

Die Wege nach oben

Eine kaufmännische Grundbildung ist eine solide Ausgangsbasis für viele Weiterbildungen. Context macht sich auf den Weg zu beliebten höheren Abschlüssen.

Von Andrea Mašek

Gegen 30 000 Berufsleute machen in der Schweiz jährlich einen Abschluss in der höheren Berufsbildung. Das heisst, sie legen eine Berufsprüfung ab, um einen eidgenössischen Fachausweis zu erlangen, absolvieren eine höhere Fachprüfung und erhalten ein eidgenössisches Diplom oder besuchen eine höhere Fachschule. Und es werden von Jahr zu Jahr mehr.

«Lifelong Learning» ist nicht nur die Devise weltweit, Weiterbildung gehört heute zum Lebens- und Berufsalltag auch in der Schweiz – eine hohe Bereitschaft zur ständigen Weiterbildung wird quasi erwartet. KV-Lehrabgänger/innen fassen deshalb über kurz oder lang einen weiteren Abschluss ins Auge.

Berufsbegleitend

In seiner Weiterbildungs-Umfrage 2010 stellt der KV Schweiz fest, dass zwei Drittel der befragten Personen, die eine Weiterbildung bei einem der Mitglieder der KV Bildungsgruppe belegt haben, zwischen 20 und 29 Jahre alt sind. Ein Viertel ist zwischen 30 und 39 Jahre alt. Es sind vor allem Leute auf Angestellten- und Sachbearbeiterstufe, die höhere Abschlüsse anstreben, mehrheitlich aus den Bereichen Verwaltung, Kredit- und Ver-

sicherungswesen, Industrie und Handel. Kaufleute – mit oder ohne Berufsmatura – können viele Richtungen einschlagen. Das Angebot ist reichhaltig: Über 400 Bildungsgänge stehen zur Auswahl. Die Studiengänge reichen vom Augenoptiker über die Polizistin bis zum Ziseleur.

Voraussetzung für eine Berufsprüfung, eine höhere Fachprüfung und eine höhere Fachschule (HF) ist immer eine abgeschlossene Berufslehre sowie Berufserfahrung. Die Vorgaben für die verschiedenen Weiterbildungsgänge sind unterschiedlich: Je höher die Ausbildung desto mehr Jahre Erfahrung und Diplome müssen mitgebracht werden. Allen gemeinsam ist, dass sie auf die Berufspraxis ausgerichtet sind. In den Abschlussarbeiten werden konkrete Problemstellungen aus dem Berufsumfeld behandelt.

Bei Berufsprüfungen und höheren Fachprüfungen sind zwar die Abschlüsse eidgenössisch geregelt, der Weg dahin ist den Absolvent/innen aber freigestellt. Ebenso frei sind die Anbieter, wie sie die entsprechenden Studiengänge, die zu diesen Abschlüssen führen, gestalten. Es gilt deshalb, das Angebot genau auf Qualität zu prüfen.

HF-Lehrgänge sind durch Rahmenlehrpläne des Bundes stark vereinheit-

licht, dennoch variieren sie von Schule zu Schule. Die Abschlüsse sind jedoch eidgenössisch anerkannt.

Studiert wird praktisch in allen Fällen berufsbegleitend – der Frauenanteil liegt bei einem Drittel. Wer eine Berufsprüfung oder höhere Fachprüfung macht oder eine HF absolviert, hat sehr gute Arbeitsmarktchancen – bessere als die Hochschul-Abgänger/innen.

