

BUNDESVERBAND
DEUTSCHER BAUSTOFF-FACHHANDEL E.V.



Betrieblicher Ausbildungsplan

**Berufsbild: Kaufmann/-frau für Groß- und Außenhandelsmanagement (3 Jahre)
im Baustoff-Fachhandel**

Name: _____

Standort: _____ Datum: _____

Freie Version – Nutzungsvereinbarung auf Rückseite

INHALTSVERZEICHNIS

Einführung	2
<i>Abschnitt 1: Allgemeine Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten</i>	
1 Berufsbildung, Arbeits-, Sozial- und Tarifrecht	4
2 Ausbildungsbetrieb Großhandel	5
3 Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit	5
4 Umweltschutz	6
5 Kommunikation	6
6 E-Business	7
<i>Abschnitt 2: Berufsbezogene Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten im Großhandel</i>	
1 Warensortiment/Dienstleistungen	8
2 Handelsspezifische Beschaffungslogistik	9
3 Einkauf von Waren und Dienstleistungen	10
4 Marketingmaßnahmen	11
5 Distribution/Warenversand	11
6 Kaufmännische Steuerung und Kontrolle	12
7 Verkauf und Kundenorientierung	13
8 Lagerlogistik	15
9 Warenbezogene Rückabwicklung	16
<i>Abschnitt 3: Fachabteilungsbezogene Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten (Sortimentswissen)</i>	
0 Grundwissen Baustoff Fachhandel	19

Einführung in den Ausbildungsplan

Der vorliegende Ausbildungsplan umfasst die Laut Verordnung über die Berufsausbildung zum Kaufmann/-frau für Groß- und Außenhandelsmanagement vom 1. April 2020 für die Fachrichtung „Großhandel“ zu vermittelnden Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten.

Alle nachfolgend dargestellten Lerninhalte in Abschnitt 1 und 2 orientieren sich an den gesetzlich vorgeschriebenen Ausbildungs- und Prüfungsbestimmungen und spiegeln gleichzeitig die Erfordernisse und Möglichkeiten in den Fachmärkten wider. Der Ausbildungsplan bildet demgemäß die geforderte zeitliche und sachliche Gliederung der Ausbildung unter Berücksichtigung der Erfordernisse und Möglichkeiten in der Praxis ab. Die theoretischen Inhalte werden in dem Buch „Baustoff Handelskunde“ von RM Handelsmedien abgebildet. Für den Abschnitt 3 ist dies aus dem gleichen Verlag das Buch „Baustoffkunde“.

1. Aufbau des Ausbildungsplans

a. Sachliche Gliederung

Der Ausbildungsplan gliedert sich in 3 Abschnitte:

Abschnitt 1 umfasst die allgemeinen Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten (§ 4 Absatz 1) des Berufsbildes.

Abschnitt 2 beinhaltet die berufsbezogenen Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten in einem Großhandel

Abschnitt 3 beinhaltet die Lerninhalte in den typischen Fachabteilungen eines Großhandels des Baustoff Fachhandels

b. Zeitliche Gliederung

Zur Vermittlung der Lerninhalte in Abschnitt 1 und 2 ist jeweils der Ausbildungsmonat (1.-15. bzw. 16.-36. Monat) festgelegt (s. farbliche Hinterlegung der Ankreuzkästchen), in dem die Lernziele dem Auszubildenden durch den Ausbildungsverantwortlichen oder Ausbilder zu erklären sind. Selbstverständlich kann ein Lernziel auch zu einem früheren Zeitpunkt vermittelt werden.

Um die Flexibilität der Ausbildungsstandorte beim Einsatz der Auszubildenden zu gewährleisten, wird hinsichtlich der sortimentspezifischen Lerninhalte keine Festlegung für den jeweiligen spätesten Vermittlungszeitpunkt festgelegt.

Der Einsatz in den jeweiligen Abteilungen sollte jeweils im Schwerpunkt und ohne Unterbrechung (am Stück) erfolgen, die Übernahme anderweitiger Tätigkeiten in anderen (Sortiments-) Bereichen ist während dieser Zeit aber weiterhin möglich.

2. Handhabung der Lerninhalte in Abschnitt 1 und 2

Der Lern- und Wissensstand des Auszubildenden sollte jeweils alle 4 Wochen zwischen dem Ausbildungsverantwortlichen der Abteilung und dem Auszubildenden besprochen werden. Die bereits erreichten Lernziele werden durch Ankreuzen im entsprechenden Ausbildungsmonat und Abzeichnen mit Unterschrift im Feld „vermittelt durch“ festgehalten (Abschnitt 1 und 2 – Sonderregelung für Abschnitt 3 auf Seite 17).

Jeweils quartalsweise (d. h. alle 12 Wochen) werden in einem gemeinsamen Gespräch zwischen Ausbilder und Auszubildenden die zu erreichenden Lernziele überprüft. Dabei ist sicher zu stellen, dass alle Lernziele im vorgegebenen Zeitrahmen erreicht werden können. Zum Abschluss eines Ausbildungsjahres wird der erreichte Wissensstand über alle 2 Abschnitte (vgl. sachliche Gliederung) überprüft und mit Datum und Unterschrift jeweils vom Auszubildenden und Ausbilder bestätigt.

