

Technische Kaufleute sind gefragte Generalisten

1991 hat Anavant, der vor 40 Jahren gegründete Schweizerische Verband technischer Kaderleute, die Berufsprüfung für technische Kaufleute (TK) ins Leben gerufen. Mit jährlich über 1000 Kandidatinnen und Kandidaten ist die TK-Prüfung heute eine der grössten eidgenössischen Berufsprüfungen. Der Erfolg hat seine Gründe.

Pascal Bühlmann

Der Autor ist Präsident des Berufsverbandes Anavant. Hauptberuflich befasst sich Pascal Bühlmann in verschiedenen Funktionen vorwiegend mit finanz- und betriebswirtschaftlichen Fragen. Auch für das Holzbauunternehmen seiner Familie beschäftigt er sich mit den Finanzen. Als Verwaltungsrat ist er dort auch im strategischen Bereich tätig.



Wer sein erlerntes Handwerk beherrscht, der hat sich als Spezialistin oder Spezialist auf einem Gebiet eine solide berufliche Ausgangsbasis geschaffen – und sich im Idealfall gar schon «einen Namen gemacht». Das ist grundsätzlich sehr zu begrüssen – nur reicht das heutzutage längst nicht mehr aus, um im eigenen Berufsleben nachhaltig erfolgreich zu sein.

Die Perspektive wechseln können

Will jemand als Unternehmerin oder Unternehmer durchstarten, ist es zwingend, sich zusätzlich zur bereits vorhandenen Expertise das erforderliche betriebswirtschaftliche Wissen anzueignen. Auch von Arbeitnehmenden, gerade wenn sie in leitenden Funktionen tätig sind, wird heutzutage vermehrt unternehmerisches Denken gefordert.

Wer weiss, wie die Technik funktioniert, und gleichzeitig ein Verständnis für die betriebswirtschaftlichen und organisatorischen Zusammenhänge hat, kann mögliche Risiken und wichtige Anforderungen ganz anders einschätzen.

Gerade im Handels- und Industriebereich sehen sich Auftragnehmer mit technischen Anliegen konfrontiert, die für die Kundenseite zugleich auch kommerziell herausfordernd sind. Deshalb brauchen wir Mitarbeitende mit einem ganzheitlichen Verständnis: Unsere Fachleute müssen unterschiedliche Perspektiven einnehmen können.

Weiterbildung ist Pflicht!

Noch vor 50 Jahren war klar: Man lernt einen Beruf und übt ihn bis zur Pensionierung aus. Heute gilt: Es braucht Weiterbildung, immer wieder und für alle. Jede Arbeitnehmerin, jeder Arbeitnehmer muss sich immer wieder die Frage stellen: Wie bilde ich mich weiter? Wer das nicht tut, bleibt auf der Strecke.

Wer vermehrt unternehmerische Fragestellungen in einem hauptsächlich technisch-betriebswirtschaftlichen Umfeld zu lösen hat, bildet sich idealerweise zur technischen Kauffrau oder zum technischen Kaufmann weiter.

«Anavant» bedeutet auf Rätoromanisch «vorwärtskommen»! Genau das ist bei unserem Verband Programm. Wer sich zur technischen Kauffrau oder zum technischen Kaufmann weiterbildet, profitiert von einer engen Verzahnung von täglicher Praxis und sich anpassender Theorie.

Starttrampe für Toppositionen

Die Idee unserer Gründungsmitglieder, Berufsleuten mit einer handwerklich-technischen Grundausbildung mit einer betriebswirtschaftlichen Generalistenausbildung neue berufliche Horizonte zu eröffnen, ist auch heute noch ein Erfolgsgarant. Anders lässt es sich nicht erklären, weshalb sich Jahr für Jahr mehr und mehr Personen zur anspruchsvollen Prüfung einschreiben.

2023 erwarten wir wieder über 1200 Kandidatinnen und Kandidaten, die sich der Prüfungs-Herausforderung stellen.

