

Kauffrau EFZ Kaufmann EFZ

Ausbildungs- und Prüfungsbranche
Bauen und Wohnen

**Küchen-
planer**
Basismodul



Inhalt

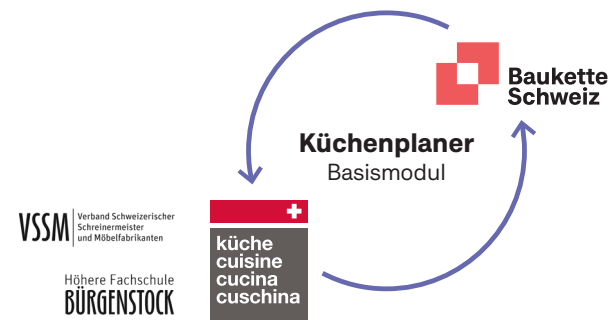
Worum geht es?	1
Kaufleute in der Branche	1
Branche	2
Aufbau der kaufmännischen Ausbildung	3
Ausbildung im üK	6
Nutzen/Gewinn	9

«Der Besuch auf der Baustelle war eindrücklich. Ich konnte alle Anschlüsse einer Küche im Rohbau erkennen.»

Worum geht es?

Küche Schweiz bietet in Zusammenarbeit mit der Ausbildungs- und Prüfungsbranche Bauen und Wohnen für alle kaufmännischen Lernenden der Branche vier küchenspezifische Tage an.

Ansonsten besuchen die Lernenden die überbetrieblichen Kurse regulär bei der Ausbildungs- und Prüfungsbranche Bauen und Wohnen.



Kaufleute in der Branche

Berufsfeld

Eine kaufmännische Grundbildung ist ein idealer Start ins Berufsleben und oft das Sprungbrett für eine erfolgreiche berufliche Zukunft. Die kaufmännische Grundbildung kann in einer von 19 Ausbildungsbranchen absolviert werden.

Je nach Branche und Betrieb sind verschiedene Kompetenzen (rechnen, sprechen, organisieren, im Team zusammenarbeiten, verhandeln, beraten, unterstützen etc.) gefragt.

Baukette Schweiz

Baukette Schweiz übernimmt die Ausbildungstätigkeit für die Ausbildungs- und Prüfungsbranche Bauen und Wohnen, einem Zusammenschluss von Unternehmen und Verbänden aus dem Bau- und Wohnbereich. Die Ausbildungs- und Prüfungsbranche Bauen und Wohnen ist eine der 19 Ausbildungs- und Prüfungsbranchen im kaufmännischen Bereich. Über die drei Lehrjahre verteilt werden 900 Lernende aus 650 Lehrbetrieben ausgebildet. An 17 üK-Standorten in der Deutschschweiz und der Romandie werden insgesamt 260 überbetriebliche Kurstage jährlich durchgeführt.

Branche

Die kaufmännische Ausbildungs- und Prüfungsbranche Bauen und Wohnen ist für die betrieblich organisierte Grundbildung (BOG) von Lernenden «Kaufrau EFZ/ Kaufmann EFZ» zuständig und Ansprechpartner für Lernende, Betriebe, Verbände, Berufsberater und kantonale Stellen.



Planung und Entwicklung

Architektur
Immobilienentwicklung
Ingenieurwesen
Bauökonomie
Fachplanung

Baudienstleistungen

Totalunternehmen
Generalunternehmen



Produktion

Baustoffindustrie
Hersteller von Halbfertig- und Fertigfabrikaten
Urban Mining/Entsorgung
Infrastrukturanlagen/Anlagebau
Schalungsbau
Fördertechnik



Handel

Baumaterial
Bodenbeläge
Elektro
Farben und Lacke
Haustechnik
Holz



Küchen

Plattenbeläge
Sanitär
Stahl
Wandbeläge



Bauhauptgewerbe

Rückbau
Tiefbau
Hochbau
Strassenbau
Spezialbau
Gleisbau



Ausbaugewerbe und Gebäudehülle

Gerüstbau
Fensterbau, Türen, Tore
Spenglerarbeiten, Bedachung
Dichtungen, Dämmungen
Fassaden
Rollläden, Storen, Beschattung
Elektroanlagen
Heizung, Lüftung, Klimaanlage
Sanitäranlagen



Küchen

Aufzüge, Fahrtreppen
Metallbauarbeiten
Schreinerarbeiten
Verglasungen
Schliessanlagen
Bodenbeläge
Gipser- und Malerarbeiten
Wandbeläge, Deckenverkleidungen
Hafner- und Chemiearbeiten
Bauaustrocknung, Baureinigung



