



kaufmännische grundbildung  
formation commerciale initiale  
formazione di base commerciale

# Kaufleute 2023 Konzept der Schulischen Abschlussprüfung

Reto Wegmüller, Präsident Nationale Leitung Qualifikationsverfahren Kaufleute

20. September 2024

## 2 Grundlagen: Was wird geprüft? (Bildungsplan, Kapitel 3.2)

↓ Handlungskompetenzbereiche		Handlungskompetenzen →					
a b c d	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	
	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	
	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»)
	Gestalten von Kunden- oder Lieferantenbeziehungen	d1: Anliegen von Kunden oder Lieferanten entgegennehmen	d2: Informations- und Beratungsgespräche mit Kunden oder Lieferanten führen	d3: Verkaufs- und Verhandlungsgespräche mit Kunden oder Lieferanten führen	d4: Beziehungen mit Kunden oder Lieferanten pflegen	d5: Anspruchsvolle Beratungs-, Verkaufs- und Verhandlungssituationen mit Kunden oder Lieferanten in der Landessprache gestalten (Option «Kommunikation in der Landessprache»)	d6: Anspruchsvolle Beratungs-, Verkaufs- und Verhandlungssituationen mit Kunden oder Lieferanten in der Fremdsprache gestalten (Option «Kommunikation in der Fremdsprache»)
e	Einsetzen von Technologien der digitalen Arbeitswelt	e1: Applikationen im kaufmännischen Bereich anwenden	e2: Informationen im wirtschaftlichen und kaufmännischen Bereich recherchieren und auswerten	e3: Markt- und betriebsbezogene Statistiken und Daten auswerten und aufbereiten	e4: Betriebsbezogene Inhalte multimedial aufbereiten	e5: Technologien im kaufmännischen Bereich einrichten und betreuen (Option «Technologie»)	e6: Grosse Datenmengen im Unternehmen auftragsbezogen auswerten (Option «Technologie»)

Die Optionen werden in der Abschlussprüfung nicht geprüft.

# Bewertungskriterien

## (Ausführungsbestimmungen QV, Anhang)

2.2 Schriftlich: Geleitete Fallarbeit (HKB B)		
Beurteilungskriterium	Mögliche Punktzahl	Erreichte Punktzahl
<b>Teilaufgabe 1</b>		
Umgang mit Informationen	3	
Einsatz von Methoden und Techniken	3	
<b>Teilaufgabe 2</b>		
Betriebswirtschaftlicher Fokus	3	
Strukturiertes Vorgehenskonzept	3	
<b>Teilaufgabe 3</b>		
Ganzheitliche Analyse	3	
Sprachliche Umsetzung (LS)	3	
<b>Gesamtpunktzahl</b>	<b>18</b>	

- 5 massgeschneiderte Kriterien
- 1 Kriterium LS (b1, b2)

2.3 Schriftlich: Handlungssimulationen (HKB C)		
Beurteilungskriterium	Mögliche Punktzahl	Erreichte Punktzahl
Handlungssimulation 1: Korrekte Beschreibung/Umsetzung der Situation	3	
Handlungssimulation 2: Korrekte Beschreibung/Umsetzung der Situation	3	
Handlungssimulation 3: Korrekte Umsetzung der Situation	3	
Handlungssimulation 4: Korrekte Umsetzung der Situation	3	
Handlungssimulation 5*: Korrekte Beschreibung/Umsetzung der Situation (FS)	3	
Handlungssimulation 5*: Sprachliche Umsetzung (FS)	3	
<b>Gesamtpunktzahl</b>	<b>18</b>	

- 4 auf Fertigkeiten bezogene Kriterien (Vorgehen oder Produkt)
- 2 Kriterien FS (c4)

2.5 Schriftlich: Geleitete Fallarbeit (HKB E)		
Beurteilungskriterium	Mögliche Punktzahl	Erreichte Punktzahl
<b>Teilaufgabe 1</b>		
Strukturiertes Vorgehenskonzept	3	
<b>Teilaufgabe 2</b>		
Umgang mit Informationen	3	
<b>Teilaufgabe 3</b>		
Betriebswirtschaftlicher Fokus	3	
<b>Teilaufgabe 4</b>		
Fachliche Korrektheit	3	
Sinnhaftigkeit	3	
Teilaufgabe x: tbd	3	
<b>Gesamtpunktzahl</b>	<b>18</b>	

- 6 massgeschneiderte Kriterien

## 4 **Prüfungsanforderungen der Zukunft**

1. Überprüfung der Handlungskompetenzen
2. Praxisnahe / Realistische Prüfungen
3. Einbezug des Einsatzes von künstlicher Intelligenz
4. Einhalten der NEUEN handlungskompetenzorientierten Grundlagendokumente
5. Eine schulische Abschlussprüfung, zentral sprachregional erstellt und verteilt

