



QUALIFIZIERTE MITARBEITER/INNEN für den Baustoff-Fachhandel und die Baumärkte

- finden
- fordern
- fördern



Impressum

Herausgeber

ba – Österreichisches Baustoff Ausbildungszentrum

Kastelicgasse 1/15, 3100 St. Pölten
www.baustoff-ausbildung.at

Bundesgremium des Holz- und Baustoffhandels

Wiedner Hauptstraße 63, 1045 Wien
wko.at/baustoffhandel

Redaktion und Grafik

ibw – Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft

Mag. Dagmar Achleitner, Andrea Groll
Rainergasse 38, 1050 Wien
www.ibw.at

Druck

Ing. H. Gradwohl GmbH

Spielberger Straße 28, 3390 Melk
www.gradwohl.co.at

Hinweis

Im Hinblick auf eine leichte Lesbarkeit werden geschlechtsspezifische Bezeichnungen im Fließtext nur in ihrer männlichen Form (zB Ausbilder) angeführt; sie umfassen selbstverständlich männliche und weibliche Personen.

Wien, Februar 2009



Liebe Lehrlingsverantwortliche, liebe Ausbilder/innen!

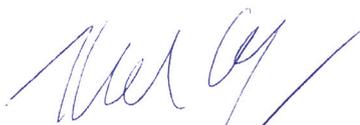
Gut ausgebildete und motivierte Mitarbeiter sind, wie Sie wissen, ein wichtiger Erfolgsfaktor für Unternehmen. Das Österreichische Baustoff Ausbildungszentrum (ba) und das Bundesgremium des Holz- und Baustoffhandels möchten Ihnen daher in dieser Broschüre einen Überblick über die beiden Initiativen in der Aus- und Weiterbildung im Baustoffhandel und Baemarkt

- Zertifizierte/r Bauproduktfachberater/in
- Diplom-Bauproduktfachberater/in

geben.

Die Ausbildung von Lehrlingen im Lehrberuf Bauproduktfachberater/in (Einzelhandel – Baustoffhandel und Baemarkt) ermöglicht es Ihnen, Ihren Fachkräftenachwuchs für die Zukunft zu sichern. In dieser Broschüre finden Sie Anregungen, wie Sie Jugendliche auf Ihren Betrieb und den Lehrberuf Bauproduktfachberater/in aufmerksam machen können.

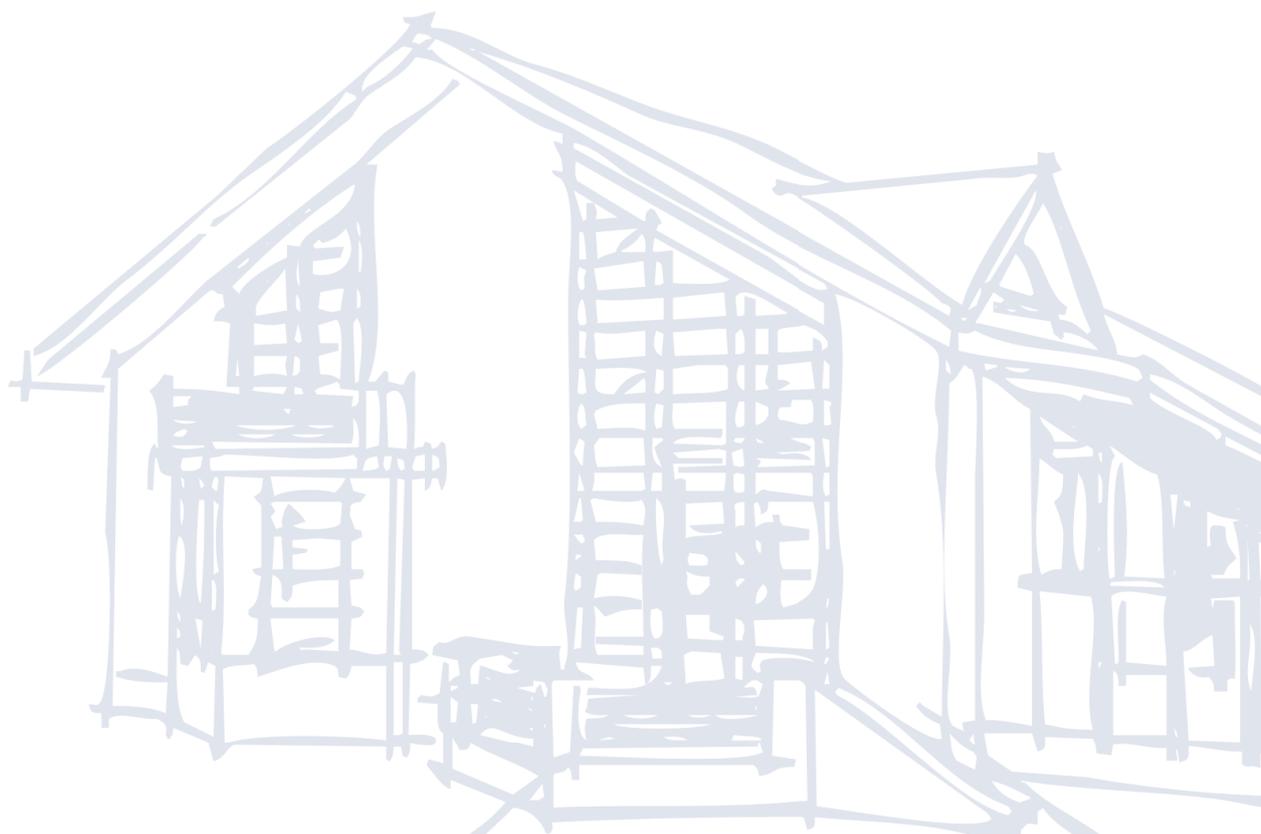
Wir wünschen Ihnen viel Erfolg bei der Lehrlingssuche und Ausbildung Ihrer Lehrlinge!



Mag. Carlo Egger
Präsident des Österreichischen
Baustoff Ausbildungszentrums



KommR Leopold Fetter
Obmann des Bundesgremiums
des Holz- und Baustoffhandels



Imagefilm und weitere Materialien

Dieser Broschüre liegt der Imagefilm „**Bauproduktfachberater – Der Beruf auf den du bauen kannst**“ bei. Diesen Film können Sie bei diversen Schulkontakten und Veranstaltungen einsetzen, z.B.:

- Schnupperlehre
- Betriebsbesichtigungen und -erkundungen von Schulklassen
- Präsentationen und Vorträge in Schulen
- Tag der offenen Tür
- Berufsinformationsmessen

Der Imagefilm wurde zudem gemeinsam mit didaktischen Unterrichtsmaterialien für den Berufsorientierungsunterricht allen Hauptschulen und Polytechnischen Schulen in Österreich kostenlos zur Verfügung gestellt.

Infoblatt „Bauproduktfachberater – Der Beruf auf den du bauen kannst“

Das Infoblatt gibt einen Überblick über den Lehrberuf „Bauproduktfachberater/in“ und kann bei diversen Schulkontakten und Veranstaltungen an die Jugendlichen verteilt werden. Am Infoblatt ist ein Infofenster vorgesehen, das Sie firmenspezifisch gestalten können. Sie können dort z.B. Ihr Firmenlogo, Ihre Kontaktdaten für die Bewerbung, eine Einladung zur Schnupperlehre, Hinweise, dass Sie Lehrlinge suchen etc. anführen. Im Anhang finden Sie ein Muster für das Infoblatt.

Sie können das Infoblatt auf www.lehrlingsinfo.at/bauproduktfachberater herunterladen oder unter achleitner@ibw.at mit Ihren Gestaltungswünschen anfordern. Auf der Website steht Ihnen auch ein allgemeines Infoblatt zur Verfügung.

Im **Anhang** dieser Broschüre finden Sie außerdem folgende **Materialien für die Schnupperlehre**:

- Formular für die Bestätigung des Betriebes für die Schule
- Formular für die Schnupperlehre außerhalb der Unterrichtszeit
- Beurteilungsbogen des Lehrbetriebs
- Bestätigung der Schnupperlehre für die Jugendlichen
- Schnuppertagebuch

Alle Materialien finden Sie auch online unter

www.lehrlingsinfo.at/bauproduktfachberater



Inhalt

Aus- und Weiterbildung im Baustoff-Fachhandel und Baumarkt.....	6
Zertifizierte/r Bauproduktfachberater/in	7
Weiterbildungsinitiative Diplom-Bauproduktfachberater/in	9
Lehrlingssuche	13
Schulkontakte	15
Berufspraktische Tage („Schnupperlehre“)	16
Betriebsbesichtigung.....	19
Betriebserkundung.....	20
Schulsponsoring	22
Tag der offenen Tür.....	23
Teilnahme an Berufsinformationsmessen	24
ANHANG	25
<i>Muster-Infoblatt mit Platz für firmenspezifische Hinweise.....</i>	<i>27</i>
<i>Bestätigung des Betriebes für die Schule (Schnupperlehre).....</i>	<i>29</i>
<i>Schnupperlehre außerhalb der Unterrichtszeit.....</i>	<i>30</i>
<i>Beurteilungsbogen des Lehrbetriebs (Schnupperlehre).....</i>	<i>31</i>
<i>Bestätigung für die Absolvierung der Schnupperlehre</i>	<i>32</i>
<i>Tagebuch: Meine Schnupperlehre</i>	<i>33</i>
<i>Wichtige Adressen.....</i>	<i>37</i>

Aus- und Weiterbildung im Baustoff-Fachhandel und Baumarkt

Das zweistufige System der Aus- und Weiterbildung im Baustoff-Fachhandel und Baumarkt bietet Ihnen die Möglichkeit, Ihre Mitarbeiter optimal zu qualifizieren. Die beiden erreichbaren Abschlüsse „Zertifizierte/r Bauproduktfachberater/in“ und „Diplom-Bauproduktfachberater/in“ dienen sowohl der **Imagestärkung** als auch der **Qualitätssteigerung der Aus- und Weiterbildung** im Baustoff-Fachhandel und Baumarkt.

6

2. Stufe: Weiterbildung nach der Lehre
Diplom-Bauproduktfachberater/in

1. Stufe: Lehrlingsausbildung
Zertifizierte/r Bauproduktfachberater/in

1. Stufe: Zertifizierte/r Bauproduktfachberater/in

Das Zusatzzertifikat „Zertifizierte/r Bauproduktfachberater/in“ ist eine Initiative des Bundesgremiums des Holz- und Baustoffhandels und wird an alle Lehrlinge vergeben, die den Lehrberuf Bauproduktfachberater/in (Einzelhandel – Baustoffhandel und Baumärkte) mit der **erweiterten Berufsschulbildung von 1.260 Unterrichtsstunden** abgeschlossen haben.

Dabei werden zusätzlich zum Regellehrplan (1.080 Unterrichtsstunden) Qualifikationen in folgenden Bereichen erworben:

- Verkaufspraktikum (60 Stunden)
- Bautechnik (120 Stunden)
- Baustoff- und Warenkunde (240 Stunden)

Die Vergabe des Zertifikats soll den Lehrberuf für Jugendliche attraktiver machen und den Schulversuch mit der erweiterten Berufsschulbildung aufwerten.