Umgebung

Gärtnerarbeiten
Landschaftsbau
Spiel- und Sportplatzbau



Immobilienbewirtschaftung

Vermietung, Bewirtschaftung
Assetmanagement
Reinigung
Instandhaltung/Kanalunterhalt
Sicherheit und Arbeitsschutz
Abrechnungs- und Kontrollmanagement

Aufbau der kaufmännischen Ausbildung

Überblick

Die dreijährige Grundbildung «Kaufrau/Kaufmann EFZ» in der Übersicht:

Ausbildung	Lehrbetrieb, üK, Berufsfachschule
Berufsfachschule	1. Lehrjahr: 2 Tage 2. Lehrjahr: 2 Tage 3. Lehrjahr: 1 Tag*
Sprachen	Standardsprache (D) 2 Fremdsprachen (E, F, I)
Optionen	Im dritten Lehrjahr Vertiefung in – Finanzen, – Kommunikation Deutsch, – Kommunikation Fremdsprache oder – Technologie

* Berufsmaturität: 3. Lehrjahr: 2 Tage

Grundkompetenzen

In allen Branchen und über alle drei Lernorte (Betrieb, überbetrieblicher Kurs, Berufsfachschule) hinweg werden dieselben Grundkompetenzen erworben.

Die Ausbildung erfolgt im Lehrbetrieb, in der Berufsfachschule und in den überbetrieblichen Kursen entlang der folgenden Handlungskompetenzbereiche:

- Handeln in agilen Arbeits- und Organisationsformen
- Interagieren in einem vernetzten Arbeitsumfeld
- Koordinieren von unternehmerischen Arbeitsprozessen
- Gestalten von Kunden- und Lieferantenbeziehungen
- Einsetzen von Technologien der digitalen Arbeitswelt

Branchenspezifische Kompetenzen

Die branchenspezifischen Kompetenzen werden im Betrieb mittels allgemeinen und branchenspezifischen Praxisaufträgen sowie im üK mittels handlungskompetenzorientierten Arbeitssituationen erworben.

Übersicht Handlungskompetenzen (Grund- und Branchenkompetenzen)

Handlungsbereich	Handlungskompetenzen					Optionen
a: Handeln in agilen Arbeits- und Organisationsformen	a1: Kaufmännische Kompetenzentwicklung überprüfen und weiterentwickeln	a2: Netzwerke im kaufmännischen Bereich aufbauen und nutzen	a3: Kaufmännische Aufträge entgegennehmen und bearbeiten	a4: Als selbstverantwortliche Person in der Gesellschaft handeln	a5: Politische Themen und kulturelles Bewusstsein im Handeln einbeziehen	–
b: Interagieren in einem vernetzten Arbeitsumfeld	b1: In unterschiedlichen Teams zur Bearbeitung kaufmännischer Aufträge zusammenarbeiten und kommunizieren	b2: Schnittstellen in betrieblichen Prozessen koordinieren	b3: In wirtschaftlichen Fachdiskussionen mitdiskutieren	b4: Kaufmännische Projektmanagementaufgaben ausführen und Teilprojekte bearbeiten	b5: Betriebliche Veränderungsprozesse mitgestalten	–
c: Koordinieren von unternehmerischen Arbeitsprozessen	c1: Aufgaben und Ressourcen im kaufmännischen Arbeitsbereich planen, koordinieren und optimieren	c2: Kaufmännische Unterstützungsprozesse koordinieren und umsetzen	c3: Betriebliche Prozesse dokumentieren und umsetzen	c4: Marketing- und Kommunikationsaktivitäten umsetzen	c5: Finanzielle Vorgänge betreiben und kontrollieren	c6: Aufgaben im finanziellen Rechnungswesen betreiben (Option «Finanzen»)
d: Gestalten von Kunden- oder Lieferantenbeziehungen	d1: Anliegen von Kunden oder Lieferanten entgegennehmen	d2: Informations- und Beratungsgespräche mit Kunden oder Lieferanten führen	d3: Verkaufs- und Verhandlungsgespräche mit Kunden oder Lieferanten führen	d4: Beziehungen mit Kunden oder Lieferanten pflegen	d5: Anspruchsvolle Beratungs-, Verkaufs- und Verhandlungssituationen mit Kunden oder Lieferanten in der Landessprache gestalten (Option «Kommunikation in der Landessprache»)	d6: Anspruchsvolle Beratungs-, Verkaufs- und Verhandlungssituationen mit Kunden oder Lieferanten in der Fremdsprache gestalten (Option «Kommunikation in der Fremdsprache»)
e: Einsetzen von Technologien der digitalen Arbeitswelt	e1: Applikationen im kaufmännischen Bereich anwenden	e2: Informationen im wirtschaftlichen und kaufmännischen Bereich recherchieren und auswerten	e3: Markt- und betriebsbezogene Statistiken und Daten auswerten und aufbereiten	e4: Betriebsbezogene Inhalte medial aufbereiten	e5: Technologien im kaufmännischen Bereich einrichten und betreiben (Option «Technologie»)	e6: Grosse Datenmengen im Unternehmenseinsatz auswerten (Option «Technologie»)

