

KAUFFRAU EFZ KAUFMANN EFZ

Ausbildungs- und Prüfungsbranche
Bauen und Wohnen

Branche de formation et d'examen
construire et habiter

Rami di formazione e d'esame
costruire e abitare



BRANCHE

Die Branche Bauen und Wohnen ist ein Zusammenschluss von Unternehmungen und Institutionen des Bau- und Wohnbereichs.

Die Unternehmen in der Branche Bauen und Wohnen bieten eine Vielzahl von Produkten und Dienstleistungen an. Das Umfeld ist wirtschaftlich dynamisch und äusserst vielseitig.

Die einfache Gesellschaft **Baukette Schweiz** übernimmt die betriebliche und überbetriebliche Grundbildung der kaufmännischen Lernenden. Sie ist die Nachfolgeorganisation der IG Fachgrosshandel.

Bisherige Trägerorganisationen

- **SGVSB** Schweizerischer Grosshandelsverband der Sanitären Branche
- **SHHZ** Schweizerische Holzhandelszentrale
- **SPV** Schweizerischer Plattenverband
- **VES** Verband Elektrogrosshandel Schweiz
- **VSBH** Verband des Schweizerischen Baumaterialienhandels
- **HGC** HG Commerciale
- **ST AG** Sanitas Troesch AG
- **CRH** CRH Gétaz Holding AG

INHALTSVERZEICHNIS

ORGANISATION BRANCHE BAUEN UND WOHNEN	4
BERUFSBILD KAUFFRAU EFZ / KAUFMANN EFZ	6
BILDUNG – ANFORDERUNGEN	7
RAHMENPROGRAMM ÜBERBETRIEBLICHE KURSE	8
ÜK-DURCHFÜHRUNGSREGIONEN	9
10 GRÜNDE FÜR DIE BRANCHE BAUEN UND WOHNEN	10

Unsere kaufmännischen Lernenden stammen aus Betrieben folgender Bereiche:



Planung

- Architekturbüros
- Ingenieurbüros
- Fachplaner



Produktion



Handel



Hochbau



Tiefbau



Ausbaugewerbe und Gebäudehülle

- Boden-, Wand-, Deckenbeläge
- Sanitär-, Heizungsgewerbe
- Dachdeckergewerbe
- Elektroinstallationsgewerbe
- Maler- und Gipsergewerbe
- Metallbau
- Schreinergewerbe



