

üK	Tage	Grobziele	Themen
1	2	Die Lernenden der Branche Bauen und Wohnen erklären den Ablauf und den Inhalt ihrer betrieblichen Ausbildung. Sie erwerben erste Kenntnisse über den Betrieb und die (Bau-)Wirtschaft und eignen sich betriebsrelevante Methoden- und Sozialkompetenzen an.	<ul style="list-style-type: none"> – Bedürfnisse, Bedarf, Nachfrage – Güter, Angebot – Aufgaben der Unternehmungen – Unternehmungsmodell – Betriebliche Wertschöpfung – Produkte und Dienstleistungen – Kundenanfragen bearbeiten – Bau Phase 1
2	3	Die Lernenden der Branche Bauen und Wohnen erläutern ihre Arbeiten und Erfahrungen zum Ausbildungsprogramm, zu den ALS inkl. Beurteilung, der Ausbildung und zu den Lerndokumentationen. Sie sind in der Lage, sich selbstständig auf den üK-KN 1 vorzubereiten. Sie vertiefen Ihre Kenntnisse über den Betrieb und die (Bau-)Wirtschaft an konkreten Beispielen.	<ul style="list-style-type: none"> – Märkte und Kunden in der Branche – Das Umfeld der eigenen Unternehmung – Beschaffung von Gütern, Material, Waren, Betriebsmittel, Dienstleistungen – Betriebliche Wertschöpfung – Marketing – product – Bau Phasen 2 und 3
3	3	Die Lernenden der Branche Bauen und Wohnen führen den ersten üK-KN durch. Sie wenden Ihre Kenntnisse über den Betrieb und die (Bau-)Wirtschaft anhand eines Projektes an.	<ul style="list-style-type: none"> – Betriebliche Wertschöpfung – Marketing – place – Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz – Bau Phase 4
4	2	Die Lernenden der Branche Bauen und Wohnen erwerben sich betriebs- und bereichsübergreifende Kenntnisse entlang der Handelskette im Bau. Sie sind in der Lage, sich selbstständig auf den üK-KN 2 vorzubereiten.	<ul style="list-style-type: none"> – Betriebliche Verkaufsprozesse – Betriebliche Unterstützungsprozesse – Marketing – promotion – Bau Phase 5
5	2	Die Lernenden der Branche Bauen und Wohnen führen den zweiten üK-KN durch. Sie erhalten erste Informationen zu den mündlichen und schriftlichen Lehrabschlussprüfungen. Sie sind in der Lage, die internen betrieblichen Prozesse miteinander zu verknüpfen und sind sich der ständigen Einflüsse aus den vier Umweltsphären auf den Lehrbetrieb konkret bewusst.	<ul style="list-style-type: none"> – Unternehmensmodell – Betriebliche Unterstützungsprozesse – Personaladministration – Personalrekrutierung – Personalausritte – Marketing – price – Bau Phase 6
6	2	Die Lernenden der Branche Bauen und Wohnen sind auf die Lehrabschlussprüfung optimal vorbereitet. Sie sind in der Lage, ein Verkaufs- und Beratungsgespräch zu planen, durchzuführen und nachzubereiten, indem sie ihr Wissen über Produkte/DL, über ihren Lehrbetrieb und über die Anspruchsgruppen anwenden. Die Prüfungsvorbereitung findet anhand von Simulationen statt.	<ul style="list-style-type: none"> – W&G in der Branche – Unternehmensmodell – Umweltmodell