ABSCHNITT 1: ALLGEMEINE FERTIGKEITEN, KENNTNISSE UND FÄHIGKEITEN

1 Berufsbildung, Arbeits-, Sozial- und Tarifrecht				
Name, Vorname:		Ausbilder:		
Standort:				
Lernziel: Die Auszubildenden können ...		1.-15. Monat	16.-36. Monat	vermittelt durch
Rechte und Pflichten aus dem Ausbildungsvertrag erläutern und begründen		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Betriebsordnung, Dienstpläne und wichtige arbeitsvertragliche Pflichten kennen und erläutern		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Rolle der Berufsschule in der Berufsausbildung erläutern		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Bedeutung des betrieblichen Ausbildungsplanes kennen und erläutern		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Betriebliche und tarifliche Regelungen (z. B. Gehalt, Urlaubstage, Arbeitszeiten) kennen und erläutern		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Verhalten im Krankheitsfalle erläutern und begründen		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Positionen der eigenen Entgeltabrechnung erläutern		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Möglichkeiten und Voraussetzungen betrieblicher Mitbestimmung kennen und erläutern		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Möglichkeiten beruflicher Weiterbildung (z. B. im eigenen Hause, Produktschulungen beim Lieferanten etc.) erläutern		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Quellen (insbes. Internet) und Fachpublikationen (z. B. Baustoffkunde für den Praktiker) zur Wissensaneignung nennen und selbstständig nutzen		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Bedeutung des lebenslangen Lernens für die eigene Entwicklung erkennen		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Wichtigkeit der Unfallprävention beschreiben und auf die betriebliche Praxis übertragen		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	

Betrieblicher Ausbildungsplan

2 Ausbildungsbetrieb Großhandel				
Lernziel: Die Auszubildenden können ...		1.-15. Monat	16.-36. Monat	vermittelt durch
Organisation, Struktur und Rechtsform des Ausbildungsunternehmens erläutern		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Organigramm des Ausbildungsunternehmens erläutern und Gesellschafter und Entscheider benennen		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Beispiele der Zusammenarbeit des Ausbildungsunternehmens mit Verbänden, der Industrie- und Handelskammer, Berufsgenossenschaft etc. erläutern		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Partner des Ausbildungsunternehmens innerhalb und außerhalb Deutschlands erläutern und daraus resultierende Vorteile begründen		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Rolle des Ausbildungsbetriebs zwischen Herstellern, Lieferanten und Kunden an Beispielen erläutern		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Tätigkeitsfelder des Betriebes erläutern		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Unterschiedliche Vertriebswege aufzeigen (Internet, zweistufig, dreistufig)		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Unterschiede in den Kundenstrukturen an Beispielen (z. B. gewerbliche Kunden, Privatkunden etc.) erläutern		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Compliance Richtlinien des Betriebes nennen und beachten, ggf. Verstöße melden		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
3 Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit				
Gefahrenquellen im Betrieb (z. B. Steckdosen, Regale etc.) erkennen, mögliche Gefahren erläutern und Maßnahmen (Sicherheitsschuhe, Ohrenschützer etc.) ergreifen und umsetzen		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Vorschriften zur Bildschirmarbeit nennen und umsetzen		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Verhaltensregeln im Umgang mit Flur- und Förderfahrzeugen nennen und einhalten		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Verhaltensregeln bei Unfällen erläutern und umsetzen		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Verhaltensregeln zum richtigen Heben und Tragen anwenden und vorhandene Hilfsmittel richtig einsetzen		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Vorschriften des vorbeugenden Brandschutzes anwenden		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Sicherheits- und Gesundheitsschutz bei der Arbeit nennen und anwenden (HSE und SAM Unterweisungen)		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	

4 Umweltschutz				
Lernziel: Die Auszubildenden können ...		1.-15. Monat	16.-36. Monat	vermittelt durch
Verhaltensregeln zum Umgang mit gesundheitsschädlichen Stoffen (z. B. Salzsäure etc.) erläutern		<input checked="" type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Gefahrenstoffe kennen sowie Maßnahmen zur fachgerechten Entsorgung erläutern und umsetzen		<input checked="" type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Besonderheiten bei der Lagerung von Bitumen erläutern und erforderliche Maßnahmen umsetzen		<input checked="" type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Betriebliche Vorgaben zur Mülltrennung und Abfallentsorgung nennen und umsetzen		<input checked="" type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Umweltbelastungen vermeiden und geltende Regelungen zum Umweltschutz anwenden (z. B. bei Spezialabfällen: Batterien, Bauschaum etc.)		<input checked="" type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Maßnahmen zur Energieeinsparung, Materialschonung und Abfallvermeidung einleiten		<input checked="" type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
5 Kommunikation, Arbeitsorganisation, Team- und Projektarbeit				
Den Nutzen respektvoller, wertschätzender und Vertrauen bringender Kommunikation und Zusammenarbeit für Arbeitsleistung, Betriebsklima und Geschäftserfolg erläutern		<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Mit allen relevanten betrieblichen Ansprechpartnern, insbesondere aufgrund der gesellschaftlichen Vielfalt, eigenaktiv, selbstsicher und verantwortungsvoll kommunizieren		<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Arbeiten unter Einsatz geeigneter Arbeitstechniken systematisch planen, durchführen und kontrollieren		<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Arbeitsprozesse im eigenen Arbeitsbereich reflektieren und Maßnahmen zur Optimierung vorschlagen		<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Grundlagen und Regeln der Teamarbeit aus den Unternehmens Leitlinien nennen		<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Methoden des selbstgesteuerten Lernens anwenden		<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Themen und Unterlagen situations- und adressatengerecht unter Nutzung digitaler Medien aufbereiten und präsentieren (z. B. Zusammenfassung einer Produktschulung vor Kollegen/-innen präsentieren)		<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Standard-Office-Anwendungen (Word, Excel, Outlook etc.) nutzen		<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Regeln von Feedback nennen und Feedback geben und annehmen (unterschiedliche Menschentypen)		<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Fremdsprachige Fachbegriffe nennen und verwenden		<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Fremdsprachige Informationen nutzen bzw. einholen (z. B. englische Internetseiten lesen)		<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	
mit fremdsprachigen Servicepersonal und Kunden bei telefonischen Anfragen kommunizieren		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Ursachen von Konflikten erkennen und an der Beilegung mitwirken		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Projekte in Bezug auf Vorbereitung, Planung, Steuerung, Abschluss und Dokumentation unterstützen		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
An betrieblichen Projekten mitarbeiten		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	