Seit der ersten Prüfung im Jahr 1991 haben über 24 000 Kandidatinnen und Kandidaten die Prüfung absolviert und über 16 000 von ihnen sie auch erfolgreich abgeschlossen (Stand 2021). Zahlreiche ehemalige Absolventinnen und Absolventen der TK-Prüfungen sind heute in Toppositionen in der Wirtschaft tätig. •

Von der technischen Kauffrau zur Einkaufsmanagerin



Sandra Balsiger ist Vorstandsmitglied von Anavant. Die eidgenössisch diplomierte Einkaufsleiterin hat einen MBA im Bereich Digital Strategy and Performance. Nach der Grundausbildung in der Chemie hat sie Ihre Bildungsreise mit der Ausbildung zur technischen Kauffrau begonnen. Aktuell führt als «Global Leader for Central Europe & Indirects Twining Ovo» bei Wander ein Team von elf Mitarbeitenden.

Wieso haben Sie sich zur technischen Kauffrau weitergebildet?

Nachdem einigen Jahren in meinem Lehrberuf als Chemielaborantin wollte ich mich in Richtung Betriebswirtschaft weiterentwickeln. 1995 habe ich für ein Jahr die Schulbank gedrückt, um die Ausbildung zur technischen Kauffrau zu absolvieren, damals ein neuer Lehrgang für Berufsleute mit technischem Hintergrund, die den Einstieg in ein betriebswirtschaftliches Umfeld suchten. Die Ausbildung versprach mit einem Querschnitt von Betriebs- und Volkswirtschaft, Recht, Rechnungswesen, Marketing und Verkauf bis hin zu Beschaffung und Mitarbeiterführung ein gutes Fundament für alle kaufmännischen Berufe. Die Ausbildung hat mir viele Türen in der kaufmännischen Welt geöffnet und ein gutes Fundament für meine weitere Berufskarriere geliefert.

Wie hat sich die Ausbildung in den vergangenen Jahren verändert?

Die Ausbildung hat nach wie vor einen hohen Praxisbezug. Sie hat sich zu einer renommierten Fachspezialisten- und Führungsausbildung gemausert und geniesst einen hohen Stellenwert in der hiesigen Bildungslandschaft. Sie dient als Sprungbrett ins untere oder mittlere Management.

Wie schätzen Sie den Wert von technischen Kaufleuten als Fachkräfte in der Wirtschaft ein?

In der heutigen Wirtschaft sind Kaufleute als Fachkräfte mit einem technischen und einem betriebswirtschaftlichen Hintergrund sehr gefragt, da die beiden Bereiche Technik und

Betriebswirtschaft immer mehr miteinander verschmelzen.

Können Sie die im Lehrgang erworbenen Skills heute als Einkaufsprofi einsetzen?

Von den im Lehrgang erlernten Skills konnte ich in meiner Weiterbildung zur Einkäuferin extrem profitieren. Das Wissen, das ich mir im Bereich Marketing und Verkauf sowie Organisation- und Methodenlehre angeeignet habe, hilft mir auch heute noch in der täglichen Arbeit. Beispielsweise bei der Beschaffung von Marketingdienstleistungen oder in Verhandlungen, um mein Gegenüber aus dem Bereich Verkauf – und dessen Gedankengänge – besser zu verstehen.

Wieso engagieren Sie sich im Vorstand von Anavant?

Ich engagiere mich im Vorstand und in der Prüfungskommission, um diese Erfolgsstory für junge Fach- und Führungskräfte weiterzuführen. Ich bin stolz, in einer so professionellen Prüfungsorganisation mitarbeiten zu dürfen, die jedes Jahr Prüfungen für rund 1200 Kandidatinnen und Kandidaten reibungslos organisiert und erfolgreich umsetzt. Zurzeit beschäftigen wir uns bei Anavant mit der Weiterentwicklung des Lehrgangs und damit, welche Trends und Anforderungen für technische Kaufleute relevant sind, um in Zukunft eine moderne und erfolgreiche Ausbildung anbieten zu können. Neben einer fundierten Ausbildung bauen wir das Netzwerkangebot für technische Kaufleute aus, um damit das Berufsbild weiter zu stärken. •