2. Stufe: Diplom-Bauproduktfachberater/in

Die zweite fortführende Stufe ist die vom Österreichischen Baustoff Ausbildungszentrum (ba) initiierte Weiterbildung „Diplom-Bauproduktfachberater/in“. Das Diplom kann aber unter gewissen Voraussetzungen (siehe Seite 9) auch ohne Absolvierung der ersten Stufe erreicht werden.

Mit dem Diplom soll das **Know-how der Mitarbeiter gefördert** und das **Ansehen des Verkäufers und Beraters** im Baustoff-Fachhandel und in den Baumärkten **gehoben werden**.

Auf den folgenden Seiten werden die beiden Initiativen näher beschrieben.



Zertifizierte/r Bauproduktfachberater/in

Warum gibt es das Zertifikat?

Durch die Vergabe des Zertifikats „Zertifizierte/r Bauproduktfachberater/in“ soll der Schulversuch im Lehrberuf Bauproduktfachberater/in (Einzelhandel – Baustoffhandel und Baumarkt) mit der erweiterten Berufsschulbildung von 1.260 Unterrichtsstunden aufgewertet werden.

Wer erhält das Zertifikat?

Das Zertifikat erhalten alle Lehrlinge, die im Rahmen ihrer Ausbildung „Einzelhandel – Baustoffhandel und Baumarkt“

- die Berufsschule mit dem erweiterten Unterricht mit 1.260 Stunden positiv absolviert und
- die Lehrabschlussprüfung bestanden haben.

Hinweis: Lehrlinge, die die Berufsschule nicht positiv abschließen, können das Zertifikat nicht erhalten.

In welchen Bundesländern gibt es den erweiterten Berufsschulunterricht mit 1.260 Unterrichtsstunden?

Derzeit (Stand Februar 2009) wird der erweiterte Berufsschulunterricht in folgenden Bundesländern angeboten:

- Burgenland
- Kärnten
- Niederösterreich
- Oberösterreich
- Steiermark
- Wien

Der aktuelle Stand ist jederzeit auf der Website www.lehrlingsinfo.at/bauproduktfachberater abrufbar.

Wer verleiht das Zertifikat?

Das Zertifikat wird vom **Bundesgremium** und dem **jeweiligen Landesgremium des Holz- und Baustoffhandels** sowie der **betreffenden Berufsschule** verliehen.

Wie erfahren die Lehrlinge vom Zertifikat?

Alle Lehrlinge des dritten Lehrjahres werden von der **Berufsschule** über das Zertifikat „Zertifizierte/r Bauproduktfachberater/in“ informiert. Alle Lehrlinge, die die Berufsschule positiv abgeschlossen haben, erhalten zudem an ihre **Privatadresse** vom zuständigen Landesgremium eine Einladung zur offiziellen Zertifikatsverleihung. Die Einladung wird auch an die **Lehrbetriebe** der Lehrlinge gesendet.

Wie kommen die Lehrlinge zum Zertifikat?

1. Schritt:

Die Berufsschulen teilen an alle Berufsschüler des dritten Lehrjahres das Informationsblatt und das **Formular für die Ausstellung des Zertifikats** aus. Die Formulare werden während des Unterrichts gemeinsam mit den Jugendlichen ausgefüllt. Die Berufsschule sendet die Formulare jener Berufsschüler, die die Berufsschule positiv abgeschlossen haben, gesammelt an das zuständige Landesgremium des Holz- und Baustoffhandels. Die Zusendung der Formulare gilt als Bestätigung für den positiven Abschluss der Berufsschule.

2. Schritt:

Um das Zertifikat zu erhalten, müssen die **Lehrlinge** nach Bestehen der Lehrabschlussprüfung eine **Kopie des Lehrabschlussprüfungszeugnisses** an das zuständige Landesgremium des Holz- und Baustoffhandels schicken. Darauf wird im Informationsblatt, im Formular und in der Einladung zur Zertifikatsverleihung hingewiesen.

Alle Lehrlinge, die bis zu einem in der Einladung angeführten Termin die Kopie des Lehrabschlussprüfungszeugnisses an das Landesgremium schicken, erhalten das Zertifikat im Rahmen einer feierlichen Verleihung.

Lehrlinge, die nicht zur Verleihung kommen können bzw. die Lehrabschlussprüfung zu einem späteren Zeitpunkt ablegen, erhalten das Zertifikat nach Einsendung der Kopie des Lehrabschlussprüfungszeugnisses persönlich beim jeweiligen Landesgremium oder nach Vereinbarung per Post.

Wann findet die Verleihung des Zertifikats statt?

Der Termin für die Zertifikatsverleihung findet entweder nach dem Frühjahr/Sommer- oder Herbsttermin der Lehrabschlussprüfung statt und wird in der Einladung bekannt gegeben.

Wo findet die Verleihung des Zertifikats statt?

Die Verleihung findet je nach Bundesland in der jeweiligen Berufsschule oder in der Wirtschaftskammer statt. Die Landesgremien haben auch die Möglichkeit, die Zertifikate direkt in den Lehrbetrieben der Lehrlinge oder für alle Lehrlinge gemeinsam in einem ausgewählten Lehrbetrieb zu überreichen.

Wie kommen Personen zum Zertifikat, die ihre Lehre vor dem Jahr 2009 abgeschlossen haben?

Personen, die ihre Lehre bereits vor dem Jahr 2009 abgeschlossen haben, erhalten das Zertifikat persönlich beim jeweiligen Landesgremium bzw. nach Vereinbarung per Post. Die ersten Zertifikate werden im Sommer 2009 ausgestellt. Um das Zertifikat zu erhalten, müssen folgende Unterlagen an das Landesgremium geschickt werden:

- Kopie des Berufsschulzeugnisses
- Kopie des Lehrabschlussprüfungszeugnisses
- Formular für die Ausstellung des Zertifikats (für Fachkräfte)

Alle Informationen und Formulare zum Zertifikat finden Sie unter www.lehrlingsinfo.at/bauproduktfachberater



Weiterbildungsinitiative Diplom-Bauproduktfachberater/in



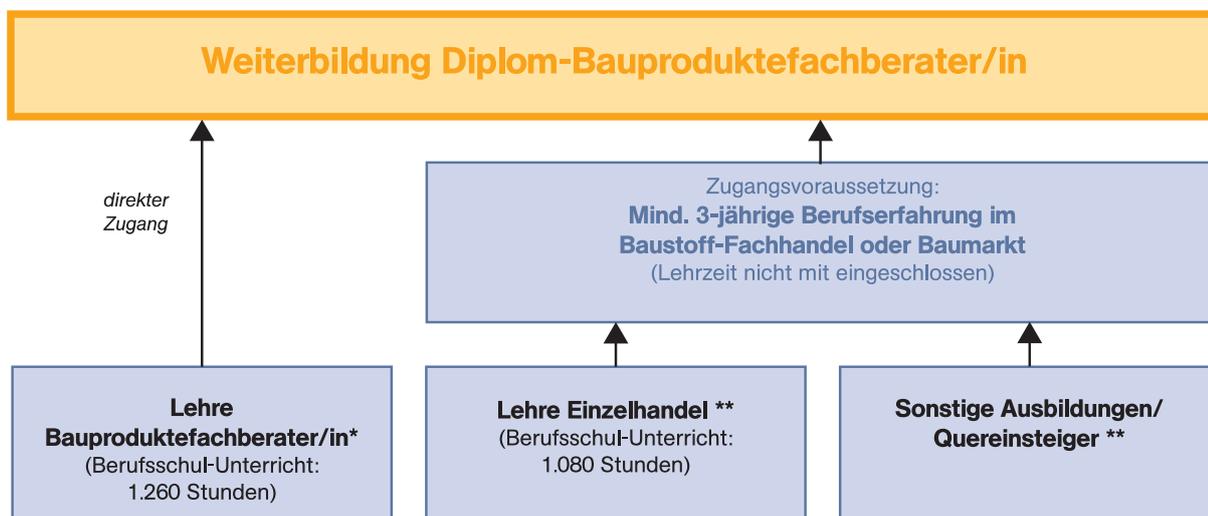
Mit diesem neuen Weiterbildungsangebot möchte das Österreichische Baustoff Ausbildungszentrum (ba) die Mitarbeiter des Baustoff-Fachhandels und der Baumärkte zur Weiterbildung motivieren und dabei unterstützen. Mit dem Diplom soll das Know-how der Mitarbeiter gefördert und das Ansehen des Verkäufers und Beraters im Baustoff-Fachhandel und in den Baumärkten gehoben werden.

Ziele der Weiterbildung „Diplom-Bauproduktfachberater/in“

- Die Weiterbildung macht den Lehrberuf Bauproduktfachberater/in für Jugendliche interessanter.
- Engagierte Fachkräfte können durch die Verleihung des Diploms ihre Weiterbildungsaktivitäten sichtbar machen.
- Die Baustoff-Fachhändler und Baumärkte erhalten qualifizierte motivierte Fachkräfte.

Zugangsvoraussetzungen

Die Weiterbildung „Diplom-Bauproduktfachberater/in“ kann von allen Mitarbeitern absolviert werden, die im Baustoff-Fachhandel oder im Baumarkt tätig sind und deren Unternehmen Mitglied im Baustoff-Ausbildungszentrum ist. Für den Besuch der Weiterbildung gelten folgende Zugangsvoraussetzungen:



* Wer den Lehrberuf Bauproduktfachberater/in (Einzelhandel – Baustoffhandel und Baumärkte) mit der erweiterten Berufsschulausbildung von 1.260 Unterrichtsstunden abgeschlossen hat, kann sofort nach dem Lehrabschluss mit der Weiterbildung beginnen (= direkter Zugang).

** Wer den Lehrberuf Einzelhandel (gleich welcher Schwerpunkt) mit 1.080 Stunden Berufsschulausbildung abgeschlossen hat bzw. im Baustoff-Fachhandel oder Baumarkt tätig ist und eine andere Ausbildung als eine Einzelhandelslehre abgeschlossen hat, muss eine mindestens 3-jährige Berufserfahrung im Baustoff-Fachhandel oder im Baumarkt vorweisen, um mit der Weiterbildung beginnen zu können. Die Lehrzeit ist dabei nicht mit eingeschlossen.

Inhalte der Weiterbildung

Die Weiterbildung umfasst folgende vier Module sowie eine Abschlussarbeit:

Modul	Bildungseinheiten
Fach-Know-how	32
Verkaufstechniken	24
Persönlichkeitsbildung	16
Betriebswirtschaft	8
Gesamt	80 + Abschlussarbeit

Insgesamt müssen für das Diplom 80 Bildungseinheiten absolviert werden. Eine Bildungseinheit entspricht dabei einer Kurs-einheit (50 – 60 Minuten).

Modul Fach-Know-how

Innerhalb des Moduls Fach-Know-how müssen folgende ba-Seminare absolviert werden:

- **ba-Produktschulungen der Industrie** (im Ausmaß von 24 Bildungseinheiten)
- ba-Seminar „**Grundlagen und -begriffe des energiesparenden Bauens für Baustoff-Fachberater/innen**“ (im Ausmaß von 8 Bildungseinheiten)

Nach Rücksprache mit dem ba können im Modul Fach-Know-how auch firmeninterne Seminare angerechnet werden.

