



# Kaufmann EFZ/Kauffrau EFZ

**Die vorliegende Zusammenfassung enthält wichtige Informationen über die berufliche Grundbildung Kaufmann EFZ/Kauffrau EFZ. Die Inhalte sind vorwiegend aus der Bildungsverordnung und dem zugehörigen Bildungsplan entnommen.**

Die **Bildungsverordnung** regelt die wichtigen rechtlichen Inhalte der beruflichen Grundbildung. Sie definiert die Kernelemente des Lehrberufes wie Berufstitel, Dauer, Ziele, Anforderungen, Bildungsinhalte oder Qualifikationsverfahren.

Der **Bildungsplan** beschreibt und konkretisiert die Ziele und Anforderungen, die während der beruflichen Grundbildung erreicht werden müssen und welche Kompetenzen dazu nötig sind.

Bildungsverordnung und Bildungsplan finden Sie hier:  
[www.bvz.admin.ch](http://www.bvz.admin.ch) → **Berufliche Grundbildung**

## Inhalt

- 1. Die drei Lernorte**
- 2. Lehrdauer und Besonderes**
- 3. Schulische Bildung (Lektionentafel)**
- 4. Fächergewichtung beim Qualifikationsverfahren**
- 5. Berufsabschluss für Erwachsene**
- 6. Handlungskompetenzen**

## 1. Die drei Lernorte

**Lehrbetrieb:** Hier werden den Lernenden die praktischen Fähigkeiten des Berufs vermittelt.

**Berufsfachschule BFS:** Sie vermittelt die schulische Bildung, welche aus dem Unterricht in den Berufskennnissen, der Allgemeinbildung und dem Sport besteht.

**Überbetriebliche Kurse ÜK:** Sie dienen der Vermittlung und dem Erwerb grundlegender Fertigkeiten und ergänzen die Bildung in beruflicher Praxis und die schulische Bildung.

### Kooperation der drei Lernorte

Die Lernenden sollen während der gesamten Ausbildung darin unterstützt werden, Theorie und Praxis miteinander in Beziehung zu bringen.



## 2. Lehrdauer und Besonderes

### Lehrdauer

Die berufliche Grundbildung dauert 3 Jahre.

### Besonderes

#### Profile

Innerhalb des Berufes der Kauffrau EFZ und des Kaufmanns EFZ gibt es die folgenden schulischen Profile:

- Basis-Grundbildung (B-Profil)
- Erweiterte Grundbildung (E-Profil)

Beim Abschluss des Lehrvertrags entscheiden sich die Vertragsparteien aufgrund einer Vorabklärung mit der zu bildenden Person für eines der beiden Profile.

Die Berufsmaturität kann lehrbegleitend nur von Lernenden im E-Profil absolviert werden.

#### Branchen

Kaufleute EFZ werden in insgesamt 21 Branchen ausgebildet:

- |   |                                 |
|---|---------------------------------|
| – Automobil-Gewerbe                                   | – Nahrungsmittel-Industrie      |
| – Bank  | – Notariate Schweiz             |
| – Bauen und Wohnen                                    | – Öffentlicher Verkehr          |
| – Bundesverwaltung                                    | – Öffentliche Verwaltung (ovap) |
| – Chemie  | – Privatversicherung            |
| – Dienstleistung und Administration (D&A)             | – Reisebüro                     |
| – Handel  | – santésuisse                   |
| – Hotel-Gastro-Tourismus (HGT)                        | – Spitäler / Kliniken / Heime   |
| – Internationale Speditionslogistik (ISL)             | – Transport                     |
| – Marketing & Kommunikation                           | – Treuhand/Immobilien           |
| – Maschinen-, Elektro- und Metall-<br>Industrie (MEM) |                                 |

#### Schulisch organisierte Grundbildung (SOG)

Die schulisch organisierte Grundbildung (schulisches Vollzeitangebot) ist sowohl für das B-Profil als auch für das E-Profil möglich. Sie kann vier Jahre dauern, wenn sie mit dem Berufsmaturitätsunterricht kombiniert wird.