«Diese Ausbildung bietet eine solide Basis»



Luca Rondinone ist als Einkäufer Sondereile bei der Bossard AG in Zug tätig. Der eidgenössisch diplomierte Einkäufer ist seit vielen Jahren für procure.ch als Prüfungsexperte tätig, zudem leitet er die Verbands-Region Zentralschweiz. Nach der Grundbildung im Baugewerbe hat er seine Laufbahn in der Beschaffung mit der Ausbildung zum technischen Kaufmann begonnen.

Wieso haben Sie sich damals für den Lehrgang zum technischen Kaufmann entschieden?

Als Sanitärinstallateur wollte ich mein Aufgabengebiet innerhalb der Firma erweitern und ins technische Büro wechseln. Mein damaliger Chef ermutigte mich, die Ausbildung zum technischen Kaufmann in Angriff zu nehmen. Danach eröffneten sich für mich berufliche Perspektiven. Ich nahm bald darauf die Herausforderung als kaufmännischer Leiter eines Architekturbüros an. Die Ausbildung hat sich im Rückblick mehr als gelohnt.

Wie haben Sie die Aufgaben der technischen Kaufleute in den vergangenen Jahren verändert?

Die Aufgaben sind vielfältiger, dynamischer und vor allem breiter geworden. Früher unterstützte man mehrheitlich die kaufmännische Abteilung, war auch Bindeglied zwischen Produktion, Beschaffung und Verkauf. Technische Kaufleute nehmen diese Bindegliedfunktion zwischen Technik und Ökonomie heutzutage noch viel stärker wahr. Sie stellen sicher, dass die Unternehmensprozesse reibungslos verlaufen und tragen in der Ausübung ihrer Fach- und Führungsarbeit soziale, ökonomische und ökologische Verantwortung. Sie stellen die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens insbesondere im industriell-gewerblichen Sektor sicher. Diese Punkte haben sich in den letzten Jahren stark gewandelt.

Wie schätzen Sie den Wert technischer Kaufleute als Fachkräfte in der Wirtschaft ein?

Der Wert von gut ausgebildeten technischen Kaufleuten kann nicht hoch genug eingeschätzt werden. Gerade durch ihre Kompetenzen aus «beiden Welten» leisten sie einen wesentlichen Beitrag zur Wertschöpfung einer Unternehmung. Gerade in technischen Handelsunternehmen, wie beispielsweise bei Bossard, finden Lehrgangsabsolventinnen und -absolventen einen leichteren Einstieg. Ich umschreibe das gerne so: «Es ist einfacher, einen Hammer einzukaufen als einen Hammer richtig zu halten. Schnell hat man sich auf den Daumen geschlagen.»

Können Sie die im Lehrgang erworbenen Skills auch heute noch als Einkaufsprofi einsetzen?

Sogar in vielfacher Art und Weise. Dank der mir im Lehrgang angeeigneten Finanzkenntnisse kann ich Geschäftsabschlüsse und Unternehmenskennzahlen leichter verstehen und bewerten. Das ist ein wesentlicher Bestandteil, um die Bonität eines neuen Lieferanten einschätzen zu können. Mich interessieren betriebliche Zusammenhänge, denn nur wer diese versteht, kann auch als Beschaffungsprofi seine Schnittstellen managen.

Wieso ist ein gutes Netzwerk für Fachverbände wie Anavant oder procure.ch so wichtig?

Man trifft und tauscht sich mit Menschen aus, die sich im selben thematischen Umfeld bewegen und dadurch vermutlich ähnliche Interessen und Bedürfnisse haben. Sowohl Anavant wie auch procure.ch pflegen zudem beste Kontakte zu anderen Berufs- und Branchenverbänden. Daraus resultieren nicht selten gemeinsam organisierte Events. •