

Hauptverband der Deutschen Bauindustrie

Das neu geordnete Berufsbild

Industriekaufmann **Industriekauffrau**

Erläuterungsbroschüre für die Bauwirtschaft

Vorwort zur Neuauflage 2003

Das Neuordnungsverfahren für die Ausbildung zum Industriekaufmann / zur Industriekauffrau wurde 1998 begonnen und mit In-Kraft-Treten der Ausbildungsverordnung am 01.08.2002 beendet.

Die Ausbildung zum Industriekaufmann / zur Industriekauffrau wird branchenübergreifend durchgeführt. Damit ist dieser Beruf mit weit über 50.000 Auszubildenden einer der am stärksten besetzten Ausbildungsberufe in der Industrie.

In der Bauindustrie werden rund 2.000 junge Menschen in diesem Beruf ausgebildet.

Wegen der branchenübergreifenden Geltung hat sich bereits 1979 ein Arbeitskreis gebildet, der die Besonderheiten der Bauindustrie als ausbildungsbegleitende Hilfe in dem sogenannten „Roten Heft“ erarbeitet hat. Dieses Heft wurde im Jahr 1999 überarbeitet.

Nach In-Kraft-Treten der Verordnung am 01.08.2002 hat sich der Berufsbildungsausschuss des Hauptverbandes der Deutschen Bauindustrie dafür ausgesprochen, in einer Arbeitsgruppe eine neue ausbildungsbegleitende Hilfe zu erstellen. Diese Neuauflage liegt nunmehr vor und wird den Firmen, die bereits mit der Ausbildung nach der neuen Verordnung begonnen haben, eine wertvolle Hilfe während der Ausbildung sein. Weiterhin soll diese Neuauflage Firmen, die bisher nicht ausgebildet haben, ermutigen, die Ausbildung zum Industriekaufmann / zur Industriekauffrau durchzuführen.

Als Zukunftsperspektive wurde für die Weiterbildung der Industriekaufleute eine branchenbezogene Regelung im Rahmen des Fachwirtkonzeptes des Deutschen Industrie- und Handelskammertages verwirklicht. Auf der Grundlage eines von der staatlichen Zentrale für Fernunterricht anerkannten Fernlehrganges des Betriebswirtschaftlichen Institutes der Bauindustrie in Düsseldorf führt die Industrie- und Handelskammer zu Köln seit 1988 Kammerprüfungen für die Fortbildung zum Baufachwirt durch. Das Berufsförderungswerk der Bauwirtschaft in Sachsen bietet diesen Lehrgang ebenfalls mit Prüfung vor der örtlich zuständigen Industrie- und Handelskammer an.

Die Neuauflage dieser ausbildungsbegleitenden Hilfe kann im Internet unter www.bauindustrie.de, Service, Downloads unter dem Dateinamen „Broschüre für Industriekaufleute im Baubetrieb“ abgerufen werden.

Wir danken den Mitgliedern der Arbeitsgruppe

Helmut Betz
Dipl.-Ing.-Päd. Jürgen Bolz
Betriebswirt (VWA) Johannes Nebel

Manfred Schmidt
Dr. rer. pol. Bernd Voigt

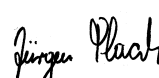
Ed. Züblin AG, Stuttgart
BiW BAU Hessen-Thüringen, Gera
Wirtschaftsvereinigung Bauindustrie e. V. NRW,
Düsseldorf
Bilfinger Berger AG, Mannheim
Bauindustrieverband Bremen-Nordniedersachsen,
Bremen

ganz herzlich für diese wertvolle Arbeit.

Berlin, im Dezember 2003

Hauptverband der Deutschen Bauindustrie e.V.


RA Michael Knipper
Hauptgeschäftsführer


i.V. Jürgen Placzek
Dipl.-Ing. Jürgen Placzek
Geschäftsführer der Abt. Berufsbildung

Inhaltsübersicht

Seite

- | | | |
|----|--|----------------|
| 1. | Warum wurde das Berufsbild Industriekaufmann/Industrie-
kauffrau neu geordnet? | 4 - 5 |
| 2. | Was ist neu? | 6 - 8 |
| | 2.1 Vermittlung von Fertigkeiten und Kenntnissen | |
| | 2.2 Berufsbildpositionen | |
| | 2.3 Prüfungsverfahren | |
| 3. | Grundsätzliche Umsetzungshilfen | 9 - 12 |
| | 3.1 Von der Funktions- zur Prozessorientierung | |
| | 3.2 Überlegungen zur baubetrieblichen Umsetzung der
Berufsbildpositionen | |
| | 3.3 Zeitliche Gliederung der Ausbildungspositionen in der
betrieblichen Einsatz- und Versetzungsplanung | |
| 4. | Beispielhafte Ausbildungsinhalte für die Berufsbild-
positionen | 13 - 32 |
| | 4.1 Berufsbildpositionen 1 bis 4 (Arbeitsfeldübergreifende
Ausbildungspositionen) | |
| | 4.2 Berufsbildpositionen 5 bis 9 | |
| | 4.2.1 Marketing und Absatz | |
| | 4.2.2 Beschaffung und Bevorratung | |
| | 4.2.3 Personal | |
| | 4.2.4 Leistungserstellung | |
| | 4.2.5 Leistungsabrechnung | |
| | 4.3 Berufsbildposition 10 (Fachaufgaben im Einsatzgebiet) | |
| 5. | Schaubilder | 33 - 39 |
| | 5.1 Sichtweise der neuen Verordnung | |
| | 5.2 Inhalte und Struktur der zeitlichen Gliederung nach der neu-
en Verordnung | |
| | 5.3 Zeitliche Anordnung der Berufsbildpositionen im Überblick | |
| | 5.4 Festlegung von Einsatzgebieten | |
| | 5.5 Der Partner in der Ausbildung – Die Berufsschule | |
| | 5.6 Die Prüfungen – Eine modifizierte Gestaltung | |
| 6. | Verkürzung der Ausbildungszeit | 40 |
| 7. | Weitere Rechtsgrundlagen | 41 - 47 |
| 8. | Glossar | 48 |
| 9. | Ansprechpartner und Kontaktadressen | 49 |

1. Warum wurde das Berufsbild „Industriekaufmann/-frau“ neu geordnet ?

Die Sozialpartner haben gemeinsam mit Vertretern des Bundesinstituts für Bildung (BIBB), Vertretern des Bildungs- und Wirtschaftsministeriums sowie Vertretern des DIHK das seit 1978 gültige Berufsbild „Industriekaufmann“ * überarbeitet.

Die neue Ausbildungsverordnung (§ 25 BBIG), die zum 01.08.2002 in Kraft trat, hat zum Ziel, die künftigen Mitarbeiter auf die sich stetig verändernde Arbeitswelt vorzubereiten und ihnen Fertigkeiten und Kenntnisse zu vermitteln, die ihnen eine Anpassung an die dynamischen Veränderungen im Berufsalltag ermöglichen.

Dabei soll den Nachwuchskräften bereits in der Ausbildung eine stärkere Prozess- sowie Markt- und Kundenorientierung vermittelt werden. Eine neue Strukturkomponente – das sogenannte „Einsatzgebiet“ – zum Ende der Ausbildungszeit eröffnet neue Freiheitsgrade bei der betrieblichen Ausgestaltung der Ausbildung.

Gleichzeitig mit der neuen Ausbildungsverordnung startet auf der gesetzlichen Grundlage des § 28 (3) BBIG die Erprobung der „gedehnten Abschlussprüfung“, welche zunächst bis zum 31. Juli 2007 befristet ist. Damit folgt das Prüfungsverfahren der strukturellen Weiterentwicklung des Berufsbildes. Bei der „gedehnten Abschlussprüfung“ werden die Fachqualifikationen im schriftlichen Teil bereits im März (Sommerprüfung) abschließend geprüft. Das Einsatzgebiet als letzter Ausbildungsabschnitt wird dann am Ende der Ausbildung mittels Präsentation und Fachgespräch geprüft.

Die Neuordnung des Ausbildungsberufes „Industriekaufmann/-frau“ beinhaltet folgende Änderungen:

Auswirkungen auf die Ausbildung vor Ort:

- Offene Formulierung der Lernziele, so dass auch betriebliche Besonderheiten wie spezielle Tätigkeitsfelder, Branchen und Betriebsgrößen berücksichtigt werden.
- Leistungserstellung bezieht sich auf Produkte und Dienstleistungen (intern wie extern)
- Entwicklung von der Funktions- zur Prozessorientierung
- Erfassung neuer betrieblicher Entwicklungen wie Kundenorientierung, Informations- und Kommunikationssysteme (IuK) sowie Kommunikation und Präsentation
- Integrative Vermittlung von arbeitsfeldübergreifenden Qualifikationen während der gesamten Ausbildungszeit

* Im weiteren Wortlaut stehen männliche Schreibweisen stellvertretend für männliche **und** weibliche Personen.

- Einsatz im letzten Ausbildungsjahr (8-10 Monate) in einem Einsatzgebiet zur Bearbeitung ganzheitlicher Geschäftsprozesse
- Anfertigung eines Reports aus dem Einsatzgebiet
- Prüfung über eine selbstständig durchgeführte Fachaufgabe aus dem Einsatzgebiet durch Präsentation und Fachgespräch

Auswirkungen auf die Ausbildung in der Berufsschule:

Die Neuordnung des Ausbildungsberufes „Industriekaufmann“ hat zudem auch Auswirkung auf den Berufsschulunterricht. Da der Industriekaufmann im Unternehmen in unterschiedlichen Branchen und Größen tätig ist, orientieren sich die Lernfelder an typischen Geschäftsprozessen. Ziel ist eine ganzheitliche Sichtweise auf komplexe Problemstellungen und die Erarbeitung entsprechender Lösungen.

Neben der Vermittlung von Fachkompetenz wird die Förderung von Methoden- und Lernkompetenz sowie soziale Kompetenz angestrebt. Darüber hinaus gehört nun auch die Vermittlung von fremdsprachlichen Qualifikationen zum Berufsschulunterricht. Der Umgang mit aktuellen Medien und Informationssystemen zur Informationsbeschaffung und -verarbeitung ist ebenfalls Bestandteil aller Lernfelder.

Die Lernfelder sind z.B. Wertströme erfassen und dokumentieren, Beschaffungsprozesse planen und kontrollieren sowie Unternehmensstrategien und -projekte umsetzen. Sie sind so formuliert, dass sich keine zwingende Reihenfolge innerhalb eines Ausbildungsjahres ergibt. Eine frühzeitige Abstimmung zwischen dem Ausbildungsbetrieb und der zuständigen Berufsschule ist empfehlenswert (weiteres s. Punkt 5.5).

Auswirkungen auf die Prüfungen:

Die Zielsetzung der neuen Verordnung werden durch die nachfolgend aufgeführten Änderungen in der Ausbildung und in den Prüfungen (IHK-Zwischen- und IHK-Abschlussprüfungen, s. Punkt 5.6) angesteuert.

2. Was ist neu ?

2.1 Vermittlung von Fertigkeiten und Kenntnisse

Die Fertigkeiten und Kenntnisse sollen funktions- und prozessbezogen vermittelt werden. Die Auszubildenden sollen insbesondere erkennen, welche vor- und nachgelagerten Arbeitsschritte / Abteilungen bei der Lösung einer betrieblichen Aufgabenstellung zu berücksichtigen sind.

2.2 Berufsbildpositionen

- Die Berufsbildpositionen 1 bis 4:

Position Nr. 1: Der Ausbildungsbetrieb

Position Nr. 2: Geschäftsprozesse und Märkte

Position Nr. 3: Information, Kommunikation, Arbeitsorganisation

Position Nr. 4: Integrative Unternehmensprozesse

sollen während der gesamten Ausbildungszeit arbeitsfeldübergreifend vermittelt werden.

- Die Berufsbildpositionen 4 bis 9:

Position Nr. 5: Marketing und Absatz

Position Nr. 6: Beschaffung und Bevorratung

Position Nr. 7: Personal

Position Nr. 8: Leistungserstellung

Position Nr. 9: Leistungsabrechnung

werden entsprechend der sachlichen und zeitlichen Gliederung während der Ausbildungszeit vermittelt.

- Die Berufsbildposition 10: Fachaufgaben im Einsatzgebiet

Der letzte Ausbildungsabschnitt heißt *Fachaufgaben im Einsatzgebiet* und soll 8 bis 10 Monate bei einer dreijährigen Ausbildung umfassen.