Umgebung

- Landschaft- und Gartenbau



Unterhalt / Verwaltung

- Liegenschaftsmanagement



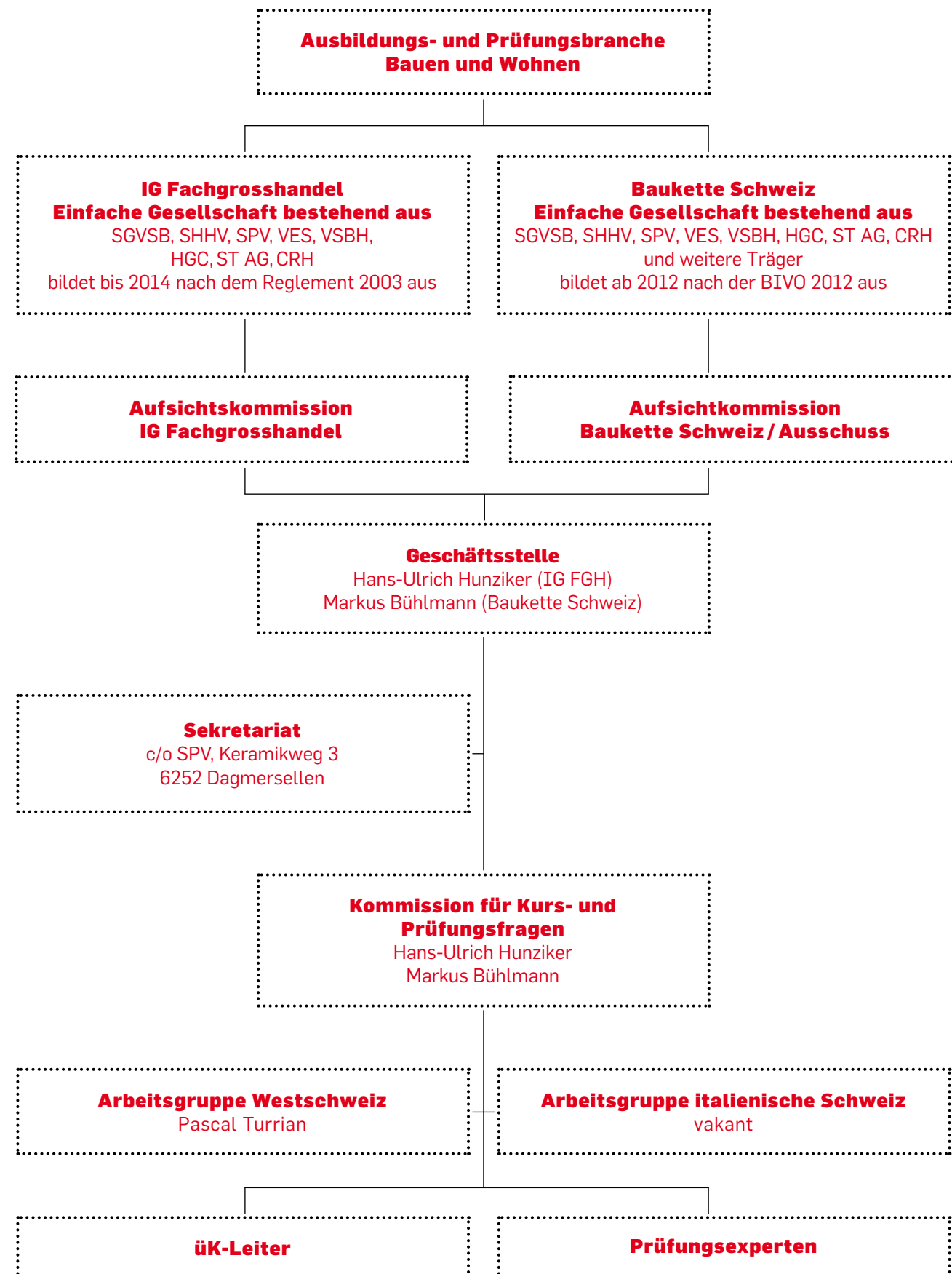
Entsorgung

«Dank dem Austausch mit meinen üK-Kollegen aus der gesamten Bau-
branche verstehe ich meine Arbeit im Lehrbetrieb besser.»

2

3

ORGANISATION BRANCHE BAUEN UND WOHNEN



**«Ich freue mich auf die
Besuche von Baustellen,
Betrieben und Ausstel-
lungen. So kann ich das
Gelernte 1:1 in der Praxis
beobachten.»**

BERUFSBILD KAUFFRAU EFZ / KAUFMANN EFZ

Kaufleute der Branche Bauen und Wohnen erfüllen anspruchsvolle kaufmännische Aufgaben im Einkauf, bei der Leistungserstellung und im Verkauf. Sie leisten auch unverzichtbare Arbeiten in der Administration, in der Buchhaltung und in weiteren unterstützenden Abteilungen wie Kalkulation, Organisation oder Personal.

Die Vielseitigkeit der Unternehmen garantiert abwechslungsreiche und spannende Tätigkeiten während und nach der Ausbildung.

Fundierte Kenntnisse über Herstellungsweise, Qualität und Verwendungszwecke der verschiedenen Produkte und Dienstleistungen sind wichtig, um auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen. Kaufleute der Branche Bauen und Wohnen sind vertraut mit der schweizerischen Bauwirtschaft, beobachten Trends, Produkte und Dienstleistungen anderer Anbieter und helfen mit, die betriebsinternen Marketingmassnahmen umzusetzen.