6 Elektronische Geschäftsprozesse				
Lernziel: Die Auszubildenden können ...		1.-15. Monat	16.-36. Monat	vermittelt durch
Geheimhaltungspflichten von betrieblichen Daten und Informationen kennen und einhalten		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Videokonferenzen durchführen und dazu Einladungen verschicken		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Externe und interne elektronische Informations- und Kommunikationsquellen nutzen		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Betriebsspezifische Software und Standardsoftware anwenden		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Kundenbeziehungen (QRM) in den Geschäftsprozessen verwalten und anwenden		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Digitale Kompetenz anhand von unterschiedlichen elektronischen Medien erweitern (z.B. zoom, MS Teams, Padlet)		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	

Lernzielkontrolle: Allgemeine Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten

1. AUSBILDUNGSJAHR

Unterschrift Azubi: _____

Unterschrift Ausbilder: _____

2. AUSBILDUNGSJAHR

Unterschrift Azubi: _____

Unterschrift Ausbilder: _____

3. AUSBILDUNGSJAHR

Unterschrift Azubi: _____

Unterschrift Ausbilder: _____

ABSCHNITT 2: BERUFSBEZOGENE FERTIGKEITEN, KENNTNISSE UND FÄHIGKEITEN IM GROßHANDEL

1 Warensortiment/Dienstleistungen				
Name, Vorname:		Ausbilder:		
Standort:				
Lernziel: Die Auszubildenden können ...		1.-15. Monat	16.-36. Monat	vermittelt durch
Informationsquellen zur Warekunde nennen und nutzen		<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Branchenübliche Fachausdrücke sowie Normen, Maß- und Mengen- und Gewichtseinheiten nennen und anwenden in Bezug auf Waren und Dienstleistungen		<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Verpackungen nach technischen und ökologischen Gesichtspunkten auswählen und anwenden (z. B. Folien verschweißen, Mehrfachverwendung von Folien etc.)		<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Bezugsquellen und Fachpublikationen nennen und nutzen		<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Den Bedarf an Waren und Dienstleistungen unter Berücksichtigung der Absatzchancen ermitteln		<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Kern- und Randsortimente nennen und erläutern		<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	
elektronische Medien zur Informationsbeschaffung von Waren und Dienstleistungen nutzen		<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Vorschläge für marktorientierte Warensortimente entwickeln		<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Vorschläge für waren- und kundenbezogene Dienstleistungen entwickeln		<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Aktuelle Trends erläutern und Einflüsse auf die Sortimentsgestaltung ableiten		<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	

Betrieblicher Ausbildungsplan

2 Handelsspezifische Beschaffungslogistik

Lernziel: Die Auszubildenden können ...		1.-15. Monat	16.-36. Monat	vermittelt durch
Ziele der handelsspezifischen Beschaffungslogistik reflektieren und Konzepte bewerten		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Geeignete Transportmittel und Lagerstätten der Logistikkette ableiten		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Unterschiedliche Arten der Auslieferung (Kommission, Strecke etc.) erläutern und begründen		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Vor- und Nachteile der Auslieferungsarten sowohl wirtschaftlich als ökologisch begründen		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Rechtliche Vorschriften (z. B. Ladungssicherung, Lenkzeiten von Fahrern etc.) erläutern		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Rechtliche Vorschriften (insbes. Rügefristen bei beschädigter Anlieferungsware) erläutern und anwenden		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Bestellungen aufnehmen und (ggf. über zuständige Personen im Betrieb) veranlassen		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Lieferantenanfragen vornehmen bzw. veranlassen		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Voraussetzungen und Bedingungen der Lagerzufuhr erläutern		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Bestellungen ausführen bzw. auslösen (ggf. in Abstimmung mit Bestellverantwortlichem)		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Arten der Bestellung und Auslieferung unterscheiden und nach betrieblichen Vorgaben auswählen (z. B. manuelle Bestellungen, HDI; Zufuhr, Strecke; permanenter Abruf, Strecke)		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Die Vertragserfüllung der logistischen Dienstleistungen kontrollieren		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Schwachstellen in der Wertschöpfungskette zwischen Herstellern, Lieferanten und Großhandel analysieren, Fehlerquellen erkennen und Vorschläge zur Beseitigung unterbreiten		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Elektronische Informationsquellen auswählen, nutzen und auswerten		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Nachhaltigkeit in nationale und internationale Lieferketten unter ökonomischen, ökologischen, ethischen und sozialen Aspekten berücksichtigen		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	

3 Einkauf von Waren und Dienstleistungen

Lernziel: Die Auszubildenden können ...		1.-15. Monat	16.-36. Monat	vermittelt durch
Bezugsquellen (z. B. EK-Info; EK-online) ermitteln und nutzen, auch elektronische Plattformen		<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Grundfunktionen und Belegabläufe des Warenwirtschaftssystems nutzen		<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Ausschreibungsverfahren prüfen und daran mitwirken		<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Relevante Ansprechpartner kennen und kontaktieren (z. B. telefonisch)		<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Entscheidungskriterien für Lieferantenauswahl erläutern und begründen (Angebotsvergleich)		<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Relevante Informationen (z. B. EDV-Vordrucke, Funktionen von EDV Systemen) nutzen		<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Dienstleistungsangebote in puncto Umfang, Qualität, Verfügbarkeit und Preise vergleichen		<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Waren bestellen bzw. Dienstleistungen beauftragen		<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Verhandlungen mit Lieferanten und Dienstleitern führen		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Vertragsbedingungen festlegen und dokumentieren und Besonderheiten im Ausland beachten		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Liefertermine überwachen und betriebliche Handlungsmöglichkeiten bei Lieferverzug nennen und nutzen		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Verhaltensweisen bei Reklamationen (z. B. Fotos beschädigter Ware, Unterschrift des ausliefernden Fahrers) nennen und anwenden		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	