Der Auszubildende soll in dieser Phase in Arbeiten und Projekten sowie in sein dortiges Team oder die Abteilung fest integriert werden. Als Einsatzgebiete sind z. B. möglich: Kfm. Projektleitung, Vergabe von Fremdleistungen für ein Projekt u.v.a.m. Eine Aufzählung möglicher Einsatzgebiete findet sich in der neuen Ausbildungsverordnung § 4 Abs. 2. Andere Einsatzgebiete sind zulässig, wenn in ihnen die Fertigkeiten und Kenntnisse nach Abs. 1, Nr. 10 des § 4 vermittelt werden können. Bauspezifische Einsatzgebiete sind unter Punkt 4.3 dieser Erläuterungsbroschüre erläutert. Das Einsatzgebiet kann zugleich der zukünftige Arbeitsplatz nach Übernahme sein.

2.3 Prüfungsverfahren

- Zwischenprüfung

Die Zwischenprüfung soll in der Mitte des zweiten Ausbildungsjahres durchgeführt werden und findet im März statt. Die Zwischenprüfung erstreckt sich auf betriebliche und schulische Inhalte des ersten Ausbildungsjahres.

Die Zwischenprüfung dauert höchstens 90 Minuten und umfasst praxisbezogene Aufgaben und Fälle aus den Prüfungsbereichen

- Beschaffung und Bevorratung
- Produkte und Dienstleistungen
- Kosten- und Leistungsrechnung

- Abschlussprüfung

Die Abschlussprüfung erstreckt sich auf alle nach Ausbildungsordnung und Rahmenlehrplan zu vermittelnden Fertigkeiten und Kenntnisse. Sie besteht aus vier Prüfungsbereichen.

schriftliche Abschlussprüfung

Die Prüfung in den Bereichen

- Geschäftsprozesse
- Kaufmännische Steuerung und Kontrolle
- Wirtschafts- und Sozialkunde

ist schriftlich durchzuführen.

mündliche, praktische Abschlussprüfung

Die Prüfung im Bereich

- Einsatzgebiet

wird praktisch (und mündlich) durchgeführt.

Im Prüfungsbereich Einsatzgebiet soll der Auszubildende in einer Präsentation und einem Fachgespräch die Beherrschung komplexer Fachaufgaben und ganzheitlicher Geschäftsprozesse sowie seine Problemlösungsfähigkeit in der Praxis nachweisen. Gegenstand der Präsentation

und des Gesprächs ist die Fachaufgabe, die der Auszubildende in dem Einsatzgebiet selbständig durchgeführt hat (siehe Abschnitt 3).

Die Fachaufgabe im Einsatzgebiet ist vor der Durchführung dem Prüfungsausschuss zur Genehmigung vorzulegen, d.h. der Prüfungsausschuss entscheidet, ob die beauftragte Fachaufgabe für die Prüfung geeignet ist.

Report über Einsatzgebiet

Aus dem Einsatzgebiet muss der Auszubildende einen max. fünfseitigen *Report* über eine Fachaufgabe verfassen. Er dient lediglich zur Information des Prüfungsausschusses und wird diesem rechtzeitig vor der Durchführung der Prüfung Einsatzgebiet zur Verfügung gestellt.

Präsentation und mündliche, praktische Prüfung

In der maximal 30-minütigen praktischen Prüfung bildet der Report die Basis für die Präsentation (10 bis 15 Min.) und das sich anschließende Fachgespräch. Der Report selbst wird nicht bewertet.

In der Präsentation soll der Prüfling auf Basis des Reports zeigen, dass er Sachverhalte, Abläufe und Ergebnisse der bearbeiteten Fachaufgabe erläutern und mit praxisüblichen Mitteln darstellen kann.

In dem Fachgespräch soll der Prüfling zeigen, dass er die dargestellte Fachaufgabe in Gesamtzusammenhänge einordnen, Hintergründe erläutern und Ergebnisse bewerten kann.

3. Grundsätzliche Umsetzungshilfen

3.1 Von der Funktions- zur Prozessorientierung

Die technologische Entwicklung der Informationsströme und die damit verbundene Transparenz und Optimierung der Arbeitsabläufe erfordern ein vernetztes Denken und die Berücksichtigung interdisziplinärer Prozesse für die Entscheidungsfindung und Handlungsorientierung in der Wertschöpfungskette.

Nur wer in der Lage ist, die Tragweite seiner Entscheidung zu erkennen und in seinem Arbeitsfeld zu berücksichtigen erreicht einen störungsfreien kunden- und ablauforientierten Prozessverlauf.

Die Berufsausbildung muss diese Anforderungen berücksichtigen und die Gestaltung der Ausbildungsschritte und –abschnitte nicht mehr ausschließlich funktionsgebunden strukturieren sondern stärker die Gesamtzusammenhänge darstellen und als Ausbildungsinhalte gestalten. In der Planung der betrieblichen Ausbildung ist deshalb die Verknüpfung von Teilprozessen zu berücksichtigen um eine kundenorientierte Problemlösung vorzustellen.

Das neue Berufsbild will deshalb sicherstellen, dass der Auszubildende in seiner Ausbildung die Verknüpfung der notwendigen Teiltätigkeit mit den vor- und nachgelagerten Prozessschritten erkennt und die damit verbundene Zusammenarbeit mit anderen Prozessbeteiligten erlernt.

Grundsätzlich ist dem Auszubildenden die zu erledigende Teiltätigkeit im Rahmen der Hauptaufgabe vom Ausbilder zu erläutern.

Dazu ein Beispiel aus dem Baubetrieb:

Hauptaufgabe: Vergabe von Fremdleistung

Zu erledigende Teiltätigkeit: *Anfertigung eines Preisspiegels*

Vorgelagerte Prozessschritte zur Erledigung der Teiltätigkeit:

- Festlegung des Produktionsverfahrens; hier Ausführung durch Fremdleistung
- Erstellung des Vergabe-Terminplanes
- Auszug des Leistungsumfangs aus dem Leistungsverzeichnis
- Festlegung und ggf. Auswahl/Bündelung der Ausschreibungsumfangs
- Vergabebudget erstellen
- Festlegung der NU-Anbieter
- Start der Anfrage

Nachgelagerte Prozessschritte zur Erledigung der Teiltätigkeit:

- Bewertung der Angebote/Preisspiegel
- Klärung von Angebotslücken und Sondervorschläge
- Vergabe-Strategien entwickeln
- Auswahl der Anbieter für Verhandlungen
- Vergabeverhandlung mit Protokoll
- Entscheidung über Vergabe
- Vergabe/Auftrag

Die oben genannte Teiltätigkeit: Anfertigung eines Preisspiegels bedeutet also einen Prozessschritt in dem gesamten Vergabeverfahren und liegt zwischen den beiden hier skizzierten vor- und nachgelagerten Arbeiten.

Ohne die Kenntnis und ggf. Berücksichtigung aller Prozessschritte kann diese Teiltätigkeit nicht optimal verrichtet werden und es besteht eine erhebliche Gefahr, dass wichtige Punkte nicht berücksichtigt werden, zu Rückfragen führen oder möglicherweise mit wirtschaftlichem Nachteil bearbeitet werden.

Es ist deshalb vorteilhaft, den Auszubildenden zumindest mit den wichtigsten Informationen zu versorgen und an anderen Teiltätigkeiten teilhaben zu lassen.

3.2 Überlegungen zur baubetrieblichen Umsetzung der Berufsbildpositionen

• **Grundsätzliches**

Das Berufsbild Industriekaufmann/ -frau erfasst als Querschnittsberuf die Branchen aller Industrieunternehmen sowie Dienstleistungsunternehmen. Die Bauwirtschaft ist dabei gekennzeichnet durch branchenbezogene Besonderheiten, die nicht im Berufsbild speziell erwähnt werden; insbesondere die besondere Form des Marketings, der Absatzwirtschaft und der Produktionswirtschaft, aber auch der Leistungserstellung, Bevorratung und Lagerhaltung.

Das Berufsbild erlaubt die Berücksichtigung dieser branchen- und betrieblicher Besonderheiten in der Gestaltung und Umsetzung des Berufsbildes.

Prinzipiell sind alle Berufsbildpositionen auch in Baubetrieben vermittelbar. Es sind jedoch erhebliche Unterschiede in den Geschäftsprozessen und Arbeitsabläufen gegenüber anderen Branchen zu berücksichtigen.

Hierzu ist eine „Übersetzung“ sowohl in den Bezeichnungen für funktionale Einsatzstellen als auch für gewisse Ausbildungsinhalte aus dem Berufsbild vorteilhaft. Diese Broschüre geht in dem Abschnitt 4 besonders auf branchenbezogene Lösungen ein.

- **Arbeitsfeldübergreifende Ausbildungspositionen**

Zusätzlich zu den Fachqualifikationen entsprechend der Ausbildungspositionen Nr. 5 bis 10, die im wesentlichen die traditionellen Fertigkeiten und Kenntnissen der Industriekaufleute wiedergeben, wurden im neuen Berufsbild arbeitsfeldübergreifende Qualifikationen festgelegt (Ausbildungspositionen Nr. 1 bis 4)

Diese arbeitsfeldübergreifenden Ausbildungspositionen werden über den gesamten Ausbildungszeitraum vermittelt. Es handelt sich um die Themen Ausbildungsbetrieb, Geschäftsprozesse und Märkte, Information, Kommunikation und Arbeitsorganisation sowie Integrative Unternehmensprozesse. Hierzu verweisen wir auf Abschnitt 4.1 dieser Broschüre.

- **Schwerpunktbildung durch Einsatzgebiete**

Im letzten Ausbildungsjahr werden die Auszubildenden in einem individuellen Einsatzgebiet eingesetzt. Die Auszubildenden sollen hier bereits Fachaufgaben übernehmen und dabei die bisher erworbenen Kenntnisse und Fertigkeiten durch die selbständige Verknüpfung von Teilprozessen vertiefen und erweitern.

Das Einsatzgebiet wird vom Ausbildungsunternehmen festgelegt und ist Bestandteil der praktischen Abschlussprüfung. Dieses neue Element der Berufsbildpositionen ist für die Bauwirtschaft mit ihrer Projektorientierung eine gute Ergänzung zu dem bisherigen alten Berufsbild. Gerade die gesamtheitliche Bearbeitung von Projekten (als Baukaufmann/-frau) ermöglicht hier den ausbildenden Bauunternehmen eine längere Ausbildungsphase für dieses Aufgabenfeld einzuplanen. (siehe Abschnitt 4.3)

3.3 Zeitliche Gliederung der Ausbildungspositionen in der betrieblichen Einsatz- und Versetzungsplanung

Die zeitliche Gliederung des Ausbildungsrahmenplanes für die Berufsausbildung zum Industriekaufmann/ -frau erfolgte in einer Zeitrahmenmethode. Die jeweiligen Ausbildungsabschnitte zur Vermittlung von Ausbildungsinhalten gemäß den Berufsbildpositionen sind flexibel definiert.

Für die Erstellung eines Einsatz- und Versetzungsplanes sind jedoch die betrieblichen Möglichkeiten zu berücksichtigen. Hinsichtlich einer prozess- und handlungsorientierten Ausbildung sind die Ausbildungszeiträume an den betrieblichen und organisatorischen Gegebenheiten und unter Berücksichtigung der Ressourcen an Ausbildungsplätzen auszurichten. Trotzdem ist anzustreben, dass zum Zeitpunkt der Zwischenprüfung die dafür erforderlichen Ausbildungsinhalte vermittelt sind.

Die Benennung des Einsatzgebietes wird wegen den individuellen und betrieblichen Gegebenheiten nicht vor dem Zeitpunkt der Zwischenprüfung festzulegen sein. Die Formulierung ist von den aktuellen Projekten und betrieblichen Problemstellungen abhängig und das Berufsbild lässt einen großen Spielraum für die thematische Auswahl. (siehe Abschnitt 4.3)

4. Beispielhafte Ausbildungsinhalte für die Berufsbildpositionen

Die Berufsbildpositionen 1 bis 4 sind arbeitsfeldübergreifende Ausbildungspositionen und nach Möglichkeit in allen Abteilungen zu realisieren. Die Ausbildungsverantwortlichen sollten die jeweiligen Fachabteilungen darauf hinweisen.

4.1 Berufsbildpositionen 1 bis 4 (Arbeitsfeldübergreifende Ausbildungspositionen) in Anlehnung an die Gliederung der Ausbildungsordnung

Zur Berufsbildposition Nr. 1: Der Ausbildungsbetrieb

1.1 Stellung, Rechtsform und Struktur

- Erläuterung im Einführungsgespräch oder in Einführungsveranstaltung (zu Ausbildungsbeginn)
- Lesen des Geschäftsberichts bei einer AG
- Beschäftigung mit der Organisationsstruktur
- Informationen über Arbeitgebervertretungen (Verbände) und Arbeitnehmervertretungen (Gewerkschaften) im Rahmen der überbetrieblichen Ausbildung im Ausbildungszentrum

1.2 Berufsbildung

- Erläuterung im Einführungsgespräch oder in Einführungsveranstaltung (zu Ausbildungsbeginn)
- Mitwirkung bei Einsatz- und Versetzungsplanung
- Information über branchenbezogene (=baubezogene) Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten

1.3 Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit

- Erläuterung im Einführungsgespräch oder in Einführungsveranstaltung (zu Ausbildungsbeginn)
- Information zur Einrichtung des eigenen Arbeitsplatzes (wahrscheinlich: Bildschirmarbeitsplatz)
- Beteiligung an der Ersthelferausbildung
- Information über Sicherheit und Gesundheitsschutz auf der Baustelle

1.4 Umweltschutz

- Erläuterung der unternehmensinternen Umweltschutzmaßnahmen im Einführungsgespräch oder in Einführungsveranstaltung (zu Ausbildungsbeginn und beim erstmaligen Einsatz auf der Baustelle)
- Mitwirkung bei Erstellung der Abfallbilanz (Mülltrennung u.ä.)