Modul Verkaufstechniken

Innerhalb des Moduls Verkaufstechniken können Seminare bzw. Kurse mit folgenden Inhalten absolviert werden:

- Bedarfsermittlung
- Produktpräsentation
- Argumentation (zB Preis, Rabatt, Nutzen)
- Abschlusstechnik
- Einwandbehandlung
- Reklamationsbehandlung
- Mehrpersonenverkauf
- Zusatzverkauf
- Telefonverkauf/Telefontraining
- Kundenorientierung
- Verkaufspsychologie
- Außendienst
- Verkauf coaching

Für das Diplom werden Seminare bzw. Kurse von diversen Weiterbildungsanbietern sowie auch firmeninterne Weiterbildungen angerechnet. Zur Orientierung werden vom ba auch Weiterbildungsempfehlungen für das Modul Verkaufstechniken abgegeben.

Modul Persönlichkeitsbildung

Innerhalb des Moduls Persönlichkeitsbildung können Seminare bzw. Kurse mit folgenden Inhalten absolviert werden:

- Teamfähigkeit
- Konfliktlösung
- Kommunikationstraining
- Rhetorik
- Zeitmanagement
- Selbstpräsentation
- Konstruktives Feedback
- Richtiges Benehmen („Knigge fürs Leben“)

Für das Diplom werden Seminare bzw. Kurse von diversen Weiterbildungsanbietern sowie auch firmeninterne Weiterbildungen angerechnet. Zur Orientierung werden vom ba auch Weiterbildungsempfehlungen für das Modul Persönlichkeitsbildung abgegeben.



Modul Betriebswirtschaft

Innerhalb des Moduls Betriebswirtschaft muss das ba-Seminar „**Betriebswirtschaft für Bauproduktfachberater/innen**“ absolviert werden.

Nach Rücksprache mit dem ba können im Modul Betriebswirtschaft auch firmeninterne Seminare angerechnet werden.

Abschlussarbeit

Zusätzlich zu den Weiterbildungsaktivitäten müssen die Teilnehmer eine **10-seitige Abschlussarbeit** verfassen und vor einer Kommission **präsentieren**. Das ba gibt mögliche Themen für die Projektarbeit vor, das Thema kann innerhalb der vorgegebenen Themenbereiche (Fach-Know-how, Verkaufstechniken oder Betriebswirtschaft) aber auch frei gewählt werden. Die Präsentation soll in etwa zehn Minuten dauern. Die Kommission besteht aus zwei Personen aus dem ba-Beirat sowie Unternehmensvertretern.

Weiterbildungspass

Die gesamten Weiterbildungsaktivitäten müssen in einem Weiterbildungspass dokumentiert werden. Der **Weiterbildungspass** steht auf der ba Website als **Excel Dokument** zum Download zur Verfügung. Um das Diplom zu erhalten, muss der ausgefüllte Weiterbildungspass mit einer Kopie aller Kursbestätigungen (Zeugnisse/Zertifikate) sowie der Abschlussarbeit beim ba eingereicht werden. Das ba überprüft den Weiterbildungspass, die Kursbestätigungen sowie die Abschlussarbeit und vergibt nach der Präsentation der Abschlussarbeit das Diplom.

Diplomvergabe

Die feierliche Diplomvergabe findet im **Anschluss an die Präsentation der Abschlussarbeit** statt. Es werden ein bis zwei Mal im Jahr Termine für die Abschlusspräsentation und die Diplomvergabe angeboten.

Dauer der Weiterbildungen

Die gesamten Weiterbildungsaktivitäten müssen innerhalb von **zweieinhalb Jahren** absolviert werden. Auch die Abschlussarbeit ist in diesem Zeitraum zu verfassen. Als Stichtag gilt das Datum der Anmeldung.

Kosten der Weiterbildung

Für die Weiterbildung „Diplom-Bauproduktfachberater/in“ ist im Zuge der Anmeldung ein Betrag von **50 Euro** zu bezahlen. In diesem Betrag sind die Anmeldegebühr sowie die Gebühr für die Begutachtung der Abschlussarbeit und die Diplomverleihung enthalten. Der Betrag wird bei Abbruch der Weiterbildung **nicht** rückerstattet.

Hinzu kommen die Kosten für den Besuch der Seminare bzw. Kurse. Die Kosten sind je nach gewähltem Seminaranbieter unterschiedlich, daher kann keine allgemeine Angabe zu der Höhe der Kosten gemacht werden.

Weiterbildungsfahrplan für Mitarbeiter/innen

- ➔ **Melden** Sie sich beim Österreichischen Baustoff Ausbildungszentrum (ba) zur Weiterbildung „Diplom-Bauprodukt-fachberater/in“ an. Nutzen Sie dazu das Anmeldeformular auf www.baustoff-ausbildung.at oder wenden Sie sich telefo-nisch an das ba. Das ba beantwortet gerne Ihre Fragen zur Weiterbildung.
- ➔ **Zahlen** Sie den Betrag von **50 Euro** an das **ba**. Sobald das Geld überwiesen ist, sind Sie für die Weiterbildung angemel-det. Sie erhalten vom ba eine Anmeldebestätigung.
- ➔ **Besuchen Sie** die **vorgegebenen ba-Seminare** für die **Module Fach-Know-how** und **Betriebswirtschaft**.
- ➔ **Wählen** Sie für die **Module Verkaufstechniken** und **Persönlichkeitsbildung** entsprechend der vorgegebenen Inhalte **Seminare bzw. Kurse aus** und **besuchen Sie diese**. Für beide Module finden Sie Weiterbildungsempfehlungen. Sie können sich für das Diplom auch firmeninterne Schulungen oder Seminare bzw. Kurse von Weiterbildungseinrichtungen Ihrer Wahl anrechnen lassen. Gestalten Sie die Weiterbildung nach Ihren Wünschen und Interessen.
- ➔ Tragen Sie alle Seminare bzw. Kurse, die Sie besucht haben, in den **Weiterbildungspass** ein. Bitte bewahren Sie alle Besuchsbestätigungen zu den einzelnen Weiterbildungen auf und legen Sie diese in Kopie dem Weiterbildungspass bei.
- ➔ Wählen Sie ein Thema für Ihre **Abschlussarbeit** aus und verfassen Sie eine 10-seitige Arbeit.
- ➔ Bitte beachten Sie, dass Sie alle Seminare bzw. Kurse innerhalb von **zweieinhalb Jahren** absolvieren müssen. Auch die Abschlussarbeit ist innerhalb dieses Zeitraumes fertig zu stellen. Als Stichtag gilt das Datum der Anmeldung.
- ➔ Der erste Termin für die Präsentation Ihrer Abschlussarbeit und die Diplomvergabe findet am 26. Mai 2011 statt.
- ➔ Senden Sie die Abschlussarbeit **mindestens zehn Wochen** vor der Präsentation mit dem ausgefüllten Weiterbildungs-pass und einer Kopie aller Kursbestätigungen (Zeugnisse/Zertifikate) an das ba. Der Abgabetermin für die Präsentation am 26. Mai 2011 ist der 17. März 2011.
- ➔ Nach Begutachtung Ihrer Abschlussarbeit und des Weiterbildungspasses erhalten Sie vom ba **innerhalb von sechs Wo-chen** nach der Einsendung eine Rückmeldung und bei positiver Bewertung eine Einladung zur Abschlusspräsentation und **Diplomverleihung**. Damit sind Sie automatisch zur Abschlusspräsentation und Diplomverleihung angemeldet.
- ➔ Bereiten Sie eine 10-minütige Präsentation Ihrer Abschlussarbeit vor.
- ➔ **Im Anschluss an Ihre Präsentation erhalten Sie das Diplom und sind „Diplom-Bauproduktfachberater/in“.**

Ausführliche Informationen zur Weiterbildung sowie zur Anmeldung finden Sie auf der Website www.baustoff-ausbildung.at im Menüpunkt Diplom-Bauproduktfachberater/in.

Das ba beantwortet gerne alle **Fragen rund um die Weiterbildung**:
 ba – Österreichisches Baustoff Ausbildungszentrum
 Kastelicgasse 1/15, 3100 St. Pölten,
 T: 02742 25 62 31 | F: 02742 25 62 32 | E: office@baustoff-ausbildung.at



Lehrlingssuche

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, nach Lehrlingen zu suchen und Jugendliche auf Ihren Betrieb aufmerksam zu machen. Setzen Sie immer mehrere Maßnahmen, somit erhöhen sich Ihre Chancen, genau den richtigen Lehrling für Ihren Betrieb zu finden.

Lehrstellenbörse

Tragen Sie Ihre offene Lehrstelle in der gemeinsamen Lehrstellenbörse der Wirtschaftskammern Österreichs und des AMS ein: <http://wko.at/lehrstellen>

13

Schulkontakte

Bauen Sie Kontakte mit Schulen – va. **Hauptschulen, Polytechnischen Schulen, AHS-Unterstufe** – auf und machen Sie Schüler, Eltern und Lehrer auf den Lehrberuf Bauproduktfachberater/in und Ihren Betrieb aufmerksam. Durch die Zusammenarbeit mit höheren Schulen können Sie auch **Schulabbrecher** erreichen und ihnen den Umstieg in die Lehre ermöglichen.

- Ermöglichen Sie es Schülern der 8. bzw. 9. Schulstufe ihre **berufspraktischen Tage („Schnupperlehre“)** in Ihrem Betrieb zu machen. Sie können dabei den Schülern Ihren Betrieb zeigen und ihnen den Lehrberuf Bauproduktfachberater/in schmackhaft machen. Außerdem haben Sie die Möglichkeit, potenzielle Lehrlinge kennen zu lernen und eine Vorauswahl für die Lehrlingsaufnahme zu treffen. Mehr Infos dazu finden Sie auf Seite 16.
- **Betriebsbesichtigungen von Schulklassen** ermöglichen erste, oft gute Kontakte zu künftigen Lehrlingen. Nirgends kann ein Betrieb und eine Ausbildung besser präsentiert werden als im Betrieb selbst. Mehr Infos dazu finden Sie auf Seite 19.
- **Betriebserkundungen** haben dasselbe Ziel wie Betriebsbesichtigungen. Durch die aktive Auseinandersetzung mit der beruflichen Praxis sind Betriebserkundungen jedoch nachhaltiger und tiefgehender. Mehr Infos dazu finden Sie auf Seite 20.
- **Präsentationen und Vorträge:** Besuchen Sie Schulen und stellen Sie dort den Lehrberuf Bauproduktfachberater/in, Ihren Betrieb, die Lehrlingsausbildung, Weiterbildungsmöglichkeiten und Berufschancen vor. Nehmen Sie sich ausreichend Zeit, um die Fragen der Schüler zu beantworten. Laden Sie die Schüler ein, Ihren Betrieb zu besichtigen oder eine Schnupperlehre in Ihrem Betrieb zu absolvieren.
- **Teilnahme an Elternabenden:** Eltern beeinflussen ganz maßgeblich die Berufs- und Bildungswahl ihrer Kinder, daher sollten Sie diese verstärkt in die Berufsinformation mit einbeziehen. Die Mitwirkung an Elternabenden mit Schwerpunkt Berufsinformation in Schulen verschafft Ihnen auch Zugang zu dieser wichtigen Zielgruppe.
- **Schulsponsoring:** Durch das Schulsponsoring steigern Sie Ihre Bekanntheit bei den Schülern und Eltern. Darüber hinaus knüpfen Sie wichtige Kontakte zu Schulen. Mehr Infos dazu finden Sie auf Seite 22.

