INFOTREFF 01/26

Mittwoch, 18. März 2026

Katinka Zeller

Konrektorin und Abteilungsleiterin kaufmännische Berufe und BM

(1)

1. Allgemeine Informationen der Schule

- Personelle Änderung zuständige Ausbildungsberaterin MBA für WST
- Termine Abschlussprüfungen 2026
- Termine Schlussfeiern 2026
- Ab März 2026: kantonale Aufnahmeprüfungen BM 2 – Änderungen
- BM2030

2. Fragestellungen von Seiten der Lehrbetriebe

(2)

wirtschaftsschule thun

3. **Einblick in den Unterricht der Handlungskompetenzen B_C_D mit Fokus Wirtschaft – Benno Kälin,** u. a. Teamleiter für den Fachbereich Wirtschaft der Kaufleute EFZ

4. **Kaufleute 2023 – neue Bildungsverordnung**
   - Informationen zum Portfolio
   - Übersicht Angebote Frei- und Förderkurse Kaufleute 3. Lj. (auch in Vorbereitung auf das schulische QV)
   - Rückmeldung zur Wahl der Wahlpflichtbereiche WPB 1 (Englisch) und WPB 2 (Individuelle Projektarbeit)
   - Neues online Angebot in Vorbereitung auf das QV durch externe Anbieter
   - Stand der Vorbereitungen auf das schulische QV an der WST

kv bildungsgruppe schweiz

(3)

5. **Warum sich ein Berufswechsel von der Grundbildung Kaufleute EFZ in die Grundbildung Kaufleute EBA aus schulischer Sicht sinnvoll sein kann**

6. **Und wie Sie wissen – wenn Zeit!**

   Austausch der vor Ort anwesenden Berufsbildner:innen zur betrieblichen Umsetzung der neuen Grundbildung Kaufleute EFZ **(Vorbereitungen des betrieblichen QV)**

1. Allgemeine Informationen der Schule

1.1 Termine Abschlussprüfungen

wirtschaftsschule thun

wst.ch/abschlusspruefungen/ → Termine Abschlussprüfungen

Termine Abschlussprüfungen 2026

Kauffrau/Kaufmann EBA

Handlungs-kompetenzbereich	*Zeit*	*Termin*
HKB-A/B mündlich	50 Minuten gemäss Prüfungsaufgebot	Montag, 1. bis Freitag, 12. Juni 2026
HKB-C/D/E schriftlich	14.00 – 15.00 Uhr	Dienstag, 2. Juni 26
Abschlussprüfung Praktische Arbeit	gemäss Prüfungsaufgebot	Montag, 27. April bis Freitag, 22. Mai 2026

Kauffrau/Kaufmann EFZ und Kauffrau/Kaufmann EFZ BM 1

Handlungs-kompetenzbereich	*Zeit*	*Termin*
HKB-A/D mündlich	60 Minuten gemäss Prüfungsaufgebot	Montag, 1. bis Freitag, 12. Juni 2026
HKB-B/C/E schriftlich	08.00 – 12.15 Uhr	Montag, 1. Juni 26
Abschlussprüfung Praktische Arbeit	gemäss Prüfungsaufgebot	Montag, 27. April bis Freitag, 22. Mai 2026

1.2 Schlussfeiern

Wer?	Wann?	Wo?
Schlussfeier Kaufleute Kaufleute EBA Kaufleute EFZ	Mittwoch, **24. Juni 2026** ab 16.30 Uhr	Schadausaal, Kultur- und Kongresszentrum Thun
Schlussfeier Kaufleute BM 1 (mit Berufsmaturand:innen BM 2)	Donnerstag, **25. Juni 2026** ab 17.30 Uhr	Schadausaal, Kultur- und Kongresszentrum Thun

wst.ch/abschlusspruefungen/ → Schlussfeiern
Berufsfachschule & Berufsmaturität

1.3 Kantonale Aufnahmeprüfungen BM 2

- Kaufleute EFZ melden sich primär für die BM 2 Wirtschaft an
- Übersicht Aufnahmeprüfungen:

Fach	Dauer der Prüfung	Form der Prüfung	Gewichtung
Deutsch	75 Minuten	schriftlich	einfach
Französisch	45 Minuten	schriftlich	einfach
Englisch	45 Minuten	schriftlich	einfach
neu: Mathematik	75 Minuten	schriftlich	doppelt

- Bestehensnorm: Durchschnitt aller gewichteten Fachnoten = mind. 4.0
- Berufsmaturität richtet sich ab dem Schuljahr 26/27 nach der neuen Berufsmaturitätsverordnung «BM2030» (siehe Infos Infotreff 01/25)
- Infobroschüre BM 2 Wirtschaft für Interessierte → zu finden unter wst.ch → BM 2 für Berufsleute → Typ und Modell wählen → Downloads

2. Fragestellungen von Seiten der Lehrbetriebe

Fragen (1)

Informationen

zu den eingegangen Fragen

- QV – schulischer Teil

→ Die Übersicht des schulischen QV ist auf der Website WST unter

→ Kaufleute EFZ – WST → Qualifikationsverfahren → Übersicht Qualifikations-verfahren Kaufleute EFZ

Qualifikationsverfahren

Nach der dreijährigen Grundbildung und erfolgreichem Abschluss des Qualifikationsverfahrens (Lehrabschlussprüfung) erhalten Sie das eidgenössische Fähigkeitszeugnis «Kauffrau EFZ/ Kaufmann EFZ».

Das Qualifikationsverfahren ist bestanden, wenn:

- wenn im Qualifikationsbereich «Erfahrungsnote» alle Noten aus der Bildung Berufliche Praxis (Betrieb), aus dem Überbetrieblichen Kurs und aus der Berufsfachschule vorliegen (Mittel aus der Summe und Gewichtung der drei Qualifikationsbereiche, gerundet auf eine Dezimalstelle).
- der Qualifikationsbereich «praktische Arbeit» mindestens mit der Note 4.0 bewertet wird (halbe oder ganze Noten);
- der Qualifikationsbereich «Berufskenntnisse und Allgemeinbildung» mindestens mit der Note 4.0 bewertet wird (Mittel aus der Summe der fünf Qualifikationsbereiche, gerundet auf eine Dezimalstelle); und
- die Gesamtnote mindestens 4.0 beträgt.

Gewichtung der Abschlussnoten:

- praktische Arbeit (Fallnote*): 30 %;
- Berufskenntnisse und Allgemeinbildung (Fallnote): 30 %;
- Erfahrungsnote: 40 %

*Fallnote= die Note muss genügend sein. Bei ungenügender Fallnote gilt die Abschlussprüfung als nicht bestanden.

→ Übersicht Qualifikationsverfahren Kaufleute EFZ

Qualifikationsverfahren·mit·Abschlussprüfungen·Kauffrau·EFZ·/·Kaufmann·EFZ·(Bildungsverordnung·2023)

Zusammensetzung·der·Noten·für·das·Eidgenössischen·Fähigkeitszeugnis

1)·Erfahrungsnoten·(Gewichtungsanteil·im·QV·40·%)

1.·Lehrbetrieb	Noten (Rundung·auf·halbe·und·ganze·Note)	2.·Überbetrieb-licher·Kurs HKB·A·bis·HKB·E	Noten (Rundung·auf·halbe·und·ganze·Note)	3.·Berufsfach-schule BKU·und·ABU[1] HKB·A·bis·HKB·E WPB[1]·und Optionen	Noten (Rundung·auf·halbe·und·ganze·Note)
Bildung·berufliche·Praxis HKB·A·bis·HKB·E					
KN[2]·1.·Sem.		1.·überK·KN[2]		1.·Semester	
KN[2]·2.·Sem.					
KN[2]·3.·Sem.					
KN[2]·4.·Sem.					
KN[2]·5.·Sem.					
KN[2]·6.·Sem.					
Erfahrungsnote·=·Ø·der·6·betrieb-lichen·Noten·aus·jedem·KN[2]·→·→·→	Ø·(Rundung·auf·halbe·und·ganze·Note)				
Gewichtung	**25·%**				

Erfahrungsnote·gesamt·(=·der·**drei·Qualifikationsbereiche**,·g

Ø·=·Durchschnitt
[1]·BKU·=·Berufskundlicher·Unterricht·→(=·Allgemeinbildung)
[1]·WPB·=·Wahlpflichtbereich
[2]·KN·=·Kompetenznachweis
[3]·Semesterzeugnisnote·=·Ø·aus·HKB·

2)·Abschlussprüfung·Prak… Fallnote)

Handlungskompetenz-bereiche	Dauer·und…
HKB·A·bis·HKB·E	50·Minuten mündlich

Prüfungsnote·Praktische·… (gerundet·auf·halbe·und·ganze·Not…

3)·Abschlussprüfung·Berufskenntnisse·und·Allgemeinbildung·(Gewichtungsanteil·im·QV·30·%·–·Fallnote)

Handlungskompetenz-bereiche	Dauer·und·Art·der·Prüfungen		Anteil·Gewichtung·(Rundung·aller·Prüfungsnoten·auf·halbe·und·ganze·Noten)	Noten
HKB·A	30·Minuten·mündlich	Präsentation·der·Vertiefungs-arbeit·und·aktive·Anwendung	**20·%**	
HKB·B	75·Minuten·schriftlich	Fallarbeit·mit·Teilaufgaben	**20·%**	
HKB·C	75·Minuten·schriftlich	Fünf·Handlungssimulationen·(inkl.·eine·Handlungs-simulation·auf·Französisch)	**20·%**	
HKB·D	30·Minuten·mündlich	Ein·Rollenspiel·auf·Französisch·und·zwei·erfolgskritische·Situationen·(Critical·Incidents),·eine·davon·auf·Französisch	**20·%**	
HKB·E	75·Minuten·schriftlich	Fallarbeit·mit·Teilaufgaben	**20·%**	
Prüfungsnote·Berufskenntnisse·und·Allgemeinbildung·gesamt·(=·Durchschnitt·aus·der·Summe·der·**fünf·Qualifikationsbereiche**,·gerundet·auf·eine·Zehntelsnote)				**30·%**

Gesamtresultat
=·Durchschnitt·aus·der·Summe·der·drei·Qualifikationsbereiche·mit·Gewichtung
1)·**Erfahrungsnote·gesamt** → →·40·%
2)·Abschlussprüfung·**Praktische·Arbeit** → →·30·%
3)·Abschlussprüfung·**Berufskenntnisse·&·Allgemeinbildung** → →·30·%
inklusive·Gewichtung,·*gerundet·auf·eine·Zehntelsnote* → →·→·→

100·%

Das·Qualifikationsverfahren·mit·Abschlussprüfung·ist·nur·bestanden,·wenn:

a. → der·Qualifikationsbereich·«Praktische·Arbeit»·mindestens·mit·der·Note·4.0·bewertet·wird;
b. → der·Qualifikationsbereich·«Berufskenntnisse·und·Allgemeinbildung»·mindestens·mit·der·Note·4.0·bewertet·wird;·und
c. → die·Gesamtnote·mindestens·4.0·beträgt.

Fragen (2)

Informationen

zu den eingegangen Fragen

- Ich stelle fest, dass die Noten im Durchschnitt deutlich tiefer sind als mit der vorherigen Reform. Es gibt deutlich mehr ungenügende Noten. Haben Sie aus schulischer Sicht dies auch festgestellt? Wenn ja, an was denken Sie kann dies Ihrer Meinung nach liegen?

→ Diese Frage kann ich nicht «pauschal» beantworten. Liegt es an den Leistungen und/oder der Leistungsbereitschaft der lernenden Person? Liegt es an deren Möglichkeiten? Liegt es an der Selbstständigkeit? Liegt es an der kürzeren Konzentrationsspanne der Jungen?
Die Grundbildung Kaufleute EFZ ist sicher mit der Handlungskompetenzorientierung eine andere als mit der vormaligen Fächerorientierung.

Fragen (3)

wirtschaftsschule thun

Informationen

zu den eingegangen Fragen

- Die Prüfungsvorbereitungskurse waren dieses Jahr schnell ausgebucht. Gibt es Überlegungen seitens der Schule, das Angebot bei hoher Nachfrage zu erweitern, damit alle Lernenden, die wollen, davon profitieren können?

→ Wir führen die Prüfungsvorbereitungskurse dieses Jahr zum ersten Mal durch und sammeln erste Erfahrungen. Wir haben nicht mit einem solchen «Ansturm» gerechnet, bieten wir doch im Total 72 Plätze an. Es steht das erste QV an, viele sind unsicher, vielleicht ist das mit ein Grund, dass die Plätze in den Prüfungsvorbereitungskursen so schnell ausgebucht waren.

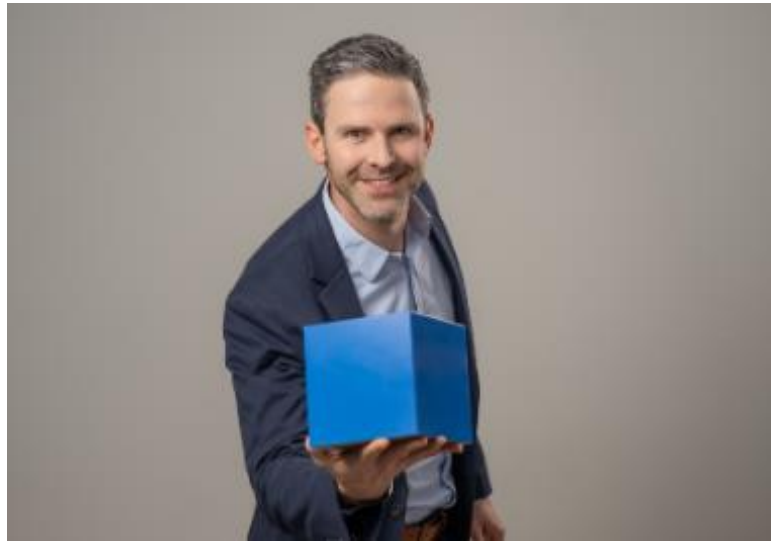
→ Wir ermöglichen den Lernenden auch eine selbstständige Vorbereitung auf das QV: entweder sie besuchen den Förderkurs und repetieren individuell mit der Möglichkeit bei den Lehrpersonen Fragen stellen zu können oder sie üben individuell mit dem Angebot «I got this» von Brainstein, das 5 komplette QV-Simulationen (schriftlich und mündlich) anbietet. Wir haben den Lernenden letzten Mittwoch die diesbezügliche Informationsmail zukommen lassen. Die Jahreslizenz kostet CHF 89.–.

→ Schliesslich bleibt eben auch die Möglichkeit, mit den vielen Angeboten auf Konvink zu repetieren. (siehe Hinweise in den Semesterprogrammen der Handlungskompetenzbereiche 1. und 2. Lj.)