- Teilnahme an internen Baustellenbesprechungen zu diesem Thema

Zur Berufsbildposition Nr. 2: Geschäftsprozesse und Märkte

2.1 Märkte, Kunden, Produkte und Dienstleistungen

- Erläuterung im Einführungsgespräch oder in Einführungsveranstaltung (zu Ausbildungsbeginn)
- Bauwirtschaft im Zahlenbild (Rundschreiben und Informationen des Hauptverbandes der Deutschen Bauindustrie und der jeweiligen Landesverbände)
- Teilnahme an Kundengesprächen, Bauwerksfeierlichkeiten, Pressekonferenzen und Besprechungen

2.2 Geschäftsprozesse und organisatorische Strukturen

- Erläuterung im Einführungsgespräch oder in Einführungsveranstaltung (zu Ausbildungsbeginn)
- Informationen über vor- und nachgelagerte Aufgaben der jeweiligen Abteilungen

Zur Berufsbildposition Nr. 3: Information, Kommunikation, Arbeitsorganisation

3.1 Informationsbeschaffung und -verarbeitung

- Erläuterung im Einführungsgespräch oder in Einführungsveranstaltung (zu Ausbildungsbeginn)
- Informationen über und Arbeit mit Internetplattformen
- Informationen und Nutzung betrieblicher Datenbanken

3.2 Informations- und Kommunikationssysteme

- Erläuterung im Einführungsgespräch oder in Einführungsveranstaltung (zu Ausbildungsbeginn)
- Informationen über Möglichkeiten der unternehmenseigenen Informationstechnologie (IT)

3.3 Planung und Organisation

- Erläuterung im Einführungsgespräch oder in Einführungsveranstaltung (zu Ausbildungsbeginn)
- Informationen über Grundlagen des eigenen Zeitmanagements
- Beteiligung an Planung, Durchführung und Dokumentation von Besprechungen
- Erstellung von Tages-, Wochen- und Monatsplänen

3.4 Teamarbeit, Kommunikation und Präsentation

- Erläuterung im Einführungsgespräch oder in Einführungsveranstaltung (zu Ausbildungsbeginn)
- Teilnahme an Besprechungen aller Art
- Gestaltung, Durchführung und Präsentation von Ausbildungsveranstaltungen mittels Projektarbeit

3.5 Anwendung einer Fremdsprache bei Fachaufgaben

- Erläuterung im Einführungsgespräch oder in Einführungsveranstaltung (zu Ausbildungsbeginn)
- Beteiligung an fremdsprachiger Korrespondenz
- Beteiligung an internationalen Ausschreibungen

Zur Berufsbildposition Nr. 4: Integrative Unternehmensprozesse

4.1 Logistik

- Erläuterung im Abteilungs-Einführungsgespräch in die abteilungsbezogene Logistik
- Teilnahme an Bauleiterbesprechungen zur Baustellenlogistik

4.2 Qualität und Innovation

- Erläuterung im Einführungsgespräch oder in Einführungsveranstaltung (zu Ausbildungsbeginn)
- Beteiligung an Zertifizierungs- und Auditverfahren
- Hinzuziehen und Mitarbeit zu Präqualifikationsverfahren
- Mitwirkung an der Erstellung eines QM-Planes
- Mitwirkung an der Mitwirkung am „Kontinuierlichen-Verbesserungs-Prozess“ (KVP)

4.3 Finanzierung

- Teilnahme an Investitionsgesprächen
- Kostenkalkulation für innerbetriebliche Projekte
- Mitarbeit im Rahmen der Bauprojektentwicklung

4.4 Controlling

- Einweisung in das betriebsinterne Controllingsystem mit Differenzierung in das Baustellen- bzw. Projektcontrolling
- Sichtung von Jahresleistungsvergleichen des Ausbildungsbetriebes

4.2 Berufsbildpositionen 5 bis 9 in Anlehnung an die Gliederung der Ausbildungsordnung

4.2.1 Zur Berufsbildposition Nr. 5: Marketing und Absatz

Die Einsätze im Bereich Marketing und Absatz sollten im Übergang vom 2. Ausbildungsjahr in drei bis fünf Monaten und im 3. Ausbildungsjahr mit einer Dauer von zwei bis vier Monaten erfolgen. Insgesamt sollen dadurch in einem Zeitraum von durchschnittlich sieben Monaten folgende Kenntnisse und Fertigkeiten gegliedert nach vier Hauptkapiteln durch Mitarbeit in den entsprechenden Abteilungen vermittelt werden:

Auftragsanbahnung und vorbereitung (Punkt 5.1 des Ausbildungsberufsbildes)

- Markt- und Kundendaten
- Marketinginstrumente
- Wettbewerbsrechtliche Vorschriften
- Verfahren der Preisbildung
- Angebotserstellung
 - Ausschreibungsverfahren
 - Bildung von Bieter- und Arbeitsgemeinschaften
 - Vertragsbestandteile
 - Preisermittlungsverfahren
- Absatzwege

Auftragsbearbeitung (Punkt 5.2 des Ausbildungsberufsbildes)

- Kundengespräche
 - Auftragsabwicklung begleiten (z. B. auf der Grundlage einer Auftragskalkulation) und dabei gängige Dokumentationsmittel anwenden
- Auftragsannahme
- Auftragsabwicklung
 - Dokumentationsunterstützung zum Projektverlauf leisten
- Rechnungserstellung

- Transfers zur Bearbeitung des Zahlungsverkehrs leisten

Auftragsnachbereitung und Service (Punkt 5.3 des Ausbildungsberufsbildes)

- Garantieleistungen und Kundenreklamationen
 - Bauvertrag nach VOB oder BGB
- Zahlungsüberwachung
 - Zahlungs- und Bürgschaftswesen verwalten und bei der Einleitung entsprechender Maßnahmen unterstützen
- Kundenpflege/Kundenbindung
 - Daten in Bezug auf Kundenzufriedenheit und Selbstverbesserung aufbereiten

4.2.2 Zur Berufsbildposition Nr. 6: Beschaffung und Bevorratung

Der Einsatz im Bereich Beschaffung/Bevorratung soll im 1. Ausbildungsjahr erfolgen. Insgesamt sollten in einem Zeitraum von 5-7 Monaten Kenntnisse und Fertigkeiten vermittelt werden.

Bedarfsermittlung und Disposition (Punkt 6.1 des Ausbildungsberufsbildes)

- Projektbezogener Produkt- und Dienstleistungsbedarf
- Dispositionsverfahren
- Bestellmengen / Bestelltermine

Bestelldurchführung (Punkt 6.2 des Ausbildungsberufsbildes)

- Bezugsquellen
- Angebote
- Bestellungen
 - Vergaben von Fremdleistungen begleiten
 - Rahmenverträge nutzen
- Vertragserfüllung

Vorratshaltung und Beständeverwaltung (Punkt 6.2 des Ausbildungsberufsbildes)

- Projektbezogene Vorratshaltung
- Bestände

4.2.3 Personal (Punkt 7 des Ausbildungsberufsbildes)

Einsätze im Bereich Personal sollten im Übergang vom 1. und 2. Ausbildungsjahr in jeweils 1–3 Monaten erfolgen.

Insgesamt sollen damit in einem Zeitraum von durchschnittlich 4 Monaten folgende Kenntnisse und Fertigkeiten zu den Themen vermittelt werden:

Rahmenbedingungen, Personalplanung (Punkt 7.1 des Ausbildungsberufsbildes)

- Tarifliche und betriebliche Regelungen
 - Tarifvertragsparteien und Tarifverträge für die Bauwirtschaft
 - Betriebsvereinbarungen des Ausbildungsbetriebes
- Betriebsverfassungsrechtliche Organe
 - Betriebsrat und Jugendvertretung des Ausbildungsbetriebes
- Personalplanung, Personalbeschaffung und Personaleinsatz
 - Einsatz- und Versetzungspläne des Ausbildungsbetriebes
 - Arbeitsvorbereitung für Baustellen

Personaldienstleistungen (Punkt 7.2 des Ausbildungsberufsbildes)

- Personalbeschaffung und –auswahl
 - Besonderheiten bei der Bau-Arbeitsgemeinschaft (ARGE) bezüglich Abordnung und Freistellung
 - Besonderheiten bei der Arbeitnehmerüberlassung
- Personalverwaltung
- Entgeltregelungen
 - Lohnformen wie Zeit- und Leistungslohn unterscheiden (RTV Leistungslohn)

- Gehaltsgruppen gemäß BRTV Bau
- Lohngruppen / Bauzuschlag / Erschwerniszuschläge
- Schlechtwettergeldregelung
- Winterbau – Förderung
- Soziale Leistungen und Einrichtungen des Ausbildungsbetriebes
 - Sozialkassen der Bauwirtschaft (SOKA-Bau)
 - Urlaubs- und Lohnausgleichskasse der Bauwirtschaft (ULAK)
 - Zusatzversorgungskasse des Baugewerbes (ZVK)
 - Ferienabteilung der SOKA-Bau
 - Sozialkassenverfahren

Personalentwicklung (Punkt 7.3 des Ausbildungsberufsbildes)

- Personalentwicklungs-Maßnahmen
 - Berufsausbildung in der Bauwirtschaft
 - Branchenbezogenes Ausbildungsmodell der Bauberufe der Bauwirtschaft (Stufenausbildung in der Bauwirtschaft)
 - Überbetriebliche Ausbildungsmöglichkeiten in der Bauwirtschaft
- interne und externe Weiterbildungsmöglichkeiten.
 - Überbetriebliche branchenbezogene, technische und kaufmännische Fortbildung in der Bauwirtschaft mit und ohne Qualifizierungsabschluss

4.2.4 Leistungserstellung (Punkt 8 des Ausbildungsberufsbildes)

Einsätze im Bereich Leistungserstellung sollten im 1. Ausbildungsjahr in Verbindung mit Kosten- und Leistungsrechnung in einem Zeitraum von 3-5 Monaten und im 2. Ausbildungsjahr in Verbindung mit Buchführung in einem Zeitraum von 3-5 Monaten erfolgen. Insgesamt sollen in diesen Zeiträumen Fertigkeiten und Kenntnisse zu den Themen:

Produkte und Dienstleistungen (Punkt 8.1 des Ausbildungsberufsbildes)

- Produktarten
 - Leistungsprogramm des Ausbildungsbetriebes wie z. B. Bausparten und Dienstleistungen kennen
- Beschaffenheit und Güte

- Qualitätsnormen und -management der Bauwirtschaft kennen (z.B. VOB/C)
- Kundeneinfluss nach VOB und Vertrag
- Prozesse der Leistungserstellung
 - Fertigungsverfahren der Leistungserstellung unterscheiden
- Daten zur Leistungserstellung
 - Beschreibung und Erläuterung der im Betrieb eingesetzten Baumanagementsysteme, z.B. Auftragskalkulation, Nachtragskalkulation, Kosten und Mengen Soll-/Ist-Vergleich, Nachkalkulation, Controlling
- Planung und Vorbereitung der Leistungserstellung
 - Leistungsverzeichnis für Mengen und Massen auswerten
 - Organisatorischer Aufbau der Leistungsvorbereitung kennen

Prozessunterstützung (Punkt 8.2 des Ausbildungsberufsbildes)

- Betriebliche Infrastruktur
 - Aufgaben und Verantwortung der technischen und kaufmännischen Abteilungen im Prozessablauf kennen
 - Wichtige und für den Prozessablauf notwendige Entscheidungsebenen im Unternehmen (Prozessmanagement)
- Erhalt und Verbesserung der Betriebseinrichtungen
 - Bedeutung der Hilfs- und Nebenbetriebe für den Leistungsprozess
 - Neuorganisation der Gerätedisposition und Vermietung (Baugeräteservice)
- Investitionsprozess
 - Investitionsprozess für die Beschaffung von z.B. Geräten, Schalung usw. im Unternehmen beschreiben

4.2.5 Leistungsabrechnung (Punkt 9 des Ausbildungsberufsbildes)

Einsätze im Bereich der Leistungsabrechnung sollten im 1. und 2. Ausbildungsjahr in Verbindung mit Leistungserstellung jeweils in einem Zeitraum von 3–5 Monaten erfolgen.