Betrieblicher Ausbildungsplan

4 Marketingmaßnahmen				
Lernziel: Die Auszubildenden können		1.-15. Monat	16.-36. Monat	vermittelt durch
Absätze und Umsätze abrufen und nach Kundengruppe und weiteren Kriterien beurteilen		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Marktbeobachtung durchführen und die Ergebnisse auswerten		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Instrumente des Online-Marketings berücksichtigen		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Marketing-Aktivitäten beschreiben und im Vergleich zum Wettbewerb darstellen		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Marketing-Maßnahmen (z. B. Messen, Kunden-Events, Mailing-Aktionen, Image-Werbung und Sponsoring) planen, durchführen, kontrollieren und steuern (Budget berücksichtigen)		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Werbe- Erfolgskontrollen anhand von Checklisten vornehmen		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Relevante Vordrucke (z. B. Werbung etc.) bearbeiten		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Marketing-Aktivitäten qualitativ auf Wirksamkeit prüfen (z. B. Zielgruppen prüfen anhand von PLZ, Anzahl und Qualität der Kontakte nach Messebesuchen etc.) und Maßnahmen vorschlagen		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Marketing-Aktivitäten quantitativ auf Wirksamkeit hin prüfen (z. B. Veränderung der Lagerbestände, Umsatz-Statistiken etc.) und Maßnahmen vorschlagen		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Waren- und kundenbezogene Dienstleistungen anbieten und ihre Wirkung bewerten		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Möglichkeiten der Kontakt- und Beziehungspflege zu Geschäftspartnern und Kunden beurteilen und umsetzen		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Weiterentwicklung und Optimierung des Onlineauftritts unterstützen		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
5 Distribution/Warenversand				
Strecken- und Lageraufträge unterscheiden		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Arten von Versandpapieren nennen und ausfüllen (z.B. Liefer-, Kommissionierungs-, Bestell- und Abholscheine, Tagesberichte und LKW-Berichte etc.)		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Frachtsätze kennen bzw. unter Berücksichtigung der Versandart (Strecken-, Lagerauftrag) ermitteln		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Liefertermine festlegen und kontrollieren sowie Tourenplan erstellen		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Reklamationen bearbeiten können und kundenorientierte Maßnahmen vorschlagen		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	

6 Kaufmännische Steuerung und Kontrolle				
Lernziel: Die Auszubildenden können ...		1.-15. Monat	16.-36. Monat	vermittelt durch
Den betrieblichen Kontenrahmen beschreiben und erläutern		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Daten und Belege aus Bestellungen, Auftragsbestätigungen etc. vollständig erfassen und buchen		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Abläufe bei Inventur und Jahresabschlussarbeiten nennen und an Beispielen erläutern		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Relevante Kennzahlen zur Beurteilung der Wirtschaftlichkeit einzelner Warengruppen nennen und an Beispielen erläutern (z. B. Spannen, Lagerumschlag etc.)		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Preisgruppen aus Verkaufskalkulation nennen und beurteilen		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Spannen sortimentsbezogen kennen und Soll-Ist-Vergleiche vornehmen		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Boni und Skonti für ausgewählte Warengruppen auswerten und beurteilen		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Kennzahlen zur Warenbewegung und Wirtschaftlichkeit (Spannen, Umschlagshäufigkeiten) abrufen und deuten		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Planzahlen für Umsätze und Spannen mit Ist-Werten vergleichen und Maßnahmen vorschlagen		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Personal- und Verwaltungskosten im Vergleich zu sonstigen Kosten des Ausbildungsunternehmens beurteilen		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Entscheidungsparameter zur Freigabe von Hauskrediten für Kunden nennen und erläutern		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Überschreitungen von Kundenkreditrahmen unter Berücksichtigung von Kundenbonität und Kreditversicherungsgröße beurteilen und Maßnahmen begründen		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Auskünfte über Kunden, Lieferanten und Dienstleister einholen und bewerten		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	

Betrieblicher Ausbildungsplan

7 Vertrieb und Kundenorientierung				
Lernziel: Die Auszubildenden können ...		1.-15. Monat	16.-36 Monat	vermittelt durch
Preise gemäß Preisgruppen im Warenwirtschaftssystem ermitteln und Angebotsvergleiche durchführen		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Folgen von Preisänderungen darstellen und Handlungsmöglichkeiten aufzeigen		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Kalkulationen gemäß Kalkulationsparameter im Warenwirtschaftssystem nach Vorgaben durchführen		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Handlungsmöglichkeiten und Stellschrauben bei der Preisermittlung darstellen und erläutern		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Warenzu- und -abgänge sowie Bestände im Warenwirtschaftssystem abrufen		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Bonitäten unterscheiden und Maßnahmen abschätzen (z. B. Zahlungsziele nach Absprache einräumen)		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Formulare aus dem Intra- und Extranet nennen und nutzen (z. B. Konditionen-Blätter, EK-Info etc.)		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Produktbezogene Informationen im Internet aufrufen (z. B. technische Daten)		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Informationen und Prozesse bei der Online-Bestellung nennen und anwenden		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Angebote einschließlich Liefer- und Zahlungsbedingungen und unter Berücksichtigung der Kalkulationsvorgaben und Warenverfügbarkeit im Warenwirtschaftssystem zeitnah erstellen		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Kundenaufträge im EDV System anlegen		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Bestellungen unter Berücksichtigung der erforderlichen Belegverknüpfungen auslösen und Lieferscheine im EDV System erstellen		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Bestellverfolgung im EDV System vornehmen		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Rechnungsstellungen im EDV System veranlassen		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Kundenkonto im EDV System anlegen und Kundendaten bearbeiten		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Merkmale und Bedeutung von Freundlichkeit und Höflichkeit erläutern und im Kundenkontakt umsetzen		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Sich professionell am Telefon melden und dabei ein- und ausgehende Anrufe unterscheiden		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Ein Telefonat an einen Kollegen/eine Kollegin weiterleiten (warten bis abgehoben wird)		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Dem Kunden eine Rückrufbitte anbieten, alle Informationen aufnehmen und dem Kollegen/der Kollegin übermitteln		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Rollen und Aufgaben des Verkaufspersonals unter Berücksichtigung der geltenden Verkaufsgrundsätze und -regeln erläutern und umsetzen		<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	
Ziel- und Kundengruppen unterscheiden und erläutern (Privatkunden-Profikunden)		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Onlinevertriebskanäle prüfen und Wechselwirkungen zu anderen Kanälen darstellen		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	