Die Bildung in beruflicher Praxis besteht in der Regel aus:

- Betriebspraktika
- Integrierten Praxisteilen
- Problemorientierten Unterricht
- Überbetrieblichen Kursen

### 3. Schulische Bildung

Die schulische Bildung im obligatorischen Unterricht umfasst 1800 Lektionen. Daneben besteht die Möglichkeit zum Besuch von Freikursen. Bei Bedarf können auch zusätzlich Stützkurse angeordnet werden.

Schulorte für Lernende aus dem Kanton Zürich:

[www.mba.zh.ch](http://www.mba.zh.ch) → Schulen der Berufsbildung → Berufsfachschulen

#### Lektionentafel Berufsfachschule

##### Basis-Grundbildung (B-Profil)

40 Schulwochen = 1 Schuljahr

40 Lektionen pro Jahr = 1 Lektion pro Woche

	1. Lehrjahr	2. Lehrjahr	3. Lehrjahr	Total
Standardsprache (regionale Landessprache LS)	160	120	80	360
1. Fremdsprache (FS1)	120	120	80	320
Information, Kommunikation, Administration (IKA)	160	200		360
Wirtschaft und Gesellschaft (W&G)	160	120	120	400
Vertiefen und Vernetzen (V&V) und Selbständige Arbeit (SA)		80	40	120
Überfachliche Kompetenzen (ÜfK)	40			40
<b>Sport</b>	80	80	40	200
<b>Total Lektionen</b>	<b>720</b>	<b>720</b>	<b>360</b>	<b>1800</b>

#### Lektionentafel Berufsfachschule

##### Erweiterte Grundbildung (E-Profil)

40 Schulwochen = 1 Schuljahr

40 Lektionen pro Jahr = 1 Lektion pro Woche

	1. Lehrjahr	2. Lehrjahr	3. Lehrjahr	Total
Standardsprache (regionale Landessprache LS)	80	80	80	240
1. Fremdsprache (FS1)	120	120		240
2. Fremdsprache (FS2)	80	80	80	240
Information, Kommunikation, Administration (IKA)	120	80		200
Wirtschaft und Gesellschaft (W&G1 und W&G2)	200	200	120	520
Vertiefen und Vernetzen (V&V) und Selbständige Arbeit (SA)		80	40	120
Überfachliche Kompetenzen (ÜfK)	40			40
<b>Sport</b>	80	80	40	200
<b>Total Lektionen</b>	<b>720</b>	<b>720</b>	<b>360</b>	<b>1800</b>

## 4. Fächergewichtung beim Qualifikationsverfahren

### Fächergewichtung bei der Abschlussprüfung

#### Betrieblicher Teil

Berufspraxis – schriftlich	25 %
Berufspraxis – mündlich	25 %
Erfahrungsnote betrieblicher Teil	50 %

#### Schulischer Teil

B-Profil: Jedes der 7 Fächer wird mit  $\frac{1}{7}$  gewichtet

E-Profil: 6 Fächer werden mit  $\frac{1}{6}$  gewichtet, das Fach «W&G1» mit  $\frac{2}{6}$

## 5. Berufsabschluss für Erwachsene

### Direkte Zulassung zum Qualifikationsverfahren

(gemäss Art. 32 der Berufsbildungsverordnung)

Von den 5 Jahren Berufserfahrung, die insgesamt verlangt werden, müssen mindestens 2 Jahre im Bereich des Kaufmanns EFZ oder der Kauffrau EFZ erworben worden sein.

### Validierungsverfahren

In der Deutschschweiz bietet zur Zeit der Kanton Bern das Validierungsverfahren für den Berufsabschluss Kaufmann EFZ/Kauffrau EFZ an.