Beispiele von Praxisaufträgen:

- Produkte oder Dienstleistungen beschaffen
- Aufträge von Kunden, Lieferanten oder Arbeitskollegen bearbeiten
- Eingegangene Rechnungen kontrollieren, kontieren und erfassen
- Rechnungen erstellen
- Terminkalender führen
- Protokoll führen
- Über Produkte und Dienstleistungen Auskunft geben
- Reklamationen behandeln
- Anlass organisieren
- Sich dienstleistungsorientiert verhalten



Ausbildung im üK

üK-Inhalte

Semester 1	Semester 2	Semester 3	Semester 4	Semester 5	Semester 6
					
üK 1	üK 2	üK 3	üK 4	üK 5	üK 6
Grundlagen, Betrieb, Branche	Absatzmärkte, Produkte und Kunden in der Branche	Beschaffungsmärkte, Logistik, Distribution, Import, Export	Promotion und Personalwesen – Produkt- und Dienstleistungskennntnisse	Preiskalkulation, Verkaufsgespräche und Qualitätssicherung	Vorbereitung QV
Ausbildungsplan, Praxisauftrag, Lerndokumentation	überbetrieblicher Kompetenznachweis kennen	Material, Waren, Dienstleistung und Betriebsmittel beschaffen (AS 8)	Kundengewinnung unterstützen (AS 4)	Einführung QV – Praktische Arbeit	Praktische Arbeit
Kompetenzraster, betrieblicher Kompetenznachweis time2learn	Kundengewinnung unterstützen (AS 4)	Aufträge der Leistungserstellung ausführen (AS 6/7)	Meinen Betrieb und meine Funktion gekannt im Markt vertreten (AS 1)	Lerndokumentation – Portfolio	Fachgespräch
Meinen Betrieb und meine Funktion gekannt im Markt vertreten (AS 1)	Aufträge der Leistungserstellung ausführen (AS 6)	Anfragen oder Aufträge von Kunden entgegennehmen (AS 5)	Aufgaben im Personalwesen ausführen (AS 9)	Branchen-, Produkt- und Dienstleistungskennntnisse einsetzen (AS 3)	Rollenspiel
Branchen-, Produkt- und Dienstleistungskennntnisse einsetzen (AS 3)	Rechts- und vorgabekonform handeln (AS 2)	Branchen-, Produkt- und Dienstleistungskennntnisse einsetzen (AS 3)	Branchen-, Produkt- und Dienstleistungskennntnisse einsetzen (AS 3)	Aufgaben in der Buchhaltung ausführen (AS 10)	Minicase
Rechts- und vorgabekonform handeln (AS 2)	Meinen Betrieb und meine Funktion gekannt im Markt vertreten (AS 1)			Rechts- und vorgabekonform handeln (AS 2)	
Ein Bau entsteht: Entwicklung, Finanzierung	Ein Bau entsteht: Planung, Ausschreibung, Vergabe, Realisierung	Ein Bau entsteht: Realisierung Übergabe	Ein Bau entsteht: Bewirtschaftung Erhalt	Ein Bau entsteht: Bewirtschaftung Erhalt	Ein Bau entsteht: Bewirtschaftung Miete
2 Tage	3 Tage	1 Tag	3 Tage	3 Tage	2 Tage
		4 Tage			

Modul «Ein Bau entsteht»

üK 1	üK 2	üK 3
Ein Bau entsteht: – Entwicklung – Finanzierung	Ein Bau entsteht: – Planung – Ausschreibung – Vergabe – Realisierung	Ein Bau entsteht: – Realisierung – Übergabe
– Start eines Bauvorhabens – Finanzierung Renovierungen – Finanzierung Umbauen – Finanzierung EFZ – Finanzierung MFH – Finanzierung öffentliche Bauen – Grundbuch, Grundpfand – Schuldbrief	– Organigramme von Bauvorhaben – Strategische Planung – Vorstudien (gesetzliche Vorschriften) – Projektierung (BKP, Bewilligungsverfahren) – Ausschreibung (Werkpläne, Devisierung, Ausschreibung, Bauprogramm, NPK, Offertvergleich) – Vergabe (Vergebungsantrag) – Realisierung (Baubeginn – Bodenplatte)	– Realisierung (Rohbau I, Rohbau II, Ausbau I, Ausbau II) – Übergabe
		– Normen, Richtlinien und Arbeitszonen – Grundverständnis für die Einbauküche – Grundlagen von Einbaugeräten, Apparaten und Möbeltypen – Grundlagen Schall- und Brandschutz sowie Lüftungstechnik – Einfache Fallbeispiele und Auftragsausführungen
üK 4	üK 5	üK 6
Ein Bau entsteht: – Bewirtschaftung – Erhalt	Ein Bau entsteht: – Bewirtschaftung – Erhalt	Ein Bau entsteht: – Bewirtschaftung – Miete
	– Kalkulation Waren, Material, Gewerke	