Auf Kundenerwartungen, -wünsche und -verhalten situationsgerecht reagieren		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Aktiv den Bedarf des Kunden (Profi- und Privat) mittels Fragetechniken/-strategien ermitteln		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Anhand der Bedarfsermittlung die Kauf- und Entscheidungsmotive des Kunden analysieren		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Produkte am Regal/in der Ausstellung und mittels Katalogen überzeugend präsentieren		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Dienstleistungen überzeugend präsentieren		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Bei Produkten und Dienstleistungen den Kundennutzen darstellen		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Einwände, Bedenken und Widerstände im Hinblick auf Produkte/Dienstleistungen, Abschluss und Preis unterscheiden		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Grundlegende Strategien im Umgang mit Preiseinwänden und Rabattforderungen nennen und angemessen reagieren		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Auf Produkt- und Abschlusseinwände angemessen reagieren		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Service- und Zusatzleistungen nennen und kundenorientiert darstellen (Bau-Coach etc.)		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
In kompletten Lösungen denken und entsprechende Zusatzprodukte, Dienstleistungen und Verbundlösungen verkaufen		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Beschwerden, Reklamationen und Umtausch unterscheiden und unter Berücksichtigung rechtlicher und betrieblicher Regelungen sofort und unverzüglich kundenorientiert lösen		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Reklamationsvorgänge bearbeiten und abwickeln		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Kunden eigenaktiv kontaktieren, Kundenangebote eigenaktiv nachverfolgen		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Heikle Gesprächssituationen kundentypengerecht abwickeln		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	

Betrieblicher Ausbildungsplan

8 Lagerlogistik

Lernziel: Die Auszubildenden können ...		1.-15. Monat	16.-36. Monat	vermittelt durch
Bestimmungen zu Sicherheit, Ordnung und Sauberkeit nennen und einhalten		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Transport- und Hilfsmittel (z. B. Ameisen, Stapler) unter Berücksichtigung von Sicherheits- und Unfallverhütungsvorschriften bedienen		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Umgang mit Cutter-Messer beherrschen, Verletzungsgefahr beurteilen und Maßnahmen zur Vorbeugung umsetzen		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Lieferschein und Bestellschein abgleichen können und ggf. erforderliche Maßnahmen einleiten		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Wareneingangskontrolle gemäß Grob- und Feinkontrolle vornehmen und an Warenvereinnahmung mitwirken		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Kundenware kommissionieren und z. B. auf Paletten bereitstellen, Kommissionsaufkleber vorbereiten, ausfüllen und anbringen		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Kommissionierungen nach Abholung und Lieferung unterscheiden, Belege lesen (Zufuhr-/ Abholartikel) unterscheiden und geeignete Stellplätze auswählen		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Bestellungen ausführen, z. B. an Niederlassungen, Zentrallager und Industrie		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Arten und Ausführungen von Gitterboxen und Gestellen nennen und unterscheiden		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Arten von Paletten (Euro-, Ziegel-, Pfand-, Einweg) nennen und unterscheiden (Stempel identifizieren)		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Maßnahmen zur Vermeidung von Paletten-Schulden nennen und einleiten		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Gewichte unterschiedlicher Ware nennen und beurteilen, Lagerware entsprechend sichern (z. B. Beschaffenheit hinsichtlich Rutschfestigkeit erkennen und Maßnahmen einleiten)		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Tonnage und Feldlasten von Regalen nennen und Maßnahmen einleiten		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
An Tourenplanung mitwirken		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Transportverpackungen und Füllmaterial nach Warenart, Wirtschaftlichkeit und Umweltverträglichkeit auswählen; Ware sichern (z. B. mit Umreifungs-Bändern) und wetterfest verpacken		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Arten von Versandpapieren kennen und ausfüllen (z. B. Liefer-, Kommissionierungs-, Bestell- und Abholscheine, Tagesberichte und LKW-Berichte etc.)		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Rechtliche Vorschriften im Umgang mit Waren kennen und berücksichtigen (z. B. Lager- und Transportvorschriften bei Gas)		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Artikeldaten im Warenwirtschaftssystem erfassen und abrufen können (Stammdatenblätter, Bewegungsdaten)		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Bestellmengen und Bestandsfortschreibungen kontrollieren können		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	

Lieferscheine eingeben können		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Kundenbezogene Verkaufsdaten (z. B. Aufstellung nach Artikeln und Kunden) abrufen können		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Kundenaufträge nach Versandart anlegen können		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
9 Warenbezogene Rückabwicklung				
Die betrieblichen Regelungen zur Retourenabwicklung bei Kunden nennen		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Retouren-Prozesse aus Kundenreklamationen abwickeln		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Produkte aus Kundenretouren annehmen, prüfen und weitere Vorgehensweise abklären		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Gründe für Retouren analysieren und geeignete Maßnahmen vorschlagen		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Gründe für Lieferantenretouren unterscheiden		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Die Verwendung der Retourware und Rücksendemöglichkeiten prüfen		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Die Produkte für die Rücksendung prüfen und versandfähig machen		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	
Die Prozesse kaufmännisch umsetzen und dokumentieren		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	

Lernzielkontrolle: Berufsbezogene Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten im Großhandel

