

## Kaufmännische Grundbildung: MEM-Industrie und Banken

# «Mit einer kaufmännischen Lehre ist jede Position erreichbar»

Keine andere Berufslehre zieht so viele junge Menschen an wie jene zur Kauffrau oder zum Kaufmann. Die Banken und die Maschinen-, Elektro- und Metallindustrie zählen zu den wichtigsten der 21 Ausbildungsbranchen in der kaufmännischen Grundbildung. Hans Krebsler von Swissmem und Matthias Wirth von der Schweizerischen Bankiervereinigung erklären, was die zum Lehrbeginn 2012 eingeführte Bildungsreform für ihre Branchen bedeutet. **Interview: Daniela Baumann**

### Welche Bedeutung hat die kaufmännische Grundbildung heute für Ihre Branche?

**Hans Krebsler:** Von den über 330 000 Arbeitnehmenden in der MEM-Industrie sind gegen 70 000 Personen in kaufmännischen Bereichen tätig. Sie verfügen mehrheitlich über eine kaufmännische Grundbildung und sorgen in den Unternehmen für eine wirtschaftliche Auftragsabwicklung. Damit tragen sie wesentlich zum Geschäftserfolg bei. Deshalb haben wir ein grosses Interesse an gut ausgebildeten Kaufleuten, obwohl bei uns die technischen Berufe im Vordergrund stehen.

**Matthias Wirth:** Das KV ist der wichtigste Weg der Grundbildung im Banken- und Finanzsektor und hat nach wie vor die zentrale Bedeutung für die Sicherstellung des Nachwuchses. Jedes Jahr beginnen 1300 junge Menschen bei rund 280 Banken eine kaufmännische Berufslehre. Die Zahl der Lernenden war über die letzten fünf Jahre stabil bis sogar leicht zunehmend. Zusätzlich rekrutieren die Banken jährlich bis zu 350 Mittelschulabgängerinnen und -abgänger, die in 18 Monaten auf dasselbe Niveau geführt werden wie Absolventen einer dreijährigen Berufslehre.

### Worin unterscheiden sich das MEM-beziehungsweise das Banken-KV im Vergleich zu anderen Branchen?

**Hans Krebsler:** Die MEM-Industrie kann eine sehr vielseitige Ausbildung bieten. Neben klassischen Bereichen wie Administration, Personal und Finanzen kommen unsere Kaufleute auch im Einkauf und in der Auftragsabwicklung zum Einsatz. Da 80 Prozent unserer Pro-

dukte im Ausland verkauft werden, sind spezielle Kenntnisse beispielsweise von Exportvorschriften und Zollformalitäten gefragt.

**Matthias Wirth:** Wir bilden in den Banken auf der Stufe Grundbildung bewusst Branchengeneralisten mit Fokus auf die Kundenberatung aus. Damit wollen wir den Jungen ein solides Fundament für die weitere Entwicklung innerhalb der Branche bieten. Das setzt voraus, dass wir mit der Lehre die inhaltlichen und qualitativen Anforderungen der Banken erfüllen können.

### Weshalb haben die MEM-Industrie und die Banken je eine eigene KV-Ausbildung?

**Hans Krebsler:** Schon vor Inkrafttreten der neuen Bildungsverordnung 2012 für die kaufmännische Grundbildung waren rund 40 Prozent der Leistungsziele

branchenspezifisch. Eine Tätigkeitsanalyse zu Beginn der Reformarbeiten bestätigte, dass sich die Anforderungen an Kaufleute von Branche zu Branche stark unterscheiden. Deshalb beschlossen die 21 Branchen, die betriebliche Ausbildung noch stärker zu flexibilisieren und die Formulierung der betrieblichen Bildungsziele den einzelnen Branchen zu überlassen.

**Matthias Wirth:** Im Rahmen der Tätigkeitsanalyse im Jahr 2007 zeigte sich, dass insbesondere die öffentliche Verwaltung und die Banken sehr spezifische und von den anderen Branchen stark abweichende Bedürfnisse haben. Für uns war es deshalb zentral, dieser Heterogenität unter den Branchen bei der Reform Rechnung zu tragen und die betriebliche Ausbildung zu flexibilisieren. Neu sind die Branchen freier in der Entscheidung, in welchen Kompe-

Hans Krebsler, Projektleiter bei Swissmem Berufsbildung.



Matthias Wirth, Leiter Ausbildung bei der Schweizerischen Bankiervereinigung.



tenzbereichen sie ihre betrieblichen Leistungsziele definieren. So können wir auf Ziele in der Materialbewirtschaftung und der Personaladministration verzichten, da diese Handlungsfelder für Bankkaufleute nicht relevant sind.