6.2 üK-Leistungsziele

Richtziel	Leistungsziel	Bemerkung
1.1.1 Material/Waren oder Dienstleistungen bewirtschaften	1.1.1.1 Ziele und Aufgaben der Beschaffung (K2) Ich erkläre die Ziele und Aufgaben der Beschaffung anhand der «sechs R»: – richtige Produkte – richtige Menge – richtige Qualität – richtiger Zeitpunkt – richtiger Ort – richtiger Preis	
	1.1.1.2 Beschaffungsarten (K5) Ich beschreibe die Merkmale der folgenden Beschaffungsarten: – Vorratsbeschaffung – Einzel- bzw. auftragsbezogene Beschaffung – Modular/System Sourcing – Just-in-time-Beschaffung Für typische Materialien, Halbfabrikate, Fertigfabrikate, Waren oder Dienstleistungen meines Betriebs oder meiner Branche bestimme ich die geeignete Beschaffungsart.	
	1.1.1.3 Lagerarten und -kosten (K4) Ich zeige für unterschiedliche Materialien, Halbfabrikate, Fertigfabrikate, Waren oder Betriebsmittel die geeignete Lagerart auf. Ich analysiere, welche Faktoren im Lager Kosten verursachen und zeige auf, wie diese minimiert werden können.	
	1.1.1.4 Lagerbewirtschaftung (K2) Für ein typisches Gut meines Betriebs oder meiner Branche beschreibe ich die Lagerbewirtschaftung mit Hilfe unterschiedlicher Methoden oder Kennzahlen: – ABC-Güter-Analyse – Lagerdauer, Lagerumschlag – Maximal-, Minimal-, Melde-, Optimumbestand – Optimaler Bestellzeitpunkt	
	1.1.1.5 Transportmittel und Verpackung (K5) Ich nenne die wichtigsten Transportmittel meiner Branche und beschreibe ihre Vorteile und Besonderheiten. Für typische Betriebsmittel, Materialien, Halbfabrikate, Fertigfabrikate, Waren oder Dienstleistungen bestimme ich das geeignete Transportmittel sowie die Verpackung und begründe meine Wahl.	

Richtziel	Leistungsziel	Bemerkung
1.1.1 Material/Waren oder Dienstleistungen bewirtschaften	1.1.1.6 Transportwesen (K2) Ich zeige anhand einer Übersicht allgemeine und branchenrelevante Inhalte in Bezug auf das Transportwesen wie folgt auf: <ul style="list-style-type: none"> – Ladekapazitäten – Ladungssicherung – Leistungsabhängige Schwerverkehrsabgabe – Arbeitszeitregelung – Gefahrgut – Transportversicherung – Spezialtransporte 	
	1.1.1.7 Bedeutung der Aussenwirtschaft (K5) Ich stelle die Bedeutung der Aussenwirtschaft der Schweiz im Allgemeinen und für die Baubranche im Speziellen übersichtlich dar. Dabei erkläre ich folgende branchenrelevante Themen: <ul style="list-style-type: none"> – Freihandelsabkommen – Freizügigkeitsabkommen – Abkommen über die gegenseitige Anerkennung von Konformitätsbewertungen – Abkommen über bestimmte Aspekte des öffentlichen Beschaffungswesens – Abkommen über den Landverkehr 	
	1.1.1.8 Zölle/Zollbestimmungen (K3) Ich nenne die rechtlichen Grundlagen und erkläre die wichtigsten Tarife, Modalitäten und Dokumente im internationalen Güterverkehr. Für ein typisches Produkt meiner Branche erstelle ich die erforderlichen Zolldokumente.	
	1.1.1.9 Internationale Handelsklauseln (K2) Ich erkläre die Hauptfunktionen der internationalen Handelsklauseln (Incoterms) und zeige deren Umsetzung bei Import- und Exportaufträgen auf.	
1.1.2 Kunden beraten	1.1.2.1 Kundenanfragen bearbeiten (K5) Ich bin mir bewusst, dass speziell das professionelle Telefonieren oder das Versenden von Mails Kernkompetenzen von Kaufleuten sind. Anhand von Videoaufzeichnungen und/oder Mailbeispielen aus der Branche setze ich die beiden Kommunikationsinstrumente situations- und adressatengerecht ein.	
	1.1.2.2 Beratungs- oder Verkaufsgespräche (K5) Ich führe Beratungs- oder Verkaufsgespräche freundlich, überzeugend und zielorientiert. Dabei setze ich meine Produkte- und Dienstleistungskennnisse gezielt ein und gehe gemäss den folgenden Schritten vor: <ul style="list-style-type: none"> – Gespräch vorbereiten – Gespräch führen (Bedürfnisse mit geeigneter Fragetechnik abklären, Varianten aufzeigen, Mehrwert eigener Lösungen aufzeigen, mögliche Einwände entkräften, weiteres Vorgehen festlegen) – Gespräch nachbereiten 	

