marktgeschehen, konzipieren sowie planen Marketingaktivitäten und setzen diese selber oder mithilfe von Spezialistinnen und Spezialisten um. Ihr Arbeitsgebiet erstreckt sich über alle wirtschaftlichen Güterarten und alle Marketinginstrumente. Sie unterstützen die Marketingleitung in ihren Aufgaben oder verantworten selbstständig einen Teilbereich des Marketings, beispielsweise das digitale Marketing oder Projektmanagement. Sie bilden eine zentrale Schnittstelle zwischen allen am Wertschöpfungsprozess beteiligten Anspruchsgruppen sowie den Kunden.

### Zielgruppe

Sie sind in den Bereichen Marketing, Verkauf, Direct Marketing, Online Marketing, Public Relations oder Werbung/Integrierte Kommunikation tätig und streben einen Karriereschritt an. Sie sind in Ihrer beruflichen Tätigkeit mit Marketingaufgaben konfrontiert und möchten sich auf diesem Gebiet ganz allgemein, und in der Marketingplanung im Besonderen, ein systematisch aufgebautes Know-how aneignen. Der eidg. Fachausweis Marketingfachmann/-frau ist in der Praxis anerkannt und geschätzt.



#### Starttermin

21. Februar 2022



#### Dauer

2 Semester



#### Unterrichtszeit

Montag und Mittwoch  
17.30 – 20.45 Uhr  
und einzelne Samstage,  
(z.B. für Prüfungen)



#### Abschluss

Eidgenössischer  
Fachausweis (FA)



#### Link

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



# Wer macht was?

## Abteilungsleitung

---

Christine Beck



## Lehrgangseleitungen

---

### Kaufmännische Berufsbildung

---

Marco Giger	Handelsschule
Bigna Bernet	Wiedereinstieg

### Höhere Berufsbildung

---

Rahel Baechler (bis Juni 2021)	Direktionsassistentin FA
Christine Beck ad interim (ab Juli 2021)	Technische Kaufleute FA Sachbearbeitung Personalwesen Marketing-/Verkaufsfachleute FA Sachbearbeitung Marketing & Verkauf
Luzina Zangerl	Finanz- und Rechnungswesen FA
Gabriela Grünenwald	Sachbearbeitung Rechnungswesen
Sandra Hauser	Sozialversicherungsfachleute FA
Christine Beck	Fachausweis HR Sachbearbeitung Immobilien-Bewirtschaftung
Susanna Koller (bis Juni 2021)	Coaching / Mentoring FA

## Sekretariat

---

Sarah Althaus  
Erona Dzemailji  
Anna Göppel (ab Juni 2021)

# Höhepunkte Grundbildung Januar bis Juli 2021

In unserem Schulhaus voller junger Menschen pulsiert das Leben – es ist ein Privileg, hier arbeiten zu dürfen. Unsere besonderen Aktivitäten, die in dieser Rubrik jeweils im Fokus stehen, tragen dazu bei. Im Zeitraffer beschreiben wir eine Auswahl dieser besonderen Aktivitäten – solche, die wir trotz der Pandemie durchführen konnten und solche, die wir gerne durchgeführt hätten. In dieser Zeit tragen wir alle bis kurz vor den Sommerferien auf dem ganzen Schulareal Gesichtsmasken.



## 6. Januar: Profilwechselprüfung

Lernende im 1. Semester der kaufmännischen Berufsbildung im Profil E können bei gutem Leistungsvermögen auf das 2. Semester ins Profil M wechseln, wenn sie die Profilwechselprüfung bestanden haben. Dieses Jahr wurden die Prüfungen für alle KV-Schulen im Kt. Zürich an der Wirtschaftsschule KV Wetzikon durchgeführt.

## 6. bis 23. Januar: Coachinggespräche

Unsere Lernenden sollen im Laufe der Ausbildung die Verantwortung für ihr Lernen selber in die Hand nehmen. Unter anderem unterstützen wir diesen Prozess mit den Coachinggesprächen am Semesterende. In diesen Gesprächen halten wir Rückblick auf die individuellen Ziele des vergangenen

Semesters und definieren die individuellen Ziele für das nächste Semester.

## 15. Januar: Neujahrssessen

Unser jährliches Neujahrssessen mit allen Mitarbeitenden fällt den Coronamassnahmen zum Opfer. Wir freuen uns auf den 21. Januar 2022!

## 20. Januar: Infoabend BM2

Daniela Näf Bürgi, Prorektorin Grundbildung, präsentiert einem interessierten Publikum in einer Teams-Besprechung das Wesen und den Aufbau der Berufsmaturität Ausrichtung Wirtschaft und Dienstleistungen an der WSKVW.

## 27. Januar: Start BM2 Teilzeit in drei Semestern

Unsere Besonderheit: Bei uns kann die BM2 Typ Wirtschaft auch in einem dreiseimestrigen Kurs erworben werden. So kann das Studium mit einer Teilzeitbeschäftigung kombiniert werden, ohne die Ausbildungsdauer unnötig zu verlängern.

## 28. Januar: Jugendliche heute – Mythen und Fakten

In einem spannenden Vortrag im Rahmen des Konvents der Lehrpersonen gibt uns Dr. med. Christoph Rutishauser Einblick in die Hirnforschung und in seine Begegnungen mit Jugendlichen in seinem Ar-

beitsalltag. Wir gewinnen viele Erkenntnisse, die wir im Umgang mit unseren Jugendlichen gut gebrauchen können.

---

## 28. Januar und 30. Juni: Notenkonvent, Info Schulleitung und Konvent der Lehrpersonen

---

Zwei wichtige Tage im Schuljahr. Alle Lehrpersonen einer Klasse treffen sich für dreissig Minuten zum Austausch. Im Zentrum des Austauschs stehen die Klassenführung und spezielle Herausforderungen einzelner Lernenden. An der Info Schulleitung stehen Entwicklungen und Neuerungen der WSKVW im Zentrum. Der Konvent der Lehrpersonen schliesslich dient dem Informationsaustausch im Kollegium und der Bespre-

chung wichtiger Themen. Wegen Corona finden alle Besprechungen als Teams-Besprechungen auf unserem SharePoint statt. Wer hätte das vor einem Jahr für möglich gehalten. Damals wussten wir noch kaum, dass es sowas gibt! Heute nutzen wir die virtuellen Besprechungsräume in völliger Selbstverständlichkeit. Den Notenkonvent wollen wir in Zukunft immer in virtuellen Besprechungsräumen durchführen.

---

## 1. bis 6. Februar: Abgabewoche SA-IDPA

---

Unsere Lernenden reichen spätestens im Laufe dieser Woche ihre Selbstständigen Arbeiten (Profile B und E) oder ihre Interdisziplinären Projektarbeiten (Profil M und BM2) ein. Auch die Lernenden im

Kundendialog reichen zur selben Zeit ihre Vertiefungsarbeit ein. Die Lernenden im Buchhandel haben ihre Selbstständige Vertiefungsarbeit (SVA) bereits Ende Dezember 2020 abgegeben. Die intensive Arbeit der Lernenden ist nun vorbei – die anspruchsvollen Korrekturarbeiten der Lehrpersonen beginnen. Die Sportferien werden dafür nicht reichen ...

---

## 4. Februar bis 23. April: Vertiefen und Vernetzen, Modul 2

---

Im ersten Modul haben sich die Lernenden mit zwei Unternehmen und deren Qualitäten als Arbeitgeber auseinandergesetzt. Im zweiten Modul erarbeiten sich die Lernenden in Kleingruppen das Wissen zu ei-



nem selbst gewählten Thema im Bereich «Mensch und Arbeit» selbstständig und stellen für ein fiktives Lehrmittel einen entsprechenden kurzen Theorieil zusammen. Als Höhepunkt wird das erarbeitete Wissen an zwei Tagen gruppenweise in einer selbst gestalteten Lektion präsentiert.