In der Einkaufs- und Beschaffungsabteilung stehen die Kaufleute im Kontakt mit Produzenten und Lieferanten. Beim Bewirtschaften von Waren, Material oder Dienstleistungen überwachen sie Termine, aktualisieren Datenbanken und unterstützen so die Abteilung Verkauf/Vertrieb. Dort erstellen sie Verkaufsunterlagen und Offerten, beraten Kunden, organisieren die Auslieferung von Waren oder Produkten und erstellen Rechnungen.

Im Rechnungswesen sind Kaufleute der Branche Bauen und Wohnen zuständig für das korrekte Verbuchen der Belege und für den Zahlungsverkehr. Sie helfen mit beim Mahnen, erarbeiten die Grundlagen für die Kalkulation von Preisen und leisten Unterstützung beim Budgetprozess und Jahresabschluss.

Im Sekretariat führen Kaufleute der Branche Bauen und Wohnen vielfältige administrative und organisatorische Tätigkeiten aus. Sie verfassen Mails und Briefe, protokollieren Sitzungen und übernehmen Arbeiten aus der Personalabteilung. Weiter archivieren sie Daten und Dokumente, beschaffen Informationen und kümmern sich um die ein- und ausgehende Post.

Der tägliche Umgang mit modernen Informations- und Kommunikationsmitteln ist ein wesentlicher Bestandteil ihrer vielfältigen Tätigkeit. Fremdsprachenkenntnisse erleichtern den Umgang mit Kunden und Mitarbeitern.

Kaufleute der Branche Bauen und Wohnen arbeiten in einer lebhaften und teilweise hektischen Umgebung. Dafür braucht es Kernkompetenzen wie Kundenorientierung, vernetztes Denken, Setzen von Prioritäten, Kommunikations- und Sprachgewandtheit, gute und rasche Auffassungsgabe, Organisationsfähigkeit sowie Flexibilität.

«Im letzten üK führe ich
Beratungs- und Verkaufsgespräche als Vorbereitung
für die mündliche
Lehrabschlussprüfung.»

BILDUNG – ANFORDERUNGEN

Vorgaben für die Ausbildung

- Bildungsverordnung Kauffrau EFZ / Kaufmann EFZ
- Bildungsplan Kauffrau EFZ / Kaufmann EFZ
- Lern- und Leistungsdokumentation für Kaufleute in der Branche Bauen und Wohnen

Dauer der Ausbildung

- 3 Jahre

Betriebliche Bildung

- Bearbeiten von 12 Pflichtzielen und mindestens 8 Wahlpflichtzielen
- Förderung in 4 Methodenkompetenzen und 6 Sozial- und Selbstkompetenzen
- Ausführen von 6 Arbeits- und Lernsituationen und 2 Prozesseinheiten

Anforderungen in der Branche Bauen und Wohnen

- Freude an kaufmännischen Arbeiten
- Kundenorientiertes Verhalten
- Interesse an der Bauwirtschaft
- Belastbarkeit
- Gute Auffassungsgabe
- Mündliche und schriftliche Sprachgewandtheit
- Selbständigkeit, Zuverlässigkeit
- Organisationsfähigkeit
- Flair für Zahlen
- Freude an Computerarbeit
- Gute Fremdsprachenkenntnisse

Schulische Bildung – Voraussetzungen:			
	Profil B	Profil E	Profil M
Beschrieb	Basis-Grundbildung	Erweiterte Grundbildung	Berufsmaturität
Lektionen	1'800	1'800	2'160
Anzahl Schultage pro Woche	1. Lehrjahr: 2 2. Lehrjahr: 2 3. Lehrjahr: 1	1. Lehrjahr: 2 2. Lehrjahr: 2 3. Lehrjahr: 1	1. Lehrjahr: 2 2. Lehrjahr: 2 3. Lehrjahr: 2
Schwerpunkte	• eine Fremdsprache • Vertiefung in Information, Kommunikation, Administration	• zwei Fremdsprachen • Vertiefung in Wirtschaft und Gesellschaft	• zwei Fremdsprachen • zusätzlich erweiterte Allgemeinbildung
Unterrichtsbereiche	• Standardsprache • Fremdsprachen • Information, Kommunikation, Administration	• Wirtschaft und Gesellschaft • Vertiefen und Vernetzen • Überfachliche Kompetenzen • Sport	Nach Rahmenlehrplan Berufsmaturität
Schulische Voraussetzungen	Abgeschlossene Volksschule; oberste Schulstufe mit genügenden Leistungen oder mittlere Schulstufe mit guten Leistungen in den Kernfächern	Abgeschlossene Volksschule; oberste Schulstufe mit guten Leistungen oder mittlere Schulstufe und Zusatzjahr mit guten Leistungen in den Kernfächern	Abgeschlossene Volksschule; oberste Schulstufe mit sehr guten Leistungen. Bestehen der BM-Aufnahmeprüfung