3. Einblick in den Unterricht der HKB A_B_C mit Fokus (Inhalten) Wirtschaft

Benno Kälin

M. A. HSG dipl. Lehrer für Maturitätsschulen
Wirtschaft und Recht
Fachschaftsverantwortlicher Wirtschaft und Recht
Berufsmaturität
Teamleiter Wirtschaft Kaufleute EFZ
Konrektor und Abteilungsleiter BM WST ab Sj. 26/27



wirtschaftsschule thun

EINBLICK IN DEN HKB-UNTERRICHT WIRTSCHAFT

BENNO KÄLIN/ CO-TEAMLEITER WIRTSCHAFT

HKB A: Ich und Gesellschaft (Handeln in agilen Arbeits- und Organisationsformen)

HKB B: Wirtschaft und Interaktion (Interagieren in einem vernetzten Arbeitsumfeld)

HKB C: Unternehmen & Recht (Koordinieren von unternehmerischen Arbeitsprozessen)

Qualifikationsprofil

wirtschaftsschule thun

↓ Handlungskompetenzbereiche		Handlungskompetenzen →						
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	a6: Wahlpflichtbereich «Zweite Landessprache oder Englisch»	a7: Wahlpflichtbereich «Interdisziplinäre Arbeiten»
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, koordinieren und umsetzen	c4: Marketing- und Kommunikationsaktivitäten umsetzen	c5: Finanzielle Vorgänge betreuen und kontrollieren	c6: Aufgaben im finanziellen Rechnungswesen bearbeiten (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 «Standardsprache»)	d6: Anspruchsvolle Beratungs-, Verkaufs- und Verhandlungssituationen mit Kunden oder Lieferanten in der Fremdsprache gestalten (Option «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 multimedial aufbereiten	e5: Technologien im kaufmännischen Bereich einrichten und betreuen (Option «Technologie»)	e6: Grosse Datenmengen im Unternehmen auftragsbezogen auswerten (Option «Technologie»)	

Typische Tätigkeiten

wirtschaftsschule thun

Qualifikationsprofil

Ein gewerbliches Unternehmen möchte wissen, wie rentabel der Betrieb ist, in dem Leon arbeitet (oder z.B. wie viel Gewinn durch den Verkauf von Schraubschlüsseln entstanden ist). Leon schaut dazu in der Erfolgsrechnung nach. (Handlungsbaustein)

c5.bs1a
Sie erläutern die grundlegenden Funktionen des finanziellen und desbetrieblichen Rechnungswesens. (K2)
c5.bs1b
Sie zeigen den Aufbau einer Erfolgsrechnung und einer Bilanz auf. (K2)
(Wissensbaustein)

↓ Handlungskompetenzbereiche		Handlungskompetenzen →						
a	Handeln in [illegible] sationsformen	a1: Kaufmännische [illegible] lung überprüfen und [illegible]	a2: Netzwerke im [illegible] reich aufbauen und [illegible]	a3: Kaufmännische [illegible] nehmen und bearbei- [illegible]	a4: Als selbstverant- [illegible] der Gesellschaft [illegible]	a5: Politische [illegible] les Bewusstsein im [illegible]	a6: Wahlpflichtbereich «Zweite Landessprache oder [illegible]sch»	a7: Wahlpflichtbereich «Interdisziplinäre Arbeiten»
b	Interagieren in einem vernetzten Arbeitsumfeld	[illegible] Bearbeitung kaufmännischer Aufgabe zusammenarbeiten und kommunizieren	[illegible] sen koordinieren	[illegible] chen Fachdiskussionen mitdiskutieren	[illegible] Projektmanagement- aufgaben ausführen und Teilprojekte bearbeiten	[illegible] 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, koordinieren und umsetzen	c4: Marketing- und Kommunikationsaktivitäten umsetzen	c5: Finanzielle Vorgänge betreuen und kontrollieren	c6: Aufgaben im finanziellen Rechnungswesen bearbeiten (Option «Finanzen»)	
d	Gestalten von Kunden- oder Lieferantenbeziehungen	d1: Anliegen von [illegible] ranten entgegenneh- [illegible]	d2: Informations- und [illegible] mit Kunden oder [illegible]	d3: Verkaufs- und [illegible] spräche mit Kunden [illegible] führen	d4: Beziehungen mit [illegible] ranten pflegen	d5: Anspruchsvolle Verkaufs- und Verhandlungssituationen mit Kunden oder Lieferanten in [illegible] gestalten (Option «Standardsprache»)	d6: Anspruchsvolle [illegible] Verkaufs- und Verhandlungssituationen mit Kunden oder Lieferanten in [illegible] gestalten (Option «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 multimedial aufbereiten	e5: Technologien im kaufmännischen Bereich einrichten und betreuen (Option «Technologie»)	e6: Grosse Datenmengen im Unternehmen auftragsbezogen auswerten (Option «Technologie»)	

dung

kv bildungsgruppe schweiz

Kauffrau / Kaufmann EFZ

wirtschaftsschule thun

chaftsschule thun

Handlungskompetenzbereiche (HKB)	Handlungskompetenzen						
A Ich & Gesellschaft Handeln in agilen Arbeits- und Organisationformen	**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 Wirtschaft & Interaktion 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 Sachdiskussionen mitdiskutieren	**b4:** Kaufmännische Projektmanagementaufgaben ausführen und Teilprojekte bearbeiten	**b5:** Betriebliche Veränderungsprozesse mitgestalten		
C Unternehmen & Recht 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, koordinieren und umsetzen	**c4:** Marketing- und Kommunikationsaktivitäten umsetzen	**c5:** Finanzielle Vorgänge betreuen und kontrollieren	**c6:** Aufgaben im finanziellen Rechnungswesen bearbeiten (Option «Finanzen»)	
D Kunden- & Lieferantenbeziehungen 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 Technologien 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 multimedial aufbereiten	**e5:** Technologien im kaufmännischen Bereich einrichten und betreuen (Option «Technologie»)	**e6:** Grosse Datenmengen im Unternehmen auftragsbezogen auswerten (Option «Technologie»)	
WPB 1 zweite Fremdsprache (Englisch)	Gewandte Kommunikation (Englisch Niveau B1 schriftlich und mündlich) in wirtschaftlichen, gesellschaftlichen sowie interkulturellen Kontexten und Reflexion über eigene Erfahrung, Sprache und Kultur.						
WPB 2 Individuelle Projektarbeit	Interdisziplinär und reflektiert denken und handeln unter Einbezug von Englisch (Niveau B1 mündlich, Niveau A2 schriftlich), interkulturellen Kompetenzen, Projektmanagement und einem individuellen Projekt.						
Sport	**Spiel** **spielen und Spannung erleben** Spiele alleine, zu zweit und in Gruppen ausführen. Regeln und Taktiken analysieren und anpassen. Spiele verändern, erfinden und Spielgelegenheiten schaffen.	**Wettkampf** **leisten und sich messen** Aspekte der Leistungsfähigkeiten kennen, erleben und vergleichen. Leistungskriterien erkennen, analysieren und punktuell verbessern.	**Ausdruck** **gestalten und darstellen** Bewegungsrepertoires der Körpersprache und des Körperausdrucks erweitern. Bewegungsformen entwickeln und präsentieren.	**Herausforderung** **erproben und Sicherheit gewinnen** Eigene Fähigkeiten realistisch einschätzen, nutzen und dabei die Sicherheit beachten. Fähigkeiten und Sicherheitsbewusstsein entwickeln.	**Gesundheit** **ausgleichen und vorbeugen** Gesundheitsförderliches Sport- und Bewegungsverhalten kennen und ausüben. Körperliche Funktionsfähigkeit erhalten und steigern.		

Vorgehen bei der Stoffplanerstellung

wirtschaftsschule thun

2022 Kaufleute
Employé·e·s de commerce
Impiegati di commercio

Nationaler Lehrplan Berufsfachschule Kauffrau/Kaufmann EFZ

3. Lehrjahr

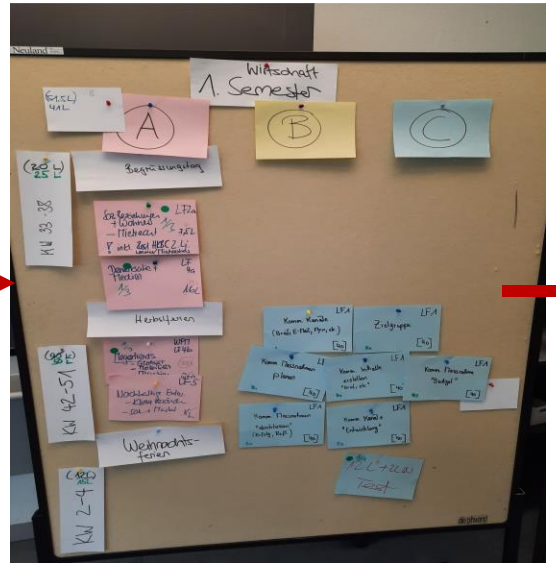
Trägerschaft: **SKKAB**
(Schweizerische Konferenz der kaufmännischen Ausbildungs- und Prüfungsbranchen)

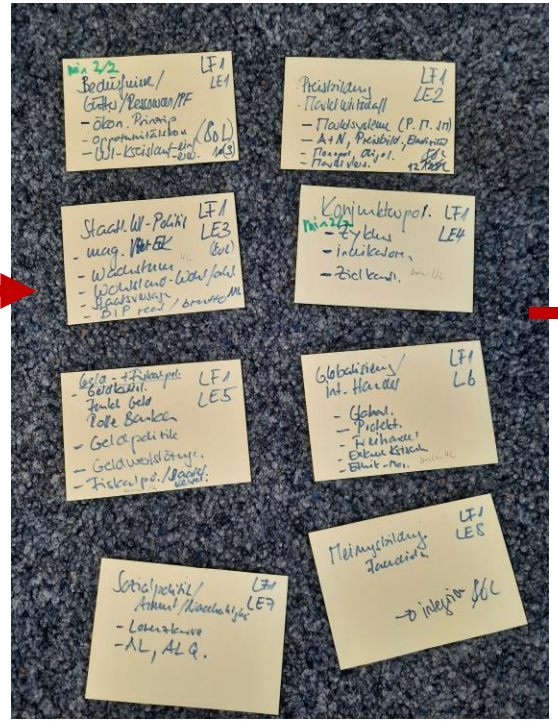
Der Nationale Lehrplan wurde im nationalen Koordinationsgremium diskutiert und verabschiedet. Es ist somit für alle Berufsfachschulen für die Umsetzung der neuen Grundbildung gültig. Die Überarbeitungen werden nach Bedarf von der Trägerschaft initiiert und in der Verbundpartnerschaft verantwortet.

Hinweis: Die Leistungsziele aus dem Bildungsplan können bei Bedarf schulintern weiter konkretisiert werden, sofern sich die Konkretisierungen auf die vorgegebenen Inhalte beziehen.

Version: 1.2 vom 25. Oktober 2021

Verfasst durch: Ectaveo AG
Raphael Bernauer
Susanne Cavadini-Weber
Marco Giovannacci
Markus Gsteiger
Aline Kellenberger
Albert Lambelet
Flavio Maggi
Marika Musitelli
Margrit Nägeli
Thierry Porée
Jan Widmayer
Alexander Zurkinden





wirtschaftsschule thun

HK-Aufträge und Reflexionsaufträge

	HK-Auftrag	Reflexion HKBA	DE	FR	Wi1	Wi2	Wi3	Tec
KW33	Begrüssungstag							
KW34	Information Optionenwahl				2			
KW35					2			
KW36		1			2			
KW37					2			
KW38	HK-A8 Strategie/Vision				2			
KW39	Ferien							
KW40								
KW41								
KW42	HK-A8 Strategie/Vision		3		2	3		
KW43	HK-A8 Strategie/Vision		3		2	3		
KW44	Präsentation HK-A8 Strategie/Vision		3			2		
KW45		Reflexionsauftrag3				2		
KW46	HK-A9 Marketing-Mix					3		
KW47	HK-A9 Marketing-Mix					3		
KW48	HK-A9 Marketing-Mix					2		
KW49	HK-A9 Marketing-Mix			2				2
KW50	HK-A9 Marketing-Mix			2				2
KW51	HK-A9 Marketing-Mix			2				2
KW52	Ferien							
KW01								
KW02								
KW03								
KW04								
KW05				3				
KW06	HK-A10 Marktforschung			3			2	
KW07	HK-A10 Marktforschung		3	3			2	
KW08			3	3				
KW09			3	3				
KW10	HK-A10 Marktforschung		3	3			2	2
KW11	HK-A10 Marktforschung		3	3			2	2
KW12			3	3				
KW13			3	3				
KW14	Ferien							
KW15								
KW16								
KW17	HK-A11 Kundengespräche		3	2				
KW18	HK-A11 Kundengespräche			2				
KW19	HK-A11 Kundengespräche			2				
KW20	HK-A11 Kundengespräche	Reflexionsauftrag4		2				
KW21		Reflexionsauftrag4						
KW22								
KW23	LAP							
KW24								
KW25								
KW26								

1. Lehrjahr

wirtschaftsschule thun

BWL und FuR

- Portfolio
- Persönliche Finanzen
- Networking
- Kunst
- ...

- Teamkommunikation
- Schnittstellen
- Betriebliche Prozesse
- ...

- Arbeitsorganisation
- Rechnungswesen
- ...

2. Lehrjahr

wirtschaftsschule thun

Rechtkunde

- Demokratie
- Versicherungen
- Rechtskunde (Familienrecht,..)
- ...

- Projektmanagement
- ...

- Gängige Vertragsarten
- Rechnungswesen
- ...

3. Lehrjahr

VWL

- Megatrends
- Rechtskunde Mietrecht
- Parteien und Verbände
- Steuern
- Stellenbewerbung und VA
- ...

- Volkswirtschaftslehre
- ...

- Marketingkommunikation
- ...

1. Lehrjahr (5 Lektionen)

HKB A (36 Lektionen)

LF 1: Einführung Portfolioarbeit

LF 2b: Persönliche Finanzen: Budget

LF 3 Networking

LF 4c: Kunst

HKB B (25 Lektionen)

LF 1: Kommunikation

LF2: Zusammenarbeit im Team

LF3: Betriebliche Prozesse

HKB C (69 Lektionen)

LF 1: Arbeitsorganisation planen und optimieren

LF 2: Anlassorganisation

LF 3: CI-Kommunikation

LF 5: Rechnungswesen

HKB D (10 Lektionen)

LF 1: Geschäftsbeziehungen

LF 2: Kundengespräche

2. Lehrjahr (5 Lektionen)

HKB A (49 Lektionen)

LF 1: Portfolioarbeit

LF 2a: Persönliche Finanzen: Versicherungen

LF 2b: Soziale Beziehungen/Wohnen

LF 4a: Demokratie und Medien

HKB B (31 Lektionen)

LF 1: Betriebliche Veränderungen

LF 2: Projektmanagement Grundlagen

LF 3: Projektverlauf steuern

HKB C (95 Lektionen)

LF 1: Betriebliche Prozesse

LF 2: Marketingkommunikation

LF 3: Zahlungsprozesse

LF 4: Gängige Vertragsarten

LF 5: Rechnungswesen

LF = Lernfeld

Die Lernfelder sind in Lerneinheiten unterteilt

3. Lehrjahr (5 Lektionen)

wirtschaftsschule thun

HKB A (66 Lektionen)

LF 1: Portfolioarbeit & QV Vorbereitung (VA)

LF 2a: Mietrecht

LF 2b: Steuern

LF 3: Networking uns Stellenbewerbung

LF 4a: Demokratie und Medien

LF 4b: Wahlpflichtmöglichkeit Megatrends1-3

LF 5: Wahlpflichtmöglichkeit Nachhaltigkeit 1-2

HKB B (66 Lektionen)

LF 1: Volkswirtschaftslehre

HKB C (33 Lektionen)

LF 1: Marketingkommunikation

Option Finanzen (108 Lektionen)

HKB C

LF 2: Elemente des Rechnungswesens anwenden

LERN:GALAXIE

VERLAG:SKV

wirtschaftsschule thun

HKB A

Handeln in agilen Arbeits- und Organisationsformen

HKB B

Interagieren in einem vernetzten Arbeitsumfeld

HKB C

Koordinieren von unternehmerischen Arbeitsprozessen

HKB D

Gestalten von Kunden- oder Lieferantenbeziehungen

HKB A – «Ich und Gesellschaft»

wirtschaftsschule thun

1. Lehrjahr	2. Lehrjahr	3. Lehrjahr
Ich als Privat- und Berufsperson **Budget** (persönliche Finanzen) **Netzwerk und Selbstmarketing** **Kunst** **Arbeitsrecht**	**Ich als Privat- und Berufsperson** **Familienrecht** (Soziale Beziehungen und Wohnen) **Versicherungen** (persönliche Finanzen) **Demokratie**	**Ich als Privat- und Berufsperson** **Mietrecht** (Soziale Beziehungen und Wohnen) **Steuern** (persönliche Finanzen) **Netzwerk und Selbstmarketing** **Medien** **Gesellschaftliche Megatrends** (Wahlplichtmöglichkeiten: Globalisierung, Migration, Mobiltiät) **Nachhaltige Entwicklung (WPM1: Klimawandel oder WPM2: Soziales und Markt)**

Portfolio (Einführung, Reflexionsaufträge, Vertiefungsarbeit)

HKB A LF 4 Arbeitsrecht
HKB A LF 4a Demokratie und Medien
HKB B LF 1 Mit betrieblichen Veränderunge...
HKB B LF 2 Grundlagen Projektmanagement
HKB B LF 2 Projekte Steuern und überwachen
HKB C LF 1 Marketing- und Kommunikatin...
HKB C_LF_5_Rechnungswesen_Repetition
HKB C_LF 4_2 Grundlagen Vertragsrecht
HKB C_LF3_Budgetierung
HKB C_LF3_Kalkulation
HKB C_LF3_Rechnungsdokumente
HKB C_LF3_Zahlungsprozesse
HKB C_LF1 Betriebliche Prozesse Grundlagen
HKB C_LF1 Betriebliche Prozesse koordinieren
3. Lehrjahr
HKB A LF 1 Portfolioarbeit und Selbstmarket...
HKB A LF 2a Mietrecht
HKB A 2b Steuern
HKB A LF 4a Parteien und Verbände
HKB A LF 4 Megatrends
HKB B LF1 VWL 1 Grundlagen
HKB B LF 1 VWL 2 Preisbildung
HKB B LF1 VWL 3 Wirtschaftspolitik
HKB B LF1 VWL 4 Konjunktur
HKB B LF1 VWL5 Geld- und Fiskalpolitik
HKB C LF1 Marketingkommunikation 1

Seite hinzufügen

HK-Auftrag12 Megatrends und nachhaltige Entwicklung
Anhang 1 Tagesprogramm20251215
HK-A12_Informationen Ausstellung 20251215
Bewertungsraster HK-A12 Megatrends
Megatrend Globalisierung (oL)
Megatrend Globalisierung (mL)
Transit
Megatrend Migration (oL)
Megatrend Migration (mL)
Transit
Megatrend Mobilität (mL)
Megatrend Mobilität (oL)
Transit
Nachhaltige Entwicklung (Klimaveränderung) (mL)
Nachhaltige Entwicklung (Klimaveränderung) (oL)
Transit
Soziales und Markt (oL)
Soziales und Markt (mL)
Transit

Megatrend Mobilität (mL)

Montag, 1. September 2025 13:56

Megatrend Mobilität...

