

Praxistage sind wichtige Bereicherung für die Lehrer

Die duale Ausbildung hat sich seit Jahrzehnten bewährt - für den Einzelhandel und seinen Fachkräftenachwuchs ist die enge Verzahnung der Berufsschule mit der Praxis wichtig. Hier ein besonderes Beispiel.

SWP | 16.10.2013



Stefan Rinderknecht von der Zinser-Unternehmensleitung und der Chef des Reutlinger Hauses, Oliver Hohenadl (von links), führten die rund 20 Berufsschullehrer, die Kaufleute im Einzelhandel ausbilden, durch das Modehaus am Marktplatz. Foto: PR

Der Handelsverband Baden-Württemberg (EHV) unterstützt die Verzahnung von Schule und Praxis, indem er beispielsweise Fortbildungstage für Berufsschullehrer in Handelsbetrieben organisiert. Unlängst hatten rund 20 Berufsschullehrer Gelegenheit, sich im Reutlinger Modehaus Zinser über aktuelle Entwicklungen und die betriebliche Ausbildung sowie Karrierechancen zu informieren.

Einen Blick hinter die Kulissen eines Mode-Geschäftes werfen, von Branchenexperten aktuelle Entwicklungen erfahren, Marketingaktionen in der Praxis erleben - dies sind nur einige Aspekte der EHV-Fortbildungstage für Berufsschullehrer.

Rund 20 Teilnehmer aus dem Regierungsbezirk Tübingen waren der Einladung gefolgt. Noch vor der Öffnung für die Kunden führte der Geschäftsführer des Reutlinger Modehauses, Oliver Hohenadl, die Besucher mit vielen Erläuterungen und Hintergrundinfos durch das Haus am Marktplatz. Kurt Bitterle von der kaufmännischen Gebhard-Müller-Schule in Biberach, der die Fortbildung von Berufsschulseite im Auftrag des Kultusministeriums mitorganisiert, bezeichnet diese "Praxistage" als wichtige Bereicherung: "Dieser direkte Einblick in die Handelspraxis, in die Anforderungen eines modernen Modehauses, an seine Mitarbeiter und zugleich deren attraktive Karrierechancen - dies ist für mich und meine Lehrerkollegen wichtig für den Unterricht. Denn unsere Auszubildenden sind schon heute wichtige Botschafter dieser Einzelhandelsgeschäfte, und führen vielleicht sogar in einigen Jahren solche Unternehmen." Die Zusammenarbeit mit dem Handelsverband und seinen Mitgliedsunternehmen schätzt und nutzt Bitterle bereits seit einigen Jahren.

Am Nachmittag referierten weitere Experten: Stefan Rinderknecht, Geschäftsleiter des Modehauses Zinser Tübingen und Stellvertreter der Unternehmensleitung, stellte die Marketing- und die Ausbildungsstrategie von Zinser vor. Mittlerweile betreibt das familiengeführte Unternehmen erfolgreich sieben Geschäfte im Südwesten. Rinderknecht ging auch auf die Herausforderungen eines stationären Einzelhandelsgeschäfts im Spannungsfeld zwischen City-Erlebnis, Onlinehandel und Grüner Wiese ein. "Wer beim Kunden punkten will, muss ihn jeden Tag neu begeistern und langfristig sein Vertrauen gewinnen." Wie Mode Zinser dies seit 135 Jahren gelingt, zeigte er anschaulich an den Beispielen Warenpräsentation, Kundenbindung und Events.

Der EHV-Jurist, Fachanwalt Bernd Weißenfels, gab in der kaufmännischen Schule dann einen Überblick über Rechtsfragen, die Handelsbetriebe im Alltag beschäftigen: Er zeigte anhand realer Fälle aus Wettbewerbs-, Kauf- und Arbeitsrecht, wie vielfältig dieses Feld die Unternehmen beschäftigt.

Danach präsentierte Mode- und Marketingexpertin Sandra Volz von Fashion Coaching Consulting den Pädagogen aktuelle Entwicklungen im modernen Visual Merchandising sowie den Einfluss von Neuromarketing auf Kunden-Kaufentscheidungen. Neben einer zunehmenden Emotionalisierung (Erlebniswelten und sinnliche Erfahrungen rund um Produkte und Dienstleistungen) sind multimediale Angebote wie die virtuelle Anprobe und die Interaktion im Schaufenster per Touchscreens stark im Kommen.