

# Beruf und Unterricht unter einem Hut

Egal, ob man sich für einen fünfmonatigen Kurs oder eine dreijährige Weiterbildung entscheidet: Die Wahl soll gut überlegt und mit dem nahen Umfeld abgesprochen sein.

**Peter Rüeegger, wie werden an der KV Luzern Berufsakademie die Marketinglehrgänge geführt?**

**Peter Rüeegger:** Für die Leitung der 16 Bildungsangebote in den Disziplinen Marketing, Kommunikation und Verkauf setzen wir Lehrgangslitende ein. Ich führe also nicht die einzelnen Lehrgänge, sondern das Team dieser Leitungspersonen. Dazu kommt eine starke Unterstützung durch Rektorat und Schulsekretariat.

**Sind zurzeit eher kurze oder längere Kurse gefragt?**

**Rüeegger:** Der Entscheid für eine kürzere oder längere berufsbegleitende Weiterbildung ist vom zu erreichenden Ziel abhängig. Unser kürzester Lehrgang dauert fünf Monate, die Höhere Fachschule für Marketing und Kommunikation drei Jahre.

**Drei Jahre Unterricht und im Beruf eine 100-Prozent-Stelle?**

**Rüeegger:** Dies ist die Ausnahme – bei einer dreijährigen Weiterbildung reduzieren viele Studierende ihr Berufspensum oft auf 90 oder

80 Prozent. Bei Lehrgängen bis zu eineinhalb Jahren sind 100 Prozent aber die Regel.

**Ein hartes Leben!**

**Rüeegger:** Ja, kein Spaziergang ... Natürlich muss das persönliche Umfeld mitziehen und aufwendige Hobbys etwas zurückgestellt werden. Wir empfehlen darum allen Teilnehmenden von längeren Lehrgängen, vor dem Entscheid mit dem Arbeitgeber sowie der Familie und Freunden zu sprechen.

**Trotzdem ...**

**Rüeegger:** Dieses duale System mit Beruf und Schule hat natürlich auch ganz direkte positive Effekte: Im Idealfall können die Studierenden am Montag im Beruf einsetzen, was sie am Samstag in der Schule gelernt haben. Und Arbeitgeber merken, dass diese Berufsleute belastbar und lernfähig sind. Zudem machen sie häufig noch eine Diplomarbeit zum direkten Nutzen des Arbeitgebers.

**Wechseln viele Teilnehmende während oder sofort nach der Weiterbildung die Stelle?**

**Rüeegger:** Nur ganz wenige. Bei einer Mehrheit bezahlt der Arbeitgeber die Lehrgangskosten mit, erwartet im Gegenzug aber ein, zwei oder drei Jahre Firmentreue.

**Also ein richtiger Knebelvertrag!**

**Rüeegger:** In vielen Firmen gibt es Reglemente für Weiterbildungsbeiträge. Beim vorzeitigen Stellenwechsel bezahlt der Arbeitnehmer die Beteiligung pro rata zurück, und weiter geht es auf der Karriereleiter.



Peter Rüeegger: «Weiterbildung lohnt sich immer: für jetzt und die Zukunft.» PD

**Und wenn das Unternehmen kein solches Reglement hat?**

**Rüeegger:** Dann sollten die Weiterbildungswilligen mit den Arbeitgebern sprechen. So wird eine Beteiligung zur Verhandlungssache.

**Geht der Trend in der höheren Berufsbildung Richtung Tagestag statt Abendunterricht?**

**Rüeegger:** Nein, Abende und Samstagvormittage sind nach wie vor die idealen Unterrichtszeiten. So sind die Berufsleute während der normalen Arbeitszeiten im Betrieb. Das macht es für Arbeitgeber auch einfacher, einer finanziellen Beteiligung zuzustimmen.

