



ERGÄNZUNGSKOMPETENZ RESTAURANTFACHFRAU/-MANN EFZ 2024-2027

Jung - Sommelier
Jung - Barkeeper
Jung - Chef de Rang
Jung - Barista

Liebe Lernende
Geschätzte Berufsbildende

Die berufliche Grundbildung der Restaurantberufe entwickelt sich weiter. Das Berufsprofil wird noch praxisrelevanter und die Rolle als Gastgeber*in sowie der Verkauf und das Handwerk werden gestärkt. Die Lernenden gestalten ein Ambiente, schaffe eine angenehme Atmosphäre und ermitteln die Gästebedürfnisse. Sie erklären und verkaufen aktiv das Getränke- und Speiseangebot und als Serviceprofis stärken Sie ihr Handwerk aufgrund der Ergänzungskompetenzen.

Die vier Ergänzungskompetenzen, welche die Grundbildung der Restaurantberufe flexibler machen und am Ende des ersten Lehrjahres durch den Ausbildungsbetrieb festgelegt werden, sind:

- **Jung – Sommelier**
- **Jung – Barkeeper**
- **Jung – Chef de rang**
- **Jung – Barista (üK wird ausserkantonal durchgeführt)**

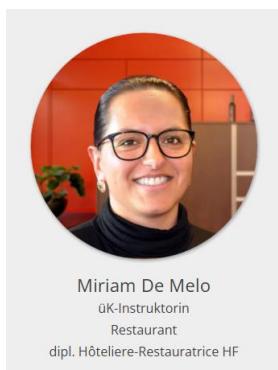
Um Routine in den Ergänzungskompetenzen aufzubauen, gelten Voraussetzungen für die Lehrbetriebe: Regelmässiger Wein- und Bierausschank mit fachgerechtem Service, regelmässiges Arbeiten mit einer Siebträger-Kaffeemaschine, einer Bar-Infrastruktur welche rege benutzt wird oder das Flambieren, Filetieren, Tranchieren und Marinieren vor dem Gast.

Jedes Fachgebiet wird Ihnen auf den folgenden Seiten ausführlicher erklärt, damit Ihnen die Entscheidung einfacher fallen wird.

Auf unserer Homepage www.gart.ch finden Sie ebenso noch Videos, die Ihnen und Ihrem Lernenden bei der Entscheidungsfindung helfen sollen.

Haben Sie offene Fragen?

Miriam De Melo – Verantwortliche üK-Instruktorin – steht Ihnen gerne unter m.melo@gart.ch zur Verfügung.



Ergänzungskompetenzen Restaurantfachmann/frau EFZ

Handlungskompetenz Jung – Sommelier:

Die Leistungsziele sind laut Bildungsplan in vier Bereiche aufgeteilt:

1. Vorbereitung Mise en place gemäss dem betrieblichen Wein- und Bierangebot sowie dem Anlass und dem Gästesegment entsprechend erstellen und für ein angepasstes Ambiente sorgen.
2. Gästebetreuung Gäste spezifisch und fundiert über Weine und Biere informieren und beraten.
Den Gästen Informationen zu Wein und Bier geben.
3. Präsentation Weine und Biere fachlich korrekt und attraktiv präsentieren und servieren.
4. Nachbearbeitung Qualität von Weinen und Biere sensorisch kontrollieren und entsprechende Massnahmen bei fehlerhaften Produkten einleiten.
Grundlagen der Kalkulation und Preisgestaltung erläutern und begründen.

Einblick in die Ergänzungskompetenz "Sommelier" mit Dominique Theiler, Lernende REFA 3. Lehrjahr, Hotel des Balances Luzern



Das bedeutet für den Betrieb folgendes:

- Kann den Gästen aus einem breiten Weinangebot¹ passenden Wein empfehlen.
- Kann den Gästen passende Weine zu den Speisen, nach einer der vier aktuellen Methoden empfehlen – Foodpairing.
- Kann Weine dekantieren, chambrieren und kennt deren Vor- und Nachteile dieser Methoden.
- Kennt die verschiedenen Methoden, Schaumweine zu öffnen und kennt deren Vor- und Nachteile.
- Kennt verschiedene Methoden Weine im Offenausschank haltbar zu lagern.
- Kann den Gästen aus einem breiten Bierangebot² passende Biere zum geeigneten Anlass empfehlen.
- Kann Bier korrekt ausschenken oder zapfen.
- Kennt die verschiedenen Gläser für Wein und Bier und kennt deren sensorischen und optischen Vor- und Nachteile.
- Kann Weine und Biere degustieren und kennt die wichtigsten Eigenschaften.
- Kann auf fehlerhafte Produkte vor dem Gast korrekt reagieren.
- Kennt die verschiedenen Möglichkeiten wie Weine und Biere kalkuliert werden können und kennt deren Vor- und Nachteile.

