

1. Branche und Firma

1.8 Bauspezifische Leistungsziele

Hinweis: Im ganzen Kapitel 1.8 sind die Leistungsziele, wenn nicht ausdrücklich anders erwähnt, ohne spezielle Hilfsmittel oder Unterlagen zu erreichen.

Leitidee

Neben dem branchenspezifischen Fachwissen der Branche Dienstleistung und Administration müssen Kaufleute in der Baubranche über bauspezifische Fertigkeiten und bauspezifisches Wissen verfügen. Dies ist für den Erfolg im täglichen Berufsleben unabdingbar. Die Vermittlung der folgenden Inhalte ist den Unternehmen der Baubranche deshalb ein wichtiges Anliegen.

Dispositionsziel Fakturierung

1.8.1 Bei der Fakturierung von Bauleistungen (Akkord, Regie, Pauschal, Global) zeigen Baukaufleute professionelle Routine.

	Leistungsziele	Hinweise	Teilaspekte für ALS	Prima ich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Ausmasse bearbeiten	1.8.1.1 Ich kann den groben Ablauf beim Ausmessen von Bauarbeiten fachlich korrekt erklären. Ich beschreibe dabei Aufbau und Funktion der Ausmassblätter und von wem diese unterschrieben sein müssen.	Bei Unklarheiten oder Fehlern nehme ich mit dem Bauführer Rücksprache.	- beschreibt den groben Ablauf beim Ausmessen in der verlangten Art - beschreibt Aufbau und Funktionsweise der Ausmassblätter korrekt - erläutert, von wem die Ausmassblätter unterschrieben sein müssen	<input type="checkbox"/>	Teamfähigkeit	Mit Informationsquellen umgehen Vernetztes Denken	K 2
Masseinheiten	1.8.1.2 Ich kann 6 beim Ausmessen von Bauarbeiten gängige Masseinheiten aufzählen, zu jeder Masseinheit je 3 typische verbaute Materialien nennen und beispielhafte Positionen korrekt berechnen.		- zählt 6 beim Ausmessen gängige Masseinheiten auf - nennt zu jeder Masseinheit je 3 typische verbaute Materialien - berechnet beispielhafte Positionen korrekt	<input type="checkbox"/>	Teamfähigkeit	Vernetztes Denken	K1
Akonto- bzw. Teilrechnungen erstellen	1.8.1.3 Anhand von praxisüblichen Unterlagen erstelle ich an einem einfachen Beispiel mehrwertsteuerkonforme Akonto- bzw. Teilrechnungen unter Berücksichtigung allfälliger Garantierückbehalte.		- erstellt mehrwertsteuerkonforme Akontorechnungen - erstellt mehrwertsteuerkonforme Teilrechnungen - berücksichtigt allfällige Garantierückbehalte	<input type="checkbox"/>	Leistungsbereitschaft	Analytisches und geplantes Vorgehen Mit Informationsquellen umgehen	K3
Akkord-Schlussrechnung erstellen	1.8.1.4 Anhand von praxisüblichen Unterlagen kann ich routiniert für ein als Beispiel vorgegebenes einfaches Bauobjekt die Kostenzusammenstellung und Schlussabrechnung sowie den Garantierantrag fehlerfrei erstellen.		- erstellt Kostenzusammenstellung vollständig - erstellt Schlussabrechnung fehlerfrei - füllt den Garantierantrag fehlerfrei aus	<input type="checkbox"/>	Leistungsbereitschaft	Mit Informationsquellen umgehen	K3

1. Branche und Firma

1.8. Bauspezifische Leistungsziele

Leitidee

Neben dem branchenspezifischen Fachwissen der Branche Dienstleistung und Administration müssen Kaufleute in der Baubranche über bauspezifische Fertigkeiten und bauspezifisches Wissen verfügen. Dies ist für den Erfolg im täglichen Berufsleben unabdingbar. Die Vermittlung der folgenden Inhalte ist den Unternehmen der Baubranche deshalb ein wichtiges Anliegen.