Lerneinheit 2: Mobilität der Zukunft: Nachhaltige Konzepte, Technologien und Szenarien

Warm-up

Mobilität im Jahr 2050

Wie werden wir uns im Jahr 2050 wohl von A nach B bewegen?
© metamorworks/Shutterstock.com

Unser Mobilitätsverhalten verändert sich rasant! Während das Auto im 20. Jahrhundert noch dominierendes Verkehrsmittel war, steht die Menschheit heute vor neuen Herausforderungen: Städte wachsen zusehends, die Umweltbelastungen nehmen stetig zu, und technologische Innovationen ermöglichen völlig neue Transportkonzepte. In dieser Lerneinheit richten Sie den Blick auf die Zukunft der Mobilität: Welche Entwicklungen stehen der Menschheit voraussichtlich bevor? Welche Lösungen können zu einer nachhaltigeren Fortbewegung beitragen? Denn eins ist klar: Das Jahr 2050 mag Ihnen zum heutigen Zeitpunkt noch in weiter Ferne erscheinen. Vergessen Sie jedoch nicht, wie lange es dauert, bis ein Fortbewegungsmittel überhaupt erst entwickelt oder auch nur weiterentwickelt ist!

Bevor Sie sich mit wissenschaftlich fundierten Prognosen und technologischen Trends befassen, nehmen Sie sich zunächst einen Moment Zeit, um Ihre eigene Gedanken und Ideen zur Zukunft der Mobilität zu sammeln. Wie stellen Sie sich 2050 Ihre alltägliche Fortbewegung vor? Ist ein eigenes Auto noch relevant, oder werden Sie ausschliesslich Sharing-Dienste nutzen? Sind Staus noch immer ein Ärgernis, oder leiten intelligente Verkehrssysteme Sie nahtlos von A nach B? Werden Strassen noch von Autos genutzt, oder ist der urbane Raum bereits völlig neu gedacht worden?

HK-Auftrag Megatrends und nachhaltige Entwicklung

wirtschaftsschule thun

HK-A12
„Megatrends und nachhaltige Entwicklung“

1. Grundidee

In der KW 51 organisieren die Kaufleute EFZ im 3. Lehrjahr an der Wirtschaftsschule Thun eine Ausstellung zu den Megatrends «Globalisierung», «Mobilität» und «Migration». In 4er – Teams (Ausnahme 3er-Teams) erarbeiten die Lernenden zu einem dieser Hauptthemen Inhalte und stellen diese in Form eines Messestandes für die Lernenden der Wirtschaftsschule aus. Dabei verknüpfen Sie den Megatrend (Hauptthema) mit einem Unterthema der nachhaltigen Entwicklung sowie einem regionalen und/oder persönlichen Bezug (siehe 2. Morphologischer Kasten).

2. Morphologischer Kasten

Die Themenwahl sowie die Gestaltung der Inhalte und des Ausstellungsstandes erfolgen anhand des nachfolgenden morphologischen Kastens. Je Kriterium wählt jede Gruppe die geforderte Anzahl Ausprägungen für ihr Projekt.

	Kriterien	Ausprägungen			
Themen-wahl	Hauptthema (1 von 3)	Globalisierung *(HKB A / LF4b / WPM 1)*	Mobilität *(HKB A / LF4b / WPM 2)*	Migration *(HKB A / LF4b / WPM 3)*	
	Unterthema (1 von 2)	Klimaveränderung *(HKB A / LF5 / WPM 1)*	Soziales + Markt *(HKB A / LF5 / WPM 2)*		
	Vertiefung (mind. 1)	Regionaler Bezug (BEO)	Persönlicher Bezug		
Inhalte	Grundlagenwissen (Pflicht)	Inhaltliche Zusammenfassung / Texte			
	Eigenleistung (mind. 1)	Interview	Reportage / Besichtigung	Umfrage	Selbst-versuch
	Visualisierung (mind. 1)	Eigene Bilder	Eigene Grafiken	Eigene Statistiken	
Stand	Standgestaltung (mind. 1)	Fotos	Zeichnungen	Collage	Produkte / Gegenstände
	Digitales Element (mind. 1)	Film	Podcast	App	Website
	Aktivierung Standbesuchende (mind. 1)	Quiz	Experiment	Wettbewerb	

Stände Megatrends: Migration, Globalisierung, Mobilität in Kombination mit Nachhaltigkeit.

Berufsfachschule, Berufsmaturität, Weiterbildung

kv bildungsgruppe schweiz

HKB B – «Wirtschaft und Interaktion»

wirtschaftsschule thun

1. Lehrjahr	2. Lehrjahr	3. Lehrjahr
Kommunizieren im Team **Zusammenarbeiten im Team** **Die Schnittstellenfunktionen wahrnehmen und optimieren**	**Mit betrieblichen Veränderungen umgehen** **Grundlagen des Projektmanagements erläutern** **Projektverlauf anhand von einfachen Beispielen steuern und überwachen**	**Wirtschaftliche Fachthemen diskutieren und Auswirkungen beurteilen**

Projektmanagement Grundlagen (oL) - OneNote

Suchen

Datei Start Einfügen Zeichnen Verlauf Überprüfen Ansicht Hilfe Kursnotizbuch

- HKB A LF1 Portfolio Semester 1
- HKB A LF 1 Portfolio Semester 2
- HKB A LF2b Persönliche Finanzen
- HKB A LF3a Netzwerk und Selbstmarketing
- HKB A LF4c Kunst
- HKB B_LF 1-2_Kommunikation und Zusam...
- HKB B_LF3_Schnittstellenfunktion
- HKB C LF1 Arbeitsorganisation
- HKB C LF2 Anlassorganisation
- HKB C LF 3 CI-Kommunikation
- HKB C LF 5 Teil 1 Rechnungswesen
- HKB C LF 5 Teil 2 Rechnungswesen
- HKB C LF 4 Gängige Vertragsarten Arbeitsver...
- HKB D LF 1 Geschäftsbeziehungen
- HKB A LF 1 Portfolio Semester 3
- 2. Lehrjahr
  - HKB A LF 1 Portfolio Semester 3
  - HKB A LF 1 Formen des Zusammenlebens
  - HKB A LF 1 Versicherung und Vorsorge
  - HKB A LF 4 Arbeitsrecht
  - HKB A LF 4a Demokratie und Medien
  - HKB B LF 1 Mit betrieblichen Veränderunge...
  - **HKB B LF 2 Grundlagen Projektmanage...**
  - HKB B LF 2 Projekte Steuern und überwachen

Seite hinzufügen

- **Projektmanagement Grundlagen (oL)**
- Projektmanagement Grundlagen (mL)
- Leistungsziele
- Transit
- Wissens-Check
- Lekt.
- Auftrag 1 Einstieg
- Auftrag 2 Was ist ein Projekt
- Auftrag 3 Projektrollen
- Auftrag 4 Projektauftrag
- Auftrag 5 Projekt Kick-off
- Auftrag 6 Projektorganisation
- Aufgabe 7 Projektplan und Projektumgebung
  - Input Projektplanung
  - Auftrag Thunerfestival
- Auftrag 8 Projektumgebung
- Auftrag 9 : Fallbeispiel ASTRA AG Elektroflotte

Lerneinheit 1: Von der Planung bis zur Durchführung

Warm-up

Einmalige Erlebnisse

Ein privater Event steht an.
© Ground Picture/Shutterstock.com

Aufgaben zu unterschiedlichen Anlässen

Gehen Sie in Kleingruppen zusammen und unterhalten Sie sich über folgende Anlässe. Wählen Sie die Aufgaben, die jeweils zu erledigen sind.

Einweihungsparty organisieren Gäste einladen Wohnung suchen Lokalität suchen Freiwillige einteilen Umzugshelfer organisieren Budget erstellen Verpflegung organisieren Freiwillige Helferinnen und Helfer suchen Umzugskartons besorgen Veranstaltungsort suchen

Anlass	Anfallende Aufgaben
Die Familie organisiert ein Fest zum 70. Geburtstag des Grossvaters.	Mögliche Lösungen: • ..... • ..... • .....
Die grosse Schwester gründet eine WG.	Mögliche Lösungen: • ..... • ..... • ..... • .....
Ein Verein organisiert einen kantonalen Wettkampf.	Mögliche Lösungen: • ..... • ..... • ..... • .....

Gemeinsame Nenner

Wählen Sie in den Lücken das korrekte Wort aus

wirtschaftsschule
thun

Projektmanagement

Projektauftrag

Thuner Festival

Klassifizierung	nicht klassifiziert
Status	in Arbeit
ProjektleiterIn	Lia Fuhrer, Iljana Amstutz, Ladina Blum
Version	0.1
Datum	17. März 2025
Auftraggeber	Markus Müller
Autor/Autoren	Lia Fuhrer, Iljana Amstutz, Ladina Blum
Verteiler	

Änderungsverzeichnis

Version	Datum	Änderung	Autor
0.1			

1 Ausgangslage, Umfang, Inhalt

Beschreiben Sie in 2 – 3 Sätzen die Ausgangslage für das Projekt Thuner Festival

Markus Müller plant die Organisation eines Open-Air-Konzerts, das sich an verschiec Zielgruppen richtet. Die Veranstaltung ist für Samstag, den 26., und Sonntag, den 27 2026, vorgesehen. Herr Müller legt großen Wert darauf, dass der Anlass nachhaltig ökologisch verantwortungsvoll geplant und umgesetzt wird. Die benötigten Hilfsmitt Infrastruktur sollen gemietet werden, und er beabsichtigt, die Veranstaltung mit Unterstützung von freiwilligen Helfern durchzuführen.

Was ist ein Projektziel?

Unter einem Projektziel versteht man die eindeutige, vollständige und überprüfbare Beschreibung des Sollzustands, der durch das Projekt herbeigeführt werden soll. Zu Beginn eines jeden Projekts werden die Ziele klar definiert sowie ausgearbeitet. Sie sind von Anfang an Bestandteil des Plans, um aufzuzeigen, wohin das Projekt geht. Das Projektziel definiert das Endergebnis, dass im Rahmen eines Projekts erreicht werden soll.

2 Ziele

Formulieren Sie 4-5 Ziele von je 1-2 Sätzen für das Projekt. Diese sollen den Kriterien nach SMART entsprechen. Die Ziele sollen sich auf das Ergebnis (Produkt) und min. ein Ziel auf das Vorgehen beziehen.

Nachhaltigkeit sicherstellen:

Spezifisch: Das Festival wird klimafreundlich organisiert, indem gemietete oder wiederverwendbare Infrastruktur genutzt werden.

Messbar: Mindestens 90% der benötigten Ausstattung werden gemietet oder recycelt.

Attraktiv: Es trägt zur Umweltfreundlichkeit bei und spricht umweltbewusstes Publikum an.

Terminiert: Bis zum 30. April sind alle Verträge mit nachhaltigen Anbietern abgeschlossen.

Freiwillige Helfer mobilisieren:

Spezifisch: Das Konzert wird mit der Unterstützung von ehrenamtlichen Helfer durchzuführen.

Messbar: Mindestens 50 freiwillige werden bis zum 31. Mai 2026 rekrutiert und eingeteilt.

Attraktiv: Die Helfer erhalten Vergünstigungen wie kostenlose Verpflegung oder Konzert T-Shirts.

Realistisch: Ähnliche Events haben erfolgreich mit freiwilligen Helfern gearbeitet.

Terminiert: Der Helfereinsatz startet am 31. März 2026 und endet am 31. Mai 2026.

Finanzielle Machbarkeit gewährleisten:

Spezifisch: Das Konzert soll durch Ticketverkäufe, Sponsoring und Gastronomie finanziert werden.

Messbar: Mindestens 70% der erwarteten Kosten sind bis zum 30. April 2026 durch Ticketverkäufe und Sponsoring gedeckt.

Attraktiv: Eine solide Finanzierung sicher die Durchführung des Events.

Realistisch: Durch frühzeitige Sponsorensuche und Ticketvorverkauf ist dies umsetzbar.

Terminiert: Bis zum 30. April steht der Finanzierungsplan fest.

Verschiedene Zielgruppen ansprechen

Spezifisch: Das Konzertprogramm wird, so gestaltet, dass es verschiedene Zielgruppen anspricht.
Messbar: Fünf verschiedene Künstler werden bis zum 31.März 2026 zu buchen.
Attraktiv: Diese Vielfalt bietet eine breite Besuchergruppe und erhöht die Ticketverkäufe.
Realistisch: Das man diverse Künstler bucht, ist bei vielen Festivals der Fall.
Terminiert: Das Programm wird bis zum 31. März 2026 finalisiert.

5 Pla

Wird erst später bearbeitet

5.1 Projektorganisation

Rolle in der Projektorganisation	Name	Funktion / Vertretene Organisationseinheit
Auftraggeber	*Kurt Mahler*	
Projektausschuss		
Projektleiter		
Projektteam		

Tabelle 7: Organisation des Projekts

5.2 Projektplanung

Meilensteine	Geplant
Projektfreigabe	*xxx*

Tabelle 6: Meilensteine und Termine

6 Risiken

Beschreiben Sie zwei mögliche Risiken für die Planung und Durchführung des Thur und machen Sie eine fiktive Beurteilung inkl. Massnahmen. R1 ist ein fiktives Beispi

Nr.	Risikobeschreibung	EW	AG	RZ	Massnahmen	Verantw.	Te
R1	*IT-System nicht genügend performant*				*Performance-Tests*	*PL*	*01*

Legende: EW=Eintretenswahrscheinlichkeit: 1 Niedrig / 2 Mittel / 3 Hoch;
AG=Auswirkungsgrad: 1 Gering / 2 Mittel / 3 Gross,
RZ=Risikozahl: RZ = EW x AG

Tabelle 8: Risiken – EW x AG = RZ

2.1 Ergebnis-/Produktziele

xx

2.2 Vorgehensziele

xx

2.3 Rahmenbedingungen

Xx

3 Projektaufgaben

Wird erst später bearbeitet

4 Mittelbedarf

4.1 Personalaufwand Schätzung treffen.

Phase	Geplant (Personentage)
Konzept/Planungsphase	*10'000*
Durchführung	*20'000*
Total	*30'000*
**** Vorleistung (IST)***	

Tabelle 4: Mittelbedarf Personalaufwand

4.2 Sachmittel

Räume, Infrastruktur, IT-Infrastruktur etc.