Tag der offenen Tür

Mit einem Tag der offenen Tür können Sie Ihren Betrieb der Öffentlichkeit und auch potenziellen Lehrlingen vorstellen und gezielt auf die Lehrlingsausbildung aufmerksam machen. Mehr Infos dazu finden Sie auf Seite 23.

Teilnahme an Berufsinformationsmessen

Präsentieren Sie Ihren Betrieb und Ihre Lehrlingsausbildung im Rahmen von Berufsinformationsmessen. Sie können dabei Kontakte zu Schülern knüpfen, die sich für eine Lehrlingsausbildung interessieren, sie über Ihren Betrieb informieren und zu Schnuppertagen einladen. Mehr Infos dazu finden Sie auf Seite 24.

Anzeigen in Printmedien und im Internet

Neben Anzeigen in Printmedien und im Internet können Sie Ihre Anzeige auch an Anschlagtafeln oder Schaukästen von Schulen anbringen. Um eine solche Anzeige zu platzieren, wenden Sie sich am besten direkt an die Direktion der Schule.

Aushänge im Betrieb

Auch Aushänge in Ihrem Betrieb können sehr nützlich sein. Machen Sie Ihre Kunden und Mitarbeiter darauf aufmerksam, dass Sie Lehrlinge suchen und ihnen eine Top-Ausbildung bieten.

Infoschaltung auf Ihrer Unternehmenswebsite

Empfehlenswert ist auch eine Infoschaltung auf Ihrer Unternehmenswebsite. Geben Sie Interessenten die Möglichkeit, sich auf Ihrer Website über die Lehrlingsausbildung in Ihrem Betrieb zu informieren. Zeigen Sie, was Ihr Betrieb den Lehrlingen alles bietet und wie man sich für eine Lehrstelle bewerben kann. Fotos und Erfolgsgeschichten von ehemaligen Lehrlingen machen diesen Infobereich besonders ansprechend. Binden Sie Ihre Lehrlinge in die Erstellung dieses Web-Bereichs ein, sie können Ihnen am besten sagen, was junge Leute interessiert.

Zusammenarbeit mit Berufsinformstellen und dem AMS

Kontaktieren Sie die Berufsinfozentren der Wirtschaftskammern oder des AMS und sprechen Sie über mögliche Kooperationen, diese reichen von Vorträgen über Bewerbungstrainings bis zur Abhaltung von Branchentagen. Ge

Mundpropaganda

Informieren Sie Ihre Mitarbeiter darüber, dass Sie Lehrlinge im Lehrberuf Bauproduktfachberater/in suchen. Nutzen Sie Ihre beruflichen Kontakte (Ausbilderkollegen, Lieferanten, etc.) und Ihre privaten Kontakte (Verwandte, Freunde etc.). Je mehr Menschen wissen, dass Sie Lehrlinge aufnehmen, desto größer ist Ihre Chance, interessante Bewerber zu finden.



Schulkontakte

Der Aufbau und die Pflege von Schulkontakten zählt zu den **gewinnbringendsten Rekrutierungsmaßnahmen**, da Sie die **Jugendlichen direkt ansprechen** können und auch wichtige Multiplikatoren (Lehrer und Eltern) erreichen können.

Möglichkeiten zum Aufbau von Schulkontakten

- Kontaktieren Sie **Schulen in Ihrer Region** und bieten Sie an, mit den Schulen im Rahmen der Berufsorientierung zu kooperieren.
- Arbeiten Sie mit **Organisationen an der Schnittstelle Wirtschaft – Schule** zusammen und bauen Sie dadurch Kontakte zu Schulen auf (z.B. Volkswirtschaftliche Gesellschaften, Projektbüro A-Z der Pädagogischen Hochschule Salzburg).
- Nutzen Sie **persönliche Kontakte** zu Lehrern.
- **Informieren Sie alle Mitarbeiter**, dass Sie gerne Kontakte zu Schulen aufbauen möchten. Mitarbeiter mit Kindern im schulpflichtigen Alter haben Kontakte zu Schulen und Lehrern ihrer Kinder oder sind im Elternverein vertreten und können Sie daher unterstützen.

15

Ansprechperson

Für die Pflege von Schulkontakten ist es empfehlenswert, den Schulen eine Ansprechperson in Ihrem Betrieb zu nennen. Dies erleichtert wesentlich die Koordination und Organisation von Veranstaltungen, die Abstimmung von Terminen sowie den Informationsfluss.

Auch Ihre Mitarbeiter sollten wissen, an wen sie Anfragen von Schulen weiterleiten können und wohin sie einen Jugendlichen schicken können, der an der Lehrlingsausbildung in Ihrem Betrieb interessiert ist. Im Berufsorientierungsunterricht bekommen Schüler manchmal die Aufgabe, sich in Betrieben über verschiedene Lehrberufe zu erkundigen. Bitten Sie alle Mitarbeiter, so weit es ihnen möglich ist, interessierten Jugendlichen und deren Eltern Auskunft über ihren Beruf und die Lehrlingsausbildung in Ihrem Betrieb zu geben oder einen Mitarbeiter zu suchen, der Auskunft erteilen kann. Dadurch ist sichergestellt, dass niemand einen Interessenten abweist.

Hinweise

- ➔ Der Aufbau und die Pflege der Schulkontakte sowie die verschiedenen Kooperationsmöglichkeiten kosten natürlich Zeit. Sie bieten Ihnen aber eine gute Möglichkeit, das Image Ihres Betriebes zu pflegen, auf Ihren Betrieb und die Lehrlingsausbildung aufmerksam zu machen und Lehrlinge für Ihren Betrieb zu gewinnen.
- ➔ **Beziehen Sie Ihre Lehrlinge** in die verschiedenen Schulprojekte mit **ein**. Sie können die Jugendlichen am besten ansprechen und ihnen Einblicke in die Ausbildung geben. Darüber hinaus können auch die Lehrlinge wichtige Lernerfahrungen sammeln.
- ➔ **Informieren** Sie auch **regionale Medien** über Ihre Aktivitäten mit Schulen und laden Sie diese zu Veranstaltungen, z.B. dem Tag der offenen Tür ein.

Berufspraktische Tage („Schnupperlehre“)

Den Berufspraktischen Tagen (häufig auch Schnupperlehre genannt) kommt im Rahmen der Berufsorientierung eine wichtige Bedeutung zu. Sie bieten Jugendlichen die Möglichkeit, **einen oder mehrere Ausbildungsbetrieb(e) zu besuchen** und einen **Einblick in die Arbeitswelt** zu bekommen. Durch Zuschauen, Fragen stellen und Ausprobieren einfacher, ungefährlicher Tätigkeiten können die Jugendlichen den gewählten Beruf und den Arbeitsalltag im Betrieb kennen lernen.

Bei der Schnupperlehre können die Schüler abklären, ob...

- ihre Berufsvorstellungen der Realität entsprechen,
- der Beruf tatsächlich der Richtige ist,
- der Betrieb als Ausbildungsbetrieb in Frage kommt.

Die Schnupperlehre dient aber nicht nur der beruflichen Orientierung der Jugendlichen, sondern auch als **Unterstützung** und **Hilfe für Ihr Unternehmen**, geeignete Lehrlinge zu finden. Während der berufspraktischen Tage haben Sie die Möglichkeit, potenzielle Lehrlinge besser kennen zu lernen und auf die Eignung für den Beruf Bauproduktfachberater/in und Ihren Betrieb zu prüfen.

Was DARF der Schüler?

Der Schüler darf **einfache ungefährliche Tätigkeiten** zum Zweck des Kennenlernens des Berufes selbstständig und unter Aufsicht ausführen.

Was DARF der Schüler NICHT?

Die Berufspraktischen Tage sind **kein Arbeitsverhältnis**, daher darf der Schüler **nicht in den Arbeitsprozess eingegliedert werden**. Das heißt: Beschäftigung: ja, Ersatz der Arbeitsleistung eines Arbeitnehmers: nein.

HINWEISE

- ➔ Die Schüler haben **keinen Anspruch auf Entgelt**.
- ➔ Die Schüler sind während der Schnupperlehre nach dem ASVG bei der AUVA **unfallversichert**. Sie müssen nicht bei der Sozialversicherung angemeldet werden.
- ➔ Die Schüler unterliegen **keiner Arbeitspflicht**, keiner bindenden Arbeitszeit und nicht dem arbeitsrechtlichen Weisungsrecht des Betriebsinhabers.
- ➔ Die Bestimmungen des Arbeitnehmerschutzes und **arbeitshygienische Vorschriften** sind zu berücksichtigen.
- ➔ Durch Schüler verursachte Schäden unterliegen dem allgemeinen Schadenersatzrecht. Die Haftung ist im Einzelfall zu prüfen.
- ➔ Wird die Schnupperlehre während der Schulzeit absolviert, können die Schüler ohne ständige Aufsicht durch eine Lehrperson in Ihrem Betrieb aufgenommen werden. Es muss jedoch eine **ständige Beaufsichtigung** im Sinne des § 44 des Schulunterrichtsgesetzes **durch eine geeignete Person Ihres Betriebes** gewährleistet werden. Diese Person ist der Schule namentlich bekannt zu geben.



MÖGLICHKEITEN DER SCHNUPPERLEHRE

Die „klassische Schnupperlehre“: Schulveranstaltung bzw. Schulbezogene Veranstaltung

- Für Schüler der 8. und 9. Schulstufe bzw. nach Bedarf für einzelne Schüler, die in niedrigeren Schulstufen sind und bereits neun Jahre zur Schule gegangen sind.
- Geht von der Schule aus und dient der Ergänzung des lehrplanmäßigen Unterrichts.
- Findet während der Unterrichtszeit an **bis zu maximal fünf Tagen pro Schuljahr** statt.

Individuelle Berufsorientierung während der Schulzeit

- Für Schüler der 4. Klasse Hauptschule, der 8. und der 9. Klasse Sonderschule, der Polytechnischen Schule sowie der 4. Klasse der allgemeinbildenden höheren Schule.
- Den Schülern kann auf ihr Ansuchen hin die Erlaubnis erteilt werden, zum Zweck der individuellen Berufsorientierung an **bis zu maximal fünf Tagen im Schuljahr** dem Unterricht fern zu bleiben.
- Die Erlaubnis zum Fernbleiben ist vom Klassenvorstand nach einer Interessenabwägung von schulischem Fortkommen und beruflicher Orientierung zu erteilen.
- Für die Schnupperlehre ist vom Erziehungsberechtigten oder dem Schnupperbetrieb eine geeignete Aufsichtsperson festzulegen.

Individuelle Berufsorientierung außerhalb der Unterrichtszeit (Ferien)

- Für Schüler der 4. Klasse Hauptschule, der 8. und der 9. Klasse Sonderschule, der Polytechnischen Schule oder der 4. Klasse der allgemeinbildenden höheren Schule.
- Die Schüler können außerhalb der Unterrichtszeit (in den Ferien) eine Schnupperlehre im Ausmaß von **höchstens 15 Tagen** pro Betrieb und Kalenderjahr absolvieren.
- Voraussetzung dafür ist die Zustimmung des Erziehungsberechtigten und eine Bestätigung der Aufsichtsperson.