Dispositionsziel Fakturierung

1.8.1 Bei der Fakturierung von Bauleistungen (Akkord, Regie, Pauschal, Global) zeigen Baukaufleute professionelle Routine.

	Leistungsziele	Hinweise	Teilaspekte für ALS	Prima ich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Reglerechnung erstellen	1.8.1.5 Ich bin in der Lage, den Regietarif korrekt einzusetzen und unter Verwendung der üblichen Unterlagen eine einfache Regierechnung fehlerfrei zu erstellen.		- findet Positionen im Tarif - überträgt Positionen korrekt in die Rechnung - erstellt Regierechnung fehlerfrei	<input type="checkbox"/>	Leistungsbe- reitschaft	Mit Informati- onsquellen umgehen	K3
Pauschal- und Globalrechnung erstellen	1.8.1.6 Eine Pauschal- und eine Globalrechnung korrekt erstellen zu können, ist für mich selbstverständlich. Ich kann den wesentlichen Unterschied erklären und je einen Vorteil für die Bauunternehmung nennen.		- verfasst Global- und Pauschal- rechnungen korrekt - erklärt Unterschied Global- / Pauschalrechnungen - nennt je einen Vorteil für die Bauunternehmung	<input type="checkbox"/>	Leistungsbe- reitschaft		K3
Partnerverrechnung ARGE erstellen	1.8.1.7 Ich kann anhand von praxisüblichen Unterla- gen eine einfache ARGE-Partnerverrechnung fehlerfrei vornehmen. Dabei bin ich in der Lage, insbesondere Personalkosten, Maschi- nen- und Gerätekosten und allgemeine Dienstleistungen korrekt zu verarbeiten.		- verrechnet Personalkosten kor- rekt - verrechnet Maschinen- / Geräte- kosten fehlerfrei - verrechnet allgemeine Dienstlei- stungen korrekt	<input type="checkbox"/>	Leistungsbe- reitschaft	Mit Informati- onsquellen umgehen	K3
Teuerung	1.8.1.8 Ich kann drei Arten, die Teuerung zu verrech- nen, aufzählen und kann sie einem Laien einleuchtend erklären.		- zählt drei Verrechnungsarten der Teuerung auf - erklärt drei Verrechnungsarten der Teuerung - erklärt dies für einen Laien einleuchtend	<input type="checkbox"/>	Verhandlungs- fähigkeit	Präsentations- techniken	K2
Zahlungsplan	1.8.1.9 Ich bin in der Lage, je einen wesentlichen Vorteil bzw. Nachteil eines Zahlungsplans einer Fachperson einleuchtend zu erklären. Dabei erwähne ich die Sicht beider Parteien.		- nennt einen wesentlichen Vorteil eines Zahlungsplans für beide Par- teien - nennt einen wesentlichen Nach- teil eines Zahlungsplans für beide Parteien - formuliert Erklärungen so, dass sie einer Fachperson einleuchten	<input type="checkbox"/>	Eigene Wert- haltungen kommunizie- ren	Ziele und Prioritäten setzen	K2

1. Branche und Firma

1.8. Bauspezifische Leistungsziele

Leitidee

Neben dem branchenspezifischen Fachwissen der Branche Dienstleistung und Administration müssen Kaufleute in der Baubranche über bauspezifische Fertigkeiten und bauspezifisches Wissen verfügen. Dies ist für den Erfolg im täglichen Berufsleben unabdingbar. Die Vermittlung der folgenden Inhalte ist den Unternehmen der Baubranche deshalb ein wichtiges Anliegen.

Dispositionsziel Rechtliche Belange

1.8.2 Baukaufleute wissen um die Bedeutung rechtlicher Belange. Sie sind deshalb bestrebt, sich über die elementaren Grundlagen von Themen wie Bauhandwerkerpfandrecht, Garantie, Arbeitssicherheit und SIA-Normen zu informieren.

