August 2019
No. 03

Kaufmännischer Verband
Basel
Aeschengraben 15
CH-4002 Basel

T +41 61 271 54 70
F +41 61 272 24 41
info@kvbasel.ch
kvbasel.ch

kaufmännischer verband

mehr wirtschaft. für mich.

NEWS

des Kaufmännischen Verbandes Basel

Beschleunigte Veränderungsprozesse verlangen von der Berufsbildung Flexibilität und „Upskilling“.

Michael Kraft, Leiter Bildung Kaufmännischer Verband Schweiz, betont die Stärken der Berufsbildung im kaufmännisch-betriebswirtschaftlichen Bereich, erläutert die aktuellen Reformen und spricht notwendige Zielsetzungen für deren weitere Entwicklung an. *Seite 2.*

Schwierige Gespräche führen. Wie packe ich das an? Sich gelassen durchsetzen. Wie gelingt dies?

Wie Sie schwierige Gespräche erfolgreich meistern, zeigt Ihnen Barbara Seeger im Seminar „Schwierige Mitarbeiter-Gespräche führen“. Selbstbewusst auftreten und gelassen wirken – das möchten wir alle gern. Von Jacqueline Steffen Oberholzer erfahren Sie im Seminar „Die gelassene Art, sich durchzusetzen,“ wie das geht.
Lesen Sie mehr in den Kurzinterviews auf Seite 6.

Berufsbildung 4.0 – wohin geht die Reise?

Von Michael Kraft, Leiter Bildung
Kaufmännischer Verband Schweiz

Die Arbeitswelt wandelt sich und mit ihr auch das kaufmännisch-betriebswirtschaftliche Berufsfeld – so richtig diese Aussage ist, so banal erscheint sie mittlerweile uns allen. Vertieft man sich etwas in die Thematik, so zeigt sich rasch, dass dieser Wandel für die Berufsbildung auf allen Stufen eine spannende, aber grosse Herausforderung darstellt.

Werfen wir zuerst einen Blick auf die Veränderungen in der Arbeitswelt. Dies ist zwingend der Ausgangspunkt für alle weiteren Fragen, denn der Kern der Berufsbildung ist die Arbeitsmarktorientierung und die enge Verbindung zur Berufspraxis. Augenfällig ist hierbei, mit welcher Geschwindigkeit technische Innovationen als Treiber unserer Wirtschaft neu aufkommen, sich verändern oder wieder verschwinden. Veränderungsprozesse ganz allgemein dürften sich weiter beschleunigen und hohe Anforderungen an den Umgang mit Wandel und an die Flexibilität der Arbeitnehmenden stellen.

Ein zweiter zentraler Punkt ist die Entwicklung in den Aufgaben. Eine Studie der Hochschule für Wirtschaft Zürich im Auftrag des Kaufmännischen Verbands zeigte bereits vor ein paar Jahren, dass sich die kaufmännischen Berufe zu Querschnittsfunktionen entwickeln werden. Koordinierende Tätigkeiten erhalten einen immer höheren Stellenwert, Routineaufgaben werden zunehmend automatisiert. Es sind also Berufsleute gefragt, die über hohe Sozialkompetenzen verfügen, mit Kunden und neuen Technologien umgehen können und sich neben einer guten Allgemeinbildung in einem Fachgebiet spezialisiert haben.

Das wiederum bedeutet drittens, dass ein Trend hin zum sogenannten „Upskilling“ feststellbar ist: Es sind neue, andere und insbesondere anspruchsvollere Kompetenzen gefragt. Eine aktuelle Studie des Bundes geht davon aus, dass bis 2037 in den kaufmännisch-betriebswirtschaftlichen Bereichen ein überdurchschnittlicher Bedarf an Personen mit einem Abschluss auf Tertiärstufe besteht. Die Studie untersucht leider nicht, ob diese eher über den Weg der Hochschulen (Tertiärstufe A) oder über den Weg der höheren Berufsbildung (Tertiärstufe B) kommen sollen. Klar wird hingegen, dass Personen „nur“ mit einem Abschluss auf Sekundarstufe II, also zum Beispiel einer Lehre, 2037 deutlich weniger gefragt sein werden. Eine Lehre alleine genügt folglich nur noch selten.