Richtziel	Leistungsziel	Bemerkung
1.1.2 Kunden beraten	1.1.2.1.3 Kundeninformationen bearbeiten (K2) Ich zeige anhand einer Darstellung den Sinn und Zweck von elektronischen Informationssystemen auf. Dabei erkläre ich die folgenden Begriffe: <ul style="list-style-type: none"> – ERP - Enterprise-Resource-Planning – CRM - Customer-Relationship-Management – CAD - Computer-Aided-Design – CIM - Computer-Integrated-Manufacturing – EDM - Elektronisches Dateimanagement – Industrie 4.0/Bauen 4.0 	
1.1.3 Aufträge abwickeln	1.1.3.1.1 Verkaufsprozess (K5) Ich erstelle eine Dokumentation über den Verkaufsprozess meines Betriebes oder meiner Branche mit folgenden Unterlagen: <ul style="list-style-type: none"> – Bewerbungsschreiben inkl. Werbematerial – Offertanfrage, private oder öffentliche Submission – Offerte – Abgebot – Bestellung, Auftragserteilung – Auftragsbestätigung – Kaufvertrag, Mietvertrag, Werkvertrag und/oder Auftrag – Kundenreklamation, Mängelrüge – Fakturierung – After-Sales-Service Die Dokumente prüfe ich auf Vollständigkeit und rechtliche Korrektheit.	
	1.1.3.1.2 Betrieblicher Wertschöpfungsprozess (K2) Ich beschreibe für ein typisches Produkt oder eine typische Dienstleistung den Wertschöpfungsprozess meines Betriebs. Dabei nenne ich typische Produkte, Gewerke und/oder Herstellungs- und Dienstleistungsverfahren.	
	1.1.3.1.3 Wertschöpfungskette (K2) Ich beschreibe anhand eines konkreten Bauvorhabens die Wertschöpfungskette in der Bauwirtschaft. Ich zeige auf, welche Akteure an der Wertschöpfung in welcher Form beteiligt sind.	
	1.1.3.1.4 Qualitätsmanagement (K2) Ich beschreibe, was Qualitätsmanagement im Allgemeinen bedeutet. Im Speziellen erkläre ich mindestens zwei der folgenden Qualitätsmanagementsysteme: <ul style="list-style-type: none"> – Vier-Augenprinzip – Benchmarking – Kaizen - Qualitätszirkel – Lean-Management – ISO-Normen – Total Quality Management 	
	1.1.3.1.5 Umweltschutz und nachhaltige Ressourcennutzung (K2) Ich zeige auf, dass Umweltschutz und nachhaltige Ressourcennutzung nötig und oft auch ökonomisch sinnvoll sind. Dabei erkläre ich die Bedeutung der folgenden Aspekte: <ul style="list-style-type: none"> – mein persönliches Engagement, – gesetzliche Bestimmungen und Normen, – technologische Neuerungen 	

Richtziel	Leistungsziel	Bemerkung
1.1.4 Massnahmen des Marketings und der Öffentlichkeitsarbeit umsetzen	1.1.4.1 Märkte und Kunden in der Branche (K4) Ich analysiere und beschreibe den Markt meines Betriebs anhand folgender Aspekte: <ul style="list-style-type: none"> – Eigene Unternehmung – Marktumfeld / Umweltsphären (kurz- oder langfristige Veränderungen der Branche) – Marktpotenzial, Marktvolumen, Marktanteil – Absatzkanäle – Kunden – Arbeitnehmer – Lieferanten – Kapitalgeber – Mitbewerber – Staat (Bund, Kantone, Gemeinden) – Öffentlichkeit (Arbeitnehmer-, Arbeitgeberverbände, Medien, Parteien, NGOs) 	
	1.1.4.1.2 Marketing (K5) Ich gestalte für ein konkretes Produkt oder eine konkrete Dienstleistung aus der Branche den Marketingmix. Dabei setze ich meine Kenntnisse über die Produkt-, Dienstleistungs-, Distributions-, Kommunikations- und Preispolitik ein.	
	1.1.4.1.3 Preiskalkulation (K3) Ich erstelle anhand von Beispielen aus meinem Betrieb oder meiner Branche folgende Preiskalkulationen: <ul style="list-style-type: none"> – Warenhandelskalkulation – Betriebsabrechnungsbogen - Kostenstellenrechnung – Projektkalkulation 	
1.1.5 Aufgaben der Personaladministration ausführen	1.1.5.4.1 Personalrekrutierung (K3) Ich gebe eine Übersicht über das Vorgehen einer externen Personalrekrutierung und wende folgende vier Schritte anhand eines Beispiels an: <ul style="list-style-type: none"> – Anwerbung – Auswahl – Einstellung – Einarbeitung 	
	1.1.5.4.2 Grundlagen der Personaladministration (K3) Ich gebe eine Übersicht über die Hauptaufgaben der Personaladministration und wende diese Tätigkeiten an konkreten Praxisfällen an.	
	1.1.5.4.3 Daten der Personaladministration bearbeiten (K3) Ich erstelle betriebs- und branchenspezifische Lohnabrechnungen inklusive Versicherungs-, Pensionskassen- und sonstigen Abzügen nach Vorgaben.	
	1.1.5.4.4 Personalausritte (K2) Ich zeige auf, welche Arten von Personalausritten in meinem Betrieb oder in der Branche vorkommen: <ul style="list-style-type: none"> – Austritt auf eigenen Wunsch – Freistellung durch den Arbeitgeber – Massenentlassungen - Sozialpläne 	