Bevorzugt

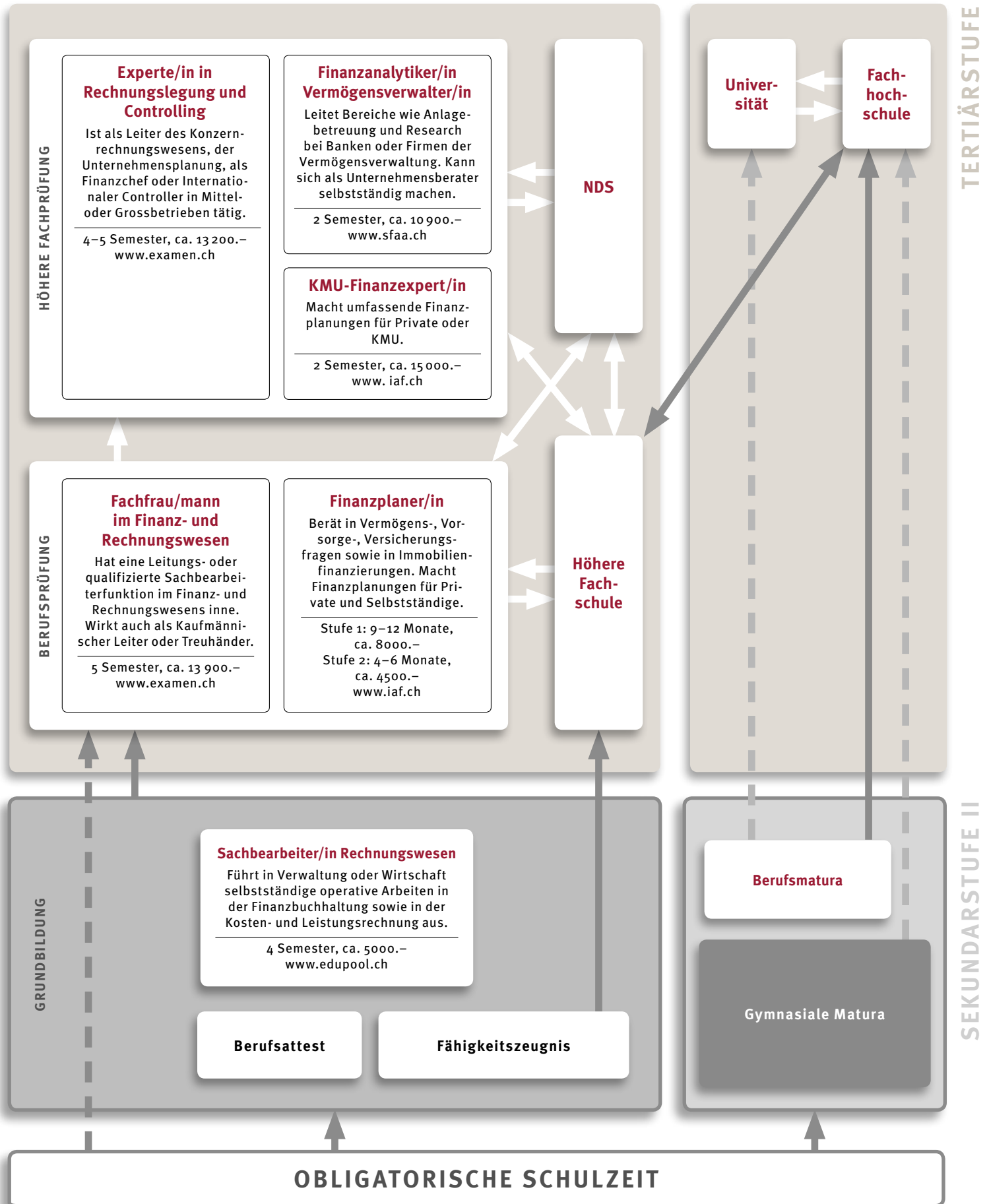
Kaufleute bleiben häufig in Berufsfeldern, in denen sie ihre erworbenen Kenntnisse und Fähigkeiten weiter einsetzen können. Wie aus der Umfrage des KV Schweiz ersichtlich ist, sind die beliebtesten Weiterbildungsgebiete die Administration und Finanzen sowie Management und Betriebswirtschaft. Zu den Favoriten gehören das Personalwesen sowie Marke-



Weitere Literatur:
KV – was nun? Berufliche Möglichkeiten nach einer kaufmännischen Grundbildung, 7. Auflage 2006, Verlag SVB. Die achte Auflage erscheint Ende Jahr.



Der berufliche Aufstieg verläuft nicht immer geradlinig. (Bild: Grossglocknerstrasse, Österreich)



ting/PR und Werbung. Gemäss Bundesamt für Statistik verzeichneten Marketing und Management/Verwaltung im vergangenen Jahr zusammen fast 9000 Studierende. Zulauf erhielten auch das Rechnungs- und Steuerwesen (3000) und der Verkauf (1600).

Diese Berufsfelder mit ihren vielfältigen Berufsstationen sollen nun näher vorgestellt werden. Es geht auch darum, die Wege aufzuzeigen, die zu den einzelnen höheren Berufsabschlüssen führen. Berücksichtigt werden nur die eidgenössisch anerkannten Abschlüsse. Dabei ist der KV Schweiz als Träger verschiedener Prüfungen involviert. Einen Überblick verschaffen lässt sich auf www.kvschweiz.ch/Bildung/Weiterbildung.

Was zählt: Rechnungswesen

Personen, die im Rechnungswesen Karriere machen wollen, wird geraten, sich nicht zu früh zu spezialisieren, damit sie die grösseren Zusammenhänge und Abläufe besser verstehen. Freude an Zahlen und Statistiken ist nicht das einzige, das in diesem Berufsfeld zählt. Wichtig ist auch, Situationen rasch analysieren zu können. Die Beherrschung moderner Informationstechnologien wird vorausgesetzt. Zudem sind kompetente Kommunikator/innen gefragt. Wie die Wege und einzelnen Stationen hier aussehen, verdeutlicht unsere Illustration auf Seite 18.