---

## 23. bis 25. Februar: Besuchstage an der WSKVW

Drei Tage lang wären alle unsere Türen offen und wir würden uns auf Begegnungen mit Eltern, Ausbildungsverantwortlichen und ehemaligen Lernenden freuen. Wegen Corona dürfen jedoch «externe Besucherinnen und Besucher» unser Schulhaus nicht betreten.

---

## 1. März: Schulinterne Lehrpersonenfortbildung (SCHILF)

Wir vertiefen gemeinsam die Erkenntnisse und eigenen Erfahrungen im Zusammenhang mit dem Vortrag von Herrn Dr. med. Christoph Rutishauser vom 28. Ja-



nuar 2021. Zusätzlich informieren Michael Blattmann (Projektleiter WSKVW) und Christian Beck (Rektor) das Kollegium über die geplante Revision der Bildungsverordnung Kauffrau/Kaufmann 2023.

---

## 21. bis 25. Juni: Liebesexundsoweiter

Die Mitarbeitenden der Fachstelle für Sexualpädagogik «Liebe, Sex und so weiter» stellen immer wieder fest, dass bei unseren Lernenden (zu) viel Halbwissen vorhanden ist. Dieses Halbwissen stellen sie bei jeder Klasse im 1. Lehrjahr während 2 Lektionen ins Zentrum des Unterrichts und bewirken erstaunlich viele AHA-Erlebnisse. Während diese Lektionen vor einem Jahr wegen Corona nicht durchgeführt werden konnten, holen wir dies mit den Klassen im 2. Lehrjahr nach. Für einmal entstehen hier keine Bildungslücken! Übrigens: Die Lehrpersonen müssen draussen bleiben!

---

## 21. Juni bis 2. Juli: Vertiefen und Vernetzen, Modul 3

Aufbauend auf den Modulen 1 und 2 setzen sich unsere Lernenden in den Profilen B, E und M in den Lektionen des Unterrichtsbereichs IKA während zwei Wochen mit dem ganzen Bewerbungsablauf auseinander (Stellensuchkanäle, Stelleninserate, Bewerbungsschreiben, Bewerbungsdossier, Vorstellungsgespräche). Das Endprodukt ist ein Lernportfolio, das von den IKA-Fachlehrpersonen bewertet wird und einen Teil des Qualifikationsverfahrens bildet.

---

## 25. Juni und 1. Juli: Erwahrungssitzungen der Prüfungskommissionen

Das gesamte Qualifikationsverfahren (QV) mit Einschluss von Abschlussprüfungen und der Behandlung von Einsprachen wird bei den Kaufleuten und beim Buchhandel von unseren «eigenen» Prüfungskommissionen (Kaufleute und Buchhandel) über-



wacht. Die Prüfungskommissionen sind direkt dem Prüfungswesen des Mittelschul- und Berufsbildungsamts des Kantons Zürich unterstellt. Bei den Fachleuten Kundendialog sind zwei externe Prüfungskommissionen zuständig (Prüfungskommission 20 «Logistikberufe» und Prüfungskommission 99 «Allgemeinbildung»), was aus unserer Sicht zu einem unverhältnismässigen, unnötigen Administrations- und Kommunikationsaufwand führt.

Durch die Erziehungssitzungen werden die im QV erzielten Noten rechtskräftig.

### 28. Juni und 1. Juli: Treffen der Klassendelegierten

Einmal im Jahr treffen sich die Klassendelegierten der Klassen des 1. und des 2. Lehrjahrs mit Mitgliedern der Qualitätsentwicklungsleitung zum Gedankenaustausch. Viele wertvolle Rückmeldungen aus den Klassen finden so den Weg in die Schulleitung und können in die Weiterentwicklung

der Schule einfließen. An den Treffen wird aber auch die allgemeine Befindlichkeit der Lernenden an der WSKVW abgefragt – und wir dürfen anhand der Rückmeldungen auch dieses Mal mit Freude zur Kenntnis nehmen, dass sich unsere Lernenden bei uns grundsätzlich sehr wohl fühlen.

### 3. bis 5., 8. und 14. Juli: Die Buchhändlerinnen und Buchhändler fliegen wieder aus

Nach vielen abgesagten Veranstaltungen konnten im Juli im Buchhandel wieder einige spannende und lehrreiche Ausflüge durchgeführt werden. Für das dritte Lehrjahr war Lugano das Ziel, anstelle der Kulturreise nach Wien. Die drei Tage wurden mit Wanderungen, Museumsbesuchen, gemeinsamen Essen und anderen Aktivitäten in vollen Zügen genossen. Die Lernenden des zweiten Lehrjahrs wurden bei einem





Besuch der Basler Papierfabrik nicht nur in die Geheimnisse und die Geschichte der Papierfabrikation eingeweiht, sondern durften auch selbst Papier nach altem Rezept herstellen. Und die Lernenden des ersten Lehrjahrs fuhren nach Bern, wo sie die Nationalbibliothek und das Museum für Kommunikation besuchten.

## 7. Juli: «Würdiger Abschluss»

Unsere Abschlussfeiern können wegen Corona dieses Jahr zum zweiten Mal nicht im Theater am Stadtgarten durchgeführt werden. Ohne einen feierlichen Abschluss geht es unserer Meinung nach jedoch auch dieses Jahr nicht. So laden wir achtmal (!) drei Klassen gleichzeitig für 50 Minuten in unsere Aula ein, um dem Abschluss einen würdigen Rahmen zu geben. Unsere Theatergruppe unter Leitung unserer Theaterpädagogin Sara Dorigo und der Zauberer Joël Schlegel versetzen uns in die Ambiente eines Zirkus, während der Pianist André Desponds die ganze Feier mit seinem Klavierspiel bereichert. Schliesslich verlassen die Gratulanten die Aula Richtung Park, wo

sie unter anderem von unserem Fotografen Patrick Rumel, von Zuckerwatte und gebrannten Mandeln erwartet werden.

## 8. und 9. Juli: echt cool – Alkohol am Steuer

Gesundheits- und Suchtprävention tun wir nachhaltig und aus Überzeugung. So auch an diesen beiden Tagen, organisiert

durch unsere Kontaktlehrpersonen Christian Mauch und Carmen Gratz. Besonders spannend ist jeweils die Autofahrt im Fahr-Simulator, wo für unsere Lernenden der Alkoholeinfluss im wahrsten Sinne des Wortes erfahrbar wird.

## 15. und 16. Juli: SCHILF und Abschluss des Schuljahres an der WSKVW

Zum zweiten Mal ersetzen wir wegen Corona unsere schulexterne Lehrpersonenweiterbildung in Lipperswil durch eine interne im Schulhaus. Regula Kreyenbühl vom Mittelschul- und Berufsbildungsamt gibt uns Einblick in ihr spannendes Arbeitsgebiet. Zusätzlich setzen wir uns mit den folgenden Themen auseinander: BYOD Lehrpersonen, BYOD Lernende, Umsetzung der strategischen Ziele der Schule, Grobplanung und Umsetzung der Weiterbildungsmaßnahmen der Lehrpersonen für die Revision KV 2023, zukünftige Ausgestaltung des «Feedback Lernende» und





Unterstützung der Lehrpersonen im digitalen Wandel durch das Team «Digi-Help». Die Weiterbildung findet ihren gelungenen Abschluss in der Verabschiedung von Alex Epprecht und drei spannenden Stadtführungen in der Altstadt.