ORGANISATION

Informieren Sie Schulen in Ihrer Umgebung sowie Ihre Mitarbeiter darüber, dass Sie Schnupperlehrlinge aufnehmen möchten. Machen Sie auch auf Ihrer Unternehmenswebsite, in Infobroschüren, im Verkaufsbereich, bei Vorträgen in Schulen, Berufsinformessen etc. darauf aufmerksam, dass Sie Jugendlichen die Möglichkeit geben, in Ihrem Betrieb zu schnuppern.

Überlegen Sie sich, was Sie dem Jugendlichen zeigen wollen und wie der Jugendliche am besten den Beruf Bauprodukt-fachberater/in kennen lernen kann. Welche Tätigkeiten kann er ausprobieren? Welche Produkte soll er kennen lernen? Wen kann er bei der Arbeit beobachten? etc. Bereiten Sie für die Schnupperlehre ein Programm über den Tagesablauf vor.

Wählen Sie einen **geeigneten Mitarbeiter** aus, der die **Aufsicht und Betreuung** des Schülers während der Schnupperlehre übernimmt und gleichzeitig die Kontaktperson für die Schule und Eltern ist.

Ein **Namensschild** mit der Zusatzbezeichnung „Schnupperlehrling“ erleichtert dem Schüler den Auftritt vor Mitarbeitern und Kunden.

WAS SOLL WÄHREND DER SCHNUPPERLEHRE IM BETRIEB GESCHEHEN?

- ➔ Begrüßung und Vorstellung des Betreuers
- ➔ Besprechung des Tagesablaufes
- ➔ Kurze Einführung in den Betrieb
- ➔ Betriebsrundgang
- ➔ Vorstellung der Mitarbeiter, mit denen der Schüler während der Schnupperlehre zu tun hat
- ➔ Hinweise auf Sicherheitsvorkehrungen und mögliche Unfallgefahren
- ➔ Kennenlernen der verschiedenen Arbeitsbereiche, berufstypischen Tätigkeiten, Produkte
- ➔ Ausprobieren von typischen Tätigkeiten – unter Aufsicht
- ➔ Der Betreuer soll für Fragen zur Verfügung stehen und dem Schüler Rückmeldungen geben.
- ➔ Beobachten von Mitarbeitern und Lehrlingen während ihrer Arbeit
- ➔ Gespräche mit Mitarbeitern und Lehrlingen – diese sollen ausführlich auf die Fragen des Schülers eingehen und somit Einblicke in den Arbeitsalltag und die Lehrlingsausbildung geben.
- ➔ Eventuell: Führung eines Schnuppertagebuches (siehe Anhang): Das Schnuppertagebuch unterstützt und ergänzt die praktische Tätigkeit und hilft dem Schüler die gewonnenen Erfahrungen zu reflektieren.
- ➔ Eventuell: Präsentation des Imagefilmes „Bauproduktfachberater – der Beruf auf den du bauen kannst“
- ➔ Je nach Vereinbarung: Kontakt zum betreuenden Lehrer
- ➔ Abschlussgespräch: Der Schnupperlehrling soll am Ende der Schnupperlehre über seine Erfahrungen reden können und eine ausführliche Rückmeldung erhalten.
 - Welchen Eindruck hat er hinterlassen?
 - Wirkte er motiviert und interessiert am Lehrberuf?
 - Wie beurteilen Sie seine erbrachten Leistungen?
 - Was hat Ihnen besonders gut gefallen?
 - Worauf sollte er in Zukunft achten?
 - Ist er Ihrer Meinung nach geeignet für den Beruf und Ihren Betrieb?
 - Könnten Sie sich vorstellen, dass er eine Lehre bei Ihnen absolviert?
 - Wenn ja: Wie sieht die weitere Vorgehensweise aus, um eine Lehrstelle zu bekommen?
- ➔ Eventuell: Sie können dem Lehrling zum Abschluss eine Bestätigung über die Schnupperlehre geben. Falls Sie dem Jugendlichen keine Lehrstelle bieten können, kann er diese Bestätigung bei Vorstellungsgesprächen vorzeigen.

Im Anhang finden Sie folgende Vorlagen

- Formular für die Bestätigung des Betriebes für die Schule
- Formular für die Schnupperlehre außerhalb der Unterrichtszeit
- Beurteilungsbogen des Lehrbetriebs
- Bestätigung der Schnupperlehre für den Jugendlichen
- Schnuppertagebuch



Betriebsbesichtigung

Laden Sie Schulklassen in Ihren Betrieb ein und stellen Sie den Schülern Ihr Unternehmen und den Lehrberuf Bauproduktfachberater/in vor. Die Schüler erhalten dabei Einblicke in die Arbeitswelt und lernen Ihren Betrieb und Ihre Lehrlingsausbildung kennen.

ORGANISATION

Um Schulklassen in Ihr Unternehmen einzuladen, wenden Sie sich direkt an eine Schule in Ihrer Umgebung. Stimmen Sie nach der Terminvereinbarung Ihr Besichtigungskonzept mit dem zuständigen Lehrer ab.

19

DAUER

Die gesamte Betriebsbesichtigung sollte nicht länger als zweieinhalb Stunden dauern, um Langeweile zu verhindern.

MÖGLICHER ABLAUF

→ Begrüßung

→ Vorstellung des Unternehmens und der Lehrlingsausbildung

Stellen Sie Ihr Unternehmen und Ihre Lehrlingsausbildung – wenn möglich – anschaulich vor, z.B. unterstützt durch eine Power Point Präsentation, ein Unternehmensvideo, Fotos, verschiedene Produkte etc. Als Einstieg in die Präsentation Ihrer Lehrlingsausbildung können Sie den Imagefilm „Bauproduktfachberater – Der Beruf auf den du bauen kannst“ vorführen. Beziehen Sie in die Vorstellung der Lehrlingsausbildung auch Ihre Lehrlinge ein. Sie sind in etwa gleich alt wie die Schüler und können mit ihren persönlichen Erfahrungen sehr gut das Interesse der Jugendlichen wecken. Räumen Sie den Schülern auch die Möglichkeit ein, Fragen zu stellen.

→ Führung durch den Betrieb

Bei der Betriebsführung sollen die Schüler die verschiedenen Arbeitsorte kennenlernen (Verkaufsräume, Lager, Büro, Schulungsräume etc.). Außerdem sollen die Schüler auch Lehrlinge oder andere Mitarbeiter bei ihrer Arbeit beobachten, damit sie sich ein besseres Bild vom Beruf machen können. Die Führung durch den Betrieb sollte am besten gemeinsam mit einem Ihrer Lehrlinge durchgeführt werden.

→ Kleines Buffet und Besprechung offener Fragen

Eine anschließende Einladung zu einem kleinen Buffet rundet die Betriebsbesichtigung ab und bietet Ihnen und Ihren Lehrlingen die Gelegenheit, auf offene Fragen der Jugendlichen einzugehen. In einer informellen Atmosphäre werden viel schneller Barrieren abgebaut und viel mehr Fragen gestellt. Teilen Sie zum Abschluss der Betriebsbesichtigung das Infoblatt zum Lehrberuf Bauproduktfachberater/in (siehe Anhang) und eventuell weitere betriebsspezifische Infomaterialien aus. Laden Sie die Schüler auch dazu ein, eine Schnupperlehre in Ihrem Unternehmen zu machen.

→ Rückmeldung

Empfehlenswert ist es auch, mit Hilfe eines Fragebogens von den Schülern und Lehrern eine Rückmeldung zur Betriebsbesichtigung einzuholen. Lassen Sie die Anregungen in Ihre nächste Betriebsbesichtigung einfließen, somit ist garantiert, dass sich der Aufwand auch wirklich lohnt.

TIPP

Sie können die Betriebsbesichtigung aktiver gestalten, indem Sie die Schüler nach der Führung durch den Betrieb Interviews mit Mitarbeitern, Lehrlingen und Personalverantwortlichen durchführen lassen. Besprechen Sie diese Möglichkeit mit dem zuständigen Lehrer, damit die Schüler im Unterricht die Interviewfragen vorbereiten können. Die Ergebnisse der Interviews können von den Schülern in der Nachbearbeitung im Unterricht präsentiert werden.

Betriebserkundung

Betriebserkundungen haben wie Betriebsbesichtigungen das Ziel, Schülern Einblicke in die Arbeitswelt und Ihren Betrieb zu gewähren. Bei der Betriebserkundung sind die Schüler jedoch keine passiven Zuhörer, sondern **aktive Mitgestalter**. Die Schüler haben die Möglichkeit, Mitarbeiter bei der Arbeit zu beobachten, zu interviewen und eventuell selbst einfache Tätigkeiten zu verrichten. Durch die aktive Auseinandersetzung sind Betriebserkundungen tiefgründiger und nachhaltiger als Betriebsbesichtigungen.

BESONDERHEITEN DER BETRIEBSERKUNDUNG

Organisation	Lehrer, Schüler und Betrieb sind in die Organisation miteingebunden.
Planung	Betriebserkundungen werden in den Unterricht integriert und ausführlich vorbereitet und nachbearbeitet.
Inhalt	Betriebserkundungen beziehen sich in der Regel nicht auf den ganzen Betrieb, sondern auf ausgewählte Teilbereiche des Betriebes.
Rolle der Schüler/innen	Die Schüler sind aktive Mitgestalter. Sie gehen mit konkreten Fragestellungen und Beobachtungsaufgaben, die zuvor im Unterricht erarbeitet wurden, in den jeweiligen Erkundungsbereich.

ARTEN DER BETRIEBSERKUNDUNG

Gesamterkundung

Die Klasse erkundet den ganzen Betrieb. Um die Schüler nicht zu überfordern ist es empfehlenswert, Schwerpunkte zu setzen (z.B. die Lehrlingsausbildung im Betrieb).

Bereichserkundung

Die Klasse wird in Gruppen aufgeteilt, jede Gruppe erkundet einen bestimmten Bereich des Unternehmens (z.B. den Verkaufsbereich, das Warenlager, den Bürobereich).

Aspekterkundung

Im Mittelpunkt der Betriebserkundung steht nicht der ganze Betrieb sondern ein bestimmter betrieblicher Aspekt, z.B.:

- Berufsorientierung: Ausbildungsmöglichkeiten und Berufe im Betrieb
- Wirtschaftlicher Aspekt
- Konsumenten aspekt

AUFTEILUNG IN GRUPPEN

Bei der Betriebserkundung empfiehlt es sich, die Schüler in Gruppen aufzuteilen. Dadurch haben die Schüler die Möglichkeit, sich intensiver an der Erkundung zu beteiligen, mehr Fragen zu stellen und bei praktischen Tätigkeiten aktiver zu sein.

Bei der Aspekterkundung können die Gruppen auch unterschiedliche Bereiche eines Aspektes erkunden. Im Rahmen der Berufsorientierung könnte sich beispielweise eine Gruppe mit dem Bewerbungsverfahren des Betriebes auseinandersetzen, die zweite Gruppe mit der Lehrlingsausbildung und die dritte Gruppe mit den verschiedenen Berufen, die es in Ihrem Betrieb gibt.