4.3 Kosten

	Geplant in CHF

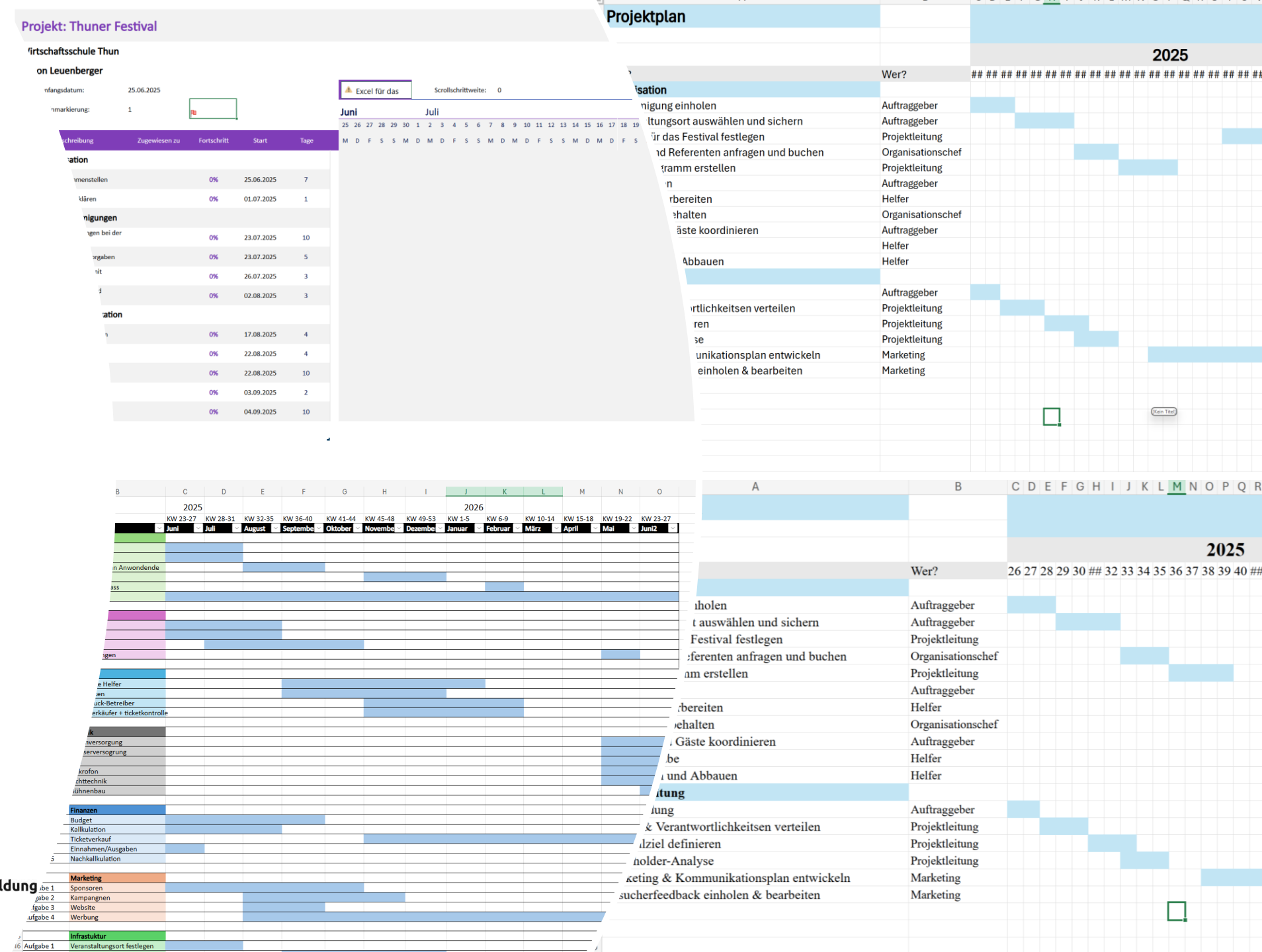
Projektauftrag

Berufsfachschule, Berufsmaturität, Weiterbildung

kv bildungsgruppe schweiz

Projektorganisation

Projektplan



HKB C – «Unternehmen und Recht»

wirtschaftsschule thun

1. Lehrjahr	2. Lehrjahr	3. Lehrjahr
Arbeits- und Anlassorganisation **CI-Kommunikation** **Rechnungswesen**	**Marketing** **Marktforschung** **Vertragsarten** **Betriebliche Prozesse** **Rechnungswesen**	**Marketingkommunikation** **Option Finanzen**

Datei Start Einfügen Zeichnen Verlauf Überprüfen Ansicht Hilfe Kursnotizbuch

- HKB A LF 4 Arbeitsrecht
- HKB A LF 4a Demokratie und Medien
- HKB B LF 1 Mit betrieblichen Veränderunge...
- HKB B LF 2 Grundlagen Projektmanagement
- HKB B LF 2 Projekte Steuern und überwachen
- HKB C LF 1 Marketing- und Kommunikatin...
- HKB C_LF_5_Rechnungswesen_Repetition
- HKB C_LF 4_2 Grundlagen Vertragsrecht
- HKB C_LF3_Budgetierung
- HKB C_LF3_Kalkulation
- HKB C_LF3_Rechnungsdokumente
- HKB C_LF3_Zahlungsprozesse
- HKB C_LF1 Betriebliche Prozesse Grundlagen
- HKB C_LF1 Betriebliche Prozesse koordinieren
- 3. Lehrjahr
- HKB A LF 1 Portfolioarbeit und Selbstmarket...
- HKB A LF 2a Mietrecht
- HKB A 2b Steuern
- HKB A LF 4a Parteien und Verbände
- HKB A LF 4 Megatrends
- HKB B LF1 VWL 1 Grundlagen
- HKB B LF 1 VWL 2 Preisbildung
- HKB B LF1 VWL 3 Wirtschaftspolitik
- HKB B LF1 VWL 4 Konjunktur
- HKB B LF1 VWL5 Geld- und Fiskalpolitik
- **HKB C LF1 Marketingkommunikation 1**
- HKB C LF1 Marketingkommunikation 2

Seite hinzufügen

- Marketingkommunikation 1 (mL)
- **Marketingkommunikation 1 (oL)**
- Transit
- Leistungsziele
- Wissens-Check
- BOLD: valaint Zu viel Monat für dein Geld
- Präsentationen
  - Analysekennzahlen in der Kommunikation_Marketingkomm...
  - Zielgruppenoptimierung und Verfeinerung von Botschaften
  - Recherchestrategien und Trends
- Auftrag Arbeitsdossier Marketingkommunikation_Lernende
- Bewertungsblatt
- MarKom Dossier
- PowerFit Kundendatei
- Gruppenzuteilung
- Fallbeispiel Swissenergy AG
- Lösung Fallbeispiel
- Leistungsziele
- Uebungsaufgaben_mit_Loesungen

Lerneinheit 1: Kontinuierlich die Kommunikation verbessern

Warm-up

Kommunikation nach dem Giesskannenprinzip?

Ist diese Nachricht tatsächlich für mich bestimmt oder allenfalls ein Irrläufer?
© metamorworks/Shutterstock.com

In der Werbung ist zielgruppengerechte Kommunikation essenziell, sonst läuft sie ins Leere. Deshalb sollten Unternehmen die Zielgruppe(n) ihrer Werbekampagnen genauestens kennen. Richten die Marketingfachleute eines Unternehmens oder die beauftragte Marketingagentur eine Botschaft nicht an die richtigen Zielpersonen oder schlagen sie einen falschen Tonfall an, erzielen die Marketingmassnahmen i. d. R. nicht den gewünschten Erfolg oder sind sogar kontraproduktiv.

Möglicherweise haben auch Sie schon einmal Werbung zu einem Produkt oder einer Dienstleistung über einen ungeeigneten Kommunikationskanal, mit unpassender Ansprache oder mit für Sie uninteressanten Inhalten erhalten?

Beispiel einer nicht zielgruppengerechten Kommunikation:

Die E-Mail Ihres Fitnessstudios, in dem Sie seit Monaten trainieren und die an alle Kunden und Kundinnen verschickt wurde, enthält keine persönliche Anrede. Anstatt gezielt auf Ihre Trainingsgewohnheiten und altersgerechten Fitnessziele einzugehen, ist das Schreiben allgemein gehalten und an alle Kundengruppen gleichermassen adressiert. Dies führt dazu, dass Sie sich als Empfänger oder Empfängerin nicht angesprochen fühlen und die E-Mail deshalb womöglich umgehend löschen, ohne sie je zu Ende zu lesen.

Unspezifische Werbung

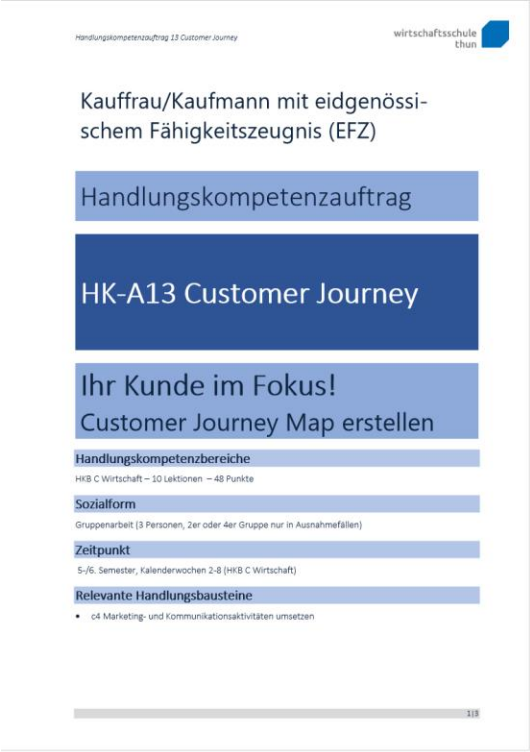
Angenommen, die Kommunikation eines Unternehmens spricht die falsche Zielgruppe an oder ist nicht genug zielgerichtet.

Nehmen Sie sich im Lerntandem oder in einer Kleingruppe einige Minuten Zeit: Diskutieren Sie, wann Sie das letzte Mal mit einem Werbeplakat, einer Social-Media-Anzeige, einer E-Mail o. Ä. konfrontiert wurden, die nicht zu Ihnen als Zielperson passte.

Beschreiben Sie die Werbung kurz, und nennen Sie den Grund, weshalb diese Art der Kommunikation bei Ihnen zu Stirnrunzeln geführt hat. Berücksichtigen Sie dabei auch die

wirtschaftsschule thun

HK-Auftrag Customer Journey Map



Handlungskompetenzauftrag 13 Customer Journey

wirtschaftsschule thun

Kauffrau/Kaufmann mit eidgenössischem Fähigkeitszeugnis (EFZ)

Handlungskompetenzauftrag

HK-A13 Customer Journey

Ihr Kunde im Fokus!
Customer Journey Map erstellen

Handlungskompetenzbereiche

HKB C Wirtschaft – 10 Lektionen – 48 Punkte

Sozialform

Gruppenarbeit (3 Personen, 2er oder 4er Gruppe nur in Ausnahmefällen)

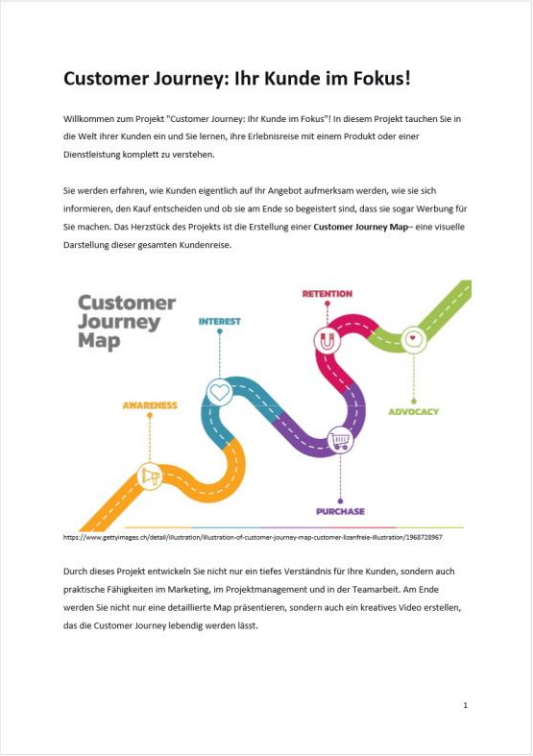
Zeitpunkt

5-/6. Semester, Kalenderwochen 2-8 (HKB C Wirtschaft)

Relevante Handlungsbausteine

- c4 Marketing- und Kommunikationsaktivitäten umsetzen

1 | 3



Customer Journey: Ihr Kunde im Fokus!

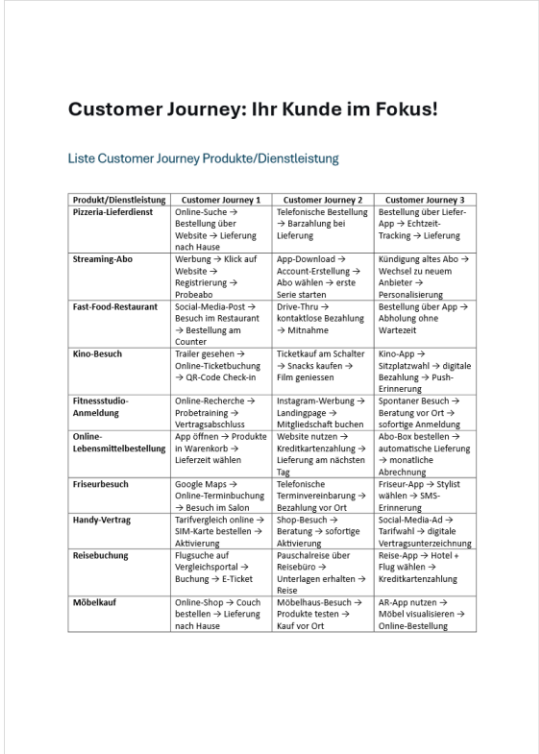
Willkommen zum Projekt "Customer Journey: Ihr Kunde im Fokus"! In diesem Projekt tauchen Sie in die Welt ihrer Kunden ein und Sie lernen, ihre Erlebnisreise mit einem Produkt oder einer Dienstleistung komplett zu verstehen.

Sie werden erfahren, wie Kunden eigentlich auf Ihr Angebot aufmerksam werden, wie sie sich informieren, den Kauf entscheiden und ob sie am Ende so begeistert sind, dass sie sogar Werbung für Sie machen. Das Herzstück des Projekts ist die Erstellung einer **Customer Journey Map**– eine visuelle Darstellung dieser gesamten Kundenreise.

https://www.gettyimages.ch/detail/illustration/illustration-of-customer-journey-map-customer-kzenfreie-illustration/1968728967

Durch dieses Projekt entwickeln Sie nicht nur ein tiefes Verständnis für Ihre Kunden, sondern auch praktische Fähigkeiten im Marketing, im Projektmanagement und in der Teamarbeit. Am Ende werden Sie nicht nur eine detaillierte Map präsentieren, sondern auch ein kreatives Video erstellen, das die Customer Journey lebendig werden lässt.

1

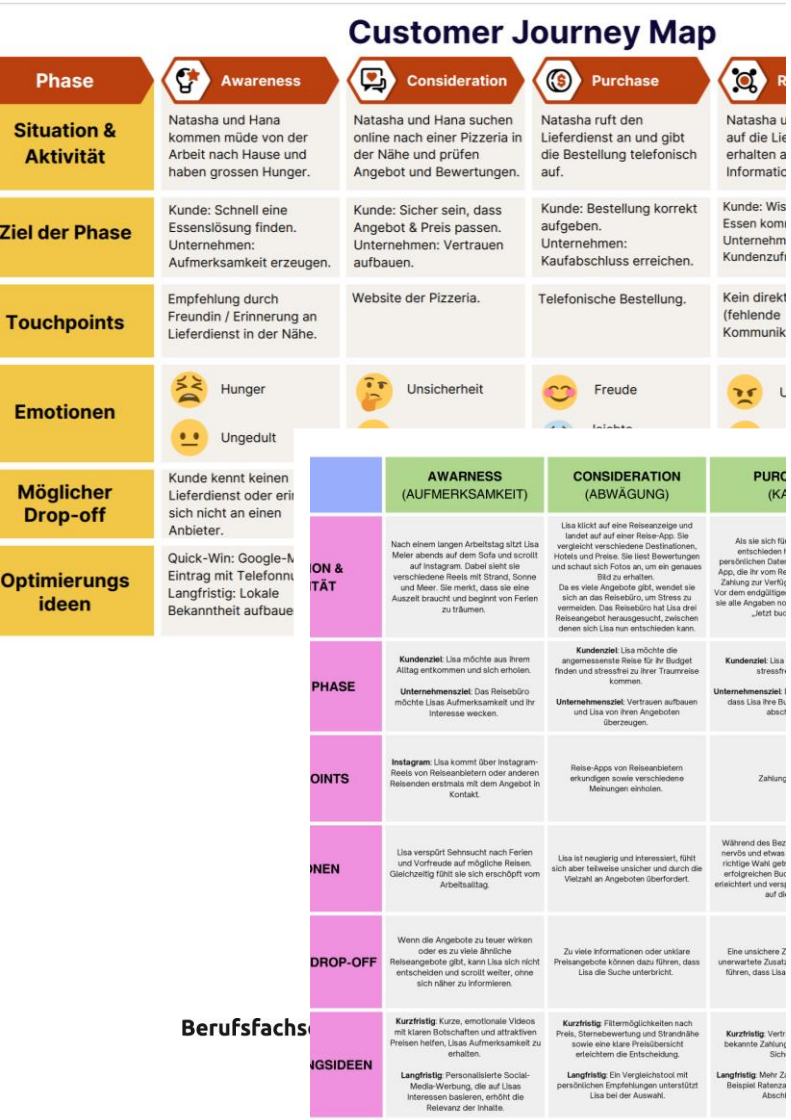


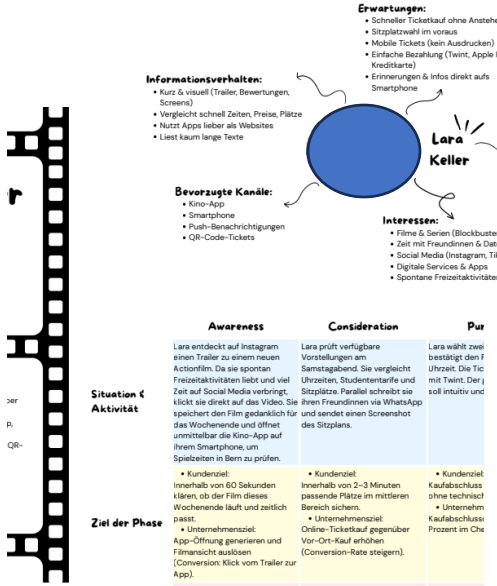
Customer Journey: Ihr Kunde im Fokus!