¹Die betriebliche Weinkarte verfügt neben einer Auswahl an Schweizer Weinen aus verschiedenen Regionen und Traubensorten, auch über Weine aus den grossen europäischen Weinnationen.

²Der Betrieb verfügt über verschiedene Offen- und Flaschenbiere mit unterschiedlichen Charakteren, Rohstoffen und Herkunft.

Ergänzungskompetenzen

Restaurantfachmann/frau EFZ

Handlungskompetenz Jung-Barkeeper:

Die Leistungsziele sind laut Bildungsplan in vier Bereiche aufgeteilt:

1. Vorbereitung Mise en place gemäss dem betrieblichen Barangebot bereitstellen und für ein angepasstes Ambiente sorgen.
Getränkeangebote planen und gestalten – Wochendrinks etc.
2. Gästebetreuung Angebotsspezifische Empfehlungen tätigen.
Den Gästen Informationen zu den einzelnen Getränken und Rezepturen in Englisch und in der Fachsprache geben.
Multikulturelle Gästesegmente bedürfnis- und erwartungsgemäss getreuen.
3. Präsentation Barrezepte umsetzen.
Nach betrieblichem Angebot und Gästewünschen eigene Kreationen entwickeln.
Durch den Einsatz von Spezialeffekten ein Erlebnis für die Gäste schaffen.
4. Nachbearbeitung Angebotsanalysen erstellen und Produkte nachkalkulieren.
Dem betrieblichen Angebot entsprechend Inventar und Bestellungen verfassen.
Getränke und Spirituosen sensorisch prüfen und den Spirituosengruppen zuordnen

Einblick in die Ergänzungskompetenz "Barkeeper"
mit Lou Gänsslen, Lernender 3. Lehrjahr, CASCADA Boutique Hotel Luzern



Das bedeutet für den Betrieb folgendes:

- Arbeitet regelmässig an einer Bar.
- Kennt die verschiedenen Bartypen und weiss sich darin zu verhalten.
- Kann den Gästen zum Anlass passende Bargetränke (Cocktails, Longdrinks etc.) empfehlen.
- Ist in der Lage die fünf Zubereitungsarten – im Glas / im Blender / im Shaker / im Mixer / im Rührglas an der Bar regelmässig umzusetzen.
- Kennt den speziellen Umgang an der Bar im Bereich Hygiene und Gästekontakt und weiss damit umzugehen.
- Kann Drinks vor dem Gast – z.B. B 52 – zubereiten und kennt die Wirkung von einem Spezialeffekt vor dem Gast.
- Kann ein Angebot analysieren und erstellen und kennt die Möglichkeiten Getränke zu kalkulieren.
- Kann Drinks und Spirituosen degustieren und kennt die wichtigsten Eigenschaften.
- Kennt die Bedürfnisse und Erwartungen der multikulturellen Gäste, kennt deren Bedeutung und weiss sich korrekt zu verhalten.
- Kann die wichtigsten Ausdrücke an der Bar in englischer Sprache.

Ergänzungskompetenzen Restaurantfachmann/frau EFZ

Handlungskompetenz Jung-Chef de Rang:

Die Leistungsziele sind laut Bildungsplan in vier Bereiche aufgeteilt:

- | | |
|--------------------|--|
| 1. Vorbereitung | Mise en place gemäss dem betrieblichen Speiseangebot sowie dem Anlass und dem Gästesegment entsprechend erstellen und für ein angepasstes Ambiente sorgen.

Absprache mit den Nahtstellen.

Nach dem betrieblichen Angebot eigene Kreationen entwickeln. |
| 2. Gästebetreuung | Den Gästen die Zubereitung und Kreationen von Gerichten erklären.