	Leistungsziele	Hinweise	Teilaspekte für ALS	Prima ich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
SIA-Norm 118	1.8.2.1 Ich kann die wesentlichen Inhalte der SIA-Norm 118 in groben Zügen nennen. Dabei kann ich drei Auswirkungen dieser Norm auf die alltägliche kaufmännische Praxis in der Bauunternehmung erläutern. Umgekehrt bin ich in der Lage, zu einzelnen konkreten Problemen den relevanten Artikel aus der SIA-Norm 118 zu finden.		- nennt die wesentlichen Inhalte der SIA-Norm 118 - erläutert drei Auswirkungen auf die alltägliche kaufmännische Praxis - findet zu konkreten Problemen den relevanten SIA-Norm 118-Artikel	<input type="checkbox"/>		Mit Informationsquellen umgehen	K2
Betriebshaftpflicht	1.8.2.2 Wenn alle benötigten Angaben vorliegen - gleichgültig ob schriftlich oder mündlich kommuniziert - bin ich in der Lage, das entsprechende Schadenformular zweckdienlich auszufüllen. Dabei erläutere ich den Nutzen der Betriebshaftpflichtversicherung für die Unternehmung und die wichtigsten Deckungsinhalte mit eigenen Worten.	Eventuelle Klärungen mit den Betroffenen selbst vornehmen und / oder von diesen eine Skizze der Unfallsituation anfertigen lassen.	- erläutert den Nutzen von Betriebshaftpflichtversicherungen - erläutert die wichtigsten Deckungsinhalte - füllt Schadenformulare zweckdienlich aus	<input type="checkbox"/>	Kommunikationsfähigkeit Konfliktfähigkeit		K3
Garantierückhalt und Garantiesumme	1.8.2.3 Ich erkläre die Begriffe Garantierückhalt und Garantiesumme einer Fachperson verständlich und erläutere dabei zwei wesentliche Unterschiede.		- erläutert Garantierückhalt einer Fachperson verständlich - erläutert Garantiesumme einer Fachperson verständlich - erläutert zwei wesentliche Unterschiede	<input type="checkbox"/>			K 2
Baugarantie	1.8.2.4 Ich zähle die 3 praxisüblichen Möglichkeiten, eine Baugarantie zu erbringen, auf und führe für jede Möglichkeit einen plausiblen Vorteil an.		- nennt drei praxisübliche Möglichkeiten von Baugarantien - nennt zu diesen Möglichkeiten je einen Vorteil - begründet Vorteile plausibel	<input type="checkbox"/>	Verhandlungsfähigkeit	Vernetztes Denken	K2

1. Branche und Firma

1.8. Bauspezifische Leistungsziele

Leitidee

Neben dem branchenspezifischen Fachwissen der Branche Dienstleistung und Administration müssen Kaufleute in der Baubranche über bauspezifische Fertigkeiten und bauspezifisches Wissen verfügen. Dies ist für den Erfolg im täglichen Berufsleben unabdingbar. Die Vermittlung der folgenden Inhalte ist den Unternehmen der Baubranche deshalb ein wichtiges Anliegen.

Dispositionsziel Rechtliche Belange

1.8.2 Baukaufleute wissen um die Bedeutung rechtlicher Belange. Sie sind deshalb bestrebt, sich über die elementaren Grundlagen von Themen wie Bauhandwerkerpfandrecht, Garantie, Arbeitssicherheit und SIA-Normen zu informieren.

	Leistungsziele	Hinweise	Teilaspekte für ALS	Primarich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
ARGE	<p>1.8.2.5 Ich kann in Bezug auf die Bildung von Arbeitsgemeinschaften im Baugewerbe deren Organisation unter Erwähnung ihrer rechtlichen Form kurz erklären sowie einen einleuchtenden Vorteil einer ARGE-Bildung nennen. Dabei erkläre ich auch nachvollziehbar, unter welchen Umständen die bei einer ARGE übliche Solidarhaftung für einen ARGE-Partner zum Problem werden kann.</p>		<ul style="list-style-type: none"> - erklärt Organisation unter Erwähnung der rechtlichen Form - nennt einen einleuchtenden Vorteil - erklärt nachvollziehbar die Problematik der Solidarhaftung für ARGE-Partner 	<input type="checkbox"/>	<p>Verhandlungsfähigkeit</p> <p>Eigene Werthaltungen kommunizieren</p>	<p>Vernetztes Denken</p> <p>Ziele und Prioritäten setzen</p>	K2