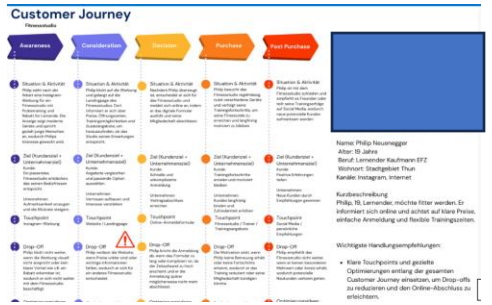
Liste Customer Journey Produkte/Dienstleistung

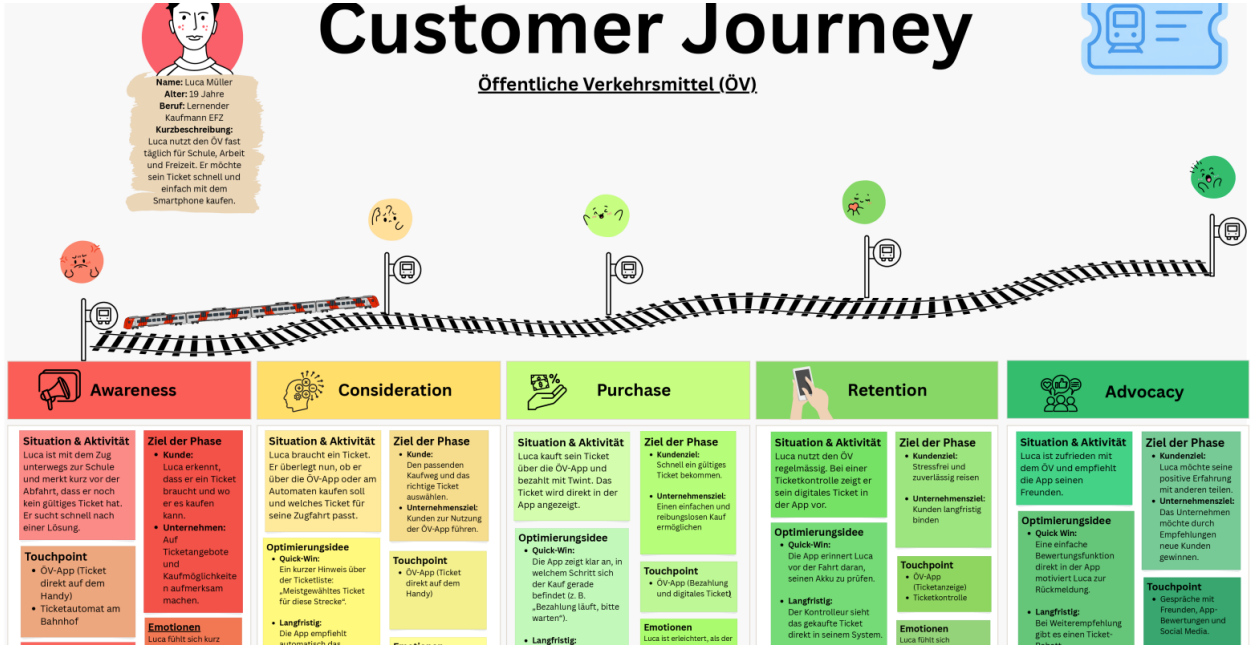
Produkt/Dienstleistung	Customer Journey 1	Customer Journey 2	Customer Journey 3
Pizzeria-Lieferdienst	Online-Suche → Bestellung über Website → Lieferung nach Hause	Telefonische Bestellung → Barzahlung bei Lieferung	Bestellung über Liefer-App → Echtzeit-Tracking → Lieferung
Streaming-Abo	Werbung → Klick auf Website → Registrierung → Probeabo	App-Download → Account-Erstellung → Abo wählen → erste Serie starten	Kündigung altes Abo → Wechsel zu neuem Anbieter → Personalisierung
Fast-Food-Restaurant	Social-Media-Post → Besuch im Restaurant → Bestellung am Counter	Drive-Thru → kontaktlose Bezahlung → Mitnahme	Bestellung über App → Abholung ohne Wartezeit
Kino-Besuch	Trailer gesehen → Online-Ticketbuchung → QR-Code Check-in	Ticketkauf am Schalter → Snacks kaufen → Film geniessen	Kino-App → Sitzplatzwahl → digitale Bezahlung → Push-Erinnerung
Fitnessstudio-Anmeldung	Online-Recherche → Probetraining → Vertragsabschluss	Instagram-Werbung → Landingpage → Mitgliedschaft buchen	Spontaner Besuch → Beratung vor Ort → sofortige Anmeldung
Online-Lebensmittelbestellung	App öffnen → Produkte in Warenkorb → Lieferzeit wählen	Website nutzen → Kreditkartenzahlung → Lieferung am nächsten Tag	Abo-Box bestellen → automatische Lieferung → monatliche Abrechnung
Friseurbesuch	Google Maps → Online-Terminbuchung → Besuch im Salon	Telefonische Terminvereinbarung → Bezahlung vor Ort	Friseur-App → Stylist wählen → SMS-Erinnerung
Handy-Vertrag	Tarifvergleich online → SIM-Karte bestellen → Aktivierung	Shop-Besuch → Beratung → sofortige Aktivierung	Social-Media-Ad → Tarifwahl → digitale Vertragsunterzeichnung
Reisebuchung	Flugsuche auf Vergleichsportal → Buchung → E-Ticket	Pauschalreise über Reisebüro → Unterlagen erhalten → Reise	Reise-App → Hotel + Flug wählen → Kreditkartenzahlung
Möbelkauf	Online-Shop → Couch bestellen → Lieferung nach Hause	Möbelhaus-Besuch → Produkte testen → Kauf vor Ort	AR-App nutzen → Möbel visualisieren → Online-Bestellung

wirtschaftsschule thun







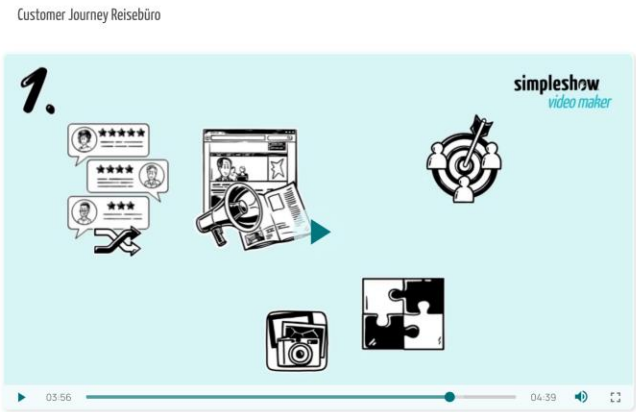


Beispiele von Lernenden

kv bildungsgruppe schweiz

wirtschaftsschule thun

Customer Journey Kurzvideo



Berufsfachschule, Berufsmaturität, Weiterbildung

kv bildungsgruppe schweiz

wirtschaftsschule
thun

Einblick: Option Finanzen

Berufsfachschule, Berufsmaturität, Weiterbildung

kv bildungsgruppe
schweiz

W_R_BM2_G-Klassen
WI KF Grossmutterbuch-Notizbuch
STU_HKB_A_B_C_D_Wirtschaft_Meta
WuR_GW24A-Notizbuch
HKB A_B_C_D_Wirtschaft_KFT23B-Notizbuch
KLB_HKB_A_B_C_D_Wirtschaft_Meta
Option_Finanzen_2025A-Notizbuch
Willkommen
_Collaboration Space
DIVERSES
_Inhaltsbibliothek
Administratives
Semesterpläne und Leistungsnachweise
Übungen und Diverses
1. BS_BI_ER_dopp. Erfolgsnachweis
2. Jahresabschluss_Analyse_Budget
3. Löhne (Theorie + Verbuchung, Excel, Tr__
4. MWST (berechnen, verbuchen, abrechnen)
5. Warenkonten, mehrst. ER, Kalkulation
6. Deckungsbeitragsrechnen, Zinsrechnen
7. Abschreibungen
8. ARA PRA
9. Fremdwährungen
10. Betriebsabrechnung
_Nur für Lehrer
Verwenden des _Nur für Lehrer_-Platzes
Acosta Martinez Erica

Vereinfachter Kontenrahmen KMU WST
KMU-Kontenplan-Deutsch
Aufgaben
Teil 40a, Mehrwertsteuer Grundlagen
Crashkurs
Teil 41a, Handelsbetrieb_8.1%_Smartphonehüllen
Teil 41b, Handelsbetrieb_8.1%_Autoersatzteile
Teil 42a, Produktionsbetrieb_8.1%_Holzbauklötze
Teil 43a, Handelsbetrieb_2.6%_Buchhandel
Teil 43b, Handelsbetrieb_2.6 % + 8.1%_Gemüsehandel
Teil 44a, Handelsbetrieb_8.1 % _Kühlschrankhandel
Lösungen
Teil 40a, Mehrwertsteuer Grundlagen
Teil 41a, Handelsbetrieb_8.1%_Smartphonehüllen
Teil 41b, Handelsbetrieb_8.1%_Autoersatzteile
Teil 42a, Produktionsbetrieb_8.1%_Holzbauklötze
Teil 43a, Handelsbetrieb_2.6%_Buchhandel
Teil 43b, Handelsbetrieb_2.6 % + 8.1%_Gemüsehandel
Teil 44a, Handelsbetrieb_8.1 % _Kühlschrankhandel
Generator
Vorst UMS
Abschlussaufgabe
251201_Option_Finanzen_Übung_zur_Probe_3
L251201_Option_Finanzen_Übung_zur_Probe_3

Lerneinheit 3: Mehrwertsteuer, Abschreibungen, Warenhandel, Zins

Wissen

Mehrwertsteuer

Leistungsziel

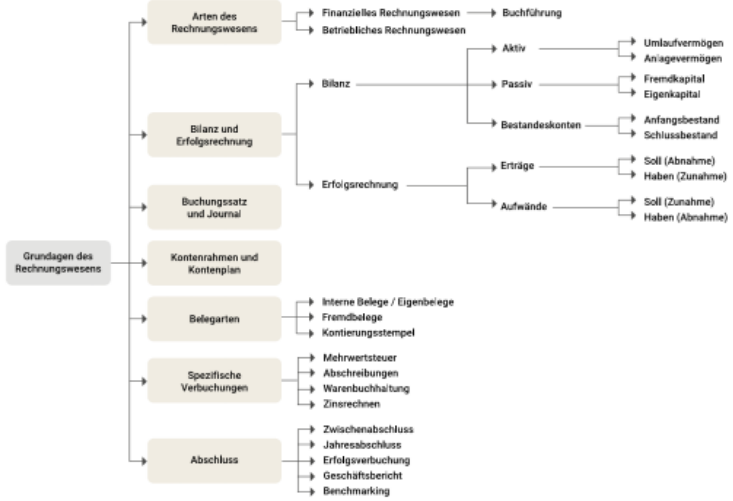
- c5.bs1b: Sie zeigen den Aufbau einer Erfolgsrechnung und einer Bilanz auf. (K2)

Lernziel im Detail

Hinweis: Dieses Lernziel ist eine zusätzliche Hilfestellung zur Erreichung des übergeordneten Leistungsziels. Im offiziellen Bildungsplan kommt es nicht vor.

- Sie verstehen die Funktion der Mehrwertsteuer (MWST) als Allphasensteuer und können typische Verbuchungen im Hauptbuch zuordnen und darstellen.

Mindmap zu diesem Lernfeld



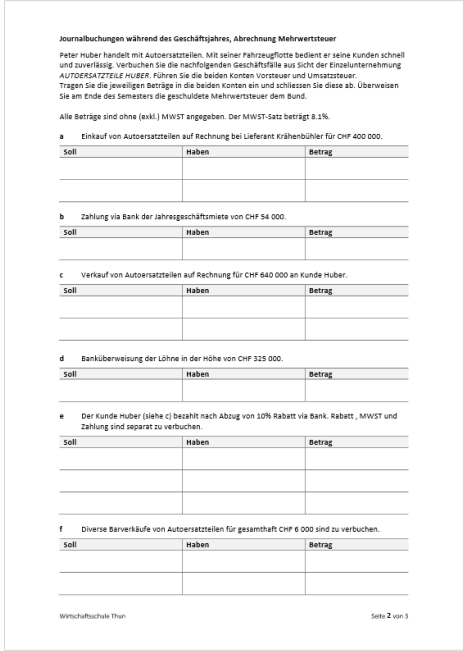
1 Was ist die Mehrwertsteuer?

Sie ist allgegenwärtig, und dennoch taucht sie selten bewusst in den Kaufentscheidungen auf: die Mehrwertsteuer (MWST). Der Begriff besteht aus 2 Teilen: dem «**Mehrwert**» und der «**Steuer**». Nicht nur mittels Steuererklärung und entsprechendem Bescheid entrichten Bürgerinnen und Bürger dem Staat ihre Steuern, auch im Alltag bezahlen die meisten Menschen tagtäglich – meist unbewusst – Steuern. Es handelt sich bei der MWST also um eine (Zwangs-)Abgabe an den Staat. Und diese Abgabe ist für den Staatshaushalt von grosser Bedeutung: Rund ein Drittel aller Steuereinnahmen des Bunds werden mit der MWST erzielt.

Option_Finanzen_2025A-Notizbuch

- Willkommen
- _Collaboration Space
  - DIVERSES
- _Inhaltsbibliothek
  - Administratives
  - Semesterpläne und Leistungsnachweise
  - Übungen und Diverses
  - 1. BS_BI_ER_dopp. Erfolgsnachweis
  - 2. Jahresabschluss_Analyse_Budget
  - 3. Löhne (Theorie + Verbuchung, Excel, Tr___
  - **4. MWST (berechnen, verbuchen, abrechnen)**
  - 5. Warenkonten, mehrst. ER, Kalkulation
  - 6. Deckungsbeitragsrechnen, Zinsrechnen
  - 7. Abschreibungen
  - 8. ARA PRA
  - 9. Fremdwährungen
  - 10. Betriebsabrechnung
- _Nur für Lehrer
  - Verwenden des _Nur für Lehrer_-Platzes

- Aufgaben
  - Teil 40a, Mehrwertsteuer Grundlagen
  - Crashkurs
  - Teil 41a, Handelsbetrieb_8.1%_Smartphonehüllen
  - **Teil 41b, Handelsbetrieb_8.1%_Autoersatzteile**
  - Teil 42a, Produktionsbetrieb_8.1%_Holzbauklötze
  - Teil 43a, Handelsbetrieb_2.6%_Buchhandel
  - Teil 43b, Handelsbetrieb_2.6 % + 8.1%_Gemüsehandel
  - Teil 44a, Handelsbetrieb_8.1 % _Kühlschrankhandel
- Lösungen
  - Teil 40a, Mehrwertsteuer Grundlagen
  - Teil 41a, Handelsbetrieb_8.1%_Smartphonehüllen
  - Teil 41b, Handelsbetrieb_8.1%_Autoersatzteile
  - Teil 42a, Produktionsbetrieb_8.1%_Holzbauklötze
  - Teil 43a, Handelsbetrieb_2.6%_Buchhandel
  - Teil 43b, Handelsbetrieb_2.6 % + 8.1%_Gemüsehandel
  - Teil 44a, Handelsbetrieb_8.1 % _Kühlschrankhandel
  - Generator
  - Vorst UMS
- Abschlussaufgabe
- 251201_Option_Finanzen_Übung_zur_Probe_3
- L251201_Option_Finanzen_Übung_zur_Probe_3



Journalbuchungen während des Geschäftsjahres, Abrechnung Mehrwertsteuer

Peter Huber handelt mit Autoersatzteilen. Mit seiner Fahrzeugflotte bedient er seine Kunden schnell und zuverlässig. Verbuchen Sie die nachfolgenden Geschäftsfälle aus Sicht der Einzelunternehmung *AUTOERSATZTEILE HUBER*. Führen Sie die beiden Konten Vorsteuer und Umsatzsteuer.
Tragen Sie die jeweiligen Beträge in die beiden Konten ein und schliessen Sie diese ab. Überweisen Sie am Ende des Semesters die geschuldete Mehrwertsteuer dem Bund.