Einsätze im Bereich Erfolgsrechnung und Abschluss sollten im 2. Ausbildungsjahr in einem Zeitraum von 1–3 Monaten erfolgen. Insgesamt sollen in diesen Zeiträumen Fertigkeiten und Kenntnisse zu folgenden Themen behandelt werden:

Buchhaltungsvorgänge (Punkt 9.1 des Ausbildungsberufsbildes)

- Geschäftsvorgänge für das Rechnungswesen
- Bestands- und Erfolgskonten
 - Projektbezogene Kontenführung und –abrechnung
 - Besonderheiten bei der ARGE-Buchhaltung (Partnerverrechnungskonten)
- Zahlungsverkehr und Mahnwesen
 - Zahlungsverkehr und Mahnwesen laut Bauvertrag und gemäß VOB

Kosten- und Leistungsrechnung (Punkt 9.2 des Ausbildungsberufsbildes)

- Kostenerfassung und -überwachung
 - baustellenbezogene Kostenarten-, Kostenstellen-, Kostenträgerrechnung
- Leistungsbewertung und -verrechnung
 - Projektbezogene Bauleistungen erfassen, bewerten und berechnen
- Kalkulationen
 - Formen und Verfahren der Angebotskalkulationen kennen und bei deren Umsetzung mitwirken
- Kostenplanung und Kostenkontrolle
 - Methoden der Baustellensteuerung durch Kostenplanung und –kontrolle kennenlernen und anwenden
 - Analysemethoden für Leistungscontrolling kennen und bei deren Umsetzung mitwirken
 - Soll-/Ist-Vergleiche durchführen
 - mengen- und wertmäßige Nachkalkulation durchführen

Erfolgsrechnung und Abschluss (Punkt 9.3 des Ausbildungsberufsbildes)

- Bewertungsvorschriften
 - Bewertungsvorschriften unter Berücksichtigung der wertmäßigen Erfassung unfertiger Bauleistungen kennen
- Geschäftsabschlüsse des Ausbildungsbetriebes
 - Bei der Aufstellung der ARGE-Zwischen- und Abschlussbilanzen mitwirken
- Kennzahlen zur Darstellung des betrieblichen Erfolges

4.3 Berufsbildposition 10 (Fachaufgabe im Einsatzgebiet) in Anlehnung an die Berufsbildpositionen 5 bis 9 und nach Möglichkeit unter Berücksichtigung der arbeitsfeldübergreifenden Berufsbildpositionen 1 bis 4

4.3.1 Fachaufgabe im Einsatzgebiet aus dem Tätigkeitsfeld „Marketing und Absatz“

Beispiel 1: Werbeaktivitäten

Aufgabenstellung: Statusfeststellung von Teilen der aktuellen Kommunikationspolitik im Sinne eines Marketing-Mix im Ausbildungsbetrieb

Der Auszubildende soll durch Recherche in relevanten Abteilungen des Unternehmens feststellen, welche Werbemittel wer in welchem Umfang auf wessen Veranlassung einsetzt und welche Kosten dafür entstehen.

Nach Abschluss der Recherchearbeiten ist eine systematische Übersicht der im Unternehmen eingesetzten Werbemittel im Sinne der anfänglichen Aufgabenstellung zu erstellen. Es gilt, die Vielfalt der Aktivitäten zu erfassen und Gedanken zur Zweckmäßigkeit des bisherigen Verhaltens im Unternehmen zu entwickeln.

Um bei der Recherche erfolgreich zu sein, muss der Auszubildende seine Kommunikationskompetenz erfolgreich nutzen. Hinsichtlich der Strukturierung seiner Analyse soll er die Theorien zum Marketing-Mix praxisbezogen berücksichtigen (siehe auch Berufsbildposition 3.4 f und 2.1).

Betroffene Abteilungen

Aufgaben

Kostenrechnung

Recherche ob und in welcher Gliederung und welchem Genauigkeitsgrad Werbemittel gebucht werden

Bauhof/Gerätewesen

Erfassung von Aktivitäten in Zusammenhang mit dem Werbemittleinsatz in den Abteilungen

Bauleitung

Erfassung von Aktivitäten in Zusammenhang mit dem Werbemittleinsatz in den Abteilungen

Geschäftsleitung

Erfassung von Aktivitäten in Zusammenhang mit dem Werbemittleinsatz in den Abteilungen

Einkauf

Recherche des Bestellwesens von Werbemitteln und Zusammenstellung der Kosten für Werbemittel

Beispiel 2: Tag der offenen Baustelle

Aufgabenstellung: Gestaltung einer PR-Maßnahme des Unternehmens "Tag der offenen Baustelle"

Der Auszubildende soll durch Kontaktaufnahme mit relevanten Abteilungen des Unternehmens eigenständig ein geschlossenes Projekt steuern und zum Abschluss führen.

Die Aufgabe besteht in der tatsächlichen Durchführung eines "Tages der offenen Baustelle" als PR-Maßnahme für das Unternehmen zur Erhöhung des Bekanntheitsgrades in der Region.

Es gilt, die planerischen Tätigkeiten, die sachgerechte Einbindung von Entscheidern in das Projekt und die tatsächliche Durchführung einzelner Aktivitäten zu koordinieren und entsprechende eigene Leistung einzubringen.

Um bei diesen Tätigkeiten erfolgreich zu sein, muss Grundwissen über die PR-Arbeit und Werbung umgesetzt werden, und es ist die Methode des Projektmanagements anzuwenden. Dazu zählen Kompetenz hinsichtlich Teamarbeit, Kommunikation und Präsentation (siehe Berufsbildposition 3.4) und das Beherrschen von Planen und Organisation (siehe Berufsbildposition 3.3).

Betroffene Abteilungen

Aufgaben

Geschäftsleitung

Abklärung der Aufgabenstellung im Grundsatz

Technische Leitung

Vorlage eines Konzeptes und Entwicklung eines entsprechenden Projektablaufplanes mit definierten Entscheidungspunkten

Bauleitung

Klärung des Projektes in Details und Durchführung des Projektmanagements unter Erbringung von eigenen Leistungen

Einkauf

Beschaffung des nötigen Materials für das Projekt

4.3.2 Fachaufgabe im Einsatzgebiet aus dem Tätigkeitsfeld „Beschaffung und Bevorratung“

Beispiel 1: Materialeinkauf für eine Baustelle

Aufgabenstellung: Vorbereitung und Durchführung des Materialeinkaufs für eine Baustelle

Der Auszubildende soll durch Anwendung komplexer Grundkenntnisse den Vorgang der Beschaffung an einer oder mehreren Aufgabenstellung/en bewusst erleben und durch Bereichsübergreifende Kommunikation das Zusammenwirken der Prozessbeteiligten im betrieblichen Leistungsprozess erkennen.

Nach Abschluss der durchgeführten arbeiten ist der Auszubildende in der Lage, komplexe Vorgänge der Beschaffung auf andere Anwendungsfälle zu übertragen.

<u>Betroffene Abteilung</u>	<u>Aufgaben</u>
Arbeitsvorbereitung	Ermittlung der Beschaffungsmengen nach Art Umfang Beschaffungszeitpunkt auf Grundlage der vorliegenden Unterlagen ermitteln
Kalkulation	Ermittlung und Sichtung von Mengennormativen, Aufwandsarten und Materialeinsatzschlüssel als Grundlage der Mengenermittlung
Einkauf	Sichtung des Lieferantenverzeichnisses Lieferantenanfragen durchführen Angebotsprüfungen durchführen Bestellungen veranlassen und deren Realisierung Überwachen
Bauleitung	Materialauswahl absprechen Liefertermine absprechen und festlegen

Beispiel 2: Vergabe von Fremdleistungen

Aufgabenstellung: kaufmännische Vorbereitung und Realisierung der Vergabe von Fremdleistungen

Die Auszubildenden wirken bei der Vorbereitung und Durchführung der Vergabe von Fremdleistungen im Unternehmen aktiv mit. In Zusammenarbeit mit dem Bereich der Geschäftsleitung, der Kalkulation, der Arbeitsvorbereitung sowie der Bauleitung erhalten die Auszubildenden einen umfassenden Einblick in die Auswahlkriterien des Nachunternehmereinsatzes im Unternehmen und erkennen dabei die komplexen Zusammenhänge der Leistungserstellung.

Die Auszubildenden recherchieren und analysieren vorhandene betriebliche Kennzahlen und wirken aktiv bei der Auswahl der SUB-Unternehmen mit. Die Auszubildenden müssen im Leistungsprozess seine kommunikativen Fähigkeiten und Fertigkeiten einsetzen und werden des weiteren in ihrer Handlungs- und Sozialkompetenz gestärkt.

Betroffene Abteilungen

Aufgaben

Kalkulation/Arbeitsvorbereitung	Abstimmung mittels vorhandener Ausschreibungsunterlagen über Teilleistungsbereiche in denen ein Subunternehmereinsatz in Betracht kommt
Kosten/Leistungsrechnung	selbstständiges Durchführen von Wirtschaftlichkeitsvergleichsrechnungen als Entscheidungsgrundlage für Subunternehmer-Einsatz
Beschaffung/Einkauf	durchführen von Anfragen bei in Betracht kommenden Firmen und Rücklaufkontrolle Vorbereiten der Unterlagen für Vertragsverhandlungen
Geschäftsleitung	Erstellen und Vorbereiten der Vertragsunterlagen

4.3.3 Fachaufgabe im Einsatzgebiet aus dem Tätigkeitsfeld „Personal“

Beispiel 1: Entgeltabrechnung

Aufgabenstellung: Die Auszubildenden sollen mit Hilfe der Durchführung einer Bau Lohnabrechnung im Rahmen einer Bau-Arbeitsgemeinschaft (ARGE) den komplexen Vorgang der Lohn- und Gehaltsabrechnung an einer oder mehreren Aufgabenstellung/en bewusst erleben und durch bereichsübergreifende Kommunikation das Zusammenwirken der Prozessbeteiligten im betrieblichen Leistungsprozess erkennen.

Nach Abschluss der durchgeführten Arbeiten ist der Auszubildende in der Lage, komplexe Vorgänge im Rahmen der Personalabrechnung auf andere Anwendungsfälle zu übertragen.

Durch den Auszubildenden sind folgende Teilaufgaben im Rahmen seiner Tätigkeit in der Entgeltabrechnung zu realisieren:

<u>Betroffene Abteilungen</u>	<u>Aufgaben</u>
- ARGE-Geschäftsführung	- Mit Hilfe des ARGE-Vertrages den Status des eingesetzten Personals (abgeordnet oder freigestellt) recherchieren
- ARGE-Bauleitung - Personalabteilung	- Anmeldung des bei der ARGE beschäftigten Personals bei Krankenkassen, Arbeitsämtern, SOKA-Bau, Berufsgenossenschaften, Finanzamt usw.)
- Personalabteilung	- Vorbereitende Arbeiten zur Lohnabrechnung Arbeitspapiere (Gültigkeit Lohnsteuerkarte, Versicherungsnachweis RV, evtl. Vertrag für vermögenswirksame Leistungen usw.)
- Personalabteilung (ggfs. SOKA-Bau)	- Teilnahme am Sozialkassenverfahren (Lohnausgleich, Urlaub, Zusatzversorgung und evtl. Berufsbildung)
- Personalabteilung	- Ermittlung des Bruttolohnes unter Berücksichtigung von Leistungslohn/Zeitlohn, Tarifstundenlohn, Bauzuschlag, Erschwerniszulagen, Fahrgeld, Auslösung usw.)
- Personalabteilung	- Ermittlung des Nettolohnes unter Berücksichtigung steuerlicher und sozialversicherungsrechtlicher Aspekte

Beispiel 2: Personalentwicklung

Aufgabenstellung: Die Auszubildenden sollen ein Konzept für die Personalentwicklung a) für gewerblich-technische und b) für kaufmännische Mitarbeiter entwickeln.

In diesem Beispiel erleben die Auszubildenden bewusst den komplexen Vorgang der Entwicklung und Förderung des eigenen Personals und lernen durch bereichsübergreifende Kommunikation der beteiligten Abteilungen das Zusammenwirken der Prozessbeteiligten im betrieblichen Ablauf kennen.

Um bei diesen Tätigkeiten erfolgreich zu sein, müssen Grundkenntnisse über Bildungsgänge in der Bauwirtschaft (in Anlehnung der Berufsbildposition 1.2 „Berufsbildung“) umgesetzt werden. Dazu zählen ebenso Kompetenz hinsichtlich Teamarbeit, Kommunikation und Präsentation (siehe Berufsbildposition 3.4) und das Beherrschen von Planung und Organisation (siehe Berufsbildposition 3.3).