## 6. Handlungskompetenzen

Ziel der beruflichen Grundbildung ist die Vermittlung von Handlungskompetenzen. Darunter versteht man die Fähigkeit, die Aufgaben und Anforderungen des beruflichen Alltags ganzheitlich zu meistern, das heisst fachgerecht, methodisch korrekt, sozial kompetent und eigenständig zu handeln.

Eine Handlungskompetenz setzt sich zusammen aus Fachkompetenz, Methodenkompetenz und Sozial- und Selbstkompetenz.<sup>1</sup>



Nachfolgend werden die **Handlungskompetenzen** beschrieben. Sie sind in **5 Handlungskompetenzbereiche** zusammengefasst.

<sup>1</sup> Im Bildungsplan werden die Handlungskompetenzen «Richtziele» und die Handlungskompetenzbereiche «Leitziele» genannt.

## **Betrieblicher Bereich**

### **Branche und Betrieb (bzw. betriebswirtschaftliche Prozesse und/oder Dienstleistungen gestalten)**

Die kunden- und dienstleistungsorientierte Gestaltung und Ausführung betriebswirtschaftlicher Prozesse sind im Berufsfeld der Kaufleute von zentraler Bedeutung. Kaufleute beherrschen betriebswirtschaftliche Prozesse in ihrem Arbeitsgebiet und bewältigen die Anforderungen kompetent. Dazu setzen sie allgemeines und spezifisches Fachwissen sowie geeignete Arbeitsmethoden ein. Durch professionelles Verhalten stellen sie zielorientierte Arbeitsprozesse in den Bereichen Kundenberatung, branchenspezifischer Sachbearbeitung und Administration sicher.

#### **Material/Waren oder Dienstleistungen bewirtschaften**

Kaufleute erkennen die Bedeutung einer reibungslosen und nachhaltigen Bewirtschaftung von Waren, Material oder Dienstleistungen. Sie bewältigen alle Schritte in diesem Prozess zielorientiert sowie effizient und setzen die betrieblichen und rechtlichen Vorgaben um.

#### **Kunden beraten**

Kaufleute sind sich bewusst, dass die Kunden für die Unternehmung die wichtigste Anspruchsgruppe darstellen. Sie bearbeiten Anfragen der Kunden fach- und kundengerecht und zu deren Zufriedenheit. Sie verfügen dazu über gute Produkte- und Dienstleistungskenntnisse, eine hohe Beratungskompetenz, kundengerechte Verkaufstechniken, Dienstleistungsorientierung und eine professionelle Einstellung zur Servicequalität.

#### **Aufträge abwickeln**

Kaufleute sind in ihrem Bereich verantwortlich für die kundengerechte Abwicklung der Aufträge. Sie führen die Teilschritte der Auftragsabwicklung nach betriebsinternen Vorgaben termin- und qualitätsbewusst aus. Dabei arbeiten sie selbstständig, effizient und setzen die entsprechenden Instrumente fachgerecht ein.

#### **Massnahmen des Marketings und der Öffentlichkeitsarbeit umsetzen**

Kaufleute sind sich der Bedeutung des Marketings und der Öffentlichkeitsarbeit für die erfolgreiche Geschäftstätigkeit bewusst. Sie setzen die entsprechenden Instrumente adressaten- und situationsgerecht ein.

#### **Aufgaben der Personaladministration ausführen**

Kaufleute erkennen die Bedeutung und den Nutzen einer effizienten Personaladministration. Sie führen die ihnen übertragenen Aufgaben nach Vorgaben diskret und korrekt aus. Dabei setzen sie die entsprechenden Dokumente und Instrumente zielorientiert ein.

#### **Finanzwirtschaftliche Prozesse ausführen**

Kaufleute erkennen die Bedeutung einer korrekten Verarbeitung von finanziellen Informationen. Sie führen Arbeiten im finanziellen Bereich nach Vorgaben pflichtbewusst durch.