1. Branche und Firma

1.8. Bauspezifische Leistungsziele

Leitidee

Neben dem branchenspezifischen Fachwissen der Branche Dienstleistung und Administration müssen Kaufleute in der Baubranche über bauspezifische Fertigkeiten und bauspezifisches Wissen verfügen. Dies ist für den Erfolg im täglichen Berufsleben unabdingbar. Die Vermittlung der folgenden Inhalte ist den Unternehmen der Baubranche deshalb ein wichtiges Anliegen.

Dispositionsziel Lohnwesen

1.8.3 Baukaufleute halten sich in Bezug auf die Besonderheiten des Lohnwesens in der Bauwirtschaft auf dem Laufenden und sind bereit, Fragen zu Lohnabrechnungen adressatengerecht zu beantworten.

	Leistungsziele	Hinweise	Teilaspekte für ALS	Prima ich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Lohnarten und Lohnklassen	1.8.3.1 Ich nenne die gemäss LMV aktuell gültigen Entlohnungsarten und Lohnklassen und bin in der Lage, für jede der Lohnklassen mindestens ein Einteilungskriterium aufzuführen.	LMV: Landesmantelvertrag für das Schweizerische Bauhauptgewerbe	- nennt aktuell gültige Entlohnungsarten - nennt aktuell gültige Lohnklassen - führt für jede Lohnklasse ein Einteilungskriterium auf	<input type="checkbox"/>		Mit Informationsquellen umgehen	K1
Lohneinteilung	1.8.3.2 Ich bin in der Lage, mit den Angaben über Ort und Qualifikation den zutreffenden Mindestlohn im aktuellen LMV nachzuschlagen und allfällige Lohnanpassungen selbständig zu berechnen. Dabei erläutere ich den Sinn und Zweck von Mindestlöhnen gemäss LMV einem Berufskollegen.	Im LMV auch den Anhang beachten	- erklärt den Sinn und Zweck von Mindestlöhnen - schlägt zutreffenden Mindestlohn korrekt nach - berechnet Lohnanpassungen anhand gültigem LMV	<input type="checkbox"/>	Diskretion	Mit Informationsquellen umgehen	K2
Branchenspezifische Lohnabzüge / Lohnzuschläge	1.8.3.3 Ich erläutere die aktuell laut LMV gültigen Lohnabzüge bzw. Lohnzuschläge, indem ich auswendig einen branchenspezifischen Lohnabzug und fünf branchenspezifische Lohnzuschläge nenne und angebe, unter welchen Umständen die Lohnzuschläge entrichtet werden.	Ich lasse mir die eigene Lohnabrechnung im Hinblick auf die Lohnabzüge erklären. Siehe dazu auch 1.7.1. 4.	- nennt auswendig einen branchenspezifischen Lohnabzug - nennt auswendig fünf branchenspezifische Lohnzuschläge - gibt an, unter welchen Umständen die Lohnzuschläge entrichtet werden	<input type="checkbox"/>	Kommunikationsfähigkeit		K1
Lohnabrechnung	1.8.3.4 Wenn der Grundlohn und die individuellen Abzüge vorgegeben sind, bin ich in der Lage, die gesamtschweizerischen Lohnabzüge sowie die branchenspezifischen Lohnabzüge und Lohnzuschläge richtig vorzunehmen und die Lohnabrechnung fehlerfrei zu vervollständigen.		- nimmt die branchenspezifischen Lohnabzüge und Lohnzuschläge korrekt vor - nimmt die gesamtschweizerischen Lohnabzüge korrekt vor - vervollständigt Lohnabrechnung fehlerfrei	<input type="checkbox"/>	Diskretion	Analytisches und geplantes Vorgehen Mit Informationsquellen umgehen	K3

1. Branche und Firma

1.8. Bauspezifische Leistungsziele

Leitidee

Neben dem branchenspezifischen Fachwissen der Branche Dienstleistung und Administration müssen Kaufleute in der Baubranche über bauspezifische Fertigkeiten und bauspezifisches Wissen verfügen. Dies ist für den Erfolg im täglichen Berufsleben unabdingbar. Die Vermittlung der folgenden Inhalte ist den Unternehmen der Baubranche deshalb ein wichtiges Anliegen.