Richtziel	Leistungsziel	Bemerkung
1.1.6 Finanzwirtschaftliche Prozesse ausführen	- keine üK-Leistungsziele	
1.1.7 Administrative und organisatorische Tätigkeiten ausüben	1.1.7.7.1 Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz (K2) Ich zeige auf, welche Bestimmungen zur Arbeitssicherheit und zum Gesundheitsschutz mein Betrieb bzw. meine Branche umsetzen muss. Dabei verwende ich eigene Fotos und weitere Unterlagen, die ich von der betriebsinternen sicherheitsverantwortlichen Person erhalte.	
1.1.8 Kenntnisse über die eigene Branche und den eigenen Betrieb anwenden	1.1.8.1.1 Produkte und Dienstleistungen (K3) Ich bin mir bewusst, dass Kaufleute ohne die Kenntnis von Produkten und Dienstleistungen der eigenen Unternehmung betriebswirtschaftliche Zusammenhänge nur schwer verstehen und nachvollziehen können. Aus diesem Grund erstelle ich eine Übersicht, in welchen Abteilungen meines Lehrbetriebs Produkt- und Dienstleistungskennntnisse von Bedeutung sind.	
	1.1.8.3.1 Kenntnisse über die Branche (K2) Ich beschreibe die zentralen Merkmale und Besonderheiten der Branche, in welcher mein Betrieb tätig ist. Dabei gehe ich auf folgende Themen im Speziellen ein: <ul style="list-style-type: none"> – Akteure in der Bauwelt – Volkswirtschaftliche Bedeutung der Branche nach Regionen – Branchenorganisationen, Branchenverbände – Sozialpartnerschaften – Betriebsgrößen und Strukturen – Beschäftigtenstruktur – Beschaffungs- und Absatzmärkte – Betriebliche und finanzielle Kennzahlen – Rechtliche Rahmenbedingungen 	
	1.1.8.3.2 Das Umfeld der Geschäftstätigkeit und dessen Entwicklungen (K2) Anhand aussagekräftiger Unterlagen und Hilfsmittel beschreibe ich wichtige Einflussfaktoren, welche unsere Geschäftstätigkeit und die Branche momentan sowie zukünftig beeinflussen.	

6.3 Rückmeldungen an den Lehrbetrieb

Zu den Aufgaben der üK-Leiterinnen und üK-Leiter zählt auch die Beurteilung Ihrer Leistungen und Ihres Verhaltens in den Kursen. Die Verhaltensbeurteilung erfolgt nach vorgegebenen Beurteilungskriterien (siehe Beispiel). Die üK-Leitenden begründen in Stichworten Ihre Beurteilungen. Zeigen Sie sich in den überbetrieblichen Kursen also auch bezüglich Ihres Verhaltens von der besten Seite.

Diese Beurteilungen gehen als Rückmeldungen in Ihren Lehrbetrieb. Sie verschaffen Ihrem Betrieb die erforderliche Transparenz und die Möglichkeit, im Bedarfsfall Massnahmen zu ergreifen.