

Von der Werkstatt ins Büro

Fachkräfte an der Schnittstelle zwischen Technik und Betriebswirtschaft sind gefragt. Technische Kaufleute kennen beide Seiten. Wer den Fachausweis schafft, weist eine eindruckliche Leistungsbilanz vor – fachlich, im Umgang mit Belastungen und punkto Selbständigkeit: bereit für den Erfolg.

Deblis Piazza

Im zweijährigen Lehrgang «Technische Kauffrau/Technischer Kaufmann» erwerben Berufsleute mit technisch-gewerblichem Hintergrund praxisorientierte Kompetenzen in grosser Breite: von Führung, Organisation und Kommunikation über Recht, Finanz- und Rechnungswesen, Volkswirtschaftslehre und Management bis hin zu Marketing, Informatik, Beschaffung, Produktion und Logistik.

Technische Kaufleute sind für anspruchsvolle Funktionen in sämtlichen Bereichen der betrieblichen Leistungserstellung einsetzbar und können Auf-

gaben an der Schnittstelle von Technik und Betriebswirtschaft übernehmen. Mit ihren generalistischen Fähigkeiten sind sie zudem für Leitungsfunktionen auf der unteren Kaderebene bestens gerüstet.

Per Sommer 2017 passt die Trägerschaft Anavant den eidgenössischen

Fachausweis an veränderte technologische und betriebswirtschaftliche Marktansprüche an. Zum erweiterten Berufs- und Studienbild des «TK» gehören z. B. Verkauf (als Ergänzung zu Marketing), Supply Chain Management, Services/Kundendienst, aber auch Personal- und Selbstmanagement.

Umsetzungskompetenz

Handlungsorientierte Ziele rücken stärker in den Fokus. Nicht nur Wissen, sondern Können: Im Berufsalltag zählt Umsetzungskompetenz. Für die eidgenössische Prüfung erhält die neu eingeführte Fallstudie, wo die Kandidat/innen diese Fähigkeiten beweisen können, darum grosses Gewicht.

Die KV Zürich Business School nutzt die Chance und fördert die Vernetzung der Inhalte künftig noch intensiver, indem sie die Studierenden mit eigens entwickelten integrierten Fallstudien-simulationen

beweisen können, darum grosses Gewicht. Die KV Zürich Business School nutzt die Chance und fördert die Vernetzung der Inhalte künftig noch intensiver, indem sie die Studierenden mit eigens entwickelten integrierten Fallstudien-simulationen

herausfordert. In den einzelnen Fächern sichern Mini Cases und Repetitionen den Erwerb der Grundlagen. Das fächerübergreifende Management Game unterstützt wie bisher das handlungsorientierte Arbeiten und Verstehen. Den Abschluss bildet neu eine Intensivwoche mit internen Abschlussprüfungen, die gezielt und vernetzt auf die eidgenössischen Prüfungen vorbereitet.

Doch der TK-Lehrgang wird selektiv bleiben, nicht nur auf fachlicher Ebene. Ohne gutes Zeitmanagement lassen sich die Anforderungen des Lehrgangs neben den täglichen Herausforderungen im Beruf nicht meistern: Man lernt, sich zu organisieren – oder scheitert.

Persönliche Entwicklung

Der Weg «von der Werkstatt ins Büro» setzt auch einen persönlichen Reifeprozess voraus. Diese Management- und Führungsweiterbildung stellt die Studierenden vor die Herausforderung, über sich und ihr Handeln nachzudenken, die eigenen Grenzen auszuloten, vernetzt zu denken und ihrem eigenen Tun verstärkt zu vertrauen.

Hier hilft ein respektvolles «Miteinander». Teambildung wird entsprechend gefördert. Spätestens nach dem Zwischenabschluss «Höheres

Deblis Piazza



Leiter der Bildungsgänge Höheres Wirtschaftsdiplom (HWD) edupool.ch und Technische Kauffrau/Technischer Kaufmann an der KV Zürich Business School.

Wirtschaftsdiplom edupool.ch» bildet sich in den Klassen eine intensive Dynamik, die die Studierenden mitreisst, gegenseitig motiviert und zu ausserordentlichen Leistungen antreibt. Die Zusammenarbeit mit Gleichgesinnten und Gleichgewillten wird ein wichtiger Bestandteil. Enge Freundschaften fürs Leben entstehen. Auch das gehört zur hohen Bildungsqualität, wie die KV Zürich Business School sie versteht. Mit Erfolg. Jahr für Jahr bestehen über 80 Prozent ihrer Studienabgänger/innen die eidgenössische Prüfung (CH-Durchschnitt: zirka 65 Prozent) und verlassen die Schule erhobenen Hauptes, den eidgenössischen Fachausweis als Technische Kaufleute in der Tasche – und reif, die Werkstatt zu verlassen und das Büro zu erobern. ■



Nachgefragt

«Erfolgreiche Vorbilder treiben mich an»



Simon Gribi

Was hat Ihnen die Weiterbildung fachlich gebracht?

Simon Gribi: Ich konnte über alle Abteilungen hinweg ein sehr gutes Verständnis fürs Gesamtunternehmen erwerben. Dank übergreifendem Blick verstehe ich die Prozesse im Betrieb

besser, betrachte ich Situationen differenzierter, kann Probleme erkennen und beim Lösungsprozess fachlich ideal unterstützen.

Und persönlich?

Die Weiterbildung hat mir viel Selbstvertrauen geschenkt, nicht nur wegen des erworbenen Fachwissens. Ich wurde auch auf eine analytische Denkweise

geschult, was mir bei der Arbeit zugutekommt. Das alles gab mir die erforderliche Sicherheit, mehr Verantwortung zu übernehmen und mir mehr zuzutrauen.

Wie fällt ein «Vorher-Nachher-Vergleich» aus?

Ich bin eindeutig zielstrebig und fokussierter als zuvor, gehe methodisch strukturiert vor. Zudem bin ich offener für ganz neue Themen und Herausforderungen. Ich getraue mich, mir selbständig neues Wissen anzueignen und kaufe gelegentlich auch Bücher dazu.

Was ist der Nutzen für den Arbeitgeber?

Sicherheit stärkt Motivation. Dank der Weiterbildung kann ich meine Aufgaben für das Unternehmen viel effizienter wahrnehmen, arbeite genauer und vermeide Fehler. Und ich bin proaktiver geworden: Ich warte nicht ab, sondern packe gleich an und wirke übergrei-

fend mit. Das schafft Mehrwert für das Unternehmen. Nicht zu unterschätzen ist auch der Umgang mit hohen Belastungen, die mir keine Mühe bereiten.

Was gab den Ausschlag für Ihren Karrieresprung?

Motivation und Vorbilder. Ich habe Leute kennengelernt, die im Leben etwas erreicht und sich dadurch einen gewissen Standard erarbeitet haben. Sie treiben mich an. Ich brauche solche Vorbilder. Sie und meine Weiterbildung haben mir dazu verholfen, meine Eigeninitiative zu steigern und Aufgaben selbständig anzupacken.

* Simon Gribi hat an der KV Zürich Business School die Weiterbildung zum Technischen Kaufmann besucht und im Sommer 2015 mit dem eidg. Fachausweis abgeschlossen. Danach wechselte er vom Labor in den Verkauf. Heute arbeitet er bei Soudronic AG als Verkaufsleiter Griechenland und Türkei sowie als Betreuer des gesamten Reparaturwesens.