Dispositionsziel Lohnwesen

1.8.3 Baukaufleute halten sich in Bezug auf die Besonderheiten des Lohnwesens in der Bauwirtschaft auf dem Laufenden und sind bereit, Fragen zu Lohnabrechnungen adressatengerecht zu beantworten.

	Leistungsziele	Hinweise	Teilaspekte für ALS	Prima ich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Ferienregelung	1.8.3.5 Die aktuell gültige Ferienregelung ist mir so geläufig, dass ich den Ferienanspruch eines beliebigen Arbeitnehmers ohne Hilfsmittel in Tagen und in Lohnprozenten berechnen und dem Kollegen korrekt erläutern kann.		- berechnet einem Arbeitnehmer den Ferienanspruch in Tagen - berechnet einem Arbeitnehmer den Ferienanspruch in Lohnprozenten - erläutert den Ferienanspruch korrekt	<input type="checkbox"/>	Kommunikationsfähigkeit		K1
Austrittszahlung	1.8.3.6 Ich nenne die gültigen Fristen für Austrittsabrechnungen sowie die Ausnahmen für Rückbehalte und erstelle korrekte Austrittsabrechnungen.		- nennt die gültigen Fristen für Austrittsabrechnungen - führt Ausnahmen für Rückbehalte korrekt an - erstellt korrekte Austrittsabrechnungen	<input type="checkbox"/>	Transferfähigkeit	Analytisches und geplantes Vorgehen	K 3
Absenzenstatistik	1.8.3.7 Ich zähle die drei für die Unternehmung wichtigsten Informationen auf, die einer gut geführten Absenzenstatistik entnommen werden können und erkläre plausibel den Sinn und Zweck derselben. Anhand einer vorgelegten Absenzenstatistik leite ich sinnvolle Massnahmen ab.		- zählt die drei wichtigsten Informationen einer Absenzenstatistik auf - erklärt Sinn und Zweck derselben plausibel - leitet aus einem Beispiel sinnvolle Massnahmen ab	<input type="checkbox"/>	Kommunikationsfähigkeit	Mit Informationsquellen umgehen Präsentationstechniken Vernetztes Denken	K2
Arbeitszeitkalender	1.8.3.8 Ich kann einem Laien einleuchtend den Zweck des Arbeitszeitkalenders darlegen und dabei korrekt und nachvollziehbar erklären, was Soll- und Ist-Stunden sind und was Abweichungen zwischen ihnen bedeuten.	Arbeitszeitkalender anschauen	- legt einem Laien einleuchtend den Zweck des Arbeitszeitkalenders dar - erklärt Soll- und Ist-Stunden korrekt - erklärt Abweichungen zwischen Soll- und Ist-Stunden nachvollziehbar	<input type="checkbox"/>	Transferfähigkeit	Mit Informationsquellen umgehen Präsentationstechniken	K2

1. Branche und Firma

1.8. Bauspezifische Leistungsziele

Leitidee

Neben dem branchenspezifischen Fachwissen der Branche Dienstleistung und Administration müssen Kaufleute in der Baubranche über bauspezifische Fertigkeiten und bauspezifisches Wissen verfügen. Dies ist für den Erfolg im täglichen Berufsleben unabdingbar. Die Vermittlung der folgenden Inhalte ist den Unternehmen der Baubranche deshalb ein wichtiges Anliegen.

Dispositionsziel Lohnwesen

1.8.3 Baukaufleute halten sich in Bezug auf die Besonderheiten des Lohnwesens in der Bauwirtschaft auf dem Laufenden und sind bereit, Fragen zu Lohnabrechnungen adressatengerecht zu beantworten.