#### **Administrative und organisatorische Tätigkeiten ausüben**

Kaufleute sind sich bewusst, dass administrative und organisatorische Aufgaben effizient und genau erledigt werden müssen. Sie übernehmen ihre Aufgaben und Funktionen bei diesen Arbeiten pflichtbewusst und setzen Vorgaben und Instrumente korrekt, effizient und ressourcenschonend ein.

### **Kenntnisse über die eigene Branche und den eigenen Betrieb anwenden**

Kaufleute sind sich bewusst, dass Kenntnisse über den Betrieb, die Konkurrenz und die Branche wichtige Grundlagen für ihre Arbeit darstellen. Sie nutzen diese Kenntnisse, um die Arbeitsprozesse, die Kundenberatung wie auch die administrativen Aufgaben kompetent und selbstständig zu bewältigen.

## **Schulischer Bereich**

### **Standardsprache (regionale Landessprache LS)**

Die Beherrschung der Standardsprache stellt eine wesentliche Voraussetzung dar, um die kaufmännischen Tätigkeiten kompetent und erfolgreich ausüben zu können. Kaufleute wenden die Regeln der Sprache an und sind fähig, schriftlich und mündlich gewandt zu kommunizieren. Sie erfassen Inhalte von Texten und Abbildungen und interpretieren diese fachkundig. Sie verfassen korrekte, sachgerechte, adressatenorientierte Texte. Kaufleute sind in der Lage, Informationen zu beschaffen, zu verarbeiten und zu präsentieren. Sie argumentieren mündlich und schriftlich situationsgerecht und überzeugend.

### **Fremdsprachen (2. Landessprache und/oder Englisch)**

Kaufleute sind sich bewusst, dass die korrekte und gewandte schriftliche und mündliche Kommunikation in den Fremdsprachen (2. Landessprache und Englisch) eine zentrale kaufmännische Kompetenz darstellt. Sie beherrschen die Sprache auf dem Niveau B1 (GER) und sind gewandt im Verständnis, im Ausdruck wie auch in der Interaktion. Sie hören aufmerksam zu, sprechen adressatengerecht, lesen genau und schreiben korrekt gemäss den Regeln.

### **Information, Kommunikation, Administration (IKA)**

Das Beherrschen der Informations- und Kommunikationstechnologien stellt eine wichtige Voraussetzung dar, um die Arbeitsprozesse und den Kundenkontakt zielorientiert und effizient zu gestalten. Kaufleute verfügen über fundierte Grundlagen im Bereich Informatik und Bürokommunikation sowie deren fachgerechten Einsatz. Sie setzen ihre Kenntnisse in Textverarbeitung, Tabellenkalkulation, Präsentation und Datenverwaltung routiniert und zielorientiert ein. Sie zeigen in der schriftlichen Kommunikation eine kundenorientierte und situationsgerechte Haltung. Dabei bearbeiten sie die Informationen und Daten sicher und gemäss den gesetzlichen und betrieblichen Vorgaben.

### **Wirtschaft und Gesellschaft (W&G)**

Um Grundzusammenhänge, Probleme und Herausforderungen in Unternehmungen, in Wirtschaft und Gesellschaft zu verstehen, brauchen Kaufleute ein fundiertes Wissen und grundlegende Einsichten. In den Bereichen finanzwirtschaftliche Zusammenhänge und Buchhaltung, Betriebs- und Rechtskunde sind sie fähig, Probleme zu erkennen und in ihrem Gestaltungsbereich Lösungen vorzuschlagen, umzusetzen oder zu beurteilen. Sie erklären die wesentlichen Zusammenhänge in der Gesamtwirtschaft und sind sich ihrer Verantwortung und Möglichkeiten als Wirtschafts- und Gesellschaftsbürger bewusst.

Quellen: Bildungsverordnung und Bildungsplan vom September 2011 (Stand Mai 2017)