Küchenplaner
Basismodul

Durchführung

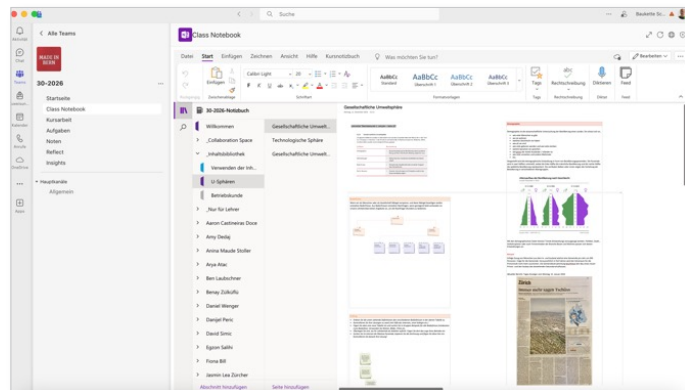
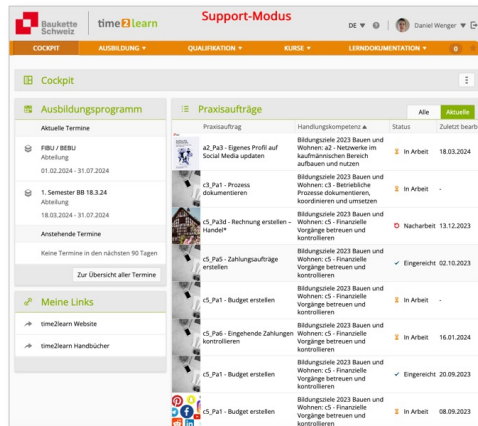
Das Küchenplaner-Basismodul findet im dritten Semester statt. Der dreitägige üK 3 der Ausbildungs- und Prüfungsbranche Bauen und Wohnen wird für Lernende aus Lehrbetrieben, welche Mitglieder von Küche Schweiz

sind, auf 5 Tage erweitert. 1 Tag findet im normalen Rahmen des üKs statt, die restlichen 4 Tage bilden das Basismodul «Küchenplaner». Mitglieder von Küche Schweiz erhalten eine Rückvergütung von CHF 300.– auf die üK-Kosten «Küchenplaner».

Lehrmittel und Ausbildungsplattformen

Die für die überbetrieblichen Kurse notwendigen Lehrmittel und Ausbildungsplattformen werden von Baukette Schweiz zur Verfügung gestellt. Die Lehrmittel für das Küchenplaner-Basismodul stellt Küche Schweiz zur Verfügung.

time2learn



Nutzen/Gewinn

Für Lehrbetriebe:

- Erhöhung der Attraktivität der Ausbildung
- Möglichkeit von Übergabe von mehr Verantwortung an Lernende ab dem 4. Semester (Auskunft, Beratung, Reklamationen)

Für Lernende:

- Jobenrichment – Möglichkeit zur Übernahme von mehr Aufgaben im Lehrbetrieb
- Erwerb Zusatzdiplom während der Lehre

Küchenplaner
Zertifikat
Basismodul



Anmeldung

Die Lehrbetriebe melden ihre Lernenden bei Baukette Schweiz zum Küchenplaner-Basismodul an.



Auskunft

Rainer Klein
Geschäftsleiter Küche Schweiz
Feldmatt 1
6030 Ebikon
+41 41 440 59 70
info@küche-schweiz.ch

Markus Bühlmann
Geschäftsführer Baukette Schweiz
Schaffhauserstrasse 560
8052 Zürich
+41 44 820 13 09
sekretariat@baukette.ch



**Baukette
Schweiz**



Kontakt

Geschäftsstelle

Markus Bühlmann
Schaffhauserstrasse 560
8052 Zürich
m.buehlmann@baukette.ch

Präsident des Vorstandes

Jan Ammermann
HG Commerciale
Stauffacherquai 46
8022 Zürich
jan.ammermann@hgc.ch

Vereinsmitglieder

SGVSB Schweizerischer Grosshandelsverband
der Sanitären Branche

HWS Verband Holzwerkstoffe Schweiz

SPV Schweizerischer Plattenverband

VES Verband Elektrogrosshandel Schweiz

VSBH Verband des Schweizerischen
Baumaterial-Handels

HGC HG Commerciale

ST AG Sanitas Troesch AG

BMS Building Materials Suisse
(BauBedarf, Richner, Gétaz, Miauton,
Regusci Reco)