MÖGLICHKEITEN ZUR ERKUNDUNG DES BETRIEBES

- Durchführen von Interviews mit Betriebsangehörigen
- Beobachtungen
- Erstellung von Fotos, Video- oder Audioaufnahmen
- Anfertigung von Notizen, Skizzen und Protokollen
- Ausfüllen von Fragebögen
- Teilnahme an Vorführungen (z.B. Verkaufsgesprächen)
- Ausprobieren einfacher ungefährlicher Tätigkeiten

Beispiel für Interviews

Die Schüler bekommen bei der Betriebsbesichtigung die Aufgabe, Interviews zur Lehrlingsausbildung und Berufstätigkeit des Interviewpartners zu führen. Die Schüler erarbeiten dazu bereits im Unterricht in Kleingruppen einen Fragebogen für eine bestimmte Zielgruppe: z.B. Ausbilder, Lehrlingsverantwortliche, Personalverantwortliche, Mitarbeiter, Lehrling

ORGANISATION

Nehmen Sie Kontakt mit einer Schule in Ihrer Umgebung auf und vereinbaren Sie einen Termin für die Betriebserkundung. Vor der Betriebserkundung sollte eine Vorbesprechung mit dem zuständigen Lehrer stattfinden und der Ablauf geklärt werden (zeitlicher Ablauf, Betreuer und Erkundungsorte festlegen, Möglichkeit für Interviews, Vorführungen, Beobachtungen etc. besprechen, Anzahl der möglichen Interviewpartner festlegen).

DAUER

Die gesamte Betriebsbesichtigung sollte nicht länger als vier Stunden dauern.

MÖGLICHER ABLAUF DER BETRIEBSERKUNDUNG

- Begrüßung
- Kurze Vorstellung des Unternehmens
- Kurze Führung durch den Betrieb (kurzer Überblick über die wichtigsten Bereiche des Betriebes)
- Gruppeneinteilung und Vorstellung der Gruppenbetreuer
- Durchführung der Erkundungsaufgaben in den Gruppen
- Treffpunkt aller Gruppen: Besprechung offener Fragen und eventuell kleines Buffet
- Verteilung des Infoblattes zum Lehrberuf Bauproduktfachberater/in (siehe Anhang) und eventuell weitere betriebsspezifische Infomaterialien. Laden Sie die Schüler auch dazu ein, sich für eine Schnupperlehre in Ihrem Unternehmen zu bewerben.
- Rückmeldung der Schüler und Lehrer

NACHBEREITUNG IM UNTERRICHT

Die Betriebserkundung wird im Unterricht ausführlich nachbereitet, dies ist für den Lernerfolg der Schüler von großer Bedeutung. Die Schüler lernen, ihre Erfahrungen zu verarbeiten, die Ergebnisse zu interpretieren und daraus Zusammenhänge zu erkennen. Während der Betriebsbesichtigung ist dies aufgrund des Zeitdrucks und der vielen neuen Eindrücke oft nur schlecht möglich.

In der Nachbereitung werden die gewonnenen Eindrücke ausführlich reflektiert und die in der Gruppe gewonnenen Informationen und Erfahrungen ausgewertet und mit den anderen ausgetauscht. Die einzelnen Gruppen können dazu Plakate erstellen und/oder eine Präsentation vorbereiten.

Bei der Vorstellung der Plakate oder Präsentationen werden manchmal auch Schüler anderer Klassen einbezogen, somit wird Ihr Betrieb auch einem größeren Schülerkreis vorgestellt.

Schulsponsoring

Unterstützen Sie Aktivitäten, Projekte und Vorhaben einer Schule in Ihrer Umgebung. Eine Nachwuchssuche ist damit nicht direkt verbunden, jedoch steigern Sie durch das Schulsponsoring Ihren Bekanntheitsgrad und wecken Interesse an Ihrem Unternehmen. Darüber hinaus knüpfen Sie Kontakte zu Schulen, Direktoren, Lehrern, Schülern und Eltern und haben dadurch die Möglichkeit, Maßnahmen zu setzen, die der Rekrutierung dienen (z.B. Schnupperlehre, Betriebsbesichtigung).

Es gibt zahlreiche Aktivitäten und Projekte in Schulen, die Sie finanziell unterstützen können:

→ Projekte

Sie können als Sponsor für Schulprojekte auftreten. Ihre finanzielle Unterstützung kann für Exkursionen, spezielle Seminare (z.B. Benimmtraining, Kommunikationstraining), Vorträge (z.B. gesunde Ernährung) uvm. eingesetzt werden.

→ Schulveranstaltungen

Sie können beispielsweise Ankündigungsplakate oder Flyer für ein Schulfest, den Tag der offenen Tür, Theateraufführungen, Konzerte etc. drucken lassen, auf denen Ihr Firmenlogo angeführt ist. Sie können aber auch ein Buffet für solche Veranstaltungen ausrichten oder Preise für ein Gewinnspiel zur Verfügung stellen.

→ Sportveranstaltungen

Sie können beispielsweise Trikots für die Fußball- oder Volleyballmannschaft spenden, auf denen Ihr Firmenlogo gedruckt ist. Eine weitere Möglichkeit wäre, ein Turnier auszurichten, das nach Ihrer Firma benannt ist.

→ Sponsoring von Sportgeräten oder Computer

Der Ankauf von Sportgeräten, Computern, Musikgeräten etc., versehen mit Aufklebern, die Ihr Firmenlogo zeigen, ist eine weitere Möglichkeit, Sponsoring zu betreiben.

HINWEIS

Denken Sie daran, Ihre Sponsor-Aktivitäten auch der lokalen Presse bekannt zu geben.



Tag der offenen Tür

Beim Tag der offenen Tür geht es darum, den Betrieb einer breiten Öffentlichkeit vorzustellen. Ihre Kunden kennen zumindest den Verkaufs- und Beratungsbereich Ihres Betriebes, beim Tag der offenen Tür können Interessenten aber auch die anderen Bereiche Ihres Betriebes kennen lernen. Sie können den Tag der offenen Tür vor allem zur Lehrlingswerbung nutzen, indem Sie Interessenten die Möglichkeit geben, die Lehrlingsausbildung in Ihrem Unternehmen kennenzulernen.

ORGANISATION

Der Tag der offenen Tür sollte an einem Tag stattfinden an dem Sie erfahrungsgemäß eine sehr hohe Kundenfrequenz erwarten. Sie können zudem im Vorhinein Plakate mit einer Ankündigung im Geschäftsbereich aufhängen, Inserate in lokalen Medien schalten, Einladungen an Schulklassen verschicken etc. Eine Einladung sollte auch an Ihre Branchenvertretung, Vertreter der lokalen Politik und die Berufsschule Ihres Bundeslandes erfolgen. Denken Sie auch daran, einen Fotografen zu beauftragen und die lokale Presse, das Fernsehen und den Hörfunk zu informieren.

Sie können den Tag der offenen Tür auch mit einem **speziellen Anlass** verbinden, z.B. einem Firmenjubiläum, Eröffnung einer neuen Filiale oder Neueröffnung nach einem Umbau. Im Hinblick auf die Nachwuchswerbung sind die **Verleihung von Lehrlingsauszeichnungen** für die erfolgreiche Teilnahme an Lehrlingswettbewerben, die **Verleihung der Zertifikate „Zertifizierte/r Bauproduktfachberater/in“** oder des **Diploms „Diplom-Bauproduktfachberater/in“** besonders passend. Durch solche Ereignisse erzielen Sie einerseits das nötige Medieninteresse sowie auch die Aufmerksamkeit der für Sie wichtigen Zielgruppen.

HINWEISE

- ➔ Binden Sie **Ihre Lehrlinge** in die Organisation und Durchführung des Tags der Lehre ein. Die Mitarbeiter und Lehrlinge sollen die Besucher aktiv in Gespräche involvieren und Auskünfte über die Lehrlingsausbildung erteilen. Achten Sie darauf, dass genügend Ansprechpartner für die Fragen der Besucher zur Verfügung stehen.
- ➔ Geben Sie Ihren Lehrlingen den Auftrag, sich etwas Kreatives für den Tag der offenen Tür zu überlegen. Womit könnten Sie junge Menschen und Eltern auf den Lehrberuf Bauproduktfachberater/in aufmerksam machen? Beispiele sind: die Gestaltung von Plakaten, Durchführung von Produktpräsentationen, Vorführung von Verkaufsgesprächen, Interviews, Lehrlingsrap etc. Auch die Berufsschule kann in den Tag der Lehre einbezogen werden und an einem Infostand Auskünfte erteilen. Berufsschullehrer und Direktoren könnten auch als Interviewpartner gewonnen werden.
- ➔ Halten Sie genügend **Informationsmaterial** bereit, das die Besucher mit nach Hause nehmen können. Im Anhang finden Sie ein Infoblatt für den Lehrberuf Bauproduktfachberater/in mit Platz für einen firmenspezifischen Aufdruck. Für die Nachwuchswerbung empfiehlt es sich auch, Einladungen für die Schnupperlehre oder auch Bewerbungsbögen aufzulegen, die Interessenten ausfüllen können.
- ➔ **Videovorführungen** wie z.B. Unternehmensvideos oder der Imagefilm „Bauproduktfachberater – Der Beruf auf den du bauen kannst“ können in einer Dauerschleife abgespielt werden und gut platziert die Aufmerksamkeit der Besucher erwecken.
- ➔ Der Tag der offenen Tür kann durch ein **kleines Buffet, Verkostungen** von Produkten aus der Region, **musikalisches Rahmenprogramm**, Durchführung eines **Gewinnspiels**, Verteilung von **Gutscheinen, Sonderaktionen** etc. aufgewertet werden.

Teilnahme an Berufsinformationstagen

Die Teilnahme an Berufsinformationstagen bietet Ihnen eine gute Möglichkeit, um Jugendliche, die vor der Berufs- und Ausbildungswahl stehen, zu erreichen. Neben den Kontakten zu Jugendlichen können Sie auf Berufsinformationstagen auch Kontakte zu Lehrern aufbauen und mögliche Kooperationen im Bereich der Berufsorientierung besprechen.

UNTERNEHMENSPRÄSENTATION

Bei Berufsinformationstagen haben Sie die Möglichkeit, Ihr Unternehmen an einem Infostand zu präsentieren. Um sich von der Masse abzuheben, sollten Sie Ihren Betrieb und Ihre Lehrlingsausbildung möglichst anschaulich präsentieren und Ihren Infostand auch auffällig gestalten. Es ist empfehlenswert, wenn Lehrlinge als Ansprechperson für die Jugendlichen zur Verfügung stehen.