### **Inwiefern hat die neue Bildungsverordnung 2012 Auswirkungen für die Ausbildungsbetriebe?**

**Hans Krebsler:** Wir haben die Zahl der Leistungsziele für die Ausbildung im Betrieb verringert und sie in zwölf Pflicht- und 22 Wahlpflichtziele gegliedert. Die Betriebe wählen aufgrund ihrer spezifischen Gegebenheiten mindestens acht Wahlpflichtziele für ihre Lernenden aus, welche diese «on the job» bearbeiten können. Das Lernen im Betrieb soll möglichst an Praxisarbeiten erfolgen können.

**Matthias Wirth:** Neben den neuen, auf die betriebliche Praxis abgestimmten Leistungszielen haben wir einen Teil



Zu den Zielen in der kaufmännischen Grundbildung gehört auch das Verständnis für Prozessabläufe.

## **«Die Ausbildung in der MEM-Industrie ist sehr vielseitig.»**

des Qualifikationsverfahrens im Betrieb durch Kompetenznachweise in den überbetrieblichen Kursen ersetzt. Damit entlasten wir die Betriebe.

### **Die so genannten überbetrieblichen Kurse – an der Schnittstelle zwischen schulischem und betrieblichem Teil der Ausbildung – sind von der Reform also auch betroffen.**

**Hans Krebsler:** Ja, sie wurden aufgewertet. Die Inhalte sind neu auch Bestandteil der Lehrabschlussprüfung. Wir bilden neu nach dem so genannten «Blended Learning»-Konzept aus, das auch E-Learning beinhaltet. Zudem arbeiten die Lernenden vermehrt selbstständig und in Gruppen, anstatt Frontalunterricht zu konsumieren. Dies soll auch den Transfer des Gelernten in die Praxis des Lehrbetriebs fördern.

**Matthias Wirth:** Unabhängig von der Reform, aber gleichzeitig wurden auf Lehrbeginn 2012 auch methodisch-didaktisch neue Wege eingeschlagen: Jene 90 Prozent der KV-Lernenden,

welche die überbetrieblichen Kurse in unserem Kompetenzzentrum «Center for Young Professionals in Banking» absolvieren, erhalten anstatt Bücher und Ordner nur noch einen Tablet-Computer. Damit haben sie Zugang zu einer Cloud, wo sie ihre Lerninhalte und -aufträge jeweils stufengerecht erhalten.

### **Wo sehen Sie Vorteile, wo allenfalls Nachteile der Reform?**

**Hans Krebsler:** Nachteile würde ich es nicht nennen. Aber die Neuerungen bringen natürlich Umstellungen mit sich, die bewältigt werden müssen. Die neuen Ziele und die neue Ausbildungsplanung sind mit einem gewissen Initiaufwand verbunden. Man denke an die Einführung einer neuen Lernplattform, die Schulung der Auszubildenden, die Neugestaltung der Lehrmittel. Die Vorteile der höheren Flexibilität und Praxisnähe in der Ausbildung werden aber mittlerweile allseits erkannt.

**Matthias Wirth:** Dank der grösseren Unabhängigkeit von den anderen Branchen in der betrieblichen Ausbildung können wir diese bedarfsgerecht jederzeit optimieren. Das ist ein grosser Vorteil. Ein Fragezeichen setzen wir bei der nach wie vor branchenübergreifenden schulischen Ausbildung. Da wünschten

wir aus Bankensicht zum Beispiel ein höheres Gewicht der Mathematik auf Kosten der Buchhaltung.

### **Welche Anforderungen stellen Sie an die Lernenden?**

**Hans Krebsler:** Die schulischen Anforderungen variieren je nach Profil: ein mittlerer Sekundarabschluss für das B- und ein Abschluss auf der höchsten Sekundarstufe für das E-Profil. Für die Berufsmaturität sind sehr gute Leistungen auf der höchsten Stufe und das Bestehen einer Aufnahmeprüfung gefragt. In persönlicher Hinsicht erwarten wir Freude an kaufmännischen Tätigkeiten, aber auch ein gewisses Interesse für Technik.

**Matthias Wirth:** Die Banken stellen relativ hohe und laufend steigende Anforderungen an ihre Mitarbeitenden. Deshalb suchen sie Lernende im oberen Leistungsbereich der Sekundarschüler. Etwa 60 Prozent unserer Lernenden schliessen mit Berufsmaturität ab. Neben den rein schulischen Anforderungen müssen die jungen Menschen auch Kompetenzen wie Kontakt- und Kommunikationsfreude, Offenheit, Initiative, Motivation und Lernbereitschaft mitbringen. Insofern muss das Gesamtbild stimmen. ▶

► **Wie schwierig ist es, geeignete Lernende zu finden?**

**Hans Krebs:** Wir können die KV-Lehrstellen gut besetzen und auf einem hohen Niveau rekrutieren. Die Zahl von etwas mehr als 600 Lernenden pro Jahr ist stabil, ebenso der Anteil von etwa 85 Prozent Abschlüssen im E-Profil. Aber die Suche ist aufgrund der demografischen Entwicklung, der steigenden Maturaquoten und der Konkurrenz durch Handelsmittelschulen eindeutig schwieriger geworden.