**Wie gehen wir damit in den zukünftigen schulischen Abschlussprüfungen bei den Kaufleuten um?**



# 5 Handlungskompetenzorientiertes Prüfungskonzept EFZ (BiVo, 8. Abschnitt und Ausführungsbestimmungen QV, Kapitel 4.2)

## 1. Handlungskompetenzorientierte Prüfungsmethoden

Position	HKB	Prüfungsmethoden	Prüfungsform	Vorbereitungszeit	Prüfungsdauer	Prüfungsdauer / Position	Total Prüfungsdauer
1	A	<b>Präsentation</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Präsentation Vertiefungsarbeit</li> <li>– Konkretisierungs- und Verständnisfragen</li> </ul> <b>Aktive Anwendung</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>– 1 Erfolgskritische Situation</li> <li>– 1 Kleine Fallbeschreibung</li> </ul>	mündlich	10 min. zum Einrichten der Präsentation	7-8 min. 7-8 min.	30 min	4h 45 min.
2	B	<b>Geleitete Fallarbeit</b> (1 Teilaufgabe: Textproduktion in der regionalen LS wird beurteilt)	schriftlich	-	75 min.	75 min.	
3	C	<b>Handlungssimulationen</b> (in der regionalen LS und in der FS)	schriftlich	-	75 min.	75 min.	
4	D	<b>Rollenspiel (Fremdsprache)</b> <b>1 kommunikative erfolgskritische Situation (FS)</b> <b>1 kommunikative erfolgskritische Situation (LS)</b> inkl. Konkretisierungs- und Begründungsfragen	mündlich	5 min. (gehört zur Prüfungszeit)	10 min. 5 min. 10 min.	30 min.	
5	E	<b>Geleitete Fallarbeit</b>	schriftlich	-	75 min.	75 min.	

# Handlungskompetenzorientiertes Prüfungskonzept EFZ

## 2. Ein vernetzter Praxisfall entlang des Arbeitsprozesses der Lernenden (HKB b, c und e)

b	Interagieren in einem vernetzten Arbeitsumfeld	b1: In unterschiedlichen Teams zur Bearbeitung kaufmännischer Aufträge zusammenarbeiten Konflikt im Team	b2: Schnittstellen in betrieblichen Prozessen koordinieren Kommunikationsprozess Kommunikationsprozess (LS)	b3: In wirtschaftlichen Fachdiskussionen mitsdiskutieren Neue Location	b4: Kaufmännische Projektmanagementaufgaben ausführen und Teilprojekte bearbeiten Mobile Office	b5: Betriebliche Veränderungsprozesse mitgestalten
		c	Koordinieren von unternehmerischen Arbeitsprozessen	c1: Aufgaben und Ressourcen im kaufmännischen Arbeitsbereich planen, koordinieren und umsetzen Terminplan	c2: Kaufmännische Unterstützungsprozesse koordinieren und umsetzen Vertrag Aussteller	c3: Betriebliche Prozesse dokumentieren, koordinieren und umsetzen
e	Einsetzen von Technologien der digitalen Arbeitswelt			e1: Applikationen im kaufmännischen Bereich anwenden Terminplan Mobile Office	e2: Informationen im wirtschaftlichen und kaufmännischen Bereich recherchieren Neue Location Neue Location	e3: Markt- und betriebsbezogene Statistiken und Daten auswerten und aufbereiten



Teil 1: 120 Minuten  
→ Abgabe des Dossiers I

Teil 2: 105 Minuten  
→ Abgabe des Dossiers II

# Einbezug des Einsatzes von künstlicher Intelligenz (Ausführungsbestimmungen QV, Kapitel 4.2)

## 3. Einbezug neuer Hilfsmittel

### Schriftlich

- Open-Book-Prüfung
- Internetzugang
- Die kandidierende Person bringt ein persönliches und funktionierendes Notebook mit den notwendigen Programmen (vgl. Hilfsmittelliste) an die Prüfung mit (BYOD).

### Mündlich

- Nationale Aufgaben-Pools mit Alltags- bzw. Praxisfällen

## 8 Praxisnah und vorgabenkonform (Auszug Nullserie; aktueller Stand)

Teilaufgabe	Dauer				Punkte			
	gesamt [in min]	HKB B [in min]	HKB C [in min]	HKB E [in min]	gesamt	HKB B	HKB C	HKB E
1 Mobile Office	30	15		15	6	3		3
2 Terminplan	30		15	15	9		6 (doppelt)	3
3 Konflikt im Team	15	15			6	6 (doppelt)		
4 Neue Location	45	15		30	9	3		6
<i>PAUSE</i>	<i>20</i>							
5 Kommunikationsprozess	45	30		15	12	6		6 (doppelt)
6 Give away	30		30		6		6	
7 Vertrag Aussteller	30		30		6		6	
<b>SUMME</b>	<b>225</b>	<b>75</b>	<b>75</b>	<b>75</b>	<b>54</b>	<b>18</b>	<b>18</b>	<b>18</b>



**4. Einhalten der Vorgaben der neuen Bildungserlasse und Ausführungsbestimmungen QV**

# Ein nationaler Entwicklungsprozess





kaufmännische grundbildung  
formation commerciale initiale  
formazione di base commerciale

## Weitere Informationen:

<https://die-reform.ch/kaufleute/entwicklung-der-neuen-nationalen-qv-serien-fuer-kaufleute-eba-und-efz-stand-der-dinge/>