MÖGLICHKEITEN

- ➔ **Videovorführungen** (Unternehmensvideo, Imagefilm „Bauproduktfachberater – Der Beruf auf den du bauen kannst“)
- ➔ **Fotos** (z.B. von Lehrlingen bei der Arbeit)
- ➔ Kleiner **Warenbereich**: Lassen Sie hier Lehrlinge ein Verkaufsgespräch vorführen oder geben Sie den Jugendlichen die Möglichkeit, in die Rolle des Bauproduktfachberaters zu schlüpfen und ein Verkaufsgespräch zu simulieren.
- ➔ **Infomaterial**: Der Verteilung von Infomaterial kommt bei Berufsinformationstagen eine wichtige Bedeutung zu, da diese zu Hause oder im Berufsorientierungsunterricht in Ruhe angesehen werden können. Somit gelangen die Informationen auch zu den Eltern. Im Anhang finden Sie ein Infoblatt mit Platz für einen firmenspezifischen Aufdruck.
- ➔ **Kleine Präsente** (Blöcke, Kugelschreiber, Süßigkeiten, Mousepads, Umhängetaschen etc.)
- ➔ Durchführung eines **Gewinnspiels**

BERUFSINFORMATIONSTAGEN IN ÖSTERREICH

Im Folgenden finden Sie eine Übersicht über einige Berufsinformationstagen in Österreich.

- startmesse (Wien: überregionale Lehrlingsmesse, erstmals durchgeführt im Oktober 2009)
- BeST – Messe für Beruf, Studium und Weiterbildung jährlich in Wien im Zwei-Jahres-Rhythmus in Graz oder Klagenfurt sowie Salzburg oder Innsbruck
- BIM – Berufs-Info-Messe (Salzburg)
- Schul- und Berufsinformationstagen (Graz)
- Jugend & Beruf – Berufsinformationstagen (Wels)
- BIFO Messe Beratung für Bildung und Beruf (Hohenems)
- JOBmania Schul- und BerufsInfoMesse NÖ-Süd & Burgenland (Wiener Neustadt)
- JOBmania Schul- und BerufsInfoMesse Mostviertel und NÖ Mitte (Sankt Pölten)
- Schul- und Berufsinformationstagen (Wieselburg)
- Berufs- und Karrieremesse „Catch the Future“ (Liezen)
- BOMM – Berufsorientierungsmesse für Mädchen (Klagenfurt)





ANHANG

Bauproduktfachberater/in

Der Beruf auf den du bauen kannst!

BAUPRODUKTEFACHBERATER/INNEN SIND SEHR GEFRAGT!

Als Bauproduktfachberater/in hast du ein **umfassendes Know-how** rund ums **Bauen** und **Renovieren**. Du bist ein **wichtiger Ansprechpartner** für deine Kunden und findest für jedes Anliegen **die optimale Lösung**. Möchte ein Kunde z.B. wissen, wie man ein Haus am besten wärmeisoliert, informierst und berätst du ihn über die verschiedenen Möglichkeiten und die notwendigen Bauprodukte. Mithilfe von Bauplänen und Zeichnungen erstellst du entsprechende Angebote.

Außerdem **gestaltest** du die **Verkaufsräume**, um das Interesse der Kunden für deine Produkte zu wecken. Am Computer ermittelst du den **Warenbedarf**, führst **Bestellungen** durch und übernimmst die **Lieferungen**.

DO-IT-YOURSELF LIEGT VOLL IM TREND!

Das in der **Ausbildung** und in der **täglichen Praxis** erworbene Wissen kannst du auch **privat gut gebrauchen** – für deine erste Wohnung oder dein eigenes Haus.

MÖGLICHE LEHRBETRIEBE

- Baustoff-Fachhandlungen
- Baumärkte

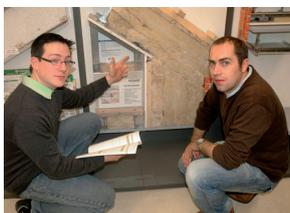


DIE AUSBILDUNG

Lehrzeit: 3 Jahre	
Ausbildung im Lehrbetrieb 80 % der Lehrzeit Hier erarbeitest du dir das praktische Know-how für deinen Beruf.	Unterricht in der Berufsschule 20 % der Lehrzeit Hier erwirbst du dir den theoretischen Background mit Praxisbezug.

ZERTIFIZIERTE/R BAUPRODUKTEFACHBERATER/IN

Besuchst du die Berufsschule mit 1.260 Unterrichtsstunden, erhältst du eine vertiefende praxisorientierte Ausbildung und das Zusatzzertifikat „Zertifizierte/r Bauproduktfachberater/in“.



ALS BAUPRODUKTEFACHBERATER/IN STEHEN DIR VIELE MÖGLICHKEITEN OFFEN!

Die Lehre zum/r Bauproduktfachberater/in ist das **Fundament für deine berufliche Zukunft**, darauf kannst du aufbauen: Mit entsprechendem Einsatz kannst du **Abteilungsleiter/in, Filialleiter/in** oder sogar **Geschäftsführer/in** werden. Du kannst dich aber auch **selbstständig machen**.

Nach deiner Ausbildung hast du viele Möglichkeiten zur **Spezialisierung** und **Weiterbildung**. Der **Außendienst** ist eine herausfordernde Möglichkeit mit guten Verdienstmöglichkeiten. Mit der **Berufsmatura (Berufsreifeprüfung)** kannst du Kollegs, Hochschulen, Fachhochschulen oder Universitäten besuchen.

Besondere Erfolgchancen bietet dir die Weiterbildung „**Diplom-Bauproduktfachberater/in**“ des Österreichischen Baustoff Ausbildungszentrums. Mehr Infos dazu findest du unter www.baustoff-ausbildung.at

Deine Chance: Vom Lehrling zum Diplom-Bauproduktfachberater!

2. Stufe: Weiterbildung nach der Lehre
Diplom-Bauproduktfachberater/in

1. Stufe: Lehrlingsausbildung
Zertifizierte/r Bauproduktfachberater/in

LEHRLINGE ÜBER IHREN LEHRBERUF BAUPRODUKTEFACHBERATER/IN

„An meinem Lehrberuf gefällt mir am besten, dass ich viel mit Menschen zu tun habe.“

Alexander Lachner, 2. Lehrjahr

„Es macht Spaß, den Kunden eine Freude zu bereiten, indem ich sie richtig berate.“

Konrad Thomas, 3. Lehrjahr

„Durch den Verkauf von Baustoffen kann ich mithelfen, Neues aufzubauen.“

Roland Fercher, 1. Lehrjahr

„Es ist ein kaufmännischer Beruf, bei dem man auch verschiedenste handwerkliche Kenntnisse erwirbt.“

Florian Koch, 2. Lehrjahr

Mehr Infos zum Lehrberuf findest du unter

www.lehrlingsinfo.at/bauproduktfachberater

Platz für betriebsspezifische Hinweise

Firmenlogo, Kontaktdaten

Einladung zur Schnupperlehre

Hinweise, z.B.:

Wir suchen Lehrlinge! Wir bilden Lehrlinge aus! Lehrlinge gesucht! Wir bauen auf dich!

Bewirb dich jetzt für eine Lehrstelle unter... Starte deine Karriere bei... Wir bieten dir:...

Der Platz für firmeninterne Hinweise kann auch größer gemacht werden, indem die Lehrlingsstatements entfallen.



Bestätigung des Betriebes für die Schule

Betrieb:

Adresse:

Telefon:

E-Mail:

Kontaktperson:

Bestätigung des Betriebes

Wir erklären uns bereit, den/die Schüler/in
im Rahmen der Berufspraktischen Tage in der Zeit von bis
in unserem Betrieb aufzunehmen, um ihm/ihr einen Einblick in den Lehrberuf
..... zu ermöglichen.

Für den oben genannten Zeitraum wird die Aufsichtspflicht von Frau/Herrn
..... übernommen.

.....

Ort, Datum

.....

Unterschrift und Firmenstempel

Hinweis:

Schüler/innen sind im Rahmen der Schülerunfallversicherung nach dem ASVG unfallversichert. Sie müssen nicht bei der Sozialversicherung angemeldet werden.

Schnupperlehre außerhalb der Unterrichtszeit

Vereinbarung gem. § 175 Abs.5 Z 3 ASVG iVm §13b SchUG zwecks Absolvierung einer individuellen Berufsorientierung außerhalb der Unterrichtszeit

Name des
Schülers/der Schülerin:

Schule:

Klasse:

Als Erziehungsberechtigter erteile ich hiermit die Zustimmung, dass obengenannte/r Schüler/in im Rahmen der individuellen Berufsorientierung (§13 b SchUG) im

Betrieb

in der Zeit von bis (max. 15 Tage)

den Beruf kennen lernen kann.

Datum und Unterschrift des/der Erziehungsberechtigten

In der Zeit der individuellen Berufsorientierung durch den/die Schüler/in wird im obgenannten Betrieb eine Aufsichtsperson bestellt.

Erklärung der Aufsichtsperson:

Ich nehme zur Kenntnis, dass eine Einbindung des Schülers/der Schülerin in den Arbeitsprozess verboten ist. Diesbezüglich habe ich die unten angeführten Informationen gelesen. Weiters werde ich den/die Schüler/in auf relevante Rechtsvorschriften (Jugendschutz, Arbeitnehmerschutz, Arbeitshygiene) hinweisen.

Name und Unterschrift der Aufsichtsperson

Datum und Firmenstempel

Wichtige Informationen

- ➔ Die Berufspraktischen Tage sind kein Arbeitsverhältnis.
- ➔ Eine Eingliederung der Schüler/innen in den Arbeitsprozess ist unzulässig, das heißt: Beschäftigung: ja, Ersatz der Arbeitsleistung eines Arbeitnehmers: nein.
- ➔ Die Schüler/innen unterliegen keiner Arbeitspflicht, keiner bindenden Arbeitszeit und nicht dem arbeitsrechtlichen Weisungsrecht des Betriebsinhabers.
- ➔ Die Schüler/innen haben keinen Anspruch auf Entgelt.
- ➔ Die Bestimmungen des Arbeitnehmerschutzes und arbeitshygienische Vorschriften sind zu berücksichtigen.
- ➔ Auf die Körperkraft der Schüler/innen ist Rücksicht zu nehmen.
- ➔ Schüler/innen sind als solche nach dem ASVG bei der AUVA unfallversichert. Sie müssen nicht bei der Sozialversicherung angemeldet werden.
- ➔ Durch Schüler/innen verursachte Schäden unterliegen dem allgemeinen Schadenersatzrecht. Die Haftung ist im Einzelfall zu prüfen.