**Matthias Wirth:** In den letzten Jahren sprechen die Banken zunehmend von Schwierigkeiten bei der Rekrutierung geeigneter junger Menschen. Das kann an den gestiegenen Anforderungen liegen, aber auch am Trend in Richtung Matura: Gut möglich, dass jene, die früher eine Banklehre gemacht haben, heute eher an die Mittelschulen gehen. Diese Entwicklung spricht für unsere duale Strategie mit Berufslernenden auf der einen und Mittelschulabsolventen auf der anderen Seite. Die Banken können somit ihren Nachwuchs über zwei Kanäle sicherstellen. Wenn sie über die Berufslehre die nötige Qualität nicht erhalten, können sie auf die Rekrutierung von Mittelschulabgängern ausweichen – und umgekehrt.

**Was für Karriere- und Weiterbildungsperspektiven haben die KV-Lehrabgänger in Ihrer Branche?**

**Hans Krebs:** Es gibt keinen Beruf, der mehr Weiterbildungsmöglichkeiten eröffnet, als das KV. Berufsprüfungen zur Aussenhandelsfachfrau, zum Marketingplaner oder zum Personalfachmann sind häufig genutzte Angebote. Eine andere Option sind betriebswirtschaftliche Studiengänge an höheren Fachschulen und Fachhochschulen. Es ist

*«Die KV-Lehre ist nach wie vor zentral, um den Banknachwuchs sicherzustellen.»*

durchaus möglich, mit einer Berufslehre als Basisausbildung und entsprechenden Weiterbildungen – aber ohne Universitätsabschluss – bis ganz an die Spitze eines Unternehmens zu kommen.

**Matthias Wirth:** Mit einer Banklehre stehen lernwilligen, interessierten, leistungsbereiten Menschen, die Freude an der Arbeit in der Branche haben, alle Türen offen. Mit einer kaufmännischen Grundbildung ist im Bankensektor jede Position erreichbar. Weiterbildung ist aber unabdingbar. Ausgelernter Banker ist man erst, nachdem man die erste Weiterbildungsstufe nach der Lehre absolviert hat, etwa die Höhere Fachschule Bank und Finanz HFBF oder einen

betriebswirtschaftlichen Bachelor-Abschluss einer Fachhochschule mit entsprechender Vertiefung.

**In welche Richtung wird sich die kaufmännische Grundbildung in der MEM-Industrie beziehungsweise in der Bankbranche weiterentwickeln?**

**Hans Krebs:** Wir erwarten, dass Kaufleute künftig vermehrt im Controlling, im Prozessmanagement, in der Kommunikation, dem Verkauf und den After-Sales-Services – der Kundenbetreuung nach dem Verkauf des Produkts – zum Einsatz kommen werden. Die dazu notwendigen Kompetenzen wie Fremdsprachenkenntnisse, IT-Kenntnisse, vernetztes Denken und Handeln, Lernfähigkeit und -bereitschaft sowie Flexibilität werden noch mehr an Bedeutung gewinnen.

**Matthias Wirth:** Wir werden die jetzige Reform sorgfältig evaluieren, so auch die erwähnte Problematik mit der über alle 21 Branchen identischen Schulausbildung. Eine weitere zunehmende Schwierigkeit sehen wir in den schwindenden Einsatzmöglichkeiten der Lernenden im ersten Jahr, da immer mehr Prozesse in den Banken automatisiert sind. Denkbar und vertieft prüfungswert wäre für unsere Branche deshalb ein Modell mit einer Schulphase zu Beginn und anschließenden Betriebspraktika oder wechselnde Schul- und Betriebsphasen. ■

ABACUS   
version internet

## ABACUS Business Software – Version Internet

- > Vollständig neu in Internetarchitektur entwickelte ERP-Gesamtlösung
- > Skalierbar und mehrsprachig
- > Rollenbasiertes Benutzerkonzept
- > Unterstützung von Software-as-a-Service (SaaS)
- > Lauffähig auf verschiedenen Plattformen, Datenbanken und Betriebssystemen

[www.abacus.ch](http://www.abacus.ch)

 **ABACUS**  
business software