Alle Beträge sind ohne (exkl.) MWST angegeben. Der MWST-Satz beträgt 8.1%.

a Einkauf von Autoersatzteilen auf Rechnung bei Lieferant Krähenbühler für CHF 400 000.

Soll	Haben	Betrag

b Zahlung via Bank der Jahresgeschäftsmiete von CHF 54 000.

Soll	Haben	Betrag

c Verkauf von Autoersatzteilen auf Rechnung für CHF 640 000 an Kunde Huber.

Soll	Haben	Betrag

d Banküberweisung der Löhne in der Höhe von CHF 325 000.

Soll	Haben	Betrag

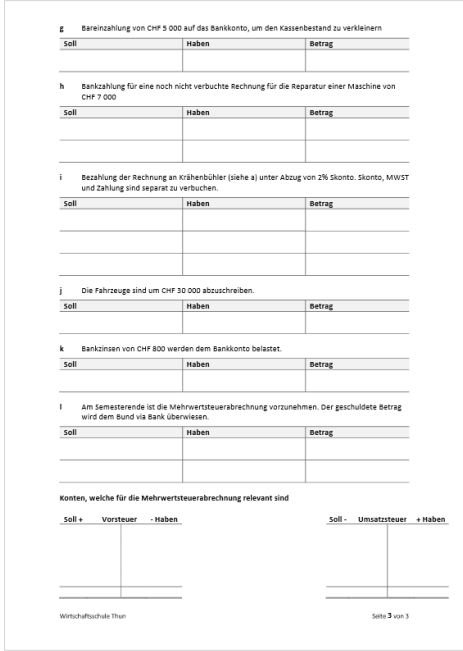
e Der Kunde Huber (siehe c) bezahlt nach Abzug von 10% Rabatt via Bank. Rabatt , MWST und Zahlung sind separat zu verbuchen.

Soll	Haben	Betrag

f Diverse Barverkäufe von Autoersatzteilen für gesamthaft CHF 6 000 sind zu verbuchen.

Soll	Haben	Betrag

Wirtschaftsschule Thun Seite 2 von 3



g Bareinzahlung von CHF 5 000 auf das Bankkonto, um den Kassenbestand zu verkleinern

Soll	Haben	Betrag

h Bankzahlung für eine noch nicht verbuchte Rechnung für die Reparatur einer Maschine von CHF 7 000

Soll	Haben	Betrag

i Bezahlung der Rechnung an Krähenbühler (siehe a) unter Abzug von 2% Skonto. Skonto, MWST und Zahlung sind separat zu verbuchen.

Soll	Haben	Betrag

j Die Fahrzeuge sind um CHF 30 000 abzuschreiben.

Soll	Haben	Betrag

k Bankzinsen von CHF 800 werden dem Bankkonto belastet.

Soll	Haben	Betrag

l Am Semesterende ist die Mehrwertsteuerabrechnung vorzunehmen. Der geschuldete Betrag wird dem Bund via Bank überwiesen.

Soll	Haben	Betrag

Konten, welche für die Mehrwertsteuerabrechnung relevant sind

Soll + Vorsteuer - Haben		Soll - Umsatzsteuer + Haben	

Wirtschaftsschule Thun Seite 3 von 3

Ausblick: QV

1	A	**Präsentation** • Präsentation Vertiefungsarbeit • Konkretisierungs- und Verständnisfragen **Aktive Anwendung** • 1 Erfolgskritische Situation • 1 Kleine Fallbeschreibung	Mündlich	10 Min. zum Einrichten der Präsentation	7 bis 8 Min. 7 bis 8 Min. 7 bis 8 Min. 7 bis 8 Min.	30 Min.	**4 h 45 Min.**
2	B	**Geleitete Fallarbeit**	Schriftlich		75 Min.	75 Min.	
3	C	**5 Handlungssimulationen** (4 HS in der LS, 1 HS in der FS)	Schriftlich		75 Min.	75 Min.	
4	D	**Rollenspiel** (Fremdsprache) **1 kommunikative erfolgskritische Situation** (FS) **1 kommunikative erfolgskritische Situation** (LS) inkl. Konkretisierungs- und Begründungsfragen	Mündlich	5 Min. (gehört zur Prüfungszeit)	10 Min. 5 Min. 5 Min.	30 Min.	
5	E	**Geleitete Fallarbeit**	Schriftlich		75 Min.	75 Min.	

Vorbereitung mündliche Prüfung HKB A

wirtschaftsschule thun

Vertiefungsarbeit
(15 Minuten)

Beispiel eines Lebenslaufes

VORNAME NACHNAME

SACHBEARBEITERIN KUNDENMANAGEMENT
MIT PROJEKTMANAGEMENT-SKILLS

BERUFSERFAHRUNG

ARBEITGEBER 3
seit Januar 2023

- Kundenmanagement: Betreuung des Kundenstamms, Budget- und Ressourcenplanung, Vorbereitung von Kundenmeetings und Präsentationen
- Projektmanagement: Entwicklung und Umsetzung von Projekten

ARBEITGEBER 2
September 2021 – Dezember 2022

- Kundenmanagement: Betreuung des Kundenstamms

ARBEITGEBER 1
August 2018 – August 2021

- Lernende Kauffrau EFZ
- Unterstützung Kundenmanagement, Marketing, Buchhaltung und Personalwesen

AUSBILDUNG

PROJEKTLEITERIN SIZ
KV Business School Zürich
Mai 2022 – Oktober 2022

KAUFFRAU EFZ
Wirtschaftsschule KV Winterthur
August 2018 – August 2021

KONTAKT

+41 78 888 88 88
Musterstrasse 12, 8000 Zürich
vorname.nachname@mail.com
21.08.2002

ÜBER MICH

Ich bin eine leidenschaftliche Kundenbetreuerin mit einem ausgeprägten Sinn für Empathie und Lösungsorientierung. Meine Mission: Kundinnen und Kunden glücklich machen!

SPRACHKENNTNISSE

Deutsch (Muttersprache) ●●●●●
Französisch (B2) ●●●○○
Englisch (C1) ●●●●○

SOFTWAREKENNTNISSE

Office
Windows • Mac • Microsoft 365

CRM
SAP • Salesforce

Projektmanagement
Jira • Trello • Monday

INTERESSEN

Fotografie • Sport • Musik

Kaufleute EFZ
Position 1 (HKB A)

Vorlage Vertiefungsarbeit

Meine Entwicklung als Privatperson und Mitglied der Gesellschaft

Denken Sie zum Beispiel daran,
→ wie Sie Ihre Finanzen verwalten (Lohn, Versicherungen, Vorsorge, Steuern usw.)
→ wie Sie mit Medien umgehen (Woher beziehen Sie Ihre Informationen? Welchen Informationen vertrauen Sie?, usw.)
→ wie Sie soziale Kontakte aufbauen und pflegen
→ wie Sie Ihre Wohnsituation gestalten
→ wie Sie zu aktuellen gesellschaftlichen und politischen Themen stehen
→ usw.

In diesem Bereich habe ich mich während meiner Grundbildung am meisten entwickelt:	**Beschreibung**
So habe ich es früher gemacht:	**Beschreibung**
Und so mache ich es heute:	**Beschreibung**
Das hat mir bei meiner Entwicklung geholfen:	Beschreibung

Vorbereitung mündliche Prüfung HKB A

Aktive Anwendung (15 Minuten)

Individuelle Lebensgestaltung (Mini Case)

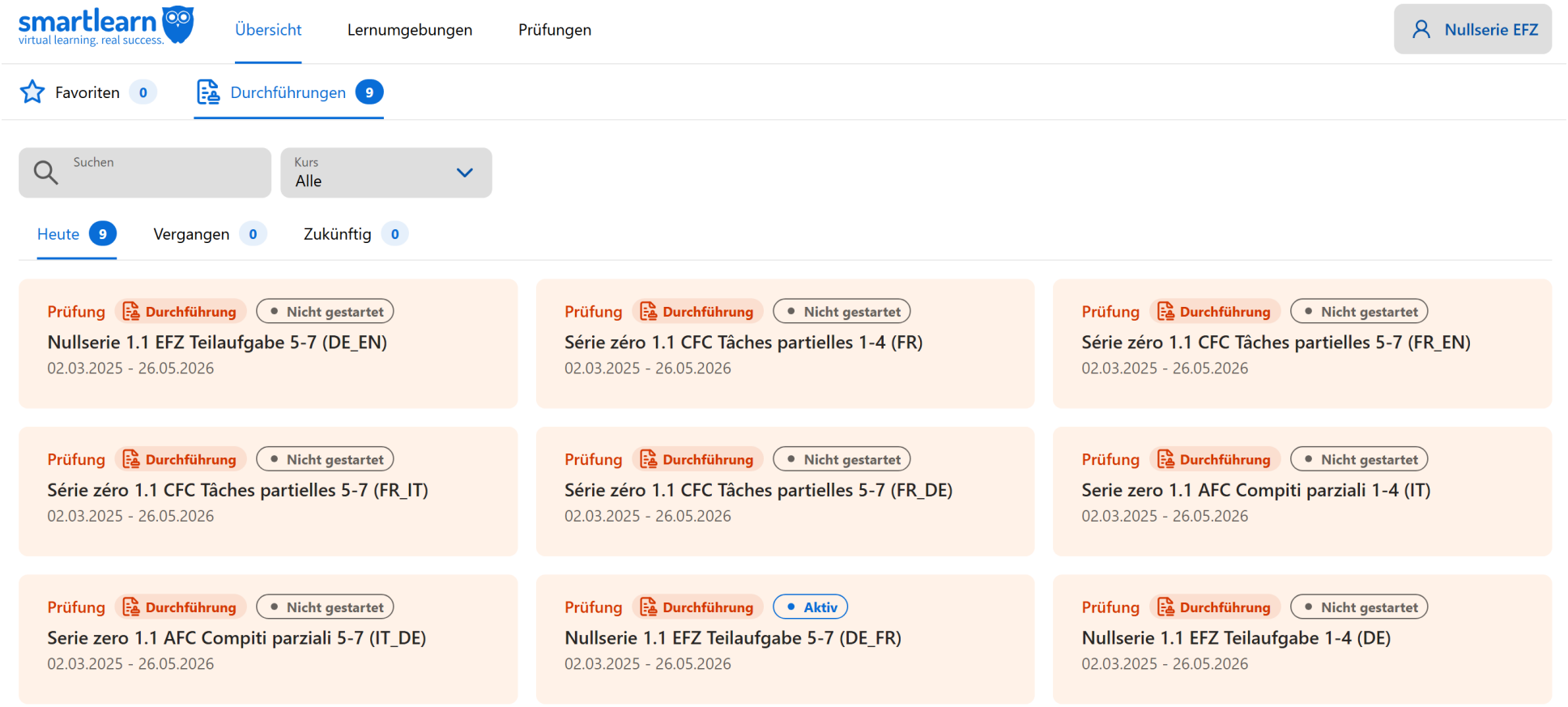
- Lernfeld 2 a Soziale Beziehungen und Wohnen (Eherecht und Mietrecht)
- Lernfeld 2b Persönliche Finanzen (Budget, Versicherungen, Steuern)

Nachhaltige Entwicklung (Critical Incident)

- Lernfeld 5 Nachhaltige Entwicklung
  - Klimawandel
  - Soziales und Markt

Vorbereitung auf die schriftliche Prüfung HKB B,C,E

wirtschaftsschule thun



wirtschaftsschule thun

4. Umsetzung der Reform Kaufleute an der WST

Berufsfachschule, Berufsmaturität, Weiterbildung

kv bildungsgruppe schweiz

4.1 Informationen zum Portfolio

wirtschaftsschule thun

Unter bikas.ch/Aktuell/
zu finden:

[Update «Branchen» 03/2025 – Das Wichtigste im Überblick - BIKAS]

Informationen zum Portfolio (1)

Was ist ein persönliches Portfolio?

- Ein digitaler Ort, an dem individuelle Lernergebnisse, Erfahrungen und Reflexionen zentral gespeichert und dokumentiert werden.
- Ein persönliches Arbeitsinstrument, das den eigenen Lern- und Entwicklungsprozess sichtbar und nachvollziehbar macht.
- Dient als Nachweis der erworbenen fachlichen, methodischen und sozialen Kompetenzen

Informationen zum Portfolio (2)

Welche sind die Vorteile?

- Fördert Selbstreflexion, Eigenverantwortung und kontinuierliches Lernen.
- Unterstützt Lehrpersonen bei der individuellen Begleitung und Beurteilung.
- Erleichtert Lernenden die Vorbereitung auf Prüfungen und Bewerbungen durch strukturierte Dokumentation.

Informationen zum Portfolio (3)

Weshalb ist es für das QV relevant?

- Das Portfolio bildet eine wichtige Grundlage für die Vertiefungsarbeit im Qualifikationsverfahren (QV).
- Es zeigt die persönliche Kompetenzentwicklung über die gesamte Ausbildungszeit hinweg.
- Es macht individuelle Leistungen transparent und nachvollziehbar für die Abschlussprüfung.

Aufgaben der Lernorte (4)

wirtschaftsschule thun

Die Aufgabe der Berufsfachschule in der Arbeit mit dem persönlichen Portfolio

Die Berufsfachschule übernimmt eine zentrale Rolle bei der Begleitung der Portfolioarbeit im Rahmen des HKB A und der dort verankerten Erfahrungsnote. Die Lehrpersonen unterstützen die Lernenden methodisch und zeigen auf, wie sie ihre persönliche Kompetenzentwicklung gezielt gestalten können.

Dazu gehören insbesondere:

- Ressourcen aufbauen und dokumentieren
- Praktische Umsetzungen dokumentieren und reflektieren
- Eigene Ressourcen einschätzen
- Massnahmenpläne für die Kompetenzentwicklung erarbeiten

Durch diese strukturierte Anleitung fördern die Lehrpersonen die Selbstverantwortung der Lernenden und schaffen die Grundlage für eine kontinuierliche und nachvollziehbare Kompetenzentwicklung.

Aufgaben der Lernorte (5)

Die Aufgabe des Betriebs in der Arbeit mit dem persönlichen Portfolio
Der Ausbildungsbetrieb trägt die Hauptverantwortung für die **Kompetenzentwicklung und –beurteilung** der Lernenden im betrieblichen Alltag. Durch **reflektierte Praxiserfahrungen** schaffen die Berufsbildner:innen die Basis, damit die Lernenden ihre Fähigkeiten gezielt ausbauen und dokumentieren können.

Die Arbeit mit dem persönlichen Portfolio wird dabei durch **fünf zentrale Schritte** strukturiert:

1. Betriebliche Ausbildung planen – Handlungskompetenzen und Umsetzungsplanung systematisch festlegen.
2. Kompetenzentwicklung mit Praxisaufträgen steuern – gezielte Umsetzungsgelegenheiten im Betrieb schaffen.
3. Kompetenzen der Lernenden einschätzen – Fortschritte und Entwicklungsfelder sichtbar machen.

Aufgaben der Lernorte (6)

wirtschaftsschule thun

4. Qualifikationsgespräche zielgerichtet führen – Rückmeldungen geben und nächste Schritte vereinbaren.
5. Bewertungen für die betriebliche Erfahrungsnote erteilen – Leistungen transparent und nachvollziehbar beurteilen.