Was bedeutet das nun für die Berufsbildung?

Die Berufsbildung im kaufmännisch-betriebswirtschaftlichen Bereich bringt einige Stärken mit, die schon heute ausgezeichnet zu den neuen Anforderungen passen: Die breite Allgemeinbildung – man denke an die KV-Lehre – ist davon ebenso Teil wie die (spätere) Spezialisierung in einem Fachgebiet, die unmittelbare Ausrichtung auf die Anforderungen des Arbeitsmarkts oder die Verankerung der Bildung in einem konkreten Handlungsgebiet. Diesen Stärken müssen wir Sorge tragen.

Die Lehre bildet die Basis in unserem Berufsbildungssystem und ihr kommt deshalb, das sagt auch die oben erwähnte Studie des Bundes, eine wichtige Rolle zu. In den Projekten „Kaufleute 2022“ und „Verkauf 2022+“ werden die beiden grössten Lehren der Schweiz zurzeit grundlegend überarbeitet. Vergleichbares geschieht in der höheren Berufsbildung: Die Lehrgänge für Direktionsassistenten/-assistentinnen, Experten/Expertinnen in Rechnungslegung und Controlling oder Betriebswirtschafter/-innen HF erhalten, neben vielen anderen, in den nächsten Jahren neue Profile und Prüfungsanforderungen. Das Vorgehen ist dabei immer vergleichbar: Es wird analysiert, was die Berufsleute künftig tun werden, was sie dazu können müssen und wie das optimalerweise vermittelt und geprüft wird. Sozial- und Selbstkompetenzen sowie digitale Kompetenzen stehen dabei zurzeit im Fokus – aber ohne Fachwissen bringen auch neue Kompetenzen wenig. Die Frage ist vielmehr, zu welchem Zeitpunkt der persönlichen beruflichen Laufbahn welche Tiefe an Fachwissen notwendig ist.

Die Schwierigkeit in all diesen Reformprozessen ist, dass es nicht möglich ist, künftige Entwicklungen treffsicher vorauszusagen. Es lassen sich einzig Prognosen aufstellen. Somit hinken die Reformen den tatsächlichen Entwicklungen in der Arbeitswelt immer etwas hinterher und der politische Rahmen verlangsamt die Prozesse zusätzlich. Gleichzeitig verhindert dies Schnellschüsse aufgrund kurzzeitiger Trends auf dem Arbeitsmarkt. In vielen Aus- und Weiterbildungen wird deshalb versucht, mehr Flexibilität innerhalb eines Bildungsgangs zu ermöglichen: So kann man zwar auf aktuelle Trends eingehen, das eigentliche Gerüst der Ausbildung bleibt jedoch stabil und nachhaltig.

Auch wenn der Fokus heute darauf liegt, die formalen Abschlüsse der Berufsbildung für die Zukunft fit zu machen, darf etwas nicht vergessen werden, was Prof. Dr. Jürg Schweri in der Ausgabe Nr. 2/2019 der News des Kaufmännischen Verbandes Basel schon angesprochen hat: Wir sollten die Durchlässigkeit in alle Richtungen stärken, zum Beispiel durch die vermehrte Anerkennung von Kompetenzen. So wird die Berufsbildung offener für weniger konventionelle Lebensläufe. Denn ein Merkmal der neuen Arbeitswelt ist nicht zuletzt, dass Berufs- und Bildungslaufbahnen nicht mehr zwingend geradlinig verlaufen.

Schlussfeier 2019: It's over! Die erfolgreichen Absolventinnen und Absolventen feiern das Ende ihrer KV-Lehre.