1. AUSBILDUNGSJAHR

Unterschrift Azubi: _____

Unterschrift Ausbilder: _____

2. AUSBILDUNGSJAHR

Unterschrift Azubi: _____

Unterschrift Ausbilder: _____

3. AUSBILDUNGSJAHR

Unterschrift Azubi: _____

Unterschrift Ausbilder: _____

ABSCHNITT 3: FACHABTEILUNGSBEZOGENE FERTIGKEITEN, KENNTNISSE UND FÄHIGKEITEN

Die fachabteilungsbezogenen Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten können aufgrund der Verschiedenartigkeit der Ausbildungsstätten und deren fachlicher Ausrichtung nicht auf alle Auszubildenden gleichermaßen angewendet werden. Die nachfolgende Aufstellung stellt eine Gesamtdarstellung der erwerbbaaren Kenntnisse dar. In der Praxis werden diese gewiss nicht alle erreicht werden. Um dennoch eine Priorisierung vornehmen zu können, wird eine Einteilung in Grundwissen und Aufbauwissen vorgenommen. Notwendig ist die Vermittlung mindestens des Grundwissens unabhängig von der Fachausrichtung der Ausbildungsstätte. Die Entscheidung über das darüber hinaus gehende Aufbauwissen sollte vom Ausbildungsbetrieb und den Fachausbildern getroffen werden.

Die am Ende der jeweiligen Kapitel frei gelassenen Zeilen dienen zum Eintragen hier nicht ausgeführter speziellen Kenntnisse und Fertigkeiten, die während der Ausbildung erworben wurden. (Z.B., wenn eine Auszubildende während der Ausbildung eine anerkannte Qualifikation zum Thema Brandschutz absolviert hat)

GRUNDWISSEN (KAPITEL 0)

Inhalte sollen alle Auszubildenden wissen, kennen und nennen

0 Grundwissen

0.1	Baurecht, Bauablauf und Maßeinheiten	19
0.2	Bauzeichnung und Statik	19
0.3	Bauphysikalische Grundlagen	20
0.4	Brandschutz	20
0.5	Bauchemie, Kunststoffe und Metalle	20
0.6	Holz und Holzwerkstoffe	20
0.7	Zusammengesetzte Bauteile und Anwendungsbereiche	21
0.8	Fliesen	21
0.9	Bauelemente Fenster und Türen	21
0.10	Mineralische Baustoffe	22
0.11	Dämmstoffe	22
0.12	Haus- und Grundstücksentwässerung	22
0.13	Garten und Landschaftsbau	22
0.14	Rauchgasabführung und Schornsteintechnik	22
0.15	Dach	23
0.16	Energieeffizientes und nachhaltiges Bauen und Sanieren	23
0.17	Gefahrstoffe und Gefahrgüter im Baustoffsortiment (siehe auch Abschnitte 1.3 und 1.4)	24

0 Grundwissen			
Name, Vorname:		Ausbilder:	
Standort:			
Lernziel: Die Auszubildenden können ...			Lernziel erreicht; Datum
0.1 Baurecht, Bauablauf und Maßeinheiten			
0.1.1	Wesentliche Vorschriften des Baurechts nennen (z. B. CE-Kennzeichnung, Gebäudeenergiegesetz GEG)	1	
0.1.2	Beispiele deutscher, europäischer und internationaler Normung (DIN, EN, ISO)	1	
0.1.3	Bestandteile des Bauvertragsrechtes beispielhaft können	1	
0.1.4	Am Bau gebräuchliche Einheiten nach DIN nennen und erläutern können (Länge, Volumen, Masse, Dichte, °C, °K, kWh, N/cm ² etc.)	2	
0.1.5	Umrechnungen von Maßeinheiten vornehmen (z.B. m ³ in kg, lfm in Stk., m ³ in m ² , Stk/m ² in Gesamtmenge in Paketanzahl etc.)	2	
0.1.6	Die Bauphasen bei der Erstellung eines Einfamilienhauses vom Aushub bis zur Fertigstellung nennen und beschreiben	2	
0.1.7	Ablauf und notwendige Unterlagen für einen Antrag auf Baugenehmigung nennen	2	
0.2 Bauzeichnung und Statik			
0.2.1	Arten und Schraffuren von Bauzeichnungen nennen und unterscheiden	2	
0.2.2	Statische Grundbegriffe nennen und unterscheiden	2	
0.2.3	Begriff Druckfestigkeit am Beispiel erläutern	2	
0.2.4	Massiv- und Skelettbauweise hinsichtlich ihres statischen Prinzips unterscheiden und Gebäuden zuordnen	2	
0.2.5	Die wesentlichen Zeichnungs- und Darstellungselemente von Grundriss und Schnittzeichnungen nennen und unterscheiden (Treppen, Darstellung von Fensteröffnungsarten, Dämmstoffe, Stahlbeton etc.)	2	
0.2.6	Einfache Skizzen der gebräuchlichsten Details erstellen	2	