Mit dieser strukturierten Begleitung stärken auch Betriebe nicht nur die Handlungskompetenzen der Lernenden, sondern leisten auch einen entscheidenden Beitrag zu einem erfolgreichen Qualifikationsverfahren.

Allen Berufsbildner:innen, die noch nicht mit dem Portfolio vertraut sind, empfehle ich die Lektüre.

4.2 Übersicht Angebote Freikurse und deren Ziele

wirtschaftsschule thun

1. Aufbereitungskurs Rechnungswesen 2. Lehrjahr Kaufleute EBA und auch für Kaufleute EFZ

Dieser Kurs ist für die Kaufleute EFZ, die die Grundbildung EBA abgeschlossen haben und nach der Grundbildung EBA *verkürzt* in die Grundbildung Kaufleute EFZ übergetreten sind, konzipiert.

Inhalt: Aufarbeitung/Wiederholung des Lernfelds 5 HKB C aus dem 1. Lehrjahr EFZ, denn diese Inhalte haben die Kaufleute EBA in ihrer Grundbildung nicht vermittelt bekommen.

Dieser Kurs ist auch offen für Lernende Kaufleute EFZ *des 2. Lehrjahres*, die die Inhalte des Lernfelds 5 im HKB C (aus dem 1. Lehrjahr) noch einmal aufarbeiten/wiederholen wollen.

KFT24-Klassen: Die Klassenlehrpersonen machten ihre Lernenden im Dezember 2025 auf diesen Kurs aufmerksam. Der Kurs startet jeweils im Januar KW 05.

KFT23-Klassen: Wir haben dieses Schuljahr eine Ausnahme gemacht, so dass sich auch Lernende Kaufleute des 3. Lehrjahres für diesen Kurs noch anmelden dürfen. Achtung! Wenn sich Lernende des 3. Lehrjahres dafür anmelden, gibt's eine Überschneidung mit dem Freikurs DELF B1.

Das ist **kein Prüfungsvorbereitungskurs**.

Übersicht Angebote Freikurse und deren Ziele

2. Finanzielles Rechnungswesen – Lernende Detailhandelsfachleute und Kaufleute 3. Lehrjahr

Dieser Kurs ist primär für Lernende Detailhandelsfachleute ausgeschrieben, aber auch für Kaufleute 3. Lehrjahr offen, die sich im finanziellen Rechnungswesen vertiefen wollen, sich aber nicht für die Option Finanzen, sondern für eine andere Option entschieden haben.

Das ist **kein Prüfungsvorbereitungskurs**.

Wir erwarten eine positive Arbeitshaltung, eine aktive Teilnahme am Unterricht und das Erledigen von Hausaufgaben. Leistungsnachweise sind zu erbringen.

Übersicht Angebote Freikurse und deren Ziele

wirtschaftsschule thun

3. Französisch DELF B1 (DELF B2) Junior Kaufleute 3. Lehrjahr

Dieser Kurs bereitet gezielt auf den Zertifikatsabschluss DELF B1 (DELF B2) vor. Es ermöglicht den Lernenden das Zertifikat DELF B1 zu erwerben, sei dies als Extrameile fürs Portfolio, sei dies um sich gezielt für eine Stelle bspw. in der Bundesverwaltung bewerben zu wollen, sei dies in Vorbereitung auf eine BM 2 Wirtschaft oder aus Interesse. Daher wird erwartet, dass die Kursteilnehmenden die Prüfung DELF B1 absolvieren. Dieser Kurs dient nicht dem Ziel im Französisch fürs QV warm zu bleiben, bringt aber natürlich diesen Effekt mit sich.

Das ist **kein Prüfungsvorbereitungskurs**.

Wir erwarten eine positive Arbeitshaltung, eine aktive Teilnahme am Unterricht und das Erledigen von Hausaufgaben. Leistungsnachweise sind zu erbringen.

Übersicht Angebote Freikurse und deren Ziele

4. Prüfungsvorbereitungskurs aufs QV Kaufleute 3. Lehrjahr

Der Prüfungsvorbereitungskurs Kaufleute EFZ 3. Lehrjahr dient der Repetition von Inhalten in Deutsch, Französisch und Technologie. In den Kursen Deutsch und Französisch wird insbesondere ein Augenmerk auf die mündlichen QV-Prüfungen gelegt.

Eine kurze Repetition der Inhalte Wirtschaft findet im letzten Semester im Regel-unterricht statt.

Wir erwarten eine positive Arbeitshaltung, eine aktive Teilnahme am Unterricht und das Erledigen von Hausaufgaben, Leistungsnachweise sind zu erbringen.

Übersicht Angebote Freikurse und deren Ziele

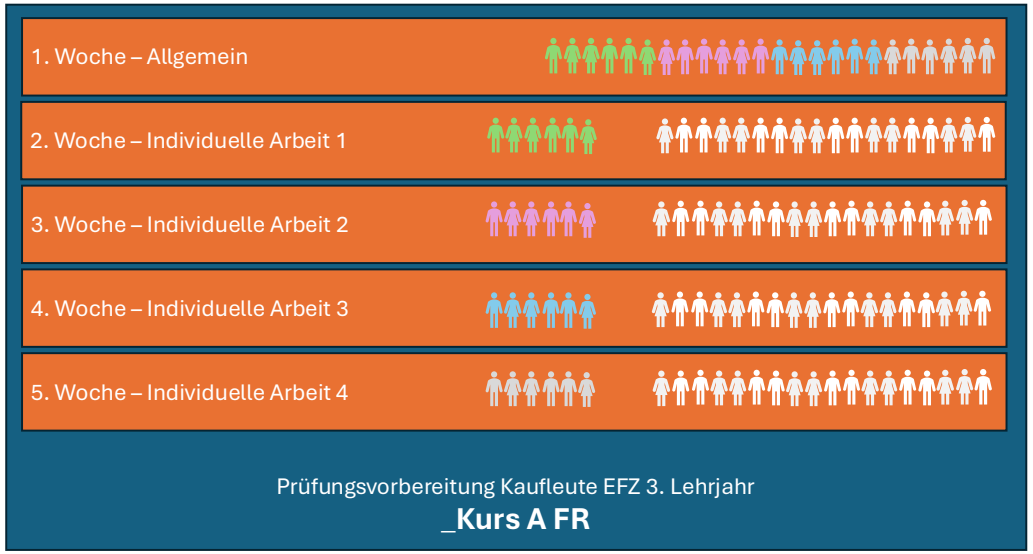
wirtschaftsschule thun

4. Prüfungsvorbereitungskurs aufs QV Kaufleute 3. Lehrjahr

Bildlich dargestellt:

Prüfungsvorbereitung Kaufleute EFZ 3. Lehrjahr **_Kurs A FR**	Prüfungsvorbereitung Kaufleute EFZ 3. Lehrjahr **_Kurs B DE**	Prüfungsvorbereitung Kaufleute EFZ 3. Lehrjahr **_Kurs C Tech**
Kurs A DE	Kurs B TECH	Kurs C FR
Kurs A TECH	Kurs B FR	Kurs C DE
KW05–09 Mittwoch 18–19 Uhr	**KW10–17** Mittwoch 18–19 Uhr	**KW18–22** Mittwoch 18–19 Uhr

Beispiel Gruppe A:



Übersicht Angebote Freikurse

wirtschaftsschule thun

Freikurse im Überblick (EBA und EFZ)

- Freikurs Englisch im 2. Lehrjahr Kaufleute EBA
- Freikurse Englisch FCE oder allenfalls CAE (wenn FCE bereits erfolgreich absolviert wurde) für Kaufleute EFZ / BM 1
- Freikurse Französisch DELF B1 (neu) oder allenfalls DELF B2 für Kaufleute EFZ / BM 1
- Freikurs Spanisch für Kaufleute EFZ / BM 1
- Freikurs FuRW im 4. Sem. für Kaufleute EBA, die EBA abgeschlossen haben und das EFZ verkürzt absolvieren sowie Kaufleute EFZ (als Wiederholung einiger Gebiete aus dem 1. Lj.)
- Freikurs Finanzielles Rechnungswesen – Lernende Detailhandelsfachleute und Kaufleute EFZ 3. Lehrjahr
- Freikurs ICT Advanced User SIZ für Kaufleute EFZ / BM 1
- Freikurs Mathematik in Vorbereitung auf BM 2 (von Jan. bis März) für Kaufleute EFZ

Vorbereitung aufs QV EFZ für BM 1

Vorbereitung BM 1 auf QV EFZ

- Prüfungsvorbereitung Kaufleute BM 1 auf QV EFZ (insbesondere mit Blick auf die Form der Prüfungen), ist im Stundenplan der M-Klassen 3. Lehrjahr integriert:
  - ab KW 05 (letztes Semester), im Regelunterricht WuR: im 6. Sem. eine Lektion Regelunterricht weniger → diese Lektion und plus eine weitere Lektion werden für die Inhalte Wirtschaft QV EFZ genutzt
  - nach Abschluss des Faches Englisch ab KW 11, werden die wegfallenden Lektionen Englisch (BM) für Inhalte Deutsch und Französisch QV EFZ sowie nach Abschluss des Faches Französisch ab KW 20 die wegfallenden Lektionen Französisch (BM) für Inhalte Französisch QV EFZ genutzt
  - Weitere Elemente der Prüfungsvorbereitung BM 1 fürs QV EFZ sind vorher im Regelunterricht integriert worden, bspw. Französisch und Deutsch mdl., (HKB D)

Übersicht Angebote Förderkurse und deren Ziele

wirtschaftsschule thun

Förderkurse im Überblick (Kaufleute EBA und EFZ)

- Förderkurs Französisch im 1. Lj. und im 2. Lj. Kaufleute EBA (im Stundenplan integriert, unbedingter Besuch empfohlen)
- Förderkurs Sprach- und Lernförderung im 1. Lj. und im 2. Lj. Kaufleute EBA
- Förderkurs mit Inhalten Französisch, Englisch, Wirtschaft und Technologien, alle Lehrjahre Kaufleute EFZ
  - zwei Kursangebote: Montag und Donnerstag, von 17.15 Uhr bis 18.15 Uhr
  - Eintritt jederzeit möglich
  - Schliessen von Stofflücken, Förderung im Bereich Lern- und Arbeitstechnik, Unterstützung beim Lösen der Hausaufgaben, Unterstützung bei der Vor- und Nachbereitung von Proben
  - auch offen für individuelle und selbstständige QV-Vorbereitung, mit der Möglichkeit sich bei Fragen an die Lehrpersonen Deutsch, Französisch und Technologie wenden zu können

Übersicht Angebote Förderkurse BM 1 und deren Ziele

Förderkurs für BM 1 wie bisher

- Förderkurs mit Inhalten Französisch, Finanz- und Rechnungswesen und Mathematik, alle Lehrjahre Kaufleute BM 1
  - ein Kursangebot: Montag, von 17.15 Uhr bis 18.15 Uhr
  - Eintritt jederzeit möglich
  - Schliessen von Stofflücken, Förderung im Bereich Lern- und Arbeitstechnik, Unterstützung beim Lösen der Hausaufgaben, Unterstützung bei der Vor- und Nachbereitung von Proben

4.3 Rückmeldungen zur Wahl Wahlpflichtbereich WPB 1 (Englisch) und WPB 2 (individuelle Projektarbeit)

wirtschaftsschule thun

Übersicht

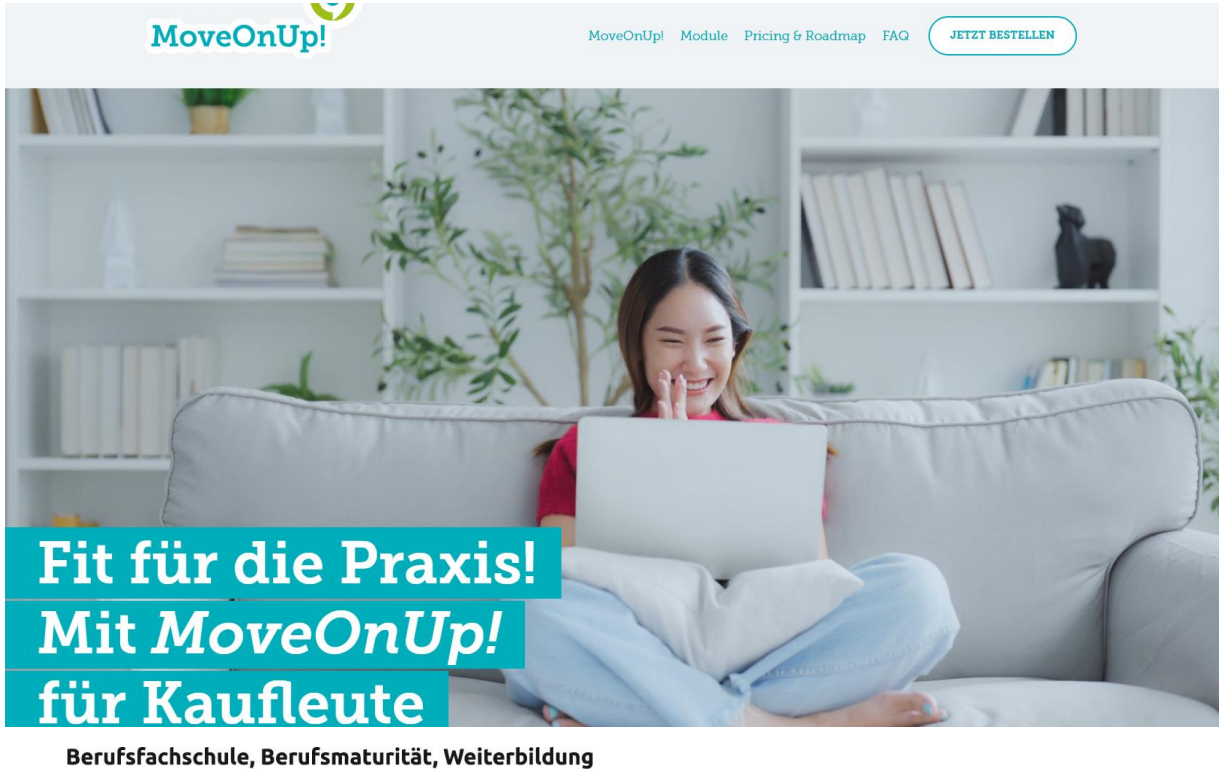
Jahrgang	Anmeldungen WPB 1	Anmeldungen WPB 2
Klassen KFT23 Thun	84	13
Klassen KFT24 Thun	84	2

Es ist verständlich, dass sich die meisten Lernenden für den WPB 1 (Englisch) anmelden. Wir fragen uns aber, woran es liegt, dass sich kaum Lernende WST für den WPB 2 (individuelle Projektarbeit mit Englisch) anmelden. Das ist an anderen kaufmännischen Berufsfachschulen nämlich nicht der Fall.

Mit nur zwei Lernenden im Jg. 24 konnten wir den WPB 2 nicht anbieten, was wir ausserordentlich bedauerten, denn das Angebot WPB 2 ist ein tolles Angebot.

4.4 Neues online Angebot für Lehrbetriebe in Vorbereitung auf das QV

→ **www.moveonup.ch**
→ Die-reform.ch → unter *Neuste Artikel* → alle oder Kaufmännische Grundbildung →
MoveOnUp – Die KI-gestützte Trainingsumgebung



Unter FAQ → Für Lehrbetriebe

Wie können Ausbildungsbetriebe «MoveOnUp!» sinnvoll begleiten?