Im Eventsaal der Messe Basel holten sich die angehenden Kaufleute ihren verdienten Applaus für den erfolgreichen Abschluss ihrer Ausbildung ab.

Als Auszeichnung für ihren grossen Einsatz durften 411 junge Kaufleute ihr Fähigkeitszeugnis in Empfang nehmen. 44 von ihnen erreichten den Rang mit einem Notendurchschnitt von 5,3 oder höher.

Beat Weber, Präsident der Prüfungskommission, begrüsste die zahlreich erschienenen Gäste und dankte allen Beteiligten für deren Engagement vor und während des Qualifikationsverfahrens. Den erfolgreichen jungen Kaufleuten gratulierte er zum grossen Schritt, den sie in ihrem beruflichen Werdegang genommen haben.

In seinem Grusswort blickte Alex Felder, Präsident Kaufmännischer Verband Basel, zurück auf seinen eigenen Lehrabschluss, den er in bleibender Erinnerung hat. Zugleich wies er darauf hin, dass mit dem Ende der Lehrzeit nun der Anfang der Berufskarriere ansteht. Die angehenden Berufsleute motivierte er, mutig zu sein und das Steuer für die weitere Karriere selbst in die Hand zu nehmen.

Claudia Strehl, Vorsitzende der Schulleitung Handelsschule KV Basel, präsentierte das Gesamtergebnis der kaufmännischen Lehrabschlussprüfungen und führte durch die Ehrung der Rangkandidatinnen und -kandidaten.

Die Besten der Besten

Büroassistentinnen/
Büroassistenten EBA:
1. Rang (Note 5,5), Andrea Coleen Richner, VEBO Genossenschaft

Kauffrau/Kaufmann EFZ – Basis-Grundbildung (B-Profil):
1. Rang (Note 5,5), Jana Wyss, Erziehungsdepartement Basel

Kauffrau/Kaufmann EFZ – Erweiterte Grundbildung (E-Profil):
1. Rang (Note 5,7), Laura Hein, Syngenta Crop Protection AG

Berufsmaturität während der Lehre Typ Wirtschaft (BM 1):
1. Rang (Note 5,6), Daniel Hilgers, F. Hoffmann-La Roche AG

Berufsmaturität nach der Lehre Typ Wirtschaft (BM 2):
1. Rang (Note 5,3), Sabrina Bohn und Noémie Bürgin

Moderiert wurde die Schlussfeier von Thomas Kopp.

Herzlich willkommen im KV!

Liebe Lernende, im Namen des Kaufmännischen Verbandes Basel begrüsse ich Sie herzlich! Mit der KV-Lehre haben Sie sich für eine grossartige Ausbildung entschieden – interessant, facettenreich und zukunftsorientiert. In den kommenden Jahren werden Sie enorm vieles dazulernen. Neben dem vielseitigen Wissenserwerb werden Sie sich auch in Ihren sozialen und persönlichen Kompetenzen stark weiterentwickeln, damit Sie in der Berufswelt erfolgreich werden. Freuen Sie sich auf eine lehrreiche, intensive und spannende Zeit!

Alex Felder, Präsident Kaufmännischer Verband Basel

Selbstverständlich werden während Ihrer Lehrzeit auch viele Fragen auftauchen:
- Wie hoch ist der empfohlene Lohn für Lernende?
- Muss ich Überstunden leisten?
- Wie viele Wochen Ferien stehen mir zu?
- Wie steht es mit Sonntagsarbeit oder Abendeinsätzen?
- Wie bereite ich mich auf das Qualifikationsverfahren vor?
- Wo erhalte ich Unterstützung, wenn ich beim Lernen Schwierigkeiten habe?

Wir sind Ihr Berufsverband. Wir stehen Ihnen bei solchen oder ähnlichen Fragen rund um den kaufmännischen Beruf mit Rat und Tat zur Seite und unterstützen Sie auf Ihrem Karriereweg.

Werden Sie Mitglied bei unserem Verband und profitieren Sie von unserem Know-how und Netzwerk!