Durch den Einsatz von Spezialeffekten ein Erlebnis für die Gäste schaffen. |
| 3. Präsentation | Speisen vor den Gästen zubereiten und portionieren. |
| 4. Nachbearbeitung | Sensorische und qualitative Überprüfung der Gerichte vornehmen und Verbesserungen umsetzen. |

Einblick in die Ergänzungskompetenz "Chef de Rang" mit Lia Schürmann,
Lernende 3. Lehrjahr, Hotel Schweizerhof Luzern



Das bedeutet für den Betrieb folgendes:

- Kann den Gästen aus einem breiten Speiseangebot spezielle Speisen, die am Tisch zubereitet werden, empfehlen.
- Kann spezielle Speisen nach Rezepturen – vor dem Gast – zubereiten inkl. eigener Kreationen im salzigen, aber auch im süßen Bereich.
- Kann flambieren, tranchieren, filetieren, marinieren etc. und kennt das korrekte Anrichten vor dem Gast.
- Kennt den korrekten Ablauf bei den Arbeiten am Tisch und kann die korrekten Spezialgedecke aufdecken.
- Kann Gerichte vor dem Gast – z.B. Crêpes Suzettes – zubereiten und kennt die Wirkung von einem Spezialeffekt vor dem Gast.
- Kann die Speisen degustieren und kennt deren wichtigsten Eigenschaften.
- Kennt den speziellen Umgang im Arbeiten vor dem Gast im Bereich Hygiene und Gästekontakt und weiss damit umzugehen.
- Kennt die Sicherheitsstandards im Bereich flambieren, tranchieren etc. vor dem Gast und kann diese korrekt umsetzen.

Ergänzungskompetenzen

Restaurantfachmann/frau EFZ

Handlungskompetenz Jung Barista:

Bitte beachten Sie, dass der üK4 ausserkantonal durchgeführt wird.

Die Leistungsziele sind laut Bildungsplan in vier Bereiche aufgeteilt:

1. Vorbereitung Mise en place gemäss dem betrieblichen Angebot des Kaffee- und Teeangebot planen und erstellen und für ein angepasstes Ambiente sorgen.
2. Gästebetreuung Angebotsspezifische Empfehlungen tätigen sowie den Gästen situationsgerecht Auskunft über Kaffee- und Teegetränke geben.
Die nachhaltigen Produktionsmethoden und die Qualität der Produkte erklären.
3. Präsentation Spezielle Kaffeegetränke und Teeaufgüsse zubereiten sowie gemäss betrieblichem Angebot eigene Kreationen entwickeln.
Den Gästen Informationen zu Herkunft und Zusammensetzung von Kaffee und Tee geben.
Durch den Einsatz von Spezialeffekten ein Erlebnis für die Gäste schaffen.
Verschiedene Techniken und Präsentationsformen unter Verwendung von geeigneten Hilfsmitteln einsetzen.
4. Nachbearbeitung Qualität von Kaffee und Tee sensorisch kontrollieren und entsprechende Massnahmen bei fehlerhaften Produkten einleiten.
Grundlagen der Kalkulation und Preisgestaltung erläutern und begründen.

Einblick in die Ergänzungskompetenz "Barista" mit Magdalena Schlienger, Lernende 3. Lehrjahr KKL Luzern



Das bedeutet für den Betrieb folgendes:

- Kann den Gästen spezielle Kaffeekreationen empfehlen und zubereiten. Inkl. modernen Dekorationselementen.
- Kennt den Einsatzzweck der verschiedenen Kaffeeausschankarten – z.B. Ristretto, Espresso etc.- und Weiss, welcher zu welchem Gast / Anlass passt.
- Arbeitet regelmässig mit einem Siebträger und kennt sich mit dem Handling perfekt aus und kennt auch die Vor- und Nachteile anderer Systeme.
- Kann Kaffee vor dem Gast – z.B. Irish Coffee – zubereiten und kennt die Wirkung von einem Spezialeffekt vor dem Gast.
- Kennt den korrekten Service von Tee und Kaffee.
- Kann über Kaffee und Tee im Allgemeinen Auskunft geben und im Speziellen über das betriebliche Angebot.
- Weiss welcher Tee zum Essen oder Befindlichkeitsgefühl des Gastes passt.
- Kann Kaffee und Tee degustieren und kennt die wichtigsten Eigenschaften.
- Kann auf fehlerhafte Produkte vor dem Gast korrekt reagieren.
- Kennt die verschiedenen Möglichkeiten wie Kaffee und Tee kalkuliert werden können und kennt deren Vor- und Nachteile.