Wie auch aus der Illustration hervorgeht, liegen sich Rechnungswesen und Controlling nahe. Letzteres wird immer wichtiger angesichts der Zunahme von Bilanzskandalen und der neuen Gesetze zur Förderung der Unternehmenstransparenz. Gleichzeitig hat sich das Berufsprofil für Controller/innen geändert. Sie müssen heute die klassischen Controllinginstrumente kennen wie auch den Markt und ihre Firma.

Dieser Entwicklung tragen Nachdiplomstudien (NDS) Rechnung. Sie bilden eine Art Nebengeleise zum Königsweg, der zur Berufsprüfung und/oder höheren Fachprüfung führt. Zwei Beispiele wären hier die Abschlüsse zum/r dipl. Controller/in NDS HF und zum/r Dipl. Leiter/in Finanzen und Dienste NDS HF (für Details: www.sib.ch).

Mensch im Zentrum: Personalwesen

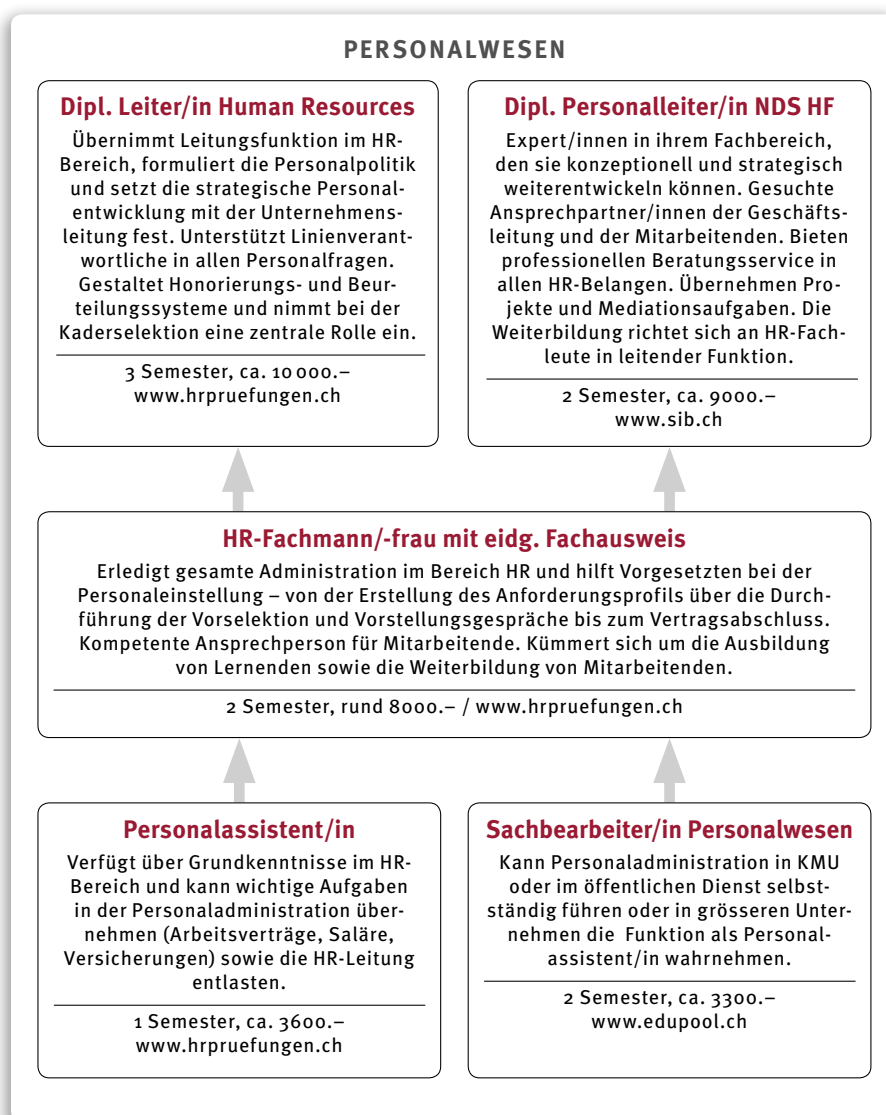
Die Bedeutung des Personalwesens, heute Human Resources (HR), in Schweizer Unternehmen hat in den letzten Jahren zugenommen. Es sind immer mehr Personalabteilungen entstanden, die Fachpersonen beschäftigen. Dementsprechend ist dies ein begehrtes Weiterbildungsgebiet. Der Mensch steht hier im Vordergrund, er wird selektiert, betreut, begleitet, geschult und gefördert. Dennoch fallen viele administrative Arbeiten an, weshalb nicht nur Freude am Kontakt mit Menschen und Einfühlbarkeit gefragt sind, sondern auch Eigenschaften wie Gewissenhaftigkeit und Verschwiegenheit.