Mitgliedervorteile
- Rechtsschutz und Rechtsberatung
- Lerncoaching mit einer kostenlosen Erstberatung
- Seminare mit Rabatt auf die Teilnahmegebühr
- Vergünstigungen auf Bildungs- und Freizeitangebote
- und viele mehr

Mehr zum Kaufmännischen Verband finden Sie auf unserer Website kvbasel.ch.
Haben Sie Fragen? Besuchen Sie uns am Empfang im Foyer des Schulhauses, kontaktieren Sie uns per Tel. +41 61 271 54 70 oder schreiben Sie uns eine E-Mail an info@kvbasel.ch.

Bei den Klassenbesuchen nach den Herbstferien haben Sie zudem die Möglichkeit, uns persönlich kennenzulernen und Fragen zu stellen.
Nun wünsche ich Ihnen einen guten Start und dann viel Erfolg in Ihrer Ausbildung.

Save the date

Speed Job Interviewtraining

Donnerstag, 31. Oktober 2019,
12.15 – 13.15 Uhr

Kaufmännischer Verband Basel,
Aeschengraben 15, Basel,
Saal 6. Stock

Weitere Infos und Anmeldung auf kvbasel.ch.

Jetzt Mitglied werden auf kvbasel.ch/beitritt

Die KV Schnuppertage: Einen Tag eintauchen in die Welt der Kaufleute.

Der Kaufmännische Verband Basel ist der Berufsverband der Kaufleute. Wir engagieren uns für eine zukunftsorientierte kaufmännische Ausbildung. Denn die klassische duale KV-Lehre ist nach wie vor ein solides Fundament für eine Berufskarriere.

Möchten Sie in Ihrem Ausbildungsbetrieb Schülerinnen und Schüler für eine kaufmännische Lehre begeistern?
Mit den KV Schnuppertagen verfügen wir über ein massgeschneidertes Angebot für Ausbildungsbetriebe, um Schülerinnen und Schülern einen ersten positiven Einblick in den vielseitigen kaufmännischen Berufsalltag zu vermitteln. Ein wertvolles Engagement, das die jungen Leute bei ihrer Berufswahl unterstützt.

Minimaler Aufwand für den Lehrbetrieb – maximaler Gewinn für die kaufmännische Lehre.
Die gesamte Organisation läuft über uns in enger Zusammenarbeit mit der Fachstelle Berufliche Orientierung der Volksschule Basel-Stadt. Es werden nur Schülerinnen und Schüler für die KV Schnuppertage rekrutiert, die sich für eine kaufmännische Lehre interessieren und die über den nötigen „schulischen Rucksack" verfügen. Es handelt sich dabei um Schülerinnen und Schüler, die sich im 8./9. Schuljahr befinden.

Machen Sie mit und fördern Sie den kaufmännischen Nachwuchs!
Interessierte Ausbildungsbetriebe können sich für weitere Informationen und Auskünfte gerne an Ruth Mory Winkler oder Monika Schnetzler wenden.
Tel. +41 61 271 54 70, info@kvbasel.ch.
Weitere Infos finden Sie auch auf kvbasel.ch/kv-schnuppertage.

Save the date

„Digitale Transformation in der Ausbildung von KV-Lernenden – der Wandel beginnt bei uns!"

Herbsthalbtagung für Berufs- und Praxisbildner/innen
mit Lorenz Ramseyer, Präsident Digitale Nomaden Schweiz

Mittwoch, 6. November 2019, in Zürich

Weitere Infos und Anmeldung auf kfmv.ch/wbp-herbsthalbtagung.

Schwierige Gespräche führen. Wie packe ich das an?