---

## 20. Juli: Verwaltungsausflug

---

Es ist Ferienzeit und im Schulhaus wird es nicht ruhiger. Anstelle der Lernenden und Lehrpersonen sind jetzt die Handwerker im Haus. Wir erneuern die Technik in allen Schulzimmern, die Decke und Beleuchtung im Eingangsbereich und das Zimmer der Lehrpersonen. Die Mitarbeitenden in Verwaltung und Hausdienst arbeiten mehrheitlich ohne Ferien weiter, damit Ende Sommerferien wieder alles bereit ist für das nächste Schuljahr. Ihnen gebührt ein

ganz grosses Dankeschön. Wir danken mit einem feinen, selbst gekochten Essen in der Waldhütte Grünenwald in der Nähe von Brütten. Es beginnt mit einem Apfelsüppchen, gefolgt von gefüllten Zucchettiblüten auf Safransauce. Als Hauptgang empfehlen sich ein Rindsfilet mit Kräuterkruste auf Nelkensauce mit Quark-Spätzli und dreierlei Gemüse. Schliesslich runden wir das feine Mahl ab mit Quark im Strudelteig auf Erdbeersalat.

---

Die Liste von Veranstaltungen, die wir wegen Corona absagen mussten, ist im Vergleich zum Vorjahr zum Glück etwas kürzer geworden.

Besonders erwähnt seien hier:

- Exkursion München-Dachau
- Sprachaufenthalt BILI-Klasse KE19A und KM19A (Sprache & Praktikum)
- Geschichts- und Kulturreise Berlin
- Abschlussfeiern im Theater am Stadtgarten

---

**Christian Beck-Müller**, Rektor

# 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 jährlich 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 Mitarbeitenden der DialogW-Partner?

Angebote für Lernende	Ungefähre Kosten	Vorteile, Vergünstigung
Sprachaufenthalt England	CHF 2 000.-	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ermässigung bis 2x CHF 1 200.-</li> <li>▪ Mitnahmepriorität</li> </ul>
Sprachaufenthalt Frankreich	CHF 1 800.-	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ermässigung bis 2x CHF 1 200.-</li> <li>▪ Mitnahmepriorität</li> </ul>
QV-Vorbereitungskurs IKA	CHF 60.- pro Modul	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ermässigung CHF 30.- pro Modul</li> </ul>
QV-Vorbereitungskurs Mathematik	CHF 180.-	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ermässigung CHF 100.-</li> </ul>
QV-Vorbereitungskurs W&G / W&R	CHF 300.-	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ermässigung CHF 100.-</li> </ul>
QV-Vorbereitungskurs Rechnungswesen	CHF 300.-	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ermässigung CHF 100.-</li> </ul>
QV-Vorbereitungskurs Französisch	CHF 270.-	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ermässigung CHF 80.-</li> </ul>
Individuelle Nachhilfe	CHF 50.- pro Stunde	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ermässigung CHF 10.- pro Stunde (+ CHF 10.- als KV-Mitglied)</li> </ul>
Seminar «Lerntchnik – so schaffst du deine Prüfung»	CHF 60.-	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ermässigung 20.-</li> </ul>

Angebote Berufsbildende/Mitarbeitende	Ungefähre Kosten	Vorteile, Vergünstigung
Berufsbildnerkurse (5 Tage) kaufmännische Berufe	CHF 790.-	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ermässigung CHF 150.-</li> </ul>
Lehrgang Praxisbildner mit SVEB-Abschluss	CHF 3 500.-	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ermässigung CHF 150.-</li> </ul>
Kompaktlehrgang mit eidg. Diplom	CHF 2 350.-	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ermässigung CHF 150.-</li> </ul>
Berufsbildungsfachleute mit eidg. Fachausweis (4 Module)	CHF 8 300.-	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ermässigung CHF 300.-</li> </ul>

Seminare Berufsbildner direkt	Ungefähre Kosten	Vorteile, Vergünstigung
Führung von Lernenden (3 Module)	CHF 495.- pro Modul	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ermässigung 20%</li> </ul>
Chancen und Herausforderungen des Generationenmanagements	CHF 495.-	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ermässigung 20%</li> </ul>
Seminare <a href="http://www.kv-informatik.ch">www.kv-informatik.ch</a>		<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mitgliederpreis</li> </ul>

Seminare Berufsbildner unterstützend	Ungefähre Kosten	Vorteile, Vergünstigung
Konfliktmanagement – konstruktive Lösungen im betrieblichen Alltag	CHF 495.-	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ermässigung 20%</li> </ul>
Arbeitstechnik und Zeitmanagement	CHF 495.-	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ermässigung 20%</li> </ul>
Word, Excel, PowerPoint	CHF 250.-	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ermässigung 20%</li> </ul>
Digitale Notizen mit OneNote	CHF 180.-	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ermässigung 20%</li> </ul>
Das ABC des Projektmanagements – die Grundlagen	CHF 495.-	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ermässigung 20%</li> </ul>
Handy-Kurse	CHF 60.-	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ermässigung CHF 20.-</li> </ul>

Informationsbroschüren (digital)	Kosten	Vorteile, Vergünstigung
Knigge der Lehre – Vorbild sein	CHF 12.-	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ kostenlos</li> </ul>
Arbeitsrecht in der Lehre	CHF 12.-	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ kostenlos</li> </ul>
Arbeitsbedingungen für Lernende	CHF 12.-	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ kostenlos</li> </ul>
Das Lehrzeugnis	CHF 12.-	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ kostenlos</li> </ul>

# BM2 Wirtschaft: Das neue Modell

Wer kennt das nicht: Es gibt Unterrichtsfächer, die liegen einem einfach besser als andere, oder man bringt in einem Unterrichtsfach mehr Vorwissen und Kenntnisse mit als in einem anderen. Diesem Umstand trägt der klassische Unterricht jedoch nicht immer Rechnung; vielmehr durchlaufen alle Teilnehmenden zu derselben Zeit dasselbe Unterrichtsprogramm. Dass dies nicht für alle immer gleich motivierend ist, versteht sich von selbst.



Daniela Näf Bürgi, Prorektorin

An der WSKVW soll sich das mit dem neuen BM2 Wirtschaft Vollzeit-Modell ab Schuljahr 2021/2022 ändern: Wer viel Vorwissen in einem Fach mitbringt, profitiert von einer neuen Flexibilität. Wie dies geht, wird im Folgenden erklärt.

Das neue Modell sieht eine Aufteilung in **obligatorischen Präsenzunterricht** am Morgen und **bedingt freiwilligen Atelierunterricht** am Nachmittag vor:

## Obligatorischer Präsenzunterricht

Der obligatorische Präsenzunterricht (je nach Fach 50–70%) findet in der Regel am Morgen statt. Die Teilnahme am Unterricht vor Ort (im Schulzimmer) ist für alle BM2-Teilnehmenden Pflicht.

## Bedingt freiwilliger Atelierunterricht

- Der Atelierunterricht findet in der Regel am Nachmittag im Schulzimmer statt.
- Bedingt freiwillig bedeutet: Wer einen Prüfungsnote ndurchschnitt von mind. 4.25 (ungerundet) in einem Fach (in Englisch ungerundet 4.5) erreicht, darf den Atelierunterricht in diesem Fach freiwillig besuchen; alle anderen nehmen obligatorisch am Atelierunterricht teil.
- Wer nicht obligatorisch am Atelierunterricht teilnehmen muss und will, bearbeitet die von den Lehrpersonen vorgegebenen Themen des Atelierunterrichts (Aufträge, Repetitionen, Vertiefungen etc.) eigenständig, zu einem selbst gewählten Zeitpunkt und an einem selbst bestimmten Ort ausserhalb des Schulzimmers.