Beurteilungsbogen des Lehrbetriebs

Name des Schülers/der Schülerin:

Geb. Datum:

Tel. Nr.:

Schnupperlehrberuf:

Name des Betreuers:

Datum des Schnupperpraktikums:

Bitte Zutreffendes ankreuzen:

Interesse	<input type="checkbox"/> sehr interessiert	<input type="checkbox"/> interessiert	<input type="checkbox"/> mäßig interessiert	<input type="checkbox"/> gleichgültig
Kontaktfreude/ Offenheit	<input type="checkbox"/> sehr kontaktfreudig	<input type="checkbox"/> kontaktfreudig	<input type="checkbox"/> eher zurückhaltend	<input type="checkbox"/> verschlossen
Freundlichkeit	<input type="checkbox"/> sehr freundlich	<input type="checkbox"/> freundlich	<input type="checkbox"/> mäßig freundlich	<input type="checkbox"/> eher unfreundlich
Kommunikations- fähigkeit	<input type="checkbox"/> kann sich sehr gut aus- drücken	<input type="checkbox"/> kann sich gut ausdrücken	<input type="checkbox"/> kann sich mäßig ausdrücken	<input type="checkbox"/> sprachliche Mängel
Selbstständigkeit	<input type="checkbox"/> sehr selbstständig	<input type="checkbox"/> selbstständig	<input type="checkbox"/> eher unselbstständig	<input type="checkbox"/> braucht sehr viel Führung
Pünktlichkeit	<input type="checkbox"/> überpünktlich	<input type="checkbox"/> pünktlich	<input type="checkbox"/> manchmal unpünktlich	<input type="checkbox"/> immer unpünktlich
Genauigkeit	<input type="checkbox"/> sehr genau	<input type="checkbox"/> ziemlich genau	<input type="checkbox"/> mäßig genau	<input type="checkbox"/> schlampig
Auffassungsvermögen	<input type="checkbox"/> sehr rasch	<input type="checkbox"/> recht zügig	<input type="checkbox"/> eher langsam	<input type="checkbox"/> sehr langsam
Durchhaltevermögen	<input type="checkbox"/> kann sich sehr gut auf eine Sache konzentrieren und diese zu Ende führen	<input type="checkbox"/> kann sich gut auf eine Sache konzentrieren und diese zu Ende führen	<input type="checkbox"/> lässt sich leicht ablenken	<input type="checkbox"/> kann sich schwer auf eine Sache konzen- trieren

Der Schnupperlehrling ist für den erkundeten Beruf

- sehr geeignet
 geeignet

- eher ungeeignet
 ungeeignet

Ich würde den Schnupperlehrling

- sehr gerne
 gerne

- eher nicht
 auf keinen Fall

.....
Datum

.....
Unterschrift des Betreuers

BESTÄTIGUNG

für die Absolvierung der Schnupperlehre

Der Schüler/die Schülerin
geboren am
hat in der Zeit von bis
im Unternehmen
die berufspraktischen Tage absolviert.

Der Schüler/die Schülerin hat bei den berufspraktischen Tagen den Lehrberuf

.....
kennen gelernt.

Er/sie ist aus der Sicht des Betriebes für den erkundeten Lehrberuf

- sehr geeignet geeignet weniger geeignet nicht geeignet

Platz für persönliche Bemerkungen

.....
Ort, Datum

.....
Unterschrift und Firmenstempel

Tagebuch: Meine Schnupperlehre

Mein Name:

Meine Schnupperlehre dauert von bis

Mein erster Schnuppertag beginnt um Uhr.

Diesen Beruf möchte ich in der Schnupperlehre kennenlernen

.....

Schnupperbetrieb

Name des Betriebes:

Adresse:

.....

Telefonnummer:

E-Mail-Adresse:

Name meines Betreuers:

Anzahl der Mitarbeiter davon Frauen Männer

Anzahl der Lehrlinge davon Mädchen Burschen

Anzahl der Lehrlinge in meinem Schnupperlehrberuf:

Was macht der Betrieb?

(Welche Leistungen erbringt der Betrieb? Welche Produkte stellt der Betrieb her?)

.....

.....

Welche (Lehr)Berufe gibt es in diesem Betrieb?

.....

.....

Schnupperberuf

Beschreibe die wichtigsten Tätigkeiten dieses Berufes:

.....

.....

.....

.....

Welche Eigenschaften und Fähigkeiten glaubst du sind für diesen Beruf wichtig?

z.B. Genauigkeit

.....

.....

.....

.....

Wo wird überwiegend gearbeitet (Verkaufsbereich, Büro, Werkstatt, Produktionshalle etc.)?

.....

.....

.....

.....

Mit welchen Produkten, Materialien, Werkzeugen, Maschinen wird gearbeitet?

.....

.....

.....

.....

Auswertung der Schnupperlehre

1. Notiere in der Tabelle die Tätigkeiten, die du bei deiner Schnupperlehre kennen gelernt hast.
2. Kreuze an, ob du die jeweilige Tätigkeit selbst ausprobiert oder beobachtet hast.
3. Kreuze auch an, wie dir diese Tätigkeit gefallen hat (☺☹☠)

Tätigkeit	selbst ausprobiert	beobachtet	☺	☹	☠

Was hat dir bei der Schnupperlehre besonders gut gefallen?

.....

.....

.....

Was hat dir nicht so gut gefallen?

.....

.....

.....

Abschließende Bewertung:

	ja	eher ja	eher nein	nein
Insgesamt hat mir die Schnupperlehre gefallen.				
Ich möchte diesen Beruf erlernen.				
Ich möchte gerne in diesem Betrieb arbeiten.				
Ich möchte noch andere Berufe genauer kennen lernen.				
Ich möchte noch andere Betriebe kennen lernen.				

Wichtige Adressen

ba – Österreichisches Baustoff Ausbildungszentrum

Kastelicgasse 1/15
3100 St. Pölten
T: 02742 25 62 31
E: office@baustoff-ausbildung.at
W: www.baustoff-ausbildung.at

Lehrlingsstellen der Wirtschaftskammern Österreichs

Wirtschaftskammer Burgenland

Robert-Graf-Platz 1
7000 Eisenstadt
T: 05 90 907-5410
E: lehrlingsstelle@wkbgl.at
W: wko.at/bgld/lehrlinge

Wirtschaftskammer Kärnten

Koschutastraße 3
9020 Klagenfurt
T: 05 90 904-850
E: lehrlingsstelle@wkk.or.at
W: wko.at/ktn/lehrlingsstelle

Wirtschaftskammer Niederösterreich

Landsbergerstraße 1
3100 St. Pölten
T: 02742 851-17630
E: berufsausbildung@wknoe.at
W: wko.at/noe/bildung

Wirtschaftskammer Oberösterreich

Wiener Straße 150
4024 Linz
T: 05 90 909-4001
E: bp@wkoee.at
W: wko.at/ooe/bp

Wirtschaftskammer Salzburg

Faberstraße 18
5027 Salzburg
T: 0662 88 88-391
E: lehrlingsstelle@wks.at
W: wko.at/sbg/lehrlingsstelle

Wirtschaftskammer Steiermark

Körblergasse 111-113
8021 Graz
T: 0316 601-545
E: lehrlingsstelle@wkstmk.at
W: wko.at/stmk/lehrlingsstelle

Wirtschaftskammer Tirol

Egger-Lienz-Straße 116
6020 Innsbruck
T: 05 90 905-7302
E: lehrling@wktirol.at
W: wko.at/tirol/bildung/lehrling

Wirtschaftskammer Vorarlberg

Wichnergasse 9
6800 Feldkirch
T: 05522 305-320
E: lehrlinge@wkv.at
W: wko.at/vlbg/ba

Wirtschaftskammer Wien

Rudolf-Sallinger-Platz 1
1030 Wien
T: 01 514 50-2441
E: lehrlingsstelle@wkw.at
W: wko.at/wien/lehrling

Wirtschaftskammer Österreich

Wiedner Hauptstraße 63
1045 Wien
T: 05 90 900-4076
E: alfred.freundlinger@wko.at
W: http://wko.at

Berufsschulen

Berufsschulen mit 1.260 Unterrichtsstunden

Erhalt des Zertifikats Zertifizierte/r Bauproduktfachberater/in möglich.

Burgenland

Landesberufsschule Eisenstadt
Gölbeszeile 10-12
7000 Eisenstadt
02682 633 03 22

Oberösterreich

Berufsschule Rohrbach
Schulstraße 7
4150 Rohrbach
07289 807 70-26

Kärnten

Landesberufsschule Spittal
Litzelhofenstraße 17
9800 Spittal/Drau
04762 243 10

Steiermark

Landesberufsschule Hartberg
Franz Schmidt Gasse 7
8230 Hartberg
03332 629 39

Niederösterreich

Landesberufsschule für den Einzelhandel
Grazer Straße 24
2604 Theresienfeld
02622 71 28 30

Wien

Berufsschule für den Einzelhandel IV
Kempelengasse 20
1100 Wien
01 59 91 69 51 41

Berufsschulen mit 1.080 Unterrichtsstunden

Salzburg

Landesberufsschule Tamsweg
Lasabergweg 300
5580 Tamsweg
06474 70 78

Tiroler Fachberufsschule für Handel und Büro Reutte
Speckbacherstraße 9
6600 Reutte
05672 723 19

Tirol

Tiroler Fachberufsschule für Handel Innsbruck
6020 Innsbruck
Lohbachufer 6b
0512 28 45 31

Tiroler Fachberufsschule für Handel und Büro Kitzbühel
Wagnerstraße 14
6370 Kitzbühel
05356 642 75

Tiroler Fachberufsschule für Handel und Büro Schwaz
Johannes-Messner-Weg 6
6130 Schwaz
05242 624 79

Vorarlberg

Landesberufsschule Bregenz 3
Feldweg 23
6900 Bregenz
05574 71181

Tiroler Fachberufsschule für Handel und Büro Imst
Ballgasse 7
6460 Imst
05412 66 801

Landesberufsschule Feldkirch
Rebberggasse 32
6800 Feldkirch
05522 720 29-12

Tiroler Fachberufsschule für Handel und Büro Kufstein
Toblacher-Straße 4
6330 Kufstein
05372 641 95

Bundesgremium des Holz- und Baustoffhandels
Wirtschaftskammer Österreich
Wiedner Hauptstraße 63 | 1045 Wien
T: 05 90 900-3233 | F: 05 90 900-287
E : handel5@wko.at

Adressen der Landesgremien des Holz- und Baustoffhandels

Burgenland

Landesgremium des Holz- und Baustoffhandels
Robert-Graf-Platz 1
7000 Eisenstadt
T: 05 90 907-3330

Kärnten

Landesgremium des Holz- und Baustoffhandels
Europaplatz 1
9021 Klagenfurt
T: 05 90 904-320

Niederösterreich

Landesgremium des Holz- und Baustoffhandels
Landsbergerstr. 1
3100 St. Pölten
T: 02742 851-19320

Oberösterreich

Landesgremium des Holz- und Baustoffhandels
Hessenplatz 3
4010 Linz
T: 05 90 909-4320

Salzburg

Landesgremium des Holz- und Baustoffhandels
Julius-Raab-Platz 1
5027 Salzburg
T: 0662 88 88-259

Steiermark

Landesgremium des Holz- und Baustoffhandels
Körblergasse 111 - 113
8021 Graz
T: 0316 601-571

Tirol

Landesgremium des Holz- und Baustoffhandels
Meinhardstraße 14
6020 Innsbruck
T: 05 90 905-1432

Vorarlberg

Landesgremium des Holz- und Baustoffhandels
Wichnergasse 9
6800 Feldkirch
T: 05522 305-341

Wien

Landesgremium des Holz- und Baustoffhandels
Schwarzenbergplatz 14
1041 Wien
T: 01 51 450-3229

Zertifizierte/r Bauproduktfachberater/in

www.lehrlingsinfo.at/bauproduktfachberater



DIPLOM-BAUPRODUKTE- FACHBERATER/IN



www.baustoff-ausbildung.at

ba – Österreichisches Baustoff Ausbildungszentrum
A - 3100 St. Pölten · Kastelicgasse 1 / 15
Tel 02742 / 256 231 · office@baustoff-ausbildung.at

WEITERBILDUNG MIT ERFOLG. POTENTIALE NÜTZEN. CHANCEN ERGREIFEN. ZIELE VERFOLGEN.