Barbara Seeger
Unternehmensberaterin, Coach und Trainerin, Inhaberin von Barbara Seeger HR Consulting

Welche Umstände führen zu schwierigen Gesprächen?
Wir alle neigen dazu, die Welt mit unserer ganz eigenen „Brille" zu sehen. Persönliche Erfahrungen, Werte, Vorstellungen und Erwartungen sehen wir durch sie als die „absolute Wahrheit". Und weil jeder Mensch eine unverwechselbar eigene Brille hat, interpretieren wir unsere Vorstellungen in das Verhalten anderer und so entstehen schnell Missverständnisse. Wenn unser Umfeld dann nicht im erwarteten Rahmen reagiert, sind wir irritiert und reagieren mit Angriff, Flucht oder Erstarrung. Hieraus Gespräche konstruktiv zu führen, ist sehr anspruchsvoll.

Was unterstützt den erfolgreichen Ausgang eines schwierigen Gesprächs?
Ein anspruchsvolles Gespräch inhaltlich vorzubereiten, gehört zu den entscheidenden Erfolgsfaktoren. Dabei werden nicht nur Daten und Fakten gesammelt, sondern auch Überlegungen angestellt, welches die eigenen Ziele des Gesprächs sind, wie die Beziehung zueinander nach dem Gespräch aussehen soll und welches der eigene Verhandlungsrahmen ist. Ein weiteres Schlüsselelement ist, dem Gesprächspartner die eigenen Gefühle und Anliegen klar kundzutun und ihm echtes Interesse für seine Situation entgegenzubringen. Es geht darum, ihn ehrlich verstehen zu wollen – das braucht Geduld, Einfühlungsvermögen und eine positive Grundhaltung.

Was nehmen die Teilnehmenden mit aus dem Seminar?
Die Teilnehmenden lernen, anspruchsvolle Situationen zu erkennen und Gespräche fundiert und systematisch vorzubereiten. Mithilfe von praxisorientierten Methoden und Leitfäden verbessern sie die Kommunikationsfähigkeiten und üben die Gesprächsführung. Sie reflektieren das eigene Konfliktverhalten sowie typische Muster, erkennen Konfliktsignale und erweitern das Repertoire zur Vorbeugung von Konflikten.

Weitere Infos auf Seite 7.

Sich gelassen durchsetzen. Wie gelingt dies?

Jacqueline Steffen Oberholzer
Betriebsökonomin HWV, Trainerin und Coach, Inhaberin von The Business Training Company GmbH

In welchen Situationen komme ich „gelassen" weiter?
In allen Lebenssituationen: ob beruflich oder privat, wir wirken selbstsicherer und selbstbewusster, wenn wir gelassen sind. Wenn wir gelassen sind, haben wir auch eine gute Wahrnehmung, können klar denken, da wir stressfrei sind, und es kommen uns gute Ideen in den Sinn. Gelassen zu sein, ist auch wichtig für unsere Gesundheit, wir sind entspannter und können mit den Anforderungen, die das Leben an uns stellt, besser umgehen. Doppelt wichtig ist es, ruhig und gelassen zu sein, wenn ich etwas ansprechen möchte, das für mich nicht mehr stimmt, wie z.B. ein Störfaktor oder wenn sich ein Konflikt anbahnt oder wenn wir schon mitten drin stecken. Wenn wir hier emotional sind, verletzen wir oft unser Gegenüber und verschlechtern eine Beziehung. Dies kennen wir alle nur zu gut.

Wie werde ich gelassener?
Mit Emotionsmanagement, positiver Einstellung und Haltung sowie Tipps aus der Achtsamkeitslehre. Diese verschiedenen Instrumente, die wir im Seminar beleuchten, sind wichtig, um professionell und souverän zu kommunizieren. Werden wir ungeduldig oder gar wütend, leidet unsere Kommunikation. Dann ändert sich unser Verhalten, was ein gutes Miteinander verhindert und eine gute Beziehung verschlechtert. Wir möchten uns ja souverän durchsetzen und nicht mit einem Wortgefecht.