«BM



Mit der neuen BM2 Wirtschaft Vollzeit werden viele Vorteile für die Teilnehmenden geschaffen:

- Die Begleitung der BM2-Teilnehmenden in der Übergangsphase von eng begleiteter Lehre und unbegleiteter Fachhochschule bleibt sichergestellt.
- Die Teilnehmenden können ihr Lernen je nach Vorwissen und persönlichem Zugang zum Fach am Nachmittag selbst gestalten, was wiederum selbstständiges und eigenverantwortliches Lernen fördert.
- Die Teilnehmenden können ihre Lernzeit auf die Fächer konzentrieren, wo sie noch grösseren Lernbedarf haben.
- Der bedingt freiwillige Atelierunterricht verhindert den Dropout jener Teilnehmenden, die mehr Unterstützung in einem Fach brauchen, denn der Atelierunterricht ermöglicht den Lehrpersonen, noch gezielter auf diese Teilnehmenden einzugehen.
- Die Teilnehmenden haben den Anreiz, auf der Basis eines guten Vorwissens gute Leistungen zu erbringen, was dann wiederum ihren Lerneinteilungs-Freiheitsgrad erhöht und ihre Eigenständigkeit fördert.

Wir freuen uns jetzt schon auf viele gute Erfahrungen mit diesem neuen Modell. Wenn es denn so erfolgreich sein wird, wie wir uns erhoffen, werden wir das Modell auch auf unsere BM2 Dienstleistungen Vollzeit ausweiten.

---

**Daniela Näf Bürgi**, Prorektorin



## 2 Wirtschaft Vollzeit goes flexible»



# 3 Jahre Kudi an der WSKVW

**Kudis – so nennen wir sie liebevoll, unsere Lernenden in der Ausbildung zur Fachfrau/zum Fachmann Kundendialog, die wir seit Schuljahr 2018/2019 bei uns an der WSKVW im schulischen Teil ausbilden dürfen. Der erste Ausbildungszug hat die Lehre in diesem Sommer 2021 abgeschlossen, und zwar mit einem Erfolgsresultat von 100% – Grund genug, diese Ausbildung hier in den Fokus zu rücken.**

## **Fachleute Kundendialog – «die menschlichen Seelen» der Unternehmungen**

Die Fachleute Kundendialog, das sind «die menschlichen Seelen», die dann in den Unternehmungen zum Einsatz kommen, wenn nicht mehr die Roboter Routinefragen beantworten können, sondern wenn es um kognitiv anspruchsvollere, emotionale, persönliche und keinen Regeln folgende Anliegen geht. Sie nehmen Anfragen, Rückmeldungen, Aufträge sowie Beschwerden freundlich und professionell entgegen, vermitteln ihren Kunden Ruhe und Sicherheit im Gespräch und können deren Probleme analysieren. Schwierige Gesprächssituationen mit anspruchsvollen oder unzufriedenen Kunden meistern sie mit Kommunikationsgeschick und Fingerspitzengefühl. Fundiertes Wissen über die Produkte ermöglicht zudem, die Kundschaft gezielt zu beraten. Darüber hinaus tätigen sie Verkaufsgespräche und führen mit den Kunden Interviews oder Umfragen, wie zum Beispiel zu deren Zufriedenheit mit den angebotenen Dienstleistungen und dem Unternehmen.

## **Ausbildung und Veränderungen**

Die Ausbildung der Fachleute Kundendialog ist noch jung: Der erste Jahrgang mit zwei Klassen startete im Schuljahr 2012 in der Deutschschweiz (Bern), im darauffolgenden Jahr kamen je eine Klasse in der Romandie und im Tessin hinzu und vor drei Jahren auch zwei weitere Klassenzüge an der WSKVW, dem zweiten Schulstandort in der Deutschschweiz.

In den vergangenen Jahren wurde die Ausbildung an der WSKVW laufend evaluiert und wichtige Änderungen konnten aufgrund der Gespräche mit den Kudis und mit ihren Lehrbetrieben vorgenommen werden. Zu Beginn kamen die Lernenden während dreier Jahre jeweils an einem Tag pro Woche und an einigen Zusatztagen pro Semester speziell für den Berufskennnisse- und den Sportunterricht zur Schule. Die Schultage waren mit entsprechend vielen Lektionen und Unterrichtsinhalten vollgestopft bis überladen. Daher haben wir vor einem Jahr zur grossen Entlastung der Lernenden das degressive Wochentagmodell 2-1-1- eingeführt: Im ersten Schuljahr werden die Lernenden an zwei Schultagen fit für den Berufsalltag gemacht, im zweiten und dritten Lehrjahr noch an einem Tag pro Woche. Dies ermöglicht den Lehrbetrieben wiederum, ihre Lernenden ab dem zweiten Lehrjahr während vier Tagen pro Woche effizient im Betrieb einzusetzen. Ebenso bieten wir nicht mehr nur die Fremdsprache Französisch an, sondern auch Englisch. Nicht zuletzt erlaubt das neue Wochentagmodell, die Bereiche Berufskennnisse und Sport regulär in den Stundenplan einzubauen.





Die Gespräche zwischen den Kudi-Verantwortlichen der WSKVW und den sogenannten Klassendelegierten im Juli 2021 haben ergeben, dass die Lernenden diese Änderungen, aber auch den Unterricht an der WSKVW insgesamt sehr schätzen und mehrheitlich gerne in die Schule kommen – natürlich nicht nur, weil sie hier vieles lernen, was sie im Betrieb und auch im Privatleben anwenden können, sondern auch, weil sie die Schule als willkommene Abwechslung zum Berufsalltag erfahren sowie das wöchentliche Wiedersehen und den Austausch mit ihren Mitlernenden geniessen.

So jung die Ausbildung zur Fachfrau/zum Fachmann Kundendialog auch ist, die erste Überprüfung der Bildungsverordnung und der Bildungsinhalte ist bereits erfolgt und die kleinen Anpassungen kommen ab Beginn 2021/2022 zum Tragen.

#### **Erfahrungen mit den Kudis an der WSKVW**

■ Sabina Pfund, Fachlehrerin für Deutsch und Berufskennnisse im Kundendialog

Kudis unterrichten, ist wie im Sommer ins Planschbecken der Badi springen: teilweise etwas laut, fröhlich, turbulent, aber definitiv erfrischend. Seit zwei Jahren unterrichte ich Lernende des Fachbereichs Kundendialog – Kudis – in den Fächern Deutsch, ABUSK (Allgemeinbildender Unterricht Sprache und Kommunikation) und Kudi (Berufskennnisse) an der WSKVW.

Der Unterricht mit den Kudis ist für mich persönlich sehr bereichernd. Ich darf mich mit meinen Lernenden im Argumentieren messen, werde bestens auf neue Handy-Abo-Verhandlungen vorbereitet und bin immer wieder beeindruckt, wie höflich und umsichtig meine Lernenden sind. Als Kommunikationsprofis können Kudis ihrem Ge-

genüber sehr geschickt fast alles verkaufen – so kann es passieren, dass man zufälligerweise mitten im Grammatikunterricht in eine äusserst spannende Diskussion verwickelt wird, die sicherlich nichts mit der Grammatik zu tun hat. Die Kudis sind eine Bereicherung für die WSKVW und aus diesem kunterbunten Miteinander nicht mehr wegzu-denken – ganz so wie auch die Badi nicht aus dem Sommer.



### **Einblicke in den allgemeinbildenden Unterricht Gesellschaft an der WSKVW**

■ Matthias Brunner, Fachlehrperson Wirtschaft und Gesellschaft

Ich unterrichte Lernende im Fach ABUGE (Allgemeinbildender Unterricht Gesellschaft). «Gesellschaft» ist ein Teilbereich der Allgemeinbildung. Er wird nach dem entsprechenden Rahmenlehrplan gestaltet und beinhaltet Grundlagen der Betriebs- und Volkswirtschaft sowie des Rechts. Der wirtschaftliche Alltag und der Praxisbezug bilden dabei einen Schwerpunkt. Im Vordergrund steht die praxisorientierte wirtschaftliche Ausbildung der Lernenden. Die Branche der Call- und Servicecenter, namentlich der Verband AURIS, gibt im Fach Gesellschaft (ABUGE) einige thematische Schwerpunkte vor, die teilweise auch im Branchenkundeunterricht vertieft respektive vorausgesetzt werden. So war zu Beginn sowohl eine thematische Abgrenzung wie auch eine zeitliche Koordination nötig, um den Lehrplan an unsere Schule anzupassen.