Der Frauenanteil im HR ist hoch, Teilzeitjobs sind zahlreich. Da die abwechslungsreichen Jobs gefragt sind, ist gute Aus-

und Weiterbildung ein Muss. Am besten gelingt der Einstieg, wenn intern in die HR-Abteilung gewechselt werden kann.

Studiengänge gibt es zu: Sachbearbeiter/in Personalwesen, Personalassistent/in, HR-Fachmann/-frau, Leiter/in HR, Dipl. Personalleiter/in NDS HF. Der Weg ist hier relativ geradlinig (siehe Illustration).

Wer eine Top-Karriere machen will, ist im HR aber am falschen Platz. Die HR-Abteilung ist eine Dienstleistungsstelle für andere Abteilungen. Allenfalls übernimmt sie noch die interne Aus- und Weiterbildung. Personalfachleute können auch in der Personalberatung in Personalvermittlungsbüros, Regionalen Arbeitsvermittlungstellen, bei der Invalidenversicherung oder im Bereich Executive Research tätig sein.





Weiterbildungswillige benötigen Orientierungshilfe im oft unübersichtlichen Angebot. (Bild: Shanghai, China)

Markt analysieren und kommunizieren: Marketing, Verkauf, PR und Kommunikation

Wer sich auf dem Markt behaupten will, muss sein Unternehmen bekannt machen und die angebotenen Produkte und Dienstleistungen geschickt verkaufen. Dafür sind die Fachleute im Marketing, Verkauf, in den Public Relations (PR) und in der Kommunikation zuständig. Berührungspunkte in diesen vier Bereichen gibt es viele - allen voran die Kommunikation -, was auch in der Weiterbildung reflektiert wird.

Wer den Weg in eines dieser Berufsfelder antreten möchte, muss jedoch zuerst die MarKom Zulassungsprüfung machen. Diese beinhaltet die gemeinsamen Basisfächer für die Berufsprüfungen mit eidgenössischem Fachausweis für Marketingfachleute, Verkaufsfachleute, PR-Fachleute und Kommunikationsplaner/innen.

Marketing und Verkauf

Seit den 1960er-Jahren ist Marketing als unternehmensstrategische Disziplin nicht mehr wegzudenken. Eng mit ihr verbunden ist der Verkauf. Dies zeigt sich auch im Weiterbildungsweg: Die höheren Fachprüfungen zum/r Dipl. Marketingleiter/

in und zum/r Dip. Verkaufsleiter/in weisen gemeinsame Prüfungsfächer auf.

Mit einer Weiterbildung auf diesen Gebieten werden die planerisch-organisatorischen Kompetenzen optimiert. Hier geht es um Marktanalysen und Strategien, um die Planung von Anlässen, die idealen Werbemittel und die Zusammenarbeit mit Grafikern und Werbefachleuten.

Mitgebracht werden sollten Fachwissen in Marketing und Grundkenntnisse der Finanz- und Betriebsbuchhaltung. Effiziente und kreative Persönlichkeiten, die kommunikativ sind, Verhandlungsgeschick aufweisen und ein sicheres Auftreten haben sowie Durch- und Umsetzungsvermögen beweisen, sind in diesen Berufsfeldern richtig. Ihnen stehen jene Weiterbildungswege offen, die in der Illustration auf Seite 21 eingezeichnet sind.

PR und Kommunikation

In den Gebieten PR und Kommunikation braucht es nicht nur fachliches Wissen, sondern auch Verständnis für die institutionelle Kommunikation. Gute Aus-

drucksfähigkeit in Wort, Sprache und Bild ist wichtig. Vielsprachigkeit ist von Vorteil. Interessent/innen sollten produktionsstechnisch auf dem neusten Stand sein. Know-how im Umgang mit den Medien ist eine nötige zusätzliche Voraussetzung. Weiterbilden kann man sich zur/m PR-Fachfrau/-mann, zum/r PR-Berater/in, zur/m Kommunikationsplaner/in und zum/r Kommunikationsleiter/in. Siehe dazu die Illustration auf Seite 21.

Wertvoll in den Bereichen Marketing sowie PR, Kommunikation und Verkauf ist, dass der Swiss Marketing Club SMC für folgende Abschlüsse Europa-Zertifikate herausgibt: Dipl. Marketingleiter/in, Dipl. Verkaufsleiter/in, Marketingfachleute, Verkaufsfachleute und Dipl. Marketingmanager/in HF.

Andrea Mašek ist Context-Redaktorin.
andrea.masek@kvschweiz.ch