Was nehmen die Teilnehmenden mit aus dem Seminar?
Verschiedene Tipps und Strategien, welche sie im Alltag anwenden können. Diese können sie sehr vielfältig verwenden. Im Umgang mit Kolleginnen und Kollegen, Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, Vorgesetzten oder auch im privaten Umfeld. Die Teilnehmenden haben auch die Möglichkeit, eigene Situationen mitzubringen, zu besprechen und gemäss den neuen Instrumenten anzusprechen. Sie erhalten Feedback, wie das bei anderen ankommt und wirkt.

Weitere Infos auf Seite 7.

semi nare

Unsere nächsten Seminare

Dienstag, 3. September 2019, 8.30 – 16.30 Uhr
Grammatik frisch poliert: Schreiben ohne Fehl und Tadel

Schreibt man in der indirekten Rede „es gebe" oder „es gäbe"? Oder „würde geben"? Was ist korrekt: „aufgrund", „auf Grund" oder „auf grund"? Und wann brauche ich eigentlich das Imperfekt, wenn ich doch auch mit dem Perfekt überall durchkomme? Wenn Sie bei solchen Fragen ins Stocken (oder stocken?) geraten, nehmen Sie an diesem Seminar teil, um Ihre Grammatikkenntnisse wieder aufzufrischen.

Referent: Markus Hegglin, lic. phil. I, Dozent und Coach, langjähriger Chefredaktor des Tagblatts der Stadt Zürich (Tamedia/NZZ), ehemaliger Deutschlehrer auf Sekundar- und Gymnasialstufe

Freitag, 13. September 2019, 17.30 – 20.30 Uhr
Kopf oder Bauch? – Am besten beides!

Sind Sie manchmal auch hin- und hergerissen, wenn es um Entscheidungen geht? Schickt Ihnen Ihr Verstand andere Beurteilungen als Ihre gefühlsmässige Einschätzung? In diesem Seminar erfahren Sie, weshalb das ganz normal ist. Sie lernen, diese unterschiedlichen Signale einzuordnen und als wertvolle Wegweiser zu nutzen.

Referentin: Karin Gisin, selbstständige Trainerin, Lern- und Motivationsberaterin und PRB®-Coach IPSIS®

Dienstag, 17. September 2019, 8.30 – 16.30 Uhr
Schwierige Mitarbeiter-Gespräche führen

Erfolgreiche Zusammenarbeit heisst vor allem erfolgreiche Kommunikation. Wie gelungen und professionell wir kommunizieren, zeigen uns insbesondere schwierige Gespräche. In diesem Seminar lernen Sie, Gespräche systematisch und gezielt vorzubereiten, durchzuführen und daraus resultierende Massnahmen umzusetzen.

Referentin: Barbara Seeger, Unternehmensberaterin, Coach und Trainerin, Inhaberin von Barbara Seeger HR Consulting

Montag, 23. September 2019, 8.30 – 16.30 Uhr
Die gelassene Art, sich durchzusetzen

Selbstbewusst auftreten und gelassen wirken – das möchten wir alle gern. Praktische Strategien helfen Frauen und Männern, sich selbst zu behaupten und ihren beruflichen und privaten Alltag besser zu meistern. Was das bringt? Mehr Lebensqualität! In diesem eintägigen Seminar lernen Sie anhand von praktischen Beispielen, sich gelassen durchzusetzen und Ihre Ziele optimistisch zu verfolgen.

Referentin: Jacqueline Steffen Oberholzer, Betriebsökonomin HWV, Trainerin und Coach, Inhaberin von The Business Training Company GmbH

Nicht verpassen!

Das erste Online-Seminar des Kaufmännischen Verbandes Basel.

„Top in Form – mental stark – fit im Job"
Donnerstag, 14. November 2019, 19 bis 19.45 Uhr

Holen Sie sich die Inputs zum Mentaltraining via Laptop bequem zu Ihnen nach Hause aufs Sofa.

Anmeldung auf kvbasel.ch/seminare.

Kosten
Bitte beachten Sie die jeweilige Seminarausschreibung. Die Seminarkosten richten sich nach dem jeweiligen Format. Mitglieder des Kaufmännischen Verbandes erhalten einen Rabatt.