RAHMENPROGRAMM ÜBERBETRIEBLICHE KURSE

üK 1 (3 Tage)

Die Lernenden der Branche Bauen und Wohnen erklären den Ablauf und den Inhalt ihrer betrieblichen Ausbildung. Sie setzen anhand eines konkreten Projekts erstes Wissen in Bezug auf Methoden- und Sozialkompetenzen ein. Sie erklären in eigenen Worten die Struktur der schweizerischen Bauwirtschaft anhand des Input/Transformation/Output-Prozesses.

Bemerkung: Die Lernenden aller Bereiche erarbeiten die Feinziele im Klassenverbund. Es findet keine bereichsspezifische Schulung statt.

üK 2 (3 Tage)

Die Lernenden der Branche Bauen und Wohnen sammeln erste Erfahrungen im Präsentieren und Auftreten in Gruppen. Sie erklären den Markt der Bauwirtschaft und das Marketing der eigenen Unternehmung im Allgemeinen. Sie verstehen im Speziellen den Teilmix Product.

Bemerkung: Die Lernenden erarbeiten die Feinziele zum Teil bereichsspezifisch.

üK 3 (3 Tage)

Die Lernenden der Branche Bauen und Wohnen wenden Ihre Fähigkeiten im Präsentieren an. Sie erklären den Markt der Bauwirtschaft und das Marketing der eigenen Unternehmung im Allgemeinen. Sie verstehen im Speziellen den Teilmix Place. Ihnen ist zudem die europäische und weltweite Verflechtung der schweizerischen (Bau-)Wirtschaft bewusst und sie wenden, wenn nötig, die richtigen Dokumente und Vorgehensweisen bei Import- und Exportgeschäften an.

Bemerkung: Die Lernenden erarbeiten die Feinziele zum grössten Teil bereichsspezifisch.

üK 4 (1 Tag)

Die Lernenden der Branche Bauen und Wohnen wenden ihre Betriebs-, Produkt- und Marketingkenntnisse an. Sie führen im Tandem mit einer üK-Kollegin/üK-Kollegen einen Tag der offenen Tür in Form einer Werbeveranstaltung selbständig durch. Dabei organisieren sie einen Anlass gemäss Auftrag und setzen den Marketingteilmix Promotion um.

Bemerkung: Die Lernenden erarbeiten die Feinziele einzeln oder in bereichsübergreifenden Gruppen. Beispiele von möglichen Tandems: Handel – Ausführung / Produktion – Ausführung / Planung – Ausführung etc. Die üK-Leiter treten als Coaches in Erscheinung und begleiten die Lernenden vor der Durchführung der Tandemveranstaltung. Zur Qualitätssicherung finden Stichprobenbesuche in den Lehrbetrieben statt. Die Lernenden erstellen nach der Durchführung ein Arbeitsdossier und reichen es dem üK-Leiter ein. Das Dossier wird nicht bewertet, jedoch auf dem e-learning-tool veröffentlicht.

üK 5 (2 Tage)

Die Lernenden der Branche Bauen und Wohnen erklären den Markt der Bauwirtschaft und das Marketing der eigenen Unternehmung im Allgemeinen. Sie verstehen im Speziellen den Teilmix Price. Sie kalkulieren Produkte und Dienstleistungen und erstellen betriebliche Offerten. Die Lernenden wenden Ihre Kenntnisse vernetzt, prozess- und praxisorientiert an.