Durch den Auszubildenden sind folgende Teilaufgaben im Rahmen seiner Tätigkeit in der Entgeltabrechnung zu realisieren:

<u>Betroffene Abteilungen</u>	<u>Aufgaben</u>
- Personalabteilung	- Auswahl von Mitarbeitern, die für eine Personalentwicklung im gewerblich-technischen Bereich (vom gewerblichen Auszubildenden über Vorarbeiter und Geprüfter Polier zum Bauleiter) in Frage kommen;
- Personalabteilung	- Vorstellung von Bildungsgängen für gewerbliche Mitarbeiter: z. B. Kombination von gewerblicher Ausbildung in Bauberufen und Bauingenieurstudium an Fachhochschulen („Duale Studiengänge Bauingenieurwesen“);
- Personalabteilung	- Auswahl von Mitarbeitern, die für eine Personalentwicklung im kaufmännischen Bereich vom baukaufmännischen Auszubildenden zum Baufachwirt in Frage kommen;
- Personalabteilung	- Vorstellung von Bildungsgängen für kaufmännische Mitarbeiter: Möglichkeiten der Kombination von kaufmännischer Ausbildung in Baubetrieben und Studium an den Verwaltungs- und Wirtschaftsakademien (VWA) oder in einigen Bundesländern an den Berufsakademien (BA);

4.3.4 Fachaufgabe im Einsatzgebiet aus dem Tätigkeitsfeld „Leistungserstellung“

Beispiel 1: Durchführung Mengen Soll-/Ist-Vergleich

Aufgabenstellung: Die Auszubildenden sollen in Zusammenarbeit mit verschiedenen technischen und kaufmännischen Abteilungen einen projektbezogenen Mengen Soll-/Ist-Vergleich weitgehend eigenständig durchführen.

Die Aufgabe besteht in der Erarbeitung, Aufstellung und dem Vergleich der unterschiedlichen Kalkulations- und Leistungsdaten.

Hier soll die Wichtigkeit einer zielorientierten Durchführung eines Vergleiches der Kalkulations- mit den Leistungsmengen, projektbezogen, deutlich werden.

Im Rahmen der Aufgabenlösung muss Grundwissen aus “Controlling“ (siehe Berufsbildposition 4.4) umgesetzt werden.

Betroffene Abteilungen

Aufgaben

Kalkulation:	Übergabe der Auftragskalkulation
Baustelle:	Massen/Mengenaufnahme mittels Aufmaß
Abrechnungsabteilung:	Bauabrechnungsverfahren mit EDV EDV gestützte Auswertung der Mengenermittlung (Mehr- /Mindermassen)
Projektkaufmann:	Erfassen der Hauptbaustoffe wie z.B. Beton, Stahl, etc. anhand von Liefernachweisen (Lieferscheine)
Lohnbüro:	Stundenerfassung gewerbliches Personal und erstellen Stundenliste
Projektleitung:	Vergleich der Kalkulationsmengen (ausgeschriebene LV-Mengen) mit den Ist-Mengen (tatsächliche Einbaumengen bzw. Lohnstunden)
Controlling:	Auswertung und Übernahme der Daten in die Nachkalkulation (Controllingbericht)

Beispiel 2: Kaufmännische Projektabwicklung

Aufgabenstellung: Der Auszubildende soll im Rahmen einer kaufmännischen Projektabwicklung vor Ort (auf der Baustelle), an die verschiedenen technischen und kaufmännischen Prozessabläufe herangeführt werden.

Die Aufgabe besteht in der prozessorientierten, kaufmännischen Abwicklung einer Baumaßnahme unter Berücksichtigung der Vorgaben des "zentralen Bau-managementsystems".

Hier sind die kaufmännisch / technischen Schnittstellen zu erarbeiten und zu beachten.

Im Rahmen der Aufgabenlösung muss Grundwissen aus "Geschäftsprozesse und organisatorische Strukturen" (Berufsbildposition 2.2) und "Qualität und Innovation" (Berufsbildposition 4.2) umgesetzt werden.

<u>Abteilung:</u>	<u>Aufgabe:</u>
Kalkulation / kaufm. Fachabteilungen	Übergabegespräch, Weitergabe von Projektinformationen
kaufm. Fachabteilungen:	Bearbeitung Bauvertrag
Einkauf / Projektkaufmann	Beschaffung Baustoffe / Nachunternehmer
Bauleitung:	Leistungserstellung , Produktionsabläufe Baustofflieferungen prüfen Eingangsrechnungen prüfen und kontieren
Abrechner / Projektkaufmann:	Mengenermittlung / Rechnungslegung / Faktura
Buchhaltung / Projektkaufmann:	Zahlungsverfolgung
Techn. / Kaufm. Projektleitung:	Kosten und Mengen Soll-/Ist-Vergleich

4.3.5 Fachaufgabe im Einsatzgebiet aus dem Tätigkeitsfeld „Leistungsabrechnung“

Beispiel 1: Projektcontrolling einer Baustelle

Aufgabenstellung: Die Auszubildenden sollen in Zusammenarbeit mit verschiedenen technischen und kaufmännischen Abteilungen das Baustellencontrolling weitgehend eigenständig durchführen.

Die Aufgabe besteht in der Erarbeitung, Aufstellung und dem Vergleich der unterschiedlichen Kalkulations- und Leistungsdaten. Hier soll die Wichtigkeit einer zielorientierten Durchführung eines Vergleiches der Kalkulations- mit den Leistungsmengen, projektbezogen, deutlich werden.

Im Rahmen der Aufgabenlösung muss Grundwissen aus der Berufsbildposition 4.4 "Controlling" umgesetzt werden. Der Auszubildende übernimmt als Mitarbeiter im Controlling Arbeiten zur Baustellensteuerung und damit verbundene Aufgaben im Controlling-System.

<u>Betroffene Abteilungen</u>	<u>Aufgaben</u>
- Projektleitung/Bauleitung	- Informationsübergabe im Rahmen eines Projektgespräches
- Bauleitung/Kalkulation	- Übernahme der Arbeitskalkulation, Vorgabelisten, Bauzeitenplan (grob)
- Bauleiter/Polier	- Ablaufplanung (fein) mittels Arbeitsanweisung erstellen und Leistungsziele festlegen
- Bauleiter/Polier	- Stunden nach Arbeitsabschnitten erfassen
- Bauleiter/Polier	- Termineinhaltung überwachen
- Bauleiter/Polier	- Überwachung der Lohnstunden und des Baustoffverbrauches
- Bauleitung	- Übereinstimmung mit Bauvertrag prüfen, evtl. Nachträge stellen
- Bauleitung/Arbeitsvorbereitung	- Koordination mit anderen Baustellen: Personal- und Betriebsmittelbedarf durch Teilnahme an Bauleiterbesprechung prüfen
- Bauleiter	- Bauleistung verfolgen/Monatsmeldung erstellen
- Projektleitung/Bauleitung	- Rechnungslegung/Faktura

Beispiel 2: Kaufmännische Projektleitung einer Bau-Arbeitsgemeinschaft

Aufgabenstellung: Die Auszubildenden sollen in Zusammenarbeit mit verschiedenen technischen und kaufmännischen Abteilungen die kaufmännische Projektleitung einer ARGE weitgehend eigenständig begleiten.

Die Aufgabe besteht in der prozessorientierten, kaufmännischen Abwicklung einer Baumaßnahme (ARGE) unter Berücksichtigung der Vorgaben des "zentralen Baumanagementsystems". Die kaufmännisch/technischen Schnittstellen zwischen den ARGE-Partnern sind zu erarbeiten und zu beachten.

Im Rahmen der Aufgabenlösung muss Grundwissen aus "Geschäftsprozesse und organisatorische Strukturen" (Berufsbildposition 2.2), "Planung und Organisation" (Berufsbildposition 3.3) und "Qualität und Innovation" (Berufsbildposition 4.2) umgesetzt werden.

Betroffene Abteilung:

Aufgaben:

ARGE-Partner
men

Zuständigkeiten aus ARGE-Vertrag entnehmen

Kalkulation/kfm. Fachabteilungen

Übergabegespräch, Weitergabe von Projektinformationen

ARGE- / Projektkaufmann:

Kontrolle des Bauleistungsprozesses, Ermittlung von Zwischenergebnissen

Einkauf / Projektkaufmann

Beschaffung Baustoffe, Baumaschinen und -geräten, Nachunternehmern

Bauleitung:

Leistungserstellung, Produktionsabläufe
Baustofflieferungen prüfen
Eingangsberechnungen prüfen und kontieren

ARGE- / Projektkaufmann:

Kontrolle der Beitragsleistungen der Gesellschafter (Führen der Verrechnungskonten der Gesellschafter)

ARGE- / Projektkaufmann,
Bauleitung:

Ermittlung des ARGE-Ergebnisses und der Schlussbilanz

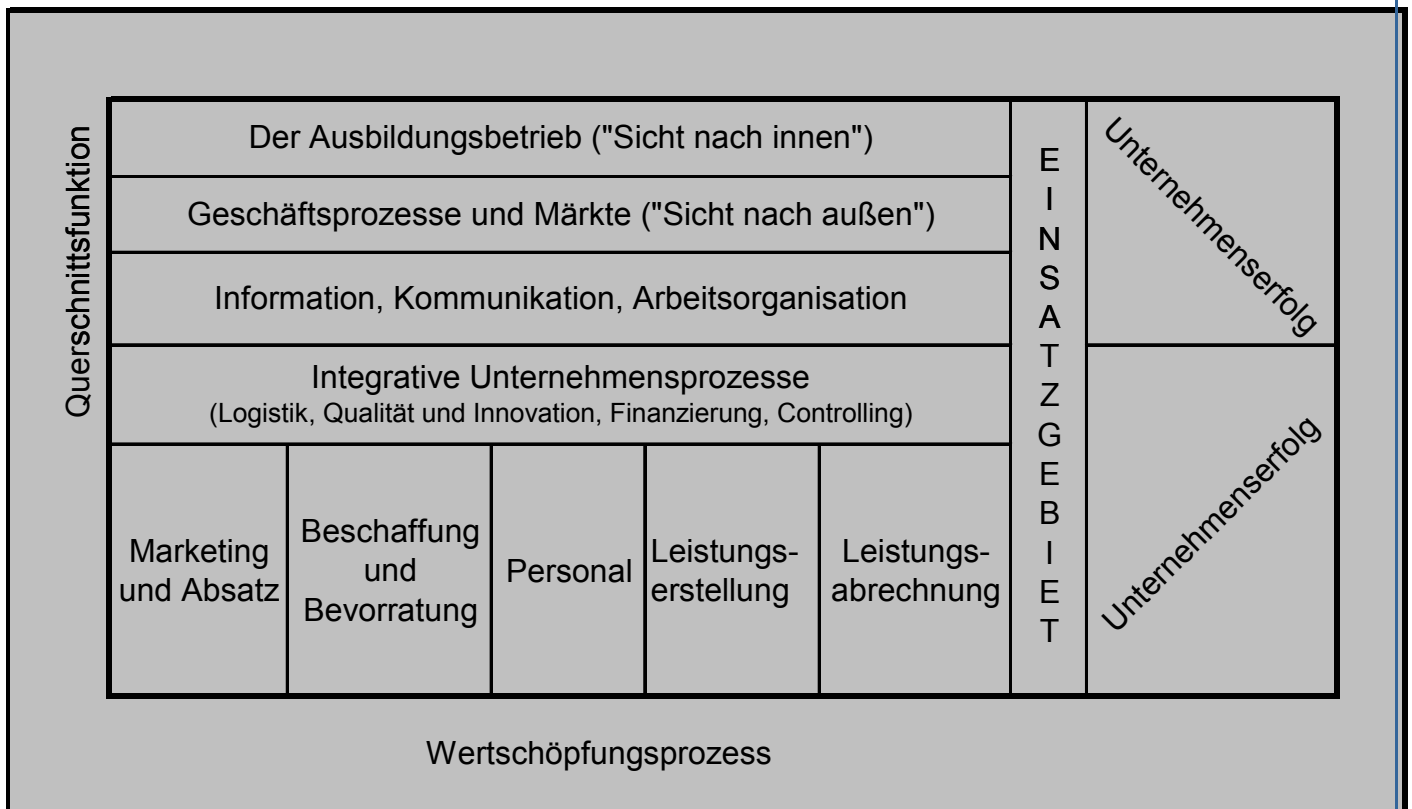
ARGE- / Projektkaufmann,
Bauleitung:

Erstellung des Schlussprotokolls gemäß § 8.6 ARGE-Vertrag

5. Schaubilder

5.1 Sichtweise der neuen Verordnung

Sichtweise der neuen Verordnung



Das Schaubild verdeutlicht

- die Berufsbildpositionen 1 bis 4, die als **Querschnittsfunktionen** arbeitsfeldübergreifend vermittelt werden,
- die Berufsbildpositionen 5 bis 9, die entlang des **Wertschöpfungsprozesses** entsprechend der sachlichen und zeitlichen Gliederung der Ausbildung vermittelt werden und
- die Berufsbildposition 10 (Fachaufgabe im **Einsatzgebiet**), die am Ende der Ausbildung stehen sollte.