Ort
Kaufmännischer Verband Basel, Aeschengraben 15, 4051 Basel

Hinweis
Die Seminare werden nur bei genügend Anmeldungen durchgeführt. Bitte beachten Sie unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Seminare auf kvbasel.ch/seminare.

Detaillierte Infos und Anmeldung unter:
T +41 61 271 54 70
info@kvbasel.ch, kvbasel.ch/seminare

Mehr erfahren.

Fotowerk Basel

Mittwoch, 28. August
Bilder Praxisabende / Sommerferien

Mittwoch, 11. September
Technik-Blöff-Abend (inkl. Börse)

Donnerstag, 12. September, bis Montag, 16. September
Schuelreisli Fotowerk Basel

Mittwoch, 25. September
Clubabend

Mittwoch, 16. Oktober
Mitgliederabend

Mittwoch, 30. Oktober
Thema Kreativität: Wie kann man die Kreativität fördern?

Die Clubabende beginnen jeweils um 19 Uhr, wenn nichts anderes angegeben wird.

Infos / Programm
Ivan Blatter, Präsident
T +41 79 305 27 80
info@fotowerk-basel.ch
fotowerk-basel.ch

EnglishClub

August 13
Conversation Evening
We meet us at the Restaurant Pavillon im Park in the Schützenmattpark from 7 p.m. onwards.

August 23 (Friday), at 7 p.m.
Annual General Meeting
Where: KV Building, Meeting Room 1st Floor
Meal: Restaurant Aeschenplatz. For details, please refer to the separate invitation.

August 27
Grammar

September 3
History Night

September 10
DVD Evening

September 17
Games Evening

September 24
Poetry

Advance Notice
The Christmas Party will take place on 7 December. Further information will follow!

Info / Programme
Gaby Felix, president:
T +41 61 701 30 66
Felix Schurter, secretary:
T +41 61 701 30 66
englishclub-basle.ch

Vital

Quelle: Basel Tourismus
Copyright: Andreas Zimmermann

Dienstag, 29. Oktober 2019
Führung „Herbstmäss“

Besammlung
13.15 Uhr auf der Pfalz (Münsterplatz) in Basel

Beginn und Ablauf
13.30 Uhr – die Führung dauert rund 1 ½ Stunden.

Bitte beachten Sie, dass die Teilnehmerzahl begrenzt ist. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt.

Kosten
Mitglieder des Kaufmännischen Verbandes Basel CHF 10.–
Nichtmitglieder CHF 25.–

Anmeldung und Infos
T+41 61 271 54 70, info@kvbasel.ch, kvbasel.ch

Lassen Sie sich vom Duft von Zuckerwatte, Magenbrot und Marroni verführen. Wir schlendern zusammen durch das bunte Treiben und erfahren Wissenswertes über die alte Tradition.

Öffnungszeiten

Empfang des Kaufmännischen Verbandes Basel

Montag bis Freitag jeweils 9 – 13 Uhr
Vor Feiertagen gelten spezielle Öffnungszeiten. Bitte beachten Sie die Regelungen auf kvbasel.ch.
Gerne sind wir auch ausserhalb der Öffnungszeiten für Sie da. Vereinbaren Sie mit uns einen Termin.

Sekretariate Berufsschule und Weiter-/Kaderbildung

Bitte beachten Sie die Öffnungszeiten auf hkvbs.ch.

NEWS

kaufmännischer verband
mehr wirtschaft. für mich.
basel

Impressum

Mitgliederzeitung, 5-mal pro Jahr, Herausgeber und Redaktion:
Kaufmännischer Verband Basel, Postfach, 4002 Basel, T +41 61 271 54 70,
F +41 61 272 24 41, info@kvbasel.ch
Druck: Birkhäuser+GBC, 4153 Reinach BL

AZB
CH-4002 Basel
P.P./Journal