	Leistungsziele	Hinweise	Teilaspekte für ALS	Primarich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Quellensteuer	<p>1.8.3.9 Worum es sich bei der Quellensteuer handelt und bei welchen Arbeitnehmern sie üblicherweise abgezogen wird, kann ich in eigenen Worten darlegen, indem ich drei Beispiele für den Anwendungsbereich nenne. Ich gehe dabei auf die Einstufungskriterien ein und kann den kantonalen Tarif korrekt erläutern.</p>		<ul style="list-style-type: none"> - legt in eigenen Worten die Quellensteuer dar und nennt 3 Beispiele für den Anwendungsbereich - erläutert die Einstufungskriterien der Quellensteuer - erläutert den Quellensteuertarif des eigenen Kantons korrekt 	<input type="checkbox"/>			K 2

1. Branche und Firma

1.8. Bauspezifische Leistungsziele

Leitidee

Neben dem branchenspezifischen Fachwissen der Branche Dienstleistung und Administration müssen Kaufleute in der Baubranche über bauspezifische Fertigkeiten und bauspezifisches Wissen verfügen. Dies ist für den Erfolg im täglichen Berufsleben unabdingbar. Die Vermittlung der folgenden Inhalte ist den Unternehmen der Baubranche deshalb ein wichtiges Anliegen.

Dispositionsziel Rechnungswesen

1.8.4 Baukaufleute zeigen Sicherheit im Umgang mit den speziellen Erfordernissen des Rechnungswesens in der Bauwirtschaft.

	Leistungsziele	Hinweise	Teilaspekte für ALS	Prima ich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Rapportwesen	1.8.4.1 Ich bin in der Lage, die in der Baupraxis wichtigsten Rapporte aus den Bereichen Personal, Baustelle, Material und Inventar auswendig aufzuzählen und deren Inhalt und Zweck einer fachfremden Drittperson einleuchtend zu erklären. Dabei erläutere ich den Zusammenhang zur Internen Verrechnung und Nachkalkulation.		<ul style="list-style-type: none"> - zählt auswendig die in der Baupraxis wichtigsten Rapporte aus den Bereichen Personal, Baustelle, Material und Inventar auf - erklärt deren Inhalt und Zweck einem Laien einleuchtend - erläutert deren Zusammenhang zur Internen Verrechnung und Nachkalkulation 	<input type="checkbox"/>	Kommunikationsfähigkeit	Mit Informationsquellen umgehen	K2
Kostenstellen / Kostenträger / Kostenarten / Profit Center	1.8.4.2 Ich nenne ohne Hilfsmittel je drei Kostenstellen / Kostenträger / Kostenarten / Profit Center meines Lehrbetriebs und zeige die dort anfallenden wesentlichen Kosten auf. Ich gehe dabei auch auf den Zusammenhang zwischen Kostenstellen / Kostenträger / Kostenarten und Profit Centern ein.		<ul style="list-style-type: none"> - nennt je drei Kostenstellen / Kostenträger / Kostenarten / Profit Center - nennt dazu typisch anfallende Kosten - erklärt den Zusammenhang zwischen Kostenstellen / Kostenträger / Kostenarten und Profit Center 	<input type="checkbox"/>			K 1
Betriebsbuchhaltung	1.8.4.3 Den Zweck der Betriebsbuchhaltung und den wichtigsten Unterschied zur Finanzbuchhaltung kann ich einer Fachperson einleuchtend mit eigenen Worten erklären.		<ul style="list-style-type: none"> - erklärt einer Fachperson einleuchtend den Zweck der Betriebsbuchhaltung - erklärt den wichtigsten Unterschied zur Finanzbuchhaltung - verwendet eigene Worte 	<input type="checkbox"/>	Transferfähigkeit	Vernetztes Denken	K2
Betriebsbuchhaltung	1.8.4.4 Auf der Grundlage des Schulstoffes bin ich in der Lage, sinnvolle Kostenstellen und Kostenträger für meinen Lehrbetrieb zu generieren und zeige dabei verschiedene Möglichkeiten auf, Kostenstellen auf Kostenträger umzulegen.		<ul style="list-style-type: none"> - generiert sinnvolle Kostenstellen - generiert sinnvolle Kostenträger - zeigt verschiedene Möglichkeiten auf, Kostenstellen auf Kostenträger umzulegen 	<input type="checkbox"/>	Lernfähigkeit Transferfähigkeit	Analytisches und geplantes Vorgehen Vernetztes Denken	K5