5.2 Inhalte und Struktur der zeitlichen Gliederung nach der neuen Verordnung

Berufsbildposition	Zeitliche Gliederung
1. Der Ausbildungsbetrieb 1.1 Stellung, Rechtsform und Struktur 1.2 Berufsbildung 1.3 Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit 1.4 Umweltschutz	Arbeitsfeldübergreifende Vermittlung während der gesamten Ausbildungszeit
2. Geschäftsprozesse und Märkte 2.1 Märkte, Kunden, Produkte und Dienstleistungen 2.2 Geschäftsprozesse und organisatorische Strukturen	
3. Information, Kommunikation, Arbeitsorganisation 3.1 Informationsbeschaffung und –verarbeitung 3.2 Informations- und Kommunikationssysteme 3.3 Planung und Organisation 3.4 Teamarbeit, Kommunikation und Präsentation 3.5 Anwendung einer Fremdsprache (bei Fachaufgaben)	
4. Integrative Unternehmensprozesse 4.1 Logistik 4.2 Qualität und Innovation 4.3 Finanzierung 4.4 Controlling	
5. Marketing und Absatz 5.1 Auftragsanbahnung und –vorbereitung 5.2 Auftragsbearbeitung 5.3 Auftragsnachbereitung und Service	2. Aj ¹ .: 3 – 5 Monate und 3. Aj.: 2 – 4 Monate
6. Beschaffung und Bevorratung 6.1 Bedarfsermittlung und Disposition 6.2 Bestelldurchführung 6.3 Vorratshaltung und Beständeverwaltung	1. Aj.: 5 – 7 Monate
7. Personal 7.1 Rahmenbedingungen, Personalplanung 7.2 Personaldienstleistungen 7.3 Personalentwicklung	1. Aj.: 1 – 3 Monate und 2. Aj.: 1 – 3 Monate
8. Leistungserstellung 8.1 Produkte und Dienstleistungen 8.2 Prozessunterstützung	1. und 2. Aj. in Verbindung mit 9.2 und 9.1 (und in diesem Zeitrahmen)
9. Leistungsabrechnung 9.1 Buchhaltungsvorgänge 9.2 Kosten- und Leistungsrechnung 9.3 Erfolgsrechnung und Abschluss	=> 2. Aj.: 3 – 5 Mon. => 1. Aj.: 3 – 5 Mon. => 2. Aj.: 1 – 3 Mon.
10. Fachaufgaben im Einsatzgebiet	3. Aj.: 8 – 10 Mon.

¹ Aj. = Ausbildungsjahr

5.3 Zeitliche Anordnung der Berufsbildpositionen im Überblick

Volle Ausbildungsdauer von 36 Monaten (3 Jahre)²:

1. Ausbildungsjahr				2. Ausbildungsjahr				3. Ausbildungsjahr											
24 Monate				03				08	09	10	11	12	01	02	03	04	05	06	07
Arbeitsfeldübergreifende Inhalte 1 – 4																			
27 Monate = Vermittlung der Berufsbildpositionen 5 - 9											9 Monate = Einsatzgebiet								

Verkürzte Ausbildungsdauer von 30 Monaten (2,5 Jahre):

1. Ausbildungsjahr			2. Ausbildungsjahr							3. Ausbildungsjahr										
12 Monate			08	09	10	11	12	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	01
Arbeitsfeldübergreifende Inhalte 1 – 4																				
22,5 Monate = Vermittlung der Berufsbildpositionen 5 - 9														7,5 Monate = Einsatzgebiet						

Verkürzte Ausbildungsdauer von 24 Monaten (2 Jahre):

1. Ausbildungsjahr				2. Ausbildungsjahr										
08	↔	03	07	08	09	10	11	12	02	03	04	05	06	07
Arbeitsfeldübergreifende Inhalte 1 – 4														
18 Monate = Vermittlung der Berufsbildpositionen 5 - 9								6 Monate = Einsatzgebiet						

	Zwischenprüfung: Schriftliche Prüfungsbereiche Beschaffung und Bevorratung, Produkte und Dienstleistung und Kosten- und Leistungsrechnung (Fertigkeiten und Kenntnisse des ersten Ausbildungsjahres)
	Schriftliche Abschlussprüfung: Prüfungsbereiche Geschäftsprozesse, Kaufmännische Steuerung und Kontrolle und Wirtschafts- und Sozialkunde,
	Praktische Abschlussprüfung: Prüfungsbereich Einsatzgebiet - Präsentation und Fachgespräch über eine Fachaufgabe aus dem Einsatzgebiet

² Für die Beispiele wurde ein Ausbildungsbeginn am 01.08. des Jahres angenommen.

5.4 Festlegung von Einsatzgebieten

Der Ausbildungsbetrieb legt das Einsatzgebiet fest, in dem der Auszubildende in den letzten Monaten seiner Ausbildung eingesetzt wird.

Die Auflistung gibt einen Überblick über geeignete Einsatzgebiete. Andere Einsatzgebiete sind ebenfalls zulässig, wenn sie von einsatzgebietsspezifischen Lösungen und Koordinierungsprozessen geprägt sind (vgl. Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildposition 10).

Als Einsatzgebiet kommen insbesondere Prozesse aus folgenden Bereichen in Betracht:

aus **Marketing und Absatz:**

- Vertrieb
- Außendienst
- Export
- Werbung/Verkaufsförderung

aus **Personalwirtschaft:**

- Mitarbeiterförderung
- Personalmarketing
- Entgeltsysteme
- Arbeitsstudien

aus **Beschaffung und Bevorratung:**

- Elektronische Beschaffung (E-Procurement)
- Ausschreibungsverfahren
- Lagerlogistik

aus **Leistungserstellung:**

- Arbeitsvorbereitung
- Investitionsplanung
- Technik/Technologie
- Produktentwicklung
- Bauprojekte

aus **Leistungsabrechnung:**

- Kostenrechnungssysteme
- Projektabrechnung
- Beteiligungsverwaltung

Querschnittsaufgaben:

- Produktmanagement
- Supply Chain Management
- E-Commerce
- Kundenprojekte
- Logistik
- Controlling
- Qualitätsmanagement
- Bürokommunikation
- Informationstechnologie
- Organisation
- Facility-Management
- Franchising
- Umweltschutzmanagement
- Auslandseinsatz

5.5 Der Partner in der Ausbildung – Die Berufsschule

Der Rahmenlehrplan für den Berufsschulunterricht sieht eine Gliederung nach Lernfeldern sowie Zeitrichtwerte vor. Damit wird der handlungsorientierte Ansatz bei der Vermittlung schulischer Inhalte unterstrichen.

Übersicht über die Lernfelder für den Ausbildungsberuf Industriekaufmann / Industriekauffrau				
Lernfelder		Zeitrichtwerte		
		1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
Nr.				
1	In Ausbildung und Beruf orientieren	40		
2	Marktorientierte Geschäftsprozesse eines Industriebetriebes erfassen	60		
3	Werteströme erfassen und dokumentieren	60		
4	Wertschöpfungsprozesse analysieren und beurteilen	80		
5	Leistungserstellungsprozesse planen, steuern und kontrollieren	80		
6	Beschaffungsprozesse planen, steuern und kontrollieren		80	
7	Personalwirtschaftliche Aufgaben wahrnehmen		80	
8	Jahresabschluss analysieren und bewerten		80	
9	Das Unternehmen im gesamt- und weltwirtschaftlichen Zusammenhang einordnen		40	
10	Absatzprozesse planen, steuern und kontrollieren			160
11	Investitions- und Finanzierungsprozesse planen			40
12	Unternehmensstrategien, -projekte umsetzen			80
	Summe (insgesamt 880)	320	280	280

Die Abfolge und Inhalte der Lernfelder wurden der prozessorientierten Ausbildungsstruktur angepasst. So sind die Lerninhalte zur Kosten- und Leistungsrechnung (Lernfeld 4) bereits im ersten Ausbildungsjahr im Zusammenspiel mit den Inhalten zur Leistungserstellung (Lernfeld 5) angesiedelt. Dies ermöglicht die Vermittlung von prozessübergreifenden Kenntnissen und Qualifikationen, beispielsweise durch die Verknüpfung des Leistungserstellungsprozesses mit dem kostenrechnerischen Aspekt der Vor- und Nachkalkulation.

Die Vermittlung von fremdsprachlichen Qualifikationen ist mit 40 Stunden in die Lernfelder integriert.

5.6 Die Prüfungen – Eine modifizierte Gestaltung

Wesentliche Neuerung ist eine modifizierte Prüfungsgestaltung. Die herkömmliche Abfolge Zwischenprüfung – Abschlussprüfung bleibt erhalten, jedoch wird die Abschlussprüfung zur Annäherung an die Struktur der Ausbildung zeitlich versetzt durchgeführt. Durch diese „gedehnte Abschlussprüfung“ erhalten die Ausbildungsbe- teiligten einen längeren Zeitraum, in dem sie sich ganz auf die Ausbildung und an- schließende Prüfung im betrieblichen Einsatzgebiet konzentrieren können.

Prüfung	Zwischenprüfung	Abschlussprüfung	
Prüfungsstruktur	Schriftlich	Schriftlich	Praktisch
Sommerprüfung: Winterprüfung:	März Oktober	März Oktober	Juni/Juli Januar
Prüfungsdauer	90 Minuten	330 Minuten	30 Minuten
Prüfungsbereich, Bearbeitungszeit, Aufgabenstruktur	Praxisbezogene Auf- gaben oder Fälle in den Prüfungsberei- chen: <ul style="list-style-type: none"> • Beschaffung und Bevorratung • Produkte und Dienstleistungen • Kosten- und Lei- stungsrechnung 	<p><u>Geschäftsprozesse</u> (180 Minuten) Situationsaufgaben und Fallbeispiele aus den Gebieten * Marketing und Absatz * Beschaffung und Be- vorratung * Personal * Leistungserstellung</p> <p><u>Kaufmännische Steuerung und Kon- trolle</u> (90 Minuten) Bis zu 4 praxisbezoge- ne Aufgaben aus dem Bereich Leistungsab- rechnung unter Be- rücksichtigung des Controlling</p> <p><u>Wirtschafts- und Sozialkunde</u> (60 Minuten) Praxisbezogene Auf- gaben über allgemeine wirtschaftliche und ge- sellschaftliche Zusam- menhänge der Berufs- und Arbeitswelt</p>	<p><u>Einsatzgebiet</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Präsentation (10-15 Min) und • Fachgespräch (beides zusammen max. 30 Minuten) <p>über eine selbstständig durchgeführte Fach- aufgabe in dem Einsatzgebiet</p> <p>(Basis: unbewerteter Report von max. 5 Sei- ten zzgl. Anlagen)</p>
Gewichtung		70 % (40 + 20 + 10)	30 %

Bestehen der Prüfung

Aus den in den einzelnen Prüfungsbereichen erzielten Ergebnissen wird ein Gesamtergebnis ermittelt. Dabei haben die Bereiche folgendes Gewicht:

Geschäftsprozesse	40 %
Kaufmännische Steuerung und Kontrolle	20 %
Wirtschafts- und Sozialkunde	10 %
Prüfungsbereich Einsatzgebiet	30 %

Sind in der schriftlichen Prüfung die Leistungen in einem Prüfungsbereich mit mindestens „ausreichend“ und in den beiden anderen mit „mangelhaft“ bewertet worden, kann in einem der mit mangelhaft bewerteten Bereiche eine mündliche Ergänzungsprüfung stattfinden, wenn dies für das Bestehen der Prüfung den Ausschlag geben kann.

Die Abschlussprüfung ist bestanden, wenn

- im Gesamtergebnis,
- im Prüfungsbereich Geschäftsprozesse,
- in mindestens einem der beiden Prüfungsbereiche Kaufmännische Steuerung und Kontrolle und Wirtschafts- und Sozialkunde sowie
- im Prüfungsbereich Einsatzgebiet

jeweils mindestens ausreichende Leistungen erbracht wurden.

Werden die Prüfungsleistungen in einem Prüfungsbereich mit „ungenügend“ bewertet, so ist die Prüfung nicht bestanden.

Folgendes Schaubild verdeutlicht noch einmal, unter welchen Voraussetzungen die Abschlussprüfung bestanden ist. Die Bedingungen müssen **gleichzeitig** erfüllt sein!