Im Unterricht kommen verschiedene Unterrichtsformen zum Tragen: Partnerarbeit, Teamarbeit, Einzelarbeit, individualisierendes Lernen und vieles mehr. Hier zeigt sich die Kommunikationsfähigkeit der Lernenden im Kundendialog. Sie sind kommunikationsfreudig und suchen den persönlichen Kontakt zu den Lehrpersonen und den Lernenden der anderen kaufmännischen Klassen. Sie präsentieren gerne und sind sehr aufgeweckt. Aufgrund ihrer unterschiedlichen kulturellen Herkunft gibt es immer wieder spannende, aber auch hitzige und emotionale Diskussionen im Unterricht. Die Lernenden bringen aber auch viel aus ihrem Alltag mit. Zum Beispiel im Recht werden viele Fragen gestellt, die sie persönlich betreffen. Mitunter melden sich Lernende sogar ausserhalb der Schule bei mir, um ihre Rechtsprobleme mit ihrem Mietvertrag, im Kaufvertrag oder im Arbeitsrecht zu besprechen. Da sie viel aus ihrem Leben erzählen, habe ich viel über neue Kommunikationsplattformen im Internet erfahren und wurde sogar gebeten, ihre Postings «zu liken». Aber auch weniger motivierende Momente gehören beim Umgang mit den Kudis dazu: Diskussionen über Kleiderordnungen, Handybenutzung, unruhiges

Verhalten oder private Frustmomente. Trotzdem, die Kudis bereiten mir viel Freude beim Unterrichten. Dass die Kudis ihrerseits die Schule schätzen, zeigte sich auch bei der kürzlich durchgeführten Delegiertenversammlung der Lernenden, an der sie uns mitgeteilt haben, dass sie mehrheitlich gerne in die Schule kommen, auch als Ausgleich zum eher hektischen Alltag am Telefon.

---

In diesem Jahr schlossen unsere beiden ersten Kundendialog-Klassen ihre Lehre ab: Alle Lernenden haben das Qualifikationsverfahren bestanden! Wir sind stolz auf diesen erfreulichen Erfolg!

#### **Ausblick**

Angesichts der kontinuierlich wachsenden Lernendenzahlen im Kundendialog sind wir zuversichtlich, dass die Lehre stetig an Bekanntheit und Beliebtheit zunimmt: Sind wir vor drei Jahren an der WSKVW mit 38 Lernenden in zwei Klassen gestartet, so dürfen wir dieses Jahr bereits 56 Lernende in drei Klassen begrüßen. Wir sind überzeugt, dass dieser Beruf ein grosses Zukunftspotenzial hat, und wir freuen uns über noch mehr Zulauf und über einen noch höheren Bekanntheitsgrad dieser Lehre – auf dass wir es auch weiterhin mit freundlichen, hilfsbereiten und kompetenten «menschlichen Seelen» zu tun haben, wenn wir Fragen zu einer bestimmten Dienstleistung haben, wenn wir Hilfe bei der Wahl eines geeigneten Produktes brauchen oder wenn unser Frust über eine defekte Ware professionell aufgefangen und das Problem zu unserer Zufriedenheit gelöst werden kann. ■

---

**Daniela Näf Bürgi**, Prorektorin

**Sabina Pfund**, Sprachlehrperson

**Matthias Brunner**, Lehrperson für Wirtschaft und Gesellschaft

# Qualifikationsverfahren

## Fachleute Kundendialog 2021

### Bestehensquote

# 100%

Abschliessende	29
bestanden	29
nicht bestanden	0



### Beste Leistungen Vertiefungsarbeit – Paul Hahnloser-Fonds

Von den beiden Abschlussklassen Fachleute Kundendialog hat eine Gruppe die festgesetzte Mindestnote von 5.5 erreicht.

Folgende 3 Lernende schrieben die beste Vertiefungsarbeit als Gruppe und wurden an der Abschlussfeier mit dem Paul Hahnloser-Preis im Wert von je Fr. 100.– geehrt.

#### Gruppenleistung

- **Diana Ferizaj**                      Digitec Galaxus AG, Zürich                      Note 5.5
- **Melina Obradovic**                      ohne Lehrbetrieb                      Note 5.5
- **Melina Shala**                      UPC Schweiz GmbH, Wallisellen                      Note 5.5



### Beste Leistungen VPA (vorgegebene praktische Arbeit)

Der Vertreter der Fachleute Kundendialog in der Prüfungskommission 20 und Präsident des Berufsverbands Auris, Felix Häberli, hat die besten Leistungen in der VPA prämiert.

- **Kim Arn**                      AXA Versicherungen AG                      Note 5.6
- **Liana Bettini**                      Post CH                      Note 5.4
- **Melina Shala**                      UPC Schweiz GmbH, Wallisellen                      Note 5.4
- **Kilian Ramirez**                      Post CH                      Note 5.4

# Qualifikationsverfahren Kaufleute 2021

## Bestehensquote

Profil	M (EFZ)	M (BMZ)	BM2 (W)	BM2 (DL)	E	B
Abschliessende	63	63	77	21	112	69
bestanden	62	62	76	20	108	63
nicht bestanden	1	1	1	1	4	6
Bestehensquote	98 %	98 %	99 %	95 %	96 %	91 %

## Beste Leistungen – WSKVW

Die folgenden Lernenden erreichten im schulischen Bereich die hohe Durchschnittsnote von 5.3 (im Profil B 5.2) und mehr und wurden an der Abschlussfeier mit einer Geschenkkarte der Jungen Altstadt im Wert von je Fr. 200.– geehrt.



### Profil B, Beste Leistung EFZ:

- **Selina Fäh** Note 5.2

### Profil E, Beste Leistung EFZ:

- **Nadja Käser** Note 5.4
- **Luana Tonoli** Note 5.3

### Profil M, Beste Leistung BMZ:

- **Aline Selina Lindegger** Note 5.7
- **Annalena Kägi** Note 5.5
- **Yara Baumann** Note 5.4

### Profil M, Beste Leistung BMZ:

- **Sina Mettler** Note 5.3
- **Debora Riesen** Note 5.3
- **Rahel Strobel** Note 5.3

### Profil BM2, Beste Leistung BMZ:

- **Dana Schmid** Note 5.6
- **Maxine Boulos** Note 5.3
- **Nicola Denzler** Note 5.3
- **Steven Pletscher** Note 5.3



## Beste Leistungen SA/IDPA – Paul Hahnloser-Fonds

Folgende Lernende schrieben die beste Interdisziplinäre Projektarbeit IDPA (Profil M und BM2) bzw. die beste Selbstständige Arbeit SA (Profil B und E). Sie wurden an der Abschlussfeier mit dem Paul Hahnloser-Preis im Wert von je Fr. 200.– geehrt.