0.3	Bauphysikalische Grundlagen		
0.3.1	Grundbegriffe des baulichen Wärmeschutzes nennen und in einfachen Worten erklären (Wärmeleitfähigkeit, U-Wert, Wärmebrücke, Wärmeverluste durch Konvektion)		
0.3.2	Wärmeleitfähigkeit unterschiedlicher Baustoffe am Beispiel erläutern		
0.3.3	Wirkweise von Wärmedämmung an Wand- und Deckenkonstruktionen beispielhaft erläutern		
0.3.4	Grundbegriffe des baulichen Feuchteschutzes nennen und in einfachen Worten erklären (Wasserdampf-Diffusion, Wasserdampf-Konvektion, Dampfbremse, Taupunkt)		
0.3.5	Den Begriff Wasserdampf-Diffusion am Beispiel erläutern		
0.3.6	Begriffe Trittschall (Körperschall) und Luftschall erläutern und unterscheiden		
0.3.7	Maßnahmen zur Schalldämmung bei Trennwänden erläutern		
0.3.8	Wirkweise von Trittschalldämmung am Beispiel erläutern		
0.3.9	Begriff „Schallbrücke“ an einem Beispiel erläutern		
0.4	Brandschutz		
0.4.1	Baustoffe nach ihrem Brandverhalten unterscheiden und beispielhaft erläutern		
0.4.2	Bauteile nach Feuerwiderstandsklassen unterscheiden und beispielhaft erläutern		
0.4.3	Feuerwiderstandsklassen nach EN 13 501-2 und DIN 4102 nennen und an Beispiel einordnen		
0.5	Bauchemie, Kunststoffe und Metalle		
0.5.1	Grundeigenschaften und deren Anwendung von Silikaten, Sulfaten und Carbonaten nennen/zuordnen		
0.5.2	Merkmale und Eigenschaften von Kunststoffen und deren Anwendung im Baubereich nennen und zuordnen (Elastomere, Thermoplaste und Duroplaste)		
0.5.3	Gruppen von Metallen und deren Anwendung im Baubereich benennen und unterscheiden		
0.6	Holz und Holzwerkstoffe		
0.6.1	Sortierklassen von Bauholz nennen und unterscheiden (z.B. S10, MS13TS ...)		
0.6.2	Grundzusammenhang und Unterscheidung von Bauschnittholz, KVH und BSH nennen und unterscheiden		
0.6.3	Die wichtigsten Nadel-, Laub- und Importholzarten nennen und nach Hauptanwendung und Eigenschaften unterscheiden		
0.6.4	Die wichtigsten Unterschiede und Anwendungen von Span-, Sperrholz- und OSB-Platten nach Hauptanwendung und Eigenschaften unterscheiden		
0.6.5	Die wichtigsten Unterschiede und Anwendungen von Holzfaserwerkstoffen nach Hauptanwendung und Eigenschaften unterscheiden (HDF, MDF und Holzweichfaserplatten WF)		

0.7	Zusammengesetzte Bauteile und Anwendungsbereiche		
0.7.1	Arten von Fundamenten nennen und nach Bauform, Eigenschaften und Anwendung unterscheiden		
0.7.2	Erdberührte Bauteile (Kellerwände): Beispiele, Schutzbedürfnisse und Maßnahmen unterscheiden und erläutern		
0.7.3	Möglichkeiten von Abdichtungen erdberührter Bauteile unterscheiden und erläutern		
0.7.4	Anforderungen und Beispiele waagrecht tragender Bauteile (Decken, Stürze, auskragende Bauteile, Ringanker) erläutern		
0.7.5	Aufgaben und Bauweisen von Außenmauerwerk/Fassade (monolithisch, WDVS, VHF und mehrschalig) unterscheiden und an Beispielen erläutern		
0.7.6	Das Prinzip, Anforderungen und Vorteile des Dünnbettmörtel Verfahrens beschreiben und erläutern		
0.7.7	Arten, Aufbau und Anwendungen von Holzbauweisen unterscheiden und an Beispielen erläutern (Holzrahmen/-tafel, Massivholz, Holz-Skelett, Blockhaus)		
0.7.8	Aufbau von Estrichen auf Dämmschicht nennen und erläutern		
0.7.9	Aufbau und Anwendung von Trockenestrichsystemen kennen und erläutern		
0.7.10	Arten von nichttragenden Innenwänden unterscheiden		
0.7.11	Grundaufbau von Trockenbauwänden und Akustikdecken incl. deren Profile und Zubehör kennen und erläutern		
0.7.11	Bodenaufbauten hinsichtlich Material, Grundaufbau und Anforderung unterscheiden und benennen (Keramisch, Holz, WPC, Vinyl, Naturstein)		
0.8	Fliesen		
0.8.1	Unterscheidung von Steingut-, Steinzeug-, Feinsteinzeug- und Naturstein-Fliesen hinsichtlich der Materialbeschaffenheit, Eignung und Anwendung		
0.8.2	Unterscheidung von Abriebklassen und Rutschfestigkeit kennen und erläutern		
0.8.3	Fliesenkleber und Naturstein-Verlegemörtel nach Anwendung und Eigenschaften unterscheiden		
0.8.4	Die grundsätzliche Verarbeitung im Dünnbettmörtelverfahren im Innen- und Außenbereich erklären		
0.9	Bauelemente Fenster und Türen		
0.9.1	Die DIN-Öffnungsrichtung von Türen bestimmen		
0.9.2	Bestandteile von Fenstern und Türen kennen und benennen		
0.9.3	Technische Anforderungen an Innen- und Außentüren und Fenster nennen (Einbruchschutz, Schallschutz, Klimaklassen)		