Bemerkung: Die Lernenden arbeiten am ersten Tag bereichsspezifisch, am zweiten Tag bereichsübergreifend. Es finden simulierte Offert-, Submissions- und Verkaufsprozesse statt.

üK 6 (2 Tage)

Die Lernenden der Branche Bauen und Wohnen sind auf die Lehrabschlussprüfung optimal vorbereitet. Sie sind in der Lage, ein Verkaufs- und Beratungsgespräch zu planen, durchzuführen und nachzubereiten, indem sie ihr Wissen über Produkte/DL, über ihren Lehrbetrieb und über die Anspruchsgruppen anwenden. Die Prüfungsvorbereitung findet anhand von Simulationen statt.

Bemerkung: Anhand der Prozesseinheiten 2 werden typische Fachgespräche simuliert. Die Leitung übernehmen der üK-Leiter sowie die Branchenexperten. In Form von strukturiert geführten Tandems üben die Lernenden Rollenspiele. Die Schulung findet bereichsübergreifend statt.

.....

**«Bereits im ersten üK
lerne ich die Wertschöpfungskette meines Lehrbetriebs und diejenige der gesamten Bauwirtschaft kennen.»**

.....

üK-Durchführungsregionen:

AARGAU • SOLOTHURN

BASEL • BASELSTADT

BERN • FREIBURG • WALLIS

GRAUBÜNDEN • OSTSCHWEIZ

ZENTRALSCHWEIZ

ZÜRICH • SCHAFFHAUSEN

WESTSCHWEIZ

Die Klassengrösse beträgt minimal 14, maximal 22 Lernende. Kommt eine üK-Klasse zustande, sind weitere Durchführungsorte denkbar. Im Falle einer kleineren Anzahl Lernender werden die üK-Durchführungsorte optimal zusammengelegt.

10 GRÜNDE FÜR DIE BRANCHE BAUEN UND WOHNEN

BAUKETTE SCHWEIZ...

- schult in den überbetrieblichen Kursen branchenbezogene Leistungsziele und verknüpft so die schulische Theorie mit der Praxis;
- engagiert nur branchenkundige und methodisch geschulte üK-Leiterinnen und üK-Leiter;
- strebt eine Vernetzung aller baurelevanten Akteure der Bauwirtschaft auf der kaufmännischen und betriebswirtschaftlichen Ebene an;
- unterstützt Lernende, Berufsbildner, Lehrlingsbetreuer, Berufsberater, Lehrbetriebe und Verbände in der kaufmännischen Grundbildung;
- führt regionale überbetriebliche Kurse durch;
- bietet Schulungen und Informationsveranstaltungen für Lehrbetriebe, Experten und Interessierte an;
- strebt eine prozessorientierte, vernetzte Ausbildung aller KV-Lernenden in der Bau- und Wohnwirtschaft an;
- bietet modulare und praxisbezogene Ausbildungs- und Lehrmethoden an;

- führt praxisbezogene Fachgespräche und Rollenspiele mit branchenkundigen Prüfungsexperten durch;
- ist eine unabhängige Non-Profit-Organisation aus den Bereichen Bauen und Wohnen mit dem Ziel, KV-Lernende betrieblich und überbetrieblich optimal auszubilden.

.....

**«Nach dem fünften üK
weiss ich, worauf es
in meiner Branche beim
Kalkulieren von Produkten
und Dienstleistungen
ankommt.»**

.....

KONTAKT

Geschäftsstelle

Hans-Ulrich Hunziker

Fürsprecher
Rabbentalstrasse 87 C
3013 Bern

hans-ulrich.hunziker@baukette.ch

Markus Bühlmann

Lic. Phil. I / Kaufmann / Ausbilder FA
Schaffhauserstrasse 76
8057 Zürich

m.buehlmann@baukette.ch

Delegierter der Aufsichtskommission

Richard Wachter

Managementberatung
Kirchbergstrasse 89
5024 Küttigen

richard.wachter@w-beratung.ch

Administration

Rita Riechsteiner

c/o Schweizerischer Plattenverband
Keramikweg 3
6252 Dagmersellen

r.riechsteiner@baukette.ch

Stand: August 2011