**Sind die Berufsleute nach einem normalen Arbeitstag noch aufnahmefähig?**

**Rüeegger:** Ja, sicher. Zumindest meistens. (lacht) Es sind ja Ambi-

tionierte, die berufsbegleitende Weiterbildungen machen. Und wie gesagt: Es zeichnet diese Leute aus, dass sie der Doppelbelastung standhalten. Für Arbeitgeber sind solche Leute Gold wert.

**Und wie ist die Motivation im Samstagsunterricht?**

**Rüeegger:** Ich mag es sehr, am Samstag zu unterrichten. Und die Studenten scheinbar auch. Es ist eine andere Stimmung in der Klasse als an den Abenden. Irgendwie relaxter. Ich würde aber nicht behaupten wollen, dass an Samstagen Lerneffekt und Motivation viel höher sind. Und nach vier bis sechs Samstagslektionen ist die Luft meistens raus: Hier sind wir Dozierenden gefragt, den Unterricht so zu gestalten, dass die Teilnehmenden nicht schon im Laufe des Morgens «in den Seilen hängen».

**Wie entwickeln sich die Lehrgänge, die zu eidgenössischen Abschlüssen führen?**

**Rüeegger:** Eidgenössische Fachausweise (zum Beispiel Marketingfachleute) oder eidgenössische Diplome (beispielsweise Verkaufsfachleute) sind trotz oder wegen der Akademisierung bei Arbeitgebern sehr begehrt. Man weiss, dass diese Absolventen nicht nur wissen, sondern auch können. Ganz besonders stark geht der Trend in Richtung Höhere Fachschule (HF), was ebenfalls ein eidgenössisch anerkannter Titel ist.

**Nicht zu verwechseln mit den Fachhochschulen (FH), richtig?**

**Rüeegger:** Genau: HF und FH werden immer wieder verwechselt. Es ist ja auch unglücklich, dass zwei so unterschiedliche Bildungswege fast gleich heissen beziehungsweise abgekürzt werden. Bei dieser Namensgebung waren sicherlich keine Marketingleute am Werk (lacht).

**Sind Ihre kürzeren Weiterbildungen auch eidgenössisch anerkannt?**

**Rüeegger:** Es sind Diplome der KV Luzern Berufsakademie. Da der Kaufmännische Verband in der ganzen Schweiz präsent ist und eine lange Tradition hat, geniessen auch die Diplome des «KV» eine hohe Anerkennung.

**In früheren Interviews haben Sie gesagt, dass Sie vermehrt auch ältere Berufsleute für Weiterbildungen gewinnen möchten. Wie ist hier die Entwicklung?**

**Rüeegger:** Langsam, aber stetig. Spätestens seit den Diskussionen

um ein höheres AHV-Alter wird erkannt, dass zur Erhaltung der Arbeitsmarktfähigkeit nichts an aktuellen Weiterbildungen vorbeiführt. Unsere Lehrgänge vermitteln eine Fülle von Kompetenzen, im Besonderen auch bei Online-Themen. Damit erarbeiten sich die etwas Reiferen die Chance, bei Stellenbewerbungen nicht gegen Jüngere unterzugehen.

**Aber jüngere Arbeitnehmer sind doch günstiger?**

**Rüeegger:** Dies wird gerne als Begründung eingesetzt, wenn ältere Stellensuchende kaum oder keine Einladungen für Vorstellungsgespräche erhalten. Diese Argumentation ist aber nur korrekt, wenn der Weiterbildungsstand der Älteren aktuell ist. Erst wenn dies stimmt, kann die langjährige Praxis- und allenfalls Führungserfahrung in die Waagschale gelegt werden.

**Interview PD**

## Zur Person

Peter Rüeegger leitet an der KV Luzern Berufsakademie das Kompetenzzentrum für Marketing, Kommunikation und Verkauf mit 16 Lehrgängen. Er unterrichtet in der höheren Berufsbildung und leitet die neue «Höhere Fachschule für Marketing und Kommunikation HFMK» sowie den Lehrgang «Dipl. Tourismus-, Hotel- und Eventspezialist/in».