0.10	Mineralische Baustoffe		
0.10.1	Die mineralischen Bindemittel Zement, Kalk, Gips und Ton hinsichtlich ihrer Eigenschaften unterscheiden und Anwendungsbeispiele geben		
0.10.2	Eigenschaften und Zusammensetzung von Beton nennen		
0.10.3	Die Mauersteine Ziegel-, Porenbeton-, KS- und Bims-Stein hinsichtlich ihrer Eigenschaften und Anwendung unterscheiden		
0.10.4	Verschiedene Putzsysteme unterscheiden hinsichtlich Bindemittel, Anwendung, Putzstärke und Oberflächenbeschaffenheit		
0.11	Dämmstoffe		
0.11.1	Arten von platten- und mattenförmigen Dämmstoffen nennen und unterscheiden		
0.11.2	faserige Dämmstoffe in künstliche und natürliche Fasern hinsichtlich Eigenschaften, Einsatzbereich und Entsorgung unterscheiden		
0.11.3	Arten von geschäumten Dämmstoffen nennen und unterscheiden (EPS, XPS, PUR/PIR)		
0.11.4	Dämmstoffe zu den Hauptanwendungen in Gebäuden (Perimeter-, Trittschall-, Zwischensparren-, Flachdach-, Akustikdämmung, WDVS, Innendämmung etc.) zuordnen		
0.12	Haus- und Grundstücksentwässerung		
0.12.1	Funktionsweise von Be- und Entlüftung von Abwasserleitungen (Strangentlüftung) erläutern		
0.12.2	Grundanforderungen an Abwasserleitungen und Grundstücksentwässerung erläutern und unterschiedliche Materialien nennen		
0.12.3	Anforderungen und Möglichkeiten zur Sicherung gegen Schäden durch Rückstau erläutern		
0.12.4	Grundaufbau und Funktionsweise einer Ringdrainage benennen und erklären		
0.13	Garten und Landschaftsbau		
0.13.1	Arten von Pflastersteinen nach Material, Qualität und Anwendung unterscheiden und erläutern		
0.13.2	Grundaufbau bei der Verlegung von Betonpflaster und Pflasterklinker nennen und erläutern		
0.13.3	Grundaufbau von Terrassenbelägen aus Holz, WPC und Keramikplatten nennen und erläutern		
0.14	Rauchgasabführung und Schornsteintechnik		
0.14.1	Funktionsweise von Schornsteinen erläutern		
0.14.2	Raumluftabhängige und -unabhängige Feuerstätten unterscheiden und erläutern		

0.15	Dach		
0.15.1	Verschiedene Dachformen unterscheiden und erläutern		
0.15.2	Aufbau und Bestandteile eines Steildaches erläutern (Dachlinien, Bezeichnung der einzelnen Schichten)		
0.15.3	Arten und Bestandteile von Dacheindeckungen an Beispielen erläutern und unterscheiden (Dachsteine, Dachziegel, Metalldeckungen)		
0.15.4	Arten und Formen von Gauben unterscheiden und erläutern		
0.16	Energieeffizientes und nachhaltiges Bauen und Sanieren		
0.16.1	Die Vorteile einer sehr gut gedämmten Gebäudehülle nennen und erläutern		
0.16.2	Die Grundsätze der wichtigsten staatlichen-Förderprogramme zum energieeffizienten Bauen und Sanieren nennen		
0.16.3	Die wichtigsten Maßnahmen zur Vermeidung von Schimmelpilzbildung in Innenräumen nennen		
0.16.4	Die Vorteile einer, nach den Normen und Verordnungen geforderten, geschlossenen, luftdichten Gebäudehülle nennen		
0.16.5	Das Prinzip und die Bedeutung von Blower-Door Messungen im Neubau und Sanierung erläutern		
0.16.6	Funktionsweise und die wesentlichen Komponenten eines hochenergieeffizienten Gebäudes (Passivhaus, nearly-zero-energie-building, Plusenergiehaus) erläutern		
0.16.7	Funktionsweise und Unterscheidung von Solarkollektor- und Photovoltaikanlagen beschreiben und erläutern		
0.16.8	Funktionsweise einer Wärmepumpe an einem Beispiel erläutern		
0.16.9	Bauprodukte–Bewertungssysteme hinsichtlich Entsorgung, Herstell- und Transportenergie und Schadstoffbelastung in Herstell- und Nutzungsphase nennen (z.B. DGNB etc., Sentinel-Haus)		
0.16.10	Die Bedeutung von versickerungsfähigen Flächen und Dachbegrünungen nennen		

0.17	Gefahrstoffe und Gefahrgüter im Baustoffsortiment (siehe auch Abschnitte 1.3 Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit und 1.4 Umweltschutz in Abschnitt 1)		
0.17.1	Beispiele für Gefahrstoffe im Baustoffhandel nennen und erläutern		
0.17.2	Produktkennzeichnungen nach GHS-Verordnung nennen und erläutern		
0.17.3	Allgemeine Anforderungen an den sicheren Umgang mit Baustoffen hinsichtlich Arbeits-, Verbraucher- und Umweltschutz erläutern		
0.17.4	Allgemeine Anforderungen und Vorschriften zur sicheren Lagerung und Transport von Baustoffen erläutern		
0.17.5	Pflichten des Handels beim Be- und Entladen sowie Transport gefährlicher Güter an Beispielen erläutern		
0.17.6	Rolle und Aufgaben „beauftragter Personen“ und „Gefahrgutbeauftragter“ unterscheiden und erläutern		

Lernzielkontrolle: Grundwissen

1. AUSBILDUNGSJAHR

Unterschrift Azubi: _____

Unterschrift Ausbilder: _____

2. AUSBILDUNGSJAHR

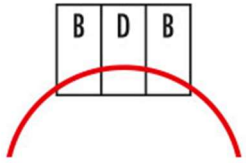
Unterschrift Azubi: _____

Unterschrift Ausbilder: _____

3. AUSBILDUNGSJAHR

Unterschrift Azubi: _____

Unterschrift Ausbilder: _____



BUNDESVERBAND
DEUTSCHER BAUSTOFF-FACHHANDEL E.V.

Impressum:

Herausgeber :

Bundesverband Deutscher Baustoff-Fachhandel e.V., Am Weidendamm 1 A, 10117 Berlin

Erstellt durch:

Thomas Bähr (Training & Beratung)

Klaus Günther (bautraining)

In Kooperation mit:

BauWissen® Christof Klein, Mitarbeiter- und Unternehmensentwicklung, Heidelberger Straße 57, 69126 Heidelberg

Stand : 28.Mai 2021

Wichtiger Hinweis : Sämtliche Rechte dieses betrieblichen Ausbildungsplan liegen beim BDB e.V.

Änderungen und Ergänzungen von Inhalt, Layout und Logo sind nur nach schriftlicher Genehmigung des Bundesverbandes Deutscher Baustoff-Fachhandel e.V. erlaubt.