▪ <b>Laura Giulia Stähelin</b>	Profil B	Stadt Winterthur	Note 6.0
▪ <b>Maeva Zucca</b>	Profil B	Gustello GmbH	Note 6.0
▪ <b>Anjesa Aljiji</b>	Profil B	Coop Genossenschaft	Note 5.5
▪ <b>Nadja Frei</b>	Profil E	Medbase Apotheken AG	Note 6.0
▪ <b>Kim Holenstein</b>	Profil E	Steinfels Swiss Division der Coop Genossenschaft	Note 6.0
▪ <b>Noemi Riniti</b>	Profil E	AXA Versicherungen AG	Note 6.0
▪ <b>Sahanah Bakeerathan</b>	Profil E	Bundesamt für Strassen ASTRA	Note 5.5
▪ <b>Nadja Käser</b>	Profil E	Wincasa AG	Note 5.5
▪ <b>Per Charles Kessler</b>	Profil E	login Berufsbildung AG Region Nord	Note 5.5
▪ <b>Yara Baumann</b>	Profil M	Stadt Winterthur	Note 6.0
▪ <b>Annalena Kägi</b>	Profil M	Stadt Winterthur	Note 6.0
▪ <b>Lounès Hammadou</b>	Profil M	login Berufsbildung AG Region Nord	Note 5.5
▪ <b>Sarina Tischhauser</b>	Profil M	Stadt Winterthur	Note 5.5
▪ <b>Dana Schmid</b>	BM2 Dienstleistungen		Note 6.0
▪ <b>Matteo Boiano</b>	BM2 Wirtschaft		Note 6.0
▪ <b>Michelle Eichmann</b>	BM2 Wirtschaft		Note 6.0
▪ <b>Hannes Kisslig</b>	BM2 Wirtschaft		Note 6.0
▪ <b>Sophia Holm</b>	BM2 Wirtschaft		Note 5.5



# Qualifikationsverfahren Buchhandel 2021

## Bestehensquote

# 100%

Abschliessende	19
bestanden	19
nicht bestanden	0



## Beste Abschlussprüfung – Büchergutschein WSKVW

Die folgenden Lernenden erreichten im schulischen Bereich die hohe Durchschnittsnote von 5.3 und mehr und wurden an der Abschlussfeier mit je Fr. 150.– sowie mit einem Büchergutschein im Wert von je Fr. 50.– geehrt.

- **Winona Tschol**                      Omni Bücher, Spiele und mehr ..., Eschen (FL)                      Note 5.4
- **Lara Vorburger**                      Orell Füssli Thalia AG, Zürich                      Note 5.4
- **Sarah Katja Mohr**                      Orell Füssli Thalia AG, Brugg                      Note 5.3



## Beste Vertiefungsarbeit – Paul Hahnloser-Fonds

Folgende Lernende schrieb die beste Vertiefungsarbeit (höchste Note bei höchster Punktezahl) und wurde an der Abschlussfeier mit dem Paul Hahnloser-Preis im Wert von Fr. 200.– geehrt.

- **Winona Tschol**                      Omni Bücher, Spiele und mehr ..., Eschen (FL)                      Note 6.0



## Beste Praktische Arbeit – Prämie WSKVW

Für die beste Note der praktischen Arbeit erhielt folgende Lernende eine Prämie von Fr. 200.–.

- **Winona Tschol**                      Omni Bücher, Spiele und mehr ..., Eschen (FL)                      Note 5.5

# Prüfungskommissionen

## Prüfungskommission für die kaufmännischen Berufe Winterthur

---

### Präsidentin

---

Regina Bruttin

---

### Vizepräsident

---

Franco Ferrara

---

### Prüfungsleiter

---

Christian Beck

---

### Mitglieder

---

Marjam Barlas

Corinne Blaser

Thomas Rast

Esther Troisi

Stefanie Wegmann

---

### Aktuarin

---

Susanne Schaltegger

---

### Quästorin

---

Barbara Durschei

---

### Berufsinspektorin MBA

---

Regula Kreyenbühl



## Prüfungskommission Buchhandel

---

### Präsident

---

Sämi Wullschleger

---

### Vizepräsidentin

---

Alexandra Elias

---

### Prüfungsleiter

---

Christian Beck

---

### Mitglied

---

Tanja Bhend

---

### Chefexpertin

---

Claudia Malten

---

### Aktuarin

---

Susanne Schaltegger

---

### Quästorin

---

Daniela Binder

---

### Berufsinspektorin MBA

---

Regula Kreyenbühl

---

## Prüfungskommission Fachleute Kundendialog

---

### Prüfungskommission 99 für den QV-Bereich Allgemeinbildung

---

Präsident: John Coviello

Aktuarin: Astrid Rogenmoser

---

### Prüfungskommission 20 für den QV-Bereich Berufskunde

---

Präsident: Josef Kälin

Aktuarin: Edith Letzner

Vertretung für Fachleute Kundendialog: Felix Häberli

# Qualitätsmanagement 2020/2021

---

**Die Kraft, jemanden in Sekundenschnelle verstummen zu lassen, ohne ihn oder sie dabei zu brüskieren, ist einer der (wenigen) Vorteile virtueller Weiterbildungen. Wenn eine Kollegin oder ein Kollege vergessen hat, das Mikrofon stumm zu schalten, so kann ich mit meinem rechten Zeigefinger ganz einfach nachhelfen.**

Wer jetzt glaubt, dass ich mir diese Superkraft auch für das Schulzimmer wünsche, der irrt. Ohne kreative Unruhe und persönlichen Kontakt fehlt sowohl im Schulzimmer als auch in Weiterbildungen ein wichtiges Element. Deshalb waren wir auch froh, dass wir mindestens einen der drei Weiterbildungstermine im Schuljahr 2020/2021 als Präsenzveranstaltung abhalten konnten.

Nachdem die Evaluation des BYOD-Unterrichts in der Pilotklasse im Schuljahr 2019/2020 positiv ausgefallen war und begünstigt durch die pandemiebedingt beschleunigten Digitalisierungsprozesse, hat sich die WSKVW entschieden, die flächendeckende Einführung von «bring your own device» für Lernende um ein Jahr vorzuziehen. Seit wenigen Wochen bringen die neu eingetretenen Lernenden ihr eigenes Gerät in den Unterricht mit. Passend dazu hat die Schule auch ICT-Mindeststandards verabschiedet und den Lehrpersonen Hilfsmittel für die individuelle Weiterbildung im Bereich der digitalen Kompetenzen zur Verfügung gestellt.

Im März durften wir Herrn Dr. med. Christoph Rutishauser, einen Experten in der Adoleszentenmedizin, virtuell treffen. Er referierte zum Thema «Mythen und Fakten der Adoleszenz». Dabei konnten die Lehrpersonen ein Verständnis für die entwicklungsmedizinischen Vorgän-

ge bei Jugendlichen entwickeln oder vertiefen. Das Referat hat bei mir das Verständnis für die Umbauprozesse im Hirn der Jugendlichen nochmals erhöht. Hängengeblieben ist unter anderem auch der folgende Satz: «Your brain may be an explanation; it's never an excuse.»

Im Schuljahr 2020/2021 war auch die Reform der Ausbildung der Kaufleute, besser bekannt unter BIVO 2023, ein ständiges Thema. Die fortlaufende Information des Kollegiums sowie der Start der Weiterbildung der Lehrpersonen hatte im vergangenen Schuljahr einen hohen Stellenwert. Diesen wird die BIVO 2023 bis zu ihrer Einführung wohl auch noch behalten. Gespannt sind wir insbesondere auf die konkrete Umsetzung der Reformen. Dabei sind wir zuversichtlich, dass der WSKVW die Anpassungen mit einem motivierten und engagierten Kollegium rasch gelingen werden.

**«Your brain may be an explanation;  
it's never an excuse.»**

Wie jedes Jahr geht der Dank des QEL-Teams an die Lehrpersonen. Sie sind es, die sich tagtäglich für die hohe Qualität im Schulzimmer und ausserhalb einsetzen. ■

---

**Pascal Renggli**, Leiter QEL und Lehrperson für Wirtschaft und Gesellschaft

# Früherkennung und Frühintervention

## Früherkennung und Frühintervention anhand des Diamantmodells

Seit Dezember 2019 setzen wir uns mit dem Thema Früherkennung und Frühintervention (F&F) auseinander und werden dabei durch die Suchtpräventionsstelle des Bezirks Andelfingen unterstützt. F&F ist ein Schulentwicklungsprozess, der zum Ziel hat, eine gemeinsame Kultur des Hinschauens und Handelns zu entwickeln. Wenn die Lernenden an unsere Schule kommen, sind sie in einer spannenden, aber auch herausfordernden Phase ihrer Entwicklung angelangt. Jede einzelne Persönlichkeit, die wir schulen, stellt sich anderen Herausforderungen, bei welchen zum Teil Unterstützung benötigt wird. Wir als Begleitpersonen während der schulischen Ausbildung versuchen zu erkennen, wenn Lernende Hilfe benötigen und bieten ihnen eine adäquate Unterstützung an.