Geschäftsprozesse		mindestens ausreichende Leistungen		im Gesamtergebnis mindestens ausreichende Leistungen
Kaufmännische Steuerung und Kontrolle			in einem von zwei Fächern mindestens ausreichende Leistungen	
Wirtschafts- und Sozialkunde				
Prüfungsbereich Einsatzgebiet	mindestens ausreichende Leistungen			

6. Verkürzung der Ausbildungszeit

[Vgl. § 2 sowie BGJ AV § 1 und BBiG § 29]

- Die Berufsgrundbildungsjahr-Anrechnungs-Verordnung gilt auch für den neu geordneten Ausbildungsberuf. Ein schulisches Berufsgrundbildungsjahr muss folglich als erstes Jahr der Berufsausbildung auf die Ausbildungszeit angerechnet werden, wenn die Voraussetzungen der BGJ-Anrechnungs-Verordnung erfüllt sind.
- Die neue Ausbildungsstruktur stellt bei Verkürzungen (Anrechnung, Abkürzung auf Antrag) hohe Anforderungen an die Betriebe und Auszubildenden. Durch die letzte Ausbildungsetappe (Einsatzgebiet) wird die Zeit für die Vermittlung der Berufsbildpositionen (5 bis 9) Marketing und Absatz, Beschaffung und Bevorratung, Personal, Leistungserstellung und Leistungsabrechnung geringer. Daher sollte vor einer Verkürzung der Ausbildungszeit sorgfältig geprüft werden, ob dabei das Ausbildungsziel noch erreicht werden kann.
- Für die Vermittlung der Berufsbildpositionen 5-9 und für das Einsatzgebiet stehen folgende Zeiten zur Verfügung:

Vertragliche Ausbildungsdauer	Zeit für Berufsbildpositionen 5-9	Zeit für Einsatzgebiet
3 Jahre	27 Monate	9 Monate
2,5 Jahre	22,5 Monate	7,5 Monate
2 Jahre	18 Monate	6 Monate
Die arbeitsfeldübergreifenden Inhalte der Berufsbildpositionen 1 – 4 werden während der gesamten Ausbildungszeit vermittelt.		

- Die Prüfungstermine verteilen sich wie folgt:

Vertragliche Ausbildungsdauer	Zwischenprüfung	Abschlussprüfung, schriftlich	Abschlussprüfung, mündlich
3 Jahre	März 2. Ausbildungsjahr	März 3. Ausbildungsjahr	Juni / Juli 3. Ausbildungsjahr
2,5 Jahre	Oktober oder März 2. Ausbildungsjahr	Oktober 3. Ausbildungsjahr	Januar 3. Ausbildungsjahr
2 Jahre	März 1. Ausbildungsjahr oder Oktober 2. Ausbildungsjahr	März 2. Ausbildungsjahr	Juni / Juli 2. Ausbildungsjahr

- Von der Aufgabenerstellungseinrichtung AkA werden sowohl im Herbst als auch im Frühjahr jeweils Aufgabensätze für die ZP und AP zur Verfügung gestellt. Der konkrete Prüfungstermin ist auch hier den Informationen der zuständigen IHK zu entnehmen.

7. Weitere Rechtsgrundlagen

- Verordnung über die Berufsausbildung zum Industriekaufmann/zur Industriekauffrau vom 23.Juli 2002 (Bundesgesetzblatt Jahrgang 2002 Teil I Nr.51, S.2764ff, ausgegeben zu Bonn am 26.Juli 2002).
- Verordnung über die Erprobung einer neuen Ausbildungsform in der Berufsausbildung zum Industriekaufmann/zur Industriekauffrau vom 23.Juli 2002 (Bundesgesetzblatt Jahrgang 2002 Teil I Nr.51, S.2775, ausgegeben zu Bonn am 26.Juli 2002). Die Erprobungsverordnung ist am 01. August 2002 in Kraft getreten und **gilt bis zum 31. Juli 2007**.
- Rahmenlehrplan für den Ausbildungsberuf Industriekaufmann/Industriekauffrau (Beschluss der Kultusministerkonferenz vom 14.06. 2002)

Arbeitsfeldübergreifende, integrierte Vermittlung

[Vgl. § 3 Abs. 1 und Anlage 2 zu § 5 Nr. A]

- Die ersten vier Berufsbildpositionen sind „vor die Klammer“ gezogen, ihnen ist keine Zeit zugeordnet. Sie sind vielmehr mit den jeweiligen Fachqualifikationen zusammen zu vermitteln. Das „Mischungsverhältnis“ richtet sich nach den jeweiligen Anforderungen der einzelnen Fachqualifikationen.
- Integrativ zu vermittelnde Qualifikationen sollen in der Regel nicht als „Trocken-Kurs“ behandelt werden. Dies kann allenfalls zur Einstimmung in das Thema notwendig sein. Vielmehr ist bei jeder Fachqualifikation zu prüfen, inwieweit die arbeitsfeldübergreifenden Qualifikationen eine Rolle spielen.

Berichtsheft

[Vgl. § 7]

- Die vorgeschriebenen Ausbildungsnachweise bieten allen Ausbildungsbeteiligten Gelegenheit zur systematischen Durchführungskontrolle. Damit soll ersichtlich werden, welche Fertigkeiten und Kenntnisse bereits vermittelt wurden.
- Ergänzend zur Ausbildungsordnung wird empfohlen, in jedem Ausbildungsjahr mindestens einen Fachbericht als Teil des Berichtsheftes anfertigen zu lassen, um die fachliche Durchdringung ausbildungsrelevanter Aufgaben, Problemstellungen und Situationen zu unterstützen.
- Die Fachberichte sollten sachlich gegliedert sein, die Aufgaben und Arbeitsschritte verdeutlichen und Gesamtzusammenhänge darstellen. Sie sollten sich auf einen bestimmten Ausbildungsabschnitt (z.B. Beschaffung, Absatz) beziehen und können als Vorbereitung bzw. Übung für die Anfertigung des Reports für die Abschlussprüfung angesehen werden.

Einsatzgebiet

[Vgl. § 3 Abs. 1 und § 4 Abs. 2]

- Der Ausbildungsbetrieb legt ein Einsatzgebiet fest, in welchem der Auszubildende sowohl koordinierende als auch problemlösende Fachaufgaben selbstständig ausführen kann. Die Ausbildungsordnung gibt einen Überblick über geeignete Einsatzgebiete. Andere Einsatzgebiete sind ebenfalls zulässig, wenn in ihnen die Fertigkeiten und Kenntnisse nach § 4 Abs. 1 Nr. 10 vermittelt werden können.
- In dieser letzten Ausbildungsetappe sollen Handlungskompetenz und erste Berufserfahrung durch Verknüpfung von Fachinhalten und übergreifenden Qualifikationen so erweitert und gefestigt werden, dass im jeweiligen Geschäftsprozess des Einsatzgebietes ganzheitliche komplexe Aufgaben bearbeitet werden können.
- Da die Ausbildungspartner sich nicht schon zu Beginn der Ausbildung auf ein Einsatzgebiet festlegen müssen, können im späteren Verlauf geeignete Einsatzgebiete nach den betrieblichen Belangen und den speziellen Fähigkeiten und Neigungen der Auszubildenden ausgewählt werden. Somit hat das Unternehmen die Möglichkeit, seinen Nachwuchs bedarfsgerecht heranzubilden.
- Spätestens mit der Anmeldung zur schriftlichen Abschlussprüfung muss das Einsatzgebiet der IHK mitgeteilt werden.

Erprobungsverordnung

[Vgl. Verordnung über die Erprobung einer neuen Ausbildungsform v. 23. Juli 2002]

- Zur Erprobung einer neuen Ausbildungsform hat der Verordnungsgeber zusätzlich zur herkömmlichen Ausbildungsordnung nach § 25 BBiG eine sogenannte „Erprobungsverordnung“ erlassen. Diese ist am 1. August 2002 in Kraft getreten und tritt am 31. Juli 2007 außer Kraft.
- Die Erprobungsverordnung regelt das Verfahren der sogenannten „gedehnten Abschlussprüfung“. Sie modifiziert insoweit die zum 1. August 2002 in Kraft getretene Verordnung über die Berufsausbildung zum Industriekaufmann nach § 25 BBiG, und zwar nur den zeitlichen Ablauf der Abschlussprüfung.
- Haben sich bis 2007 die Sozialpartner auf keine andere Regelung geeinigt und wird die Erprobungsverordnung nicht verlängert, findet die Abschlussprüfung wieder zu den herkömmlichen Zeitpunkten statt.

Fachaufgabe

[Vgl. § 9 Abs. 3 Nr. 4]

- Wenn auch schon bisher betriebliche Mitarbeit (learning-by-doing) als Ausbildungsmethode von Bedeutung ist, so wird nun das eigenständige verantwortliche Handeln und funktions- sowie prozessorientierte Anwenden von Wissen bei der Lösung von Fachaufgaben im Rahmen eines Einsatzgebietes ausdrücklich gefordert.
- Der Ausbildungsbetrieb muss dafür sorgen, dass der Auszubildende in einem Einsatzgebiet Aufgaben übertragen bekommt, die einsatzgebietsspezifische Lösungen sowie die Koordination einsatzgebietsspezifischer Aufgaben und Prozesse erfordern. Dies sind die beiden im Ausbildungsrahmenplan genannten Kriterien für die Fachaufgabe.

- Die Fachaufgaben sind nicht inhaltlich konkretisiert, sondern werden durch allgemeine Lernziele unter der Berufsbildposition 10 beschrieben, um eine breite Anwendung zu gewährleisten. Die für die Prüfung ausgewählte Fachaufgabe sollte dem Prüfling ausreichende Möglichkeiten bieten, seine Fertigkeiten und Kenntnisse bei der Sachbearbeitung darzustellen.

Fachgespräch

[Vgl. § 9 Abs. 3 Nr. 4]

- Im Prüfungsbereich Einsatzgebiet schließt sich an die Präsentation ein Fachgespräch an, in welchem festgestellt werden soll, wie gut die präsentierte Fachaufgabe in einen Gesamtzusammenhang gestellt, Hintergründe erläutert und Ergebnisse bewertet werden können.
- In der neuen Prüfung wird vorrangig auf die in Report und Präsentation vorgestellte betriebliche Sachbearbeitungspraxis in einem spezifischen Einsatzgebiet Bezug genommen. Der Auszubildende muss also damit rechnen, dass Fragen gestellt werden, die nicht durch schulisches Faktenwissen allein beantwortet werden können.
- Fachgespräch und Präsentation dauern höchstens 30 Minuten.
- Beide Teile des Prüfungsbereiches Einsatzgebiet werden mit einer Note bewertet. Eine Gewichtung bzw. Anteilsfestlegung von Präsentation und Fachgespräch legt die Ausbildungsordnung nicht fest.

Gedehnte Abschlussprüfung

[Vgl. § 1 Abs. 3 „Erprobungsverordnung“]

- Bei der „gedehnten“ Abschlussprüfung bleibt die bisherige Zwischenprüfung erhalten. Sie ist aber zeitlich verkürzt. Sie ist wie bisher für die Bewertung der Abschlussprüfung nicht relevant, sondern dient lediglich der Lernstandskontrolle.
- Die „gedehnte“ Abschlussprüfung knüpft an der bisherigen traditionellen Abschlussprüfung mit einem schriftlichen und praktischen Teil an. Die Prüfungsteile werden aber zeitlich mehr „gedehnt“ (zeitlich versetzt). Der erste schriftliche Prüfungsteil (Prüfungsbereiche Geschäftsprozesse, Kaufmännische Steuerung und Kontrolle sowie Wirtschafts- und Sozialkunde) erfolgt zu Beginn des letzten Ausbildungshalbjahres, während die Prüfung im Bereich „Einsatzgebiet“ am Ende der Ausbildung durchgeführt wird.
- Diese Prüfungsgestaltung gewährleistet eine Annäherung an die Struktur der Ausbildung. Dadurch dass die vorgezogene schriftliche Prüfung bereits absolviert ist, erhalten die Ausbildungsbeteiligten einen längeren Zeitraum, in dem sie sich ganz auf die Ausbildung und anschließende Prüfung im Einsatzgebiet konzentrieren können.

Genehmigungsverfahren

[Vgl. § 9 Abs. 3 Nr. 4]

- Die ausgewählte Fachaufgabe aus dem Einsatzgebiet, die inhaltlicher Gegenstand des Reports, der Präsentation und des Fachgesprächs werden soll, ist vor ihrer Durchführung im Betrieb, dem Prüfungsausschuss zur Genehmigung vorzulegen. Der Prüfungsausschuss entscheidet, ob die beantragte Fachaufgabe für die Prüfung geeignet ist. Bei Eignung erfolgt eine Bestätigung (angenommen), ggf. angenommen mit Auflage. Bei Ablehnung muss eine neue Fachaufgabe beantragt werden.
- Zur Genehmigung ist eine Kurzbeschreibung der beabsichtigten Fachaufgabe einzureichen. Neben der Bezeichnung der Aufgabenstellung muss aus der Kurzbeschreibung auch deutlich werden, welche einsatzgebietsspezifischen Lösungen angestrebt und wie die einsatzgebietsspezifischen Aufgaben und Prozesse koordiniert werden.
- Die Kurzbeschreibung der Fachaufgabe muss bis spätestens zum schriftlichen Abschlussprüfungstermin eingereicht werden. Beachten Sie hierzu die konkreten terminlichen und formalen Vorgaben der zuständigen IHK. Eine Reaktion des Prüfungsausschusses erfolgt spätestens 3 Wochen nach dem von der IHK gestellten Abgabetermin für den Antrag.