«MoveOnUp!» bietet Ausbildungsbetrieben eine Möglichkeit, Entwicklungsprozesse ihrer Lernenden sichtbar zu machen:

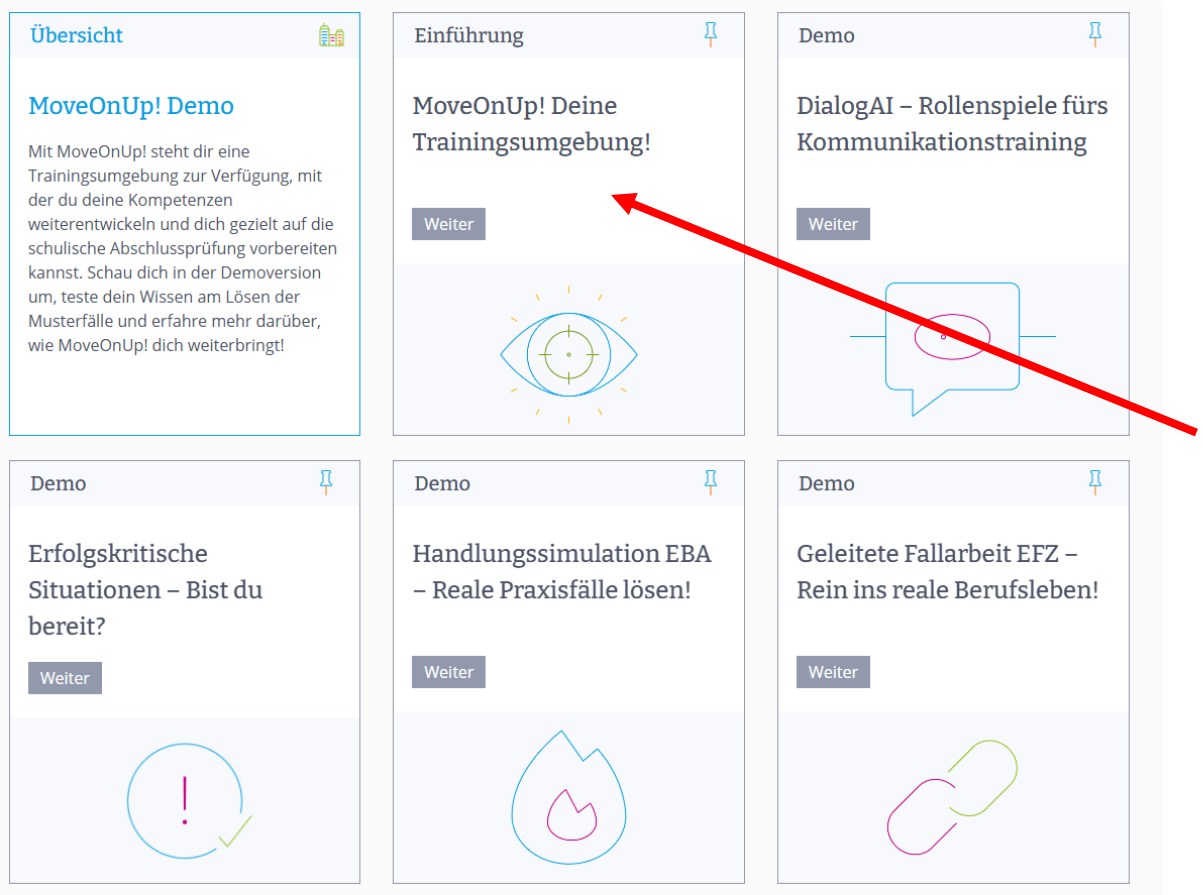
- welche Kompetenzen bereits gut ausgeprägt sind,
- wo Lernende gezielt Unterstützung benötigen,
- wie reale Situationen mit Blick auf Handlungskompetenz geübt werden können.

So wird Coaching und punktgenaue Unterstützung möglich.

Neues online Angebot für Lehrbetriebe in Vorbereitung auf das QV

wirtschaftsschule thun

→ Auf **Konvink** → kaufmännische grundbildung → unter Lernmedien der kaufmännischen Grundbildung → Demoversion – MoveOnUp! Demo → weiter (für Lernende mit Zugang zu Konvink)



Mit MoveOnUp! steht den Lernenden eine Trainingsumgebung zur Verfügung, mit der sie ihre Kompetenzen weiterentwickeln können. Sie bereiten sich im Lehrbetrieb gezielt auch die schulische Abschlussprüfung vor.

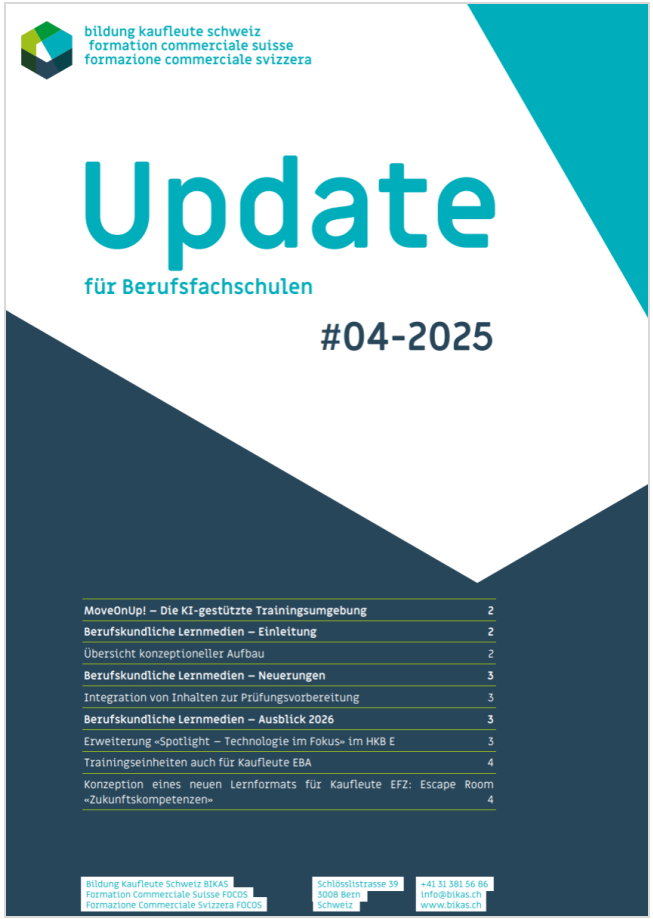
MoveOnUp! ist kostenpflichtig.
Kaufleute EBA CHF 95.-
Kaufleute EFZ CHF 115.-
MoveOnUp! kann über blm-map.konvink.store bezogen werden

kv bildungsgruppe schweiz

Neues online Angebot für Lehrbetriebe in Vorbereitung auf das QV

wirtschaftsschule thun

Die Berufsfachschulen wurden per Mail mit einem Update informiert.


bildung kaufleute schweiz
formation commerciale suisse
formazione commerciale svizzera

Update

für Berufsfachschulen

#04-2025

MoveOnUp! – Die KI-gestützte Trainingsumgebung 2
Berufskundliche Lernmedien – Einleitung 2
Übersicht konzeptioneller Aufbau 2
Berufskundliche Lernmedien – Neuerungen 3
Integration von Inhalten zur Prüfungsvorbereitung 3
Berufskundliche Lernmedien – Ausblick 2026 3
Erweiterung «Spotlight – Technologie im Fokus» im HKB E 3
Trainingseinheiten auch für Kaufleute EBA 4
Konzeption eines neuen Lernformats für Kaufleute EFZ: Escape Room «Zukunftskompetenzen» 4

Bildung Kaufleute Schweiz BIKAS
Formation Commerciale Suisse FOCOS
Formazione Commerciale Svizzera FOCOS

Schlösslistrasse 39
3008 Bern
Schweiz

+41 31 381 56 86
info@bikas.ch
www.bikas.ch

MoveOnUp! – Die KI-gestützte Trainingsumgebung

Trainingsumgebung zur Prüfungsvorbereitung für Kaufleute EFZ und EBA ab Februar 2026

Ab Februar 2026 erwartet Lernende der Berufe «Kauffrau/Kaufmann EFZ» und «Kauffrau/Kaufmann EBA» eine neue innovative digitale Trainingsumgebung, die gezielt auf die praktischen Anforderungen des Berufsalltags ausgerichtet ist. MoveOnUp!, fachlich entwickelt und geprüft vom Verein BLM**, richtet sich speziell an Lernende und ihre Lehrbetriebe** und bietet eine wirkungsvolle Unterstützung für die Vorbereitung auf die betrieblichen und schulischen Abschlussprüfungen 2026.

Das Programm ermöglicht es den Lernenden realitätsnahe Arbeits- und Kommunikationssituationen in ihrem eigenen Tempo zu üben: vom realistischen Beratungsgespräch über anspruchsvolle Alltagsszenarien bis hin zu interaktiven Dialog-Trainings mit einer KI-basierten Übungspartnerin. Begleitende Musterlösungen, klare Bewertungstools und präzises Feedback geben den Lernenden eine fundierte Einschätzung ihrer Kompetenzen und unterstützen sie dabei, sich umfassend und handlungsorientiert auf ihre Prüfungen vorzubereiten.

4.5 Stand der Vorbereitungen auf das schulische QV (1)

wirtschaftsschule thun

- **Prüfungsvorbereitungskurse** WST für die Lernenden finden aktuell statt (KW 05 bis KW 22).
- Grundlagendokumente in Vorbereitung auf das erste QV der Kaufleute EFZ liegen vor (Ausführungsbestimmungen zum QV mit Abschlussprüfung für Kaufleute EFZ/EBA, Leitfaden für PEX/CEX, Wegleitung für Kandidat:innen).
- Arbeit an der Vertiefungsarbeit EFZ läuft (KW 06 bis KW 13), Abgabe der VA ist Ende Frühlingsferien (KW 16). Die VA bei den Kaufleuten EBA startet in der KW 12 (also im März) und wird der Lehrperson HKB A in der KW 20 (Mitte Mai) abgegeben.
- Üben mit der Nullserie 1.1 auf smartlearn ist ebenso am Laufen (Familisierungsphase mit dem Ziel, dass die Lernenden die Plattform smartlearn kennen, Probeprüfung).
- Vorbereitungen der Prüfungsadministration sind in vollem Gange (Prüfungsplan, Benutzer-management smartlearn, IT für Infrastruktur etc.).
- Am Freitag, 8. Mai 2026 findet ein Webinar «Bewerten mit Kriterien im Rahmen der schulischen Abschlussprüfung Kaufleute EBA/EFZ» für Prüfungsexpert:innen statt, an dem möglichst viele Lehrpersonen der WST teilnehmen werden. Publikation: www.die-reform.ch

Stand der Vorbereitungen auf das schulische QV (2)

wirtschaftsschule thun

- Ab KW 17 können die mündlichen Prüfungen HKB A und ab KW 20 die mündlichen Prüfungen HKB D vorbereitet werden.
- Wichtig:
  - Es werden keine Ersatzgeräte zur Verfügung gestellt, bei Versagen des Laptops führt dies für die Kandidatin / den Kandidaten zu einem Aufgebot zur Nachprüfung.
  - Ein letztes Update des Laptops der Lernenden muss vor der schriftlichen Prüfung durchgeführt sein. Die Geräte müssen in einem top Zustand sein. (siehe Wegleitung für Kandidat:innen 4.2 Vorbereitung von Soft- und Hardware, S. 11 & 12)
  - Es braucht für gewisse Teilen einen Kopfhörer. Wir empfehlen Kopfhörer mit Kabel. Bei Bluetooth-Kopfhörern besteht die Gefahr, dass der Akku plötzlich leer ist, oder es Schwierigkeiten mit der Koppelung gibt, weil viele Geräte in einem Raum sind.
  - Prüfungstermine schriftliches QV: Kaufleute EFZ Montag,1. Juni 2026, 8 Uhr bis 12.15 Uhr und Kaufleute EBA Dienstag, 2. Juni 2026, 14 Uhr bis 15 Uhr

4.6 Warum sich ein Berufswechsel von der Grundbildung Kaufleute EFZ in die Grundbildung Kaufleute EBA aus schulischer Sicht sinnvoll sein kann (1)

- Es gibt keine Promotionsordnung mehr. Viel leistungsschwache Lernenden klammern sich ans EFZ, obwohl es ihnen eigentlich in dieser Grundbildung nicht (so) gut geht.
- Leistungsschwächere Lernende kämpfen sich dann durch die Grundbildung EFZ. Sie profitieren in der Benotung oft von Gruppenarbeiten, aber sie erleben bei Leistungsnachweisen Dämpfer. Wiederkehrende Misserfolge / schlechte Noten können ihr Selbstvertrauen belasten.
- Leistungsschwächere Lernenden haben oftmals grosse Lücken im Französisch.
- Auch bei individuellen oder persönlichen Herausforderungen im Leben kann ein Wechsel sinnvoll sein:
  - sie sind gesundheitlich belastet, sie haben mit familiären Herausforderungen klarzukommen
  - sie sind in der deutschen Sprache noch nicht so weit, wie es die Berufsausübung verlangt
  - sie brauchen mehr Struktur und Unterstützung
  - sie sind dankbar, für ein anderes, langsameres Lerntempo.

Warum sich ein Berufswechsel von der Grundbildung Kaufleute EFZ in die Grundbildung Kaufleute EBA aus schulischer Sicht sinnvoll sein kann (2)

- Mit einem Wechsel in die Grundbildung Kaufleute EBA (eigenständiger Beruf im kaufmännischen Berufsfeld) bekommen sie Zeit, Zeit um als Mensch reifer zu werden, Zeit, um zu üben und zu verstehen, damit Zeit im kaufmännischen Handeln anzukommen, sie erleben (mehr) Erfolgsmomente, sie haben weniger Leistungsdruck.
- Ein Wechsel ist keine Herabstufung, sondern eine Neuausrichtung, die für die lernende Person sinnvoll oder sogar zielführender sein kann:
  - weniger Theorie, mehr Praxisbezug, praxisorientiertes Lernen mit klaren und gut strukturierten, aber einfacheren Aufgaben und Aufträgen.
  - Die Stärken von Lernenden EBA liegen meist im praktischen Arbeiten, im Umgang mit Menschen, in Routineprozessen und klar geführten Abläufen.
- Die Grundbildung Kaufleute EBA ist fast gleich aufgebaut wie die Grundbildung EFZ, also mit derselben Struktur (Handlungskompetenzen).

Warum sich ein Berufswechsel von der Grundbildung Kaufleute EFZ in die Grundbildung Kaufleute EBA aus schulischer Sicht sinnvoll sein kann

wirtschaftsschule thun

- Die BiVo 2023 stärkt die Grundbildung Kaufleute EBA, als Beispiel ist zu nennen, dass auch Kaufleute EBA Französischunterricht haben und im 2. Lehrjahr Englisch absolvieren können, denn Ziel ist u. U. ein Wechsel in die Grundbildung Kaufleute EFZ, und dann, wenn möglich verkürzt.

- Kurz und gut:
  - Wenn der Lerndruck/Leistungsdruck sinkt, können ihre Leistungen stabiler werden, die Motivation in ihrer Grundbildung steigen und der Abschluss realistisch und erfolgreich sein.
  - Ein Wechsel macht Sinn, wenn die EFZ-Anforderungen zu hoch sind, die lernende Person nicht mehr ständig am Limit läuft, also im EFZ überfordert ist, die lernende Person die Unterstützung bekommt, die sie braucht, das praxisorientierte Lernen besser zur ihr passt, alles in allem sie Freude am Erlernen von kaufmännischen Kompetenzen bekommt.

5. Wenn Zeit!

Austausch der vor Ort anwesenden Berufs-bildner:innen zur betrieblichen Umsetzung der neuen Grundbildung Kaufleute EFZ

Tauschen Sie sich mit Ihren Kolleg:innen, die neben Ihnen sitzen aus.

- → zur **Vorbereitungen des betrieblichen QV**
- → Unterstützungsangebote bei ungenügenden Noten in der BFS in Excel (HKB E) oder in der Buchhaltung (bitte Förderkurse der WST beachten)
- → Schwierigkeiten der Lernenden mit der neuen Struktur der Handlungskompetenz-bereiche (Anmerkung: Fächer gibt es nicht mehr) in der Schule

6. Informationsquellen

- www.konvink.ch
- www.kaufmännische-grundbildung.ch
- www.bikas.ch (EFZ, BIKAS – bildung kaufleute schweiz)
- www.igkg.ch (EBA)
- www.igkg-be.ch (EBA und OdA D&A EFZ)
- www.die-reform.ch
- www.kfmv.ch/ueber-uns/engagement/reform-kv-lehre
- https://www.kfmv.ch/wissen/lehre/kv-lehre

wirtschaftsschule thun

DUAL ist GENIAL

LERNE – WERDE
KEIN ABSCHLUSS OHNE ANSCHLUSS
auch in Zukunft!

Berufsfachschule, Berufsmaturität, Weiterbildung

kv bildungsgruppe schweiz

Danke für Ihr Interesse und Ihre Aufmerksamkeit.

Ich trete auf Sommer 2026 als Abteilungsleiterin Kaufmännische Berufe und Berufsmaturität zurück und darf Ihnen jetzt noch meine Nachfolger ab Sommer 2026 vorstellen:
Benno Kälin (links) wird neuer Konrektor und Abteilungsleiter **Berufsmaturität**.
Boris Jäger (rechts) wird neuer Konrektor und übernimmt die Abteilung **Kaufmännische Berufe**.

Ich verabschiede mich also schon bald von Ihnen.