Es sind dabei die sechs Teile F&F des Diamantmodells mit den Lehrpersonen anzuschauen, um so ihre Handlungssicherheit und Handlungskompetenz zu stärken. Zum Thema «Regelwerk» haben wir bereits einen klaren und bekannten Haltungskodex.

Bisher haben wir gemäss Prioritätenwunsch der Lehrpersonen die zwei Themen «Persönliche Kompetenzen» und «Zusammenarbeit mit Ausbildungsverantwortlichen» erarbeitet.

### Persönliche Kompetenzen

Dieses Thema hat die Lehrpersonen verständlicherweise am meisten beschäftigt. Deshalb hat Dr. med. Christoph Rutishauser, Leitender Arzt Adoleszentenmedizin, Universitäts-Kinderspital Zürich, auf spannende Weise mit dem Referat «Mythen und Fakten der Adoleszenz» die Eigenheiten dieser Lebensphase veranschaulicht.

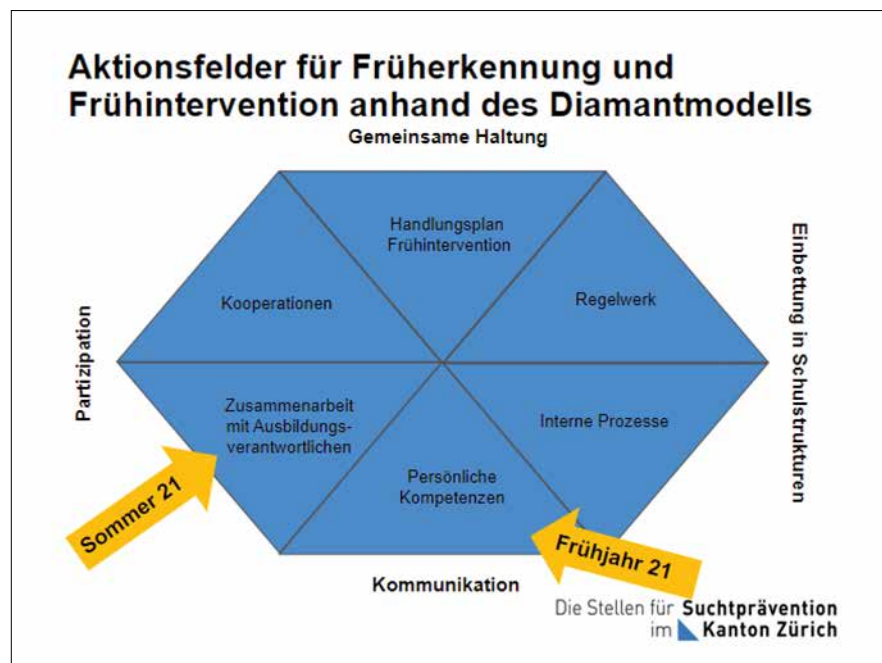
Mit Vertiefungs- und Beobachtungsaufträgen rundeten wir diesen Teil des Diamantmodells ab.

### Zusammenarbeit mit Ausbildungsverantwortlichen

Im Sommer 2021 haben die Lehrpersonen einen Einblick in die Rolle, Funktion und die Aufgaben der BerufsinspektorInnen erhalten. Wo liegt die Schnittstelle zwischen Amt, Berufsbildenden und Schule? Mit zahlreichen Beispielen wurde dieses Thema untermauert.

### Wie weiter?

Als Nächstes liegt bei uns der Fokus auf dem Handlungsplan. Er soll den Lehrpersonen helfen, die Handlung mit dem Regelwerk in Einklang zu bringen, Schwachstellen in unserem Regelwerk zu finden und diese so anzupassen.



sen, dass Handlung und Regel im Einklang stehen. Wir sind auf die nächsten Schritte gespannt und freuen uns darauf. ■

**Carmen Gratz und Christian Mauch,**  
Kontaktlehrpersonen Gesundheit

# Statistik Lernende

			August 2020		August 2021	
Lehrjahr			Lernende	Klassen	Lernende	Klassen
<b>Kauffrau / Kaufmann Profil B</b>	1	Standard	46	2	40	2
	2	Standard	39	2.5	48	3
	3	Standard	67	3	40	2
<b>Total B-Profil</b>			<b>152</b>	<b>7.5</b>	<b>128</b>	<b>7</b>
<b>Kauffrau / Kaufmann Profil E</b>	1	Standard	131	6	132	6
	1	BILI / FCE	19	1	21	1
	2	Standard	125	6	130	6
	2	BILI / FCE	20	1	20	1
	3	Standard	94	5	118	6
	3	BILI / FCE	17	1	18	1
	<b>Total E-Profil</b>			<b>406</b>	<b>20</b>	<b>439</b>
<b>Kauffrau / Kaufmann Profil M</b>	1	Standard	46	2	53	3
	1	BILI	12	1	0	0
	2	Standard	40	2	46	2
	2	BILI	17	1	10	1
	3	Standard	63	3	38	2
	3	BILI	0	0	14	1
	<b>Total M-Profil</b>			<b>178</b>	<b>9</b>	<b>161</b>
<b>Total Kaufleute</b>			<b>736</b>	<b>36.5</b>	<b>728</b>	<b>37</b>
<b>Buchhändlerin / Buchhändler</b>	1	Standard	17	1	22	1
	2	Standard	20	1	17	1
	3	Standard	20	1	19	1
<b>Total Buchhandel</b>			<b>57</b>	<b>3</b>	<b>58</b>	<b>3</b>
<b>Kundendialog</b>	1	Standard	38	2	55	3
	2	Standard	38	2	38	2
	3	Standard	29	2	36	2
<b>Total Kundendialog</b>			<b>105</b>	<b>6</b>	<b>129</b>	<b>7</b>
<b>BM2</b>	Vollzeit Typ W		73	3	52	2
	Vollzeit Typ DL		26	1	49	2
	Teilzeit Typ W		25	1	20	1
<b>Total BM2</b>			<b>124</b>	<b>5</b>	<b>121</b>	<b>5</b>
<b>Total Hospitanten / Repetenten</b>			<b>5</b>		<b>7</b>	
<b>Total Lernende Grundbildung</b>			<b>1027</b>	<b>50.5</b>	<b>1043</b>	<b>52.0</b>

**Wir tragen zur Erhaltung der Schweizer Lebensqualität bei.**



weiterbildung  
wirtschaftsschule  
kv winterthur  
grundbildung  
wirtschaftsschule  
kv winterthur  
kaufmännischer  
verbund  
SIB

# Wer macht was?

## Schulleitung

---

Christian Beck-Müller	Rektor, Gesamtleitung, Abteilung Buchhandel
Daniela Näf Bürgi	Prorektorin, Abteilung Kaufleute und Fachleute Kundendialog
Christine Beck	Abteilungsleitung Weiterbildung

---

## Fachgruppe Buchhandel

---

Tanja Bhend  
Sämi Wullschleger

---

## Konventsvorstand

---

Romano Ryf	Präsident
Andrea Lüönd	Vizepräsidentin
Stephan Hug	Aktuar

---

## Fachgruppenleitungen

---

Louis Maag	Wirtschaft und Gesellschaft
Sabina Lüssi	Wirtschaft und Gesellschaft
Marianne Bruhin	IKA
Andrea Lüönd	Deutsch
Michael Blattmann	Französisch
Corinne Blaser (bis April 2021)	Englisch
Michelle Zelenay (ab Mai 2021)	Englisch
Andrea Arber	Geschichte und Politik
Roger Danner	Sport
Stephany Bigler	Mathematik, Technik und Umwelt