Geschäftsprozesse

[Vgl. § 4 Abs. 1 Nr. 2 und Nr. 4]

- Traditionell waren Unternehmen nach Funktionen organisiert. Mit Lean-Management, Total Quality Management und Kundenorientierung richten sich die Unternehmen immer mehr an Geschäftsprozessen bzw. Wertschöpfungsketten aus.
- Typischerweise verlaufen die Wertschöpfungsprozesse funktionsübergreifend. Mit dem Denken und Handeln in Geschäftsprozessen sollen die Auszubildenden den Gesamtprozess im Auge behalten. Insbesondere die Berufsbildpositionen 1 bis 4 fördern diese prozessorientierte Sichtweise, womit Schnittstellenprobleme reduziert werden.

Industrielle Dienstleistungen

[Vgl. § 4 Abs. 1 Nr. 2.1]

- Mit der Neukonzeption des Berufsbildes und dessen flexibler Ausprägung können auch industrielle Dienstleister ausbilden. Für die Auszubildenden eröffnet dies neue Berufschancen.
- Industrielle Dienstleistungen können in internen Abteilungen, sowie in „outgesourcten“ Unternehmensteilen / Betrieben erbracht oder von externen Dienstleistern am Markt angeboten werden.
- Unter industriellen Dienstleistungen werden einmal Leistungen verstanden, die nicht dem „Kerngeschäft“ zugerechnet werden. Zum Erreichen der Unternehmensziele haben sie unterstützende Funktionen (z.B. Rechnungslegung, Logistik, Aus- und Weiterbildung, EDV).

- Industrielle Dienstleistungen sind zum anderen Neben- und Zusatzleistungen des Angebots, die aufgrund der Nachfrage nach kompletten Problemlösungskonzepten zunehmend erforderlich sind, um sich am Markt zu behaupten. Dazu zählen alle Dienstleistungen, die den gesamten Lebenszyklus der Sachleistung begleiten.
- Dienstleistungen z.B. im Bereich von Banken, Versicherungen, Gesundheit, Öffentlicher Dienst und private Haushalte sind nicht gemeint.

Kundenorientierung

[Vgl. § 4 Abs. 1 Nr. 2 und Nr. 5]

- Das Denken und Handeln der Industrieunternehmen ist zunehmend marktorientierter geworden. Daher sind im neuen Berufsbild der Industriekaufleute der Bereich Marketing und Absatz - der auch zeitlich die größte Dimension einnimmt - und die Kundenorientierung mehr in das Zentrum der Betrachtung gerückt.
- Die Kundenorientierung ist dabei nicht nur „nach außen“ zu sehen. Im Rahmen der Geschäftsprozessorientierung ist auch ein Verständnis dafür zu vermitteln, dass die benachbarten Abteilungen / Bereiche als „interne Kunden“ zu verstehen und zu behandeln sind.

Lernfeldkonzept

[Vgl. Rahmenlehrplan]

- Der schulische Rahmenlehrplan orientiert sich an den typischen Geschäftsprozessen. Er beinhaltet 12 Lernfelder, die die bisherigen „Fächer“ Industriebetriebslehre, Rechnungswesen und Wirtschaftslehre ersetzen.
- Der Rahmenlehrplan sieht für das erste Ausbildungsjahr mit fünf Lernfeldern 320 Stunden und für das zweite Ausbildungsjahr mit vier Lernfeldern 280 Stunden vor. Im dritten Ausbildungsjahr stehen für drei Lernfelder 280 Stunden zur Verfügung, wobei das Lernfeld „Unternehmensstrategien und Projekte umsetzen“ auf die Einsatzgebiete zugeschnitten ist.
- Die Flexibilisierungsmöglichkeiten der zeitlichen Gestaltung des Berufsschulunterrichts sollten durch Kooperation vor Ort genutzt werden, um den strukturellen Erfordernissen der betrieblichen Ausbildung auch von schulischer Seite gerecht zu werden.

Präsentation

[Vgl. § 9 Abs. 3 Nr. 4]

- Der Ausbildungsbetrieb muss dem Auszubildenden geeignete praxisübliche Darstellungsmethoden vermitteln. Auch während der Ausbildung gibt es Möglichkeiten, Sachverhalte, Abläufe und Ergebnisse zielgruppengerecht aufzubereiten und zu präsentieren.
- Welche Medien für die Präsentation der Fachaufgabe in der Prüfung verwendet werden, ist nicht vorgeschrieben. Die zuständige IHK wird deutlich machen, welche sie für die Prüfung zur Verfügung stellen kann. Für darüber hinausgehende Präsentationsmedien sind die Prüflinge selbst verantwortlich und müssen diese funktionsfähig mitbringen.

- Für die Präsentation sind der Aufbau und die inhaltliche Struktur, die sprachliche Gestaltung und die zielgruppengerechte Darstellung entscheidend. Von Bedeutung ist also, wie es dem Auszubildenden gelingt, die inhaltlichen Ausführungen, die bereits mit dem Report eingereicht wurden, prägnant, zielorientiert und überzeugend darzustellen.
- Bei der Vorbereitung der Präsentation ist der Zeitrahmen von 10-15 Minuten zu beachten und einzuhalten. Andernfalls läuft der Prüfling Gefahr, dass der Prüfungsausschuss die Präsentation abbricht.

Report

[Vgl. § 9 Abs. 2 Nr. 4]

- Die Abschlussprüfung mit Präsentation und Fachgespräch zum Prüfungsbereich Einsatzgebiet erfolgt auf der Grundlage einer schriftlichen Darstellung der tatsächlich ausgeführten Fachaufgabe im Einsatzgebiet, die als Report bezeichnet wird. Er dient dem Prüfungsausschuss zur Vorbereitung auf Präsentation und Fachgespräch.
- Der Report darf maximal 5 DIN-A4-Seiten (ggf. plus betriebliche Anlagen) umfassen. [35 Zeilen pro Seite - ca. 90 Zeichen pro Zeile - Zeilenabstand 1,5-fach - Schriftgrad 10]. Er soll gegliedert sein, die Aufgabenstellung, die Arbeitsschritte bei der Durchführung, die notwendigen Koordinierungsprozesse und das Ergebnis beinhalten.
- Der Ausbildungsbetrieb / Auszubildende muss bestätigen, dass der Auszubildende die im Report dokumentierte Fachaufgabe im Betrieb selbstständig ausgeführt hat. Der Report ist mit dieser Bestätigung bis spätestens 3 Wochen vor dem Prüfungstermin des Prüfungsbereiches Einsatzgebiet der IHK zuzuleiten. Zu beachten sind auch hier die terminlichen und formalen Vorgaben der zuständigen IHK.
- Auch wenn der Report nicht benotet wird, sollte der Auszubildende auf sorgfältige Ausführung bedacht sein, zumal die Präsentation sowie das anschließende Fachgespräch letztendlich darauf basieren und der Grundstein für den Erfolg bereits mit dem Report gelegt wird.

Situationsaufgaben

[Vgl. § 9 Abs. 3 Nr. 1]

- Um betriebliche Geschäftsprozesse auch in Prüfungen möglichst gut abzubilden, werden auf Prozesse und komplexe Sachverhalte gerichtete Situationsaufgaben oder Fallbeispiele mehr als bisher Gegenstand der schriftlichen Abschlussprüfung sein. Sie bieten Gelegenheit, Wissen (Theorie) mit Können (Praxis) zu verbinden, um so besser die Handlungsfähigkeit der Auszubildenden einschätzen zu können.
- Den Ausbildern ist zu empfehlen, die Auszubildenden zu systematischem problembewusstem Denken und Handeln anzuhelfen und betriebliche Situationen und Aufgabenstellungen dementsprechend zu vermitteln.
- Die Auszubildenden sollten nicht nur Fakten auswendig lernen, sondern verstärkt ihre analytischen und problemlösenden Fähigkeiten ausprägen.

Zeitraahmenmethode

[Vgl. § 5 Anlage 2]

- Den jeweiligen Berufsbildpositionen werden keine festen Zeiten (z.B. 12 Wochen), sondern Zeitintervalle (z.B. 4 bis 6 Monate) zugeordnet. Diejenigen Ausbildungsinhalte, die integrativ während der gesamten Ausbildung zu vermitteln sind, erhalten dabei keine Zeitraumenzumessung. Sie sind gemeinsam mit den Fachqualifikationen auszubilden.
- Die Zeitraahmenmethode ist flexibler handhabbar als die Zeitrichtwertmethode. Sie entspricht damit den Praxisbedürfnissen der Unternehmen nach einer an den Geschäftsprozessen orientierten Anwendung der Ausbildungsordnung.
- Weiterhin gilt § 5 der Ausbildungsordnung (Flexibilitätsklausel), wonach der Ausbildungsplan aufgrund von betrieblichen Besonderheiten hinsichtlich seiner inhaltlichen und zeitlichen Gliederung vom Ausbildungsrahmenplan abweichen kann.
- Bis zur Abschlussprüfung müssen alle im Ausbildungsrahmenplan aufgeführten Fertigkeiten und Kenntnisse vermittelt sein. Zu beachten ist, dass auch zur Zwischenprüfung bereits Prüfungsaufgaben gelöst werden müssen, die von den im Ausbildungsrahmenplan für das erste Ausbildungsjahr festgelegten Fertigkeiten und Kenntnissen ausgehen.
- Anders als in der bisherigen Ausbildungsordnung ist die sachliche Gliederung in der Anlage 1 und die zeitliche Gliederung in der Anlage 2 zu § 4 der Ausbildungsordnung festgelegt.

8. Glossar

	<u>Seiten</u>
Abschlussprüfung	7f., 35, 38f., 43
Arbeitsfeldübergreifende, integrierte Vermittlung	11, 33, 41
Berufsbildpositionen (Bau-Implementierung)	6, 10ff., 13ff.
Berichtsheft	41
Berufsschule	5, 37
Einsatzgebiet	6f., 23ff., 36, 42
Erprobungsverordnung	42
Fachaufgabe	6f., 23ff., 42f.
Fachgespräch	43
Genehmigungsverfahren	44
Geschäftsprozesse	44
Kundenorientierung	45
Lernfeldkonzept	37, 45
Präsentation	8, 45f.
Prozessorientierung	9f., 37
Prüfungsverfahren	5, 7f., 38f., 43
Rechtsgrundlagen	41ff.
Report	8, 46
Situationsaufgabe	46
Verkürzung der Ausbildungszeit	35, 40
Zeitliche Gliederung	12, 34f.
Zeitraahmenmethode	47
Zwischenprüfung	7, 35, 38f.

9. Ansprechpartner und Kontaktadressen

Grundsätzliche Informationen zum Ausbildungsberuf Industriekaufmann /-frau sind bei der für den Ausbildungsbetrieb zuständigen Industrie- und Handelskammer erhältlich.

Für Informationen zur bauspezifischen Umsetzung des Berufsbildes stehen folgende Ansprechpartner zur Verfügung:

- Hauptverband der Deutschen Bauindustrie e.V.
Kurfürstenstraße 129
10785 Berlin
Tel.: 030 / 21 28 6-0
Ansprechpartner: Dipl.-Ing. Jürgen **Placzek**
E-Mail: Juergen.Placzek@bauindustrie.de
- Ed. Züblin AG
Albstadtweg 5
70567 Stuttgart
Tel.: 0711 / 78 83-695
Ansprechpartner: Helmut **Betz**
E-Mail: Helmut.Betz@zueblin.de
- BiW BAU Hessen-Thüringen e.V.
Lange Straße 52
07551 Gera
Tel.: 0365 / 42 22-220
Ansprechpartner: Dipl.-Ing.-Päd. Jürgen **Bolz**
E-Mail: bzo@biw-bau.de
- Wirtschaftsvereinigung Bauindustrie NRW e.V.
Uhlandstraße 56
40237 Düsseldorf
Tel.: 0211 / 67 03-206
Ansprechpartner: Betriebswirt (VWA) Johannes **Nebel**
E-Mail: j.nebel@bauindustrie-nrw.de
- Bilfinger Berger AG
Carl-Reiss-Platz 1 - 5
68165 Mannheim
Tel.: 0621 / 45 9-0
Ansprechpartner: Manfred **Schmidt**
E-Mail: msci@bilfinger.de
- Bauindustrieverband Bremen-Nordniedersachsen e.V.
Bürgermeister-Spitta-Allee 18
28329 Bremen
Tel.: 04 21 / 20 34 9-14
Ansprechpartner: Dr. rer. pol. Bernd **Voigt**
E-Mail: voigt@bauindustrie-nord.de