---



## Rechnungswesen, Controlling

---

Christian Beck-Müller

Leitung

Gabriela Lopez-Erb

Rechnungsführung

---

## Qualitätsentwicklungsleitung (QEL)

---

Marianne Bruhin

Pascal Renggli

Rachel Joelson

---

## Kontaktlehrpersonen Gesundheit

---

Carmen Gratz

Christian Mauch

---

## Unsere Lernenden

---

Sajani Thayananthan (bis Juli 2021)

Angela Trapp

Therese Badertscher

Berkan Jakupi (ab Aug. 2021)

---

## Sekretariate

---

Nadia Frischknecht

Kaufleute, Buchhandel

Jennifer Gysel

Kaufleute, Kundendialog

Jacqueline Hanselmann

Kaufleute, Stundenplan

Barbara Durschei

Qualifikationsverfahren Kaufleute und Kundendialog

Susanne Schaltegger

Qualifikationsverfahren Kaufleute und Buchhandel, Personal

---



# Personelles

## Eintritte

Wir freuen uns, dass wir im letzten halben Jahr folgende neuen Mitarbeitenden zu unserem Team zählen dürfen:

### Mitarbeitende Verwaltung:

- Anna Göppel, Administration Weiterbildung



Anna Göppel

### Dozenten / Dozentinnen Weiterbildung:

- Pascal Bernet (Sozialversicherungsfachleute)
- Ana-Maria Schellenberg (HR-Fachleute)
- Michael Beck (Fachleute Finanz- und Rechnungswesen)
- Janine Keller (Sachbearbeitung Immobilien-Bewirtschaftung)
- Laura Colledani (Marketing-/Verkaufsfachleute)
- Cathrine Dinkelacker (Handelsschule)

## Austritte

Bis Juli 2021 haben uns folgende Mitarbeitende verlassen, um eine neue berufliche Herausforderung anzunehmen:

### Mitarbeitende Verwaltung:

- Rahel Baechler, Administration Weiterbildung
- Sajani Thayananthan, Lernende Grundbildung



Rahel Baechler



Sajani Thayananthan

## Pensionierung

Nach langjähriger Tätigkeit bei uns an der WSKVW ist in den wohlverdienten Ruhestand getreten – viel Glück und Erfüllung:

- Alex Epprecht, Lehrperson Mathematik



Alex Epprecht

## Heirat

Herzliche Gratulation unseren Lehrpersonen zur Trauung und viel Glück auf dem gemeinsamen Lebensweg:

- Sara Dorigo
- Karin Weber und Christian Mauch

## Elternschaft

Wir freuen uns zusammen mit den Eltern über den Familienzuwachs und gratulieren herzlich:

- Karin Mauch Weber und Christian Mauch zu ihrem Sohn Nico Bruno

## Bildungsabschluss

Wir gratulieren herzlich zu dem mit Erfolg bestandenen Abschluss:

- Timon Waldvogel, Lehrdiplom W&G mit Ergänzung Berufsmaturität PHZH

## Dienstaltersgeschenke

Im Schuljahr 2020/2021 erhalten folgende Personen ein Dienstaltersgeschenk als Dank für ihren langjährigen Einsatz:

### 10 Jahre

- Nadia Frischknecht
- Andrea Lüönd
- Priska Müller
- Gabriela Volkart

### 15 Jahre

- Tanja Bhend
- Marianne Bruhin
- Sara Dorigo
- Brigit Koch
- Susanne Schaltegger

### 20 Jahre

- Andrea Arber
- Carmen Gratz
- Romano Ryf

### 30 Jahre

- Bruno Räss

### 35 Jahre

- Christian Beck
- Alex Epprecht

# Wer macht was?

---

## Hausdienst

---

Peter Fischer	Leitung Liegenschaft
Michael Steger	Leiter Hausdienst
Qendrim Neziraj (bis März 2021)	Mitarbeiter Hausdienst
Davide Engeli (ab Aug. 2021)	Mitarbeiter Hausdienst
Ertzan Toprak (ab Aug. 2021)	Lernender Fachmann Betriebsunterhalt

---

## ICT

---

Carmen Gratz	Leitung ICT, Verwaltung und Schule
Esther Troisi	Unterstützung Leitung ICT
Marianne Bruhin	Support Lehrpersonen Anwendung Applikationen
Datimo – Optimo Service AG	ICT Schulungsräume
puddesign Rumel & Giuliani	Website, OLAT, SharePoint-Teams

---

## Verband

---

Peter Fischer	Geschäftsführer
Thomas Manser	Mitgliederverwaltung, Kommunikation
Marlon Chenevard	Seminare, Raumvermietung
Klara Ponjavic	Sachbearbeitung
Sajani Thayanathan (ab Aug. 2021)	Sachbearbeitung

---

# Mitglieder Schulrat und Fachbeirat



## Präsident

Dieter Baur

## Vizepräsidentin

Regina Bruttin

## Mitglieder mit Stimmrecht

Marc Basler  
Matthias Elmer  
Stephanie Haelg

## Mitglieder beratend

Christian Beck-Müller  
Christine Beck  
Peter Fischer  
Daniela Näf Bürgi  
Romano Ryf

## Beauftragter Berufsfachschulen

Marc Fischli



## Präsident

Dieter Baur

## Mitglieder mit Stimmrecht

Marc Basler  
Regina Bruttin  
Matthias Elmer  
Franco Ferrara  
Manuela Frei  
Adrian Kienast  
Ursula Stauer  
Roman Strobel

## Mitglieder beratend

Christian Beck-Müller  
Christine Beck  
Peter Fischer  
Toni Jäggi  
Daniela Näf Bürgi



# Kondolenzen

---

## **Jenny Johnson**

Am 12. März 2021 ist Jenny Johnson im Alter von 72 Jahren nach längerer Krankheit verstorben. Jenny arbeitete von 1990 – 2005 in unserem Schulsekretariat. Danach hatte sie mehr Zeit für ihre geliebten Hobbys (Reisen, Skifahren) und für ihr Haus in Apulien.

Schulleitung, Lehrpersonen und Verwaltungsmitarbeitende werden Jenny als liebenswerte, fröhliche Kollegin in bester Erinnerung behalten.

## **Princeton Christuraja**

Traurig mussten wir erfahren, dass ein Lernender, welcher die letzten 3 Jahre unsere Berufsfachschule besucht und im Juni 2021 sein Fähigkeitszeugnis als Kaufmann erhalten hat, bei einem tragischen Verkehrsunfall ums Leben gekommen ist. Unsere Gedanken sind bei seinen Angehörigen.

## **Marianne Anliker-Meister**

Am 28. Januar 2021 ist Marianne Anliker-Meister im Alter von beinahe 100 Jahren verstorben. An unserer Schule gibt es nur noch wenige Mitarbeitende, die Marianne kannten. Sicher erinnern sich aber viele Lernende gerne an ihre Handelslehrerin, die ihren Beruf über alles liebte und mit viel Herzblut und Enthusiasmus unterrichtete. Der heutige Rektor Christian Beck erinnert sich, wie Marianne jeweils am Morgen im Kostüm, jederzeit parfümiert und beschwingt, mit ihrem Mercedes vom Brühlberg herkommend in der Garage des Schulhauses einfuhr. Ihr Idealismus, ihre Güte und Grosszügigkeit bleiben für viele ein grosses Vorbild.

# Impressum

---

**Herausgeberin**

---

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

---

**Textredaktion**

---

Esther Zumbrunn, Winterthur

---

**Layout und Grafik**

---

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

---

**Fotografien**

---

Wirtschaftsschule KV Winterthur  
Designalltag Rinderer GmbH  
Rachel Joelson  
Patrick Rumel

---

**Druckerei**

---

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

---

**Auflage**

---

1 470 Exemplare