1. Branche und Firma

1.8. Bauspezifische Leistungsziele

Leitidee

Neben dem branchenspezifischen Fachwissen der Branche Dienstleistung und Administration müssen Kaufleute in der Baubranche über bauspezifische Fertigkeiten und bauspezifisches Wissen verfügen. Dies ist für den Erfolg im täglichen Berufsleben unabdingbar. Die Vermittlung der folgenden Inhalte ist den Unternehmen der Baubranche deshalb ein wichtiges Anliegen.

Dispositionsziel Rechnungswesen

1.8.4 Baukaufleute zeigen Sicherheit im Umgang mit den speziellen Erfordernissen des Rechnungswesens in der Bauwirtschaft.

	Leistungsziele	Hinweise	Teilaspekte für ALS	Prima ich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Finanzbuchhaltung	1.8.4.5 Ich bin in der Lage, den Aufbau der Finanzbuchhaltung des Lehrbetriebs zu erläutern und daraus einfache Kennzahlen zu berechnen. Ich interpretiere die Kennzahlen und leite dazu sinnvolle Massnahmen ab.		- erläutert den Aufbau der Finanzbuchhaltung - berechnet einfache Kennzahlen - interpretiert diese und leitet entsprechende Massnahmen ab	<input type="checkbox"/>	Leistungsbe-reitschaft	Präsentations-techniken Vernetztes Denken	K3
Interne Verrechnung	1.8.4.6 Ich kann den Ausdruck Interne Verrechnung mit eigenen Worten einer Fachperson einleuchtend erklären und mit drei korrekten Beispielen illustrieren. Dabei zeige ich auf, in welchem Zusammenhang die Interne Verrechnung mit der Nachkalkulation steht.		- erklärt Interne Verrechnung einer Fachperson einleuchtend - illustriert den Begriff mit drei korrekten Beispielen - erläutert den Zusammenhang zwischen Interner Verrechnung und Nachkalkulation	<input type="checkbox"/>	Leistungsbe-reitschaft	Vernetztes Denken	K2

1. Branche und Firma

1.8. Bauspezifische Leistungsziele

Leitidee

Neben dem branchenspezifischen Fachwissen der Branche Dienstleistung und Administration müssen Kaufleute in der Baubranche über bauspezifische Fertigkeiten und bauspezifisches Wissen verfügen. Dies ist für den Erfolg im täglichen Berufsleben unabdingbar. Die Vermittlung der folgenden Inhalte ist den Unternehmen der Baubranche deshalb ein wichtiges Anliegen.

Dispositionsziel Personalwesen

1.8.5 Baukaufleuten ist es ein Anliegen, die aktuell gültigen Verträge, Bestimmungen und Besonderheiten des Personalwesens in der Baubranche zu kennen und korrekt anzuwenden.

	Leistungsziele	Hinweise	Teilaspekte für ALS	Prima ich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Anwendung LMV	1.8.5.1 Ich setze den LMV im Rahmen praktischer Aufgaben korrekt und der jeweiligen Situation angemessen ein. Dabei schlage ich alle relevanten Bestimmungen problemlos im LMV nach.		- setzt LMV im Rahmen praktischer Aufgaben korrekt ein - gestaltet den Einsatz des LMV der jeweiligen Situation angemessen - findet alle relevanten Bestimmungen problemlos	<input type="checkbox"/>	Transferfähigkeit	Analytisches und geplantes Vorgehen Mit Informationsquellen umgehen	K3
Ausländerregelungen	1.8.5.2 Ich kann die aktuell gültigen Möglichkeiten, als Ausländer legal in der Bauwirtschaft beschäftigt zu sein, aufzählen und 2 wichtige Voraussetzungen, Rechte und Pflichten je Ausländerstatus nennen.		- zählt die legalen Möglichkeiten auf - zählt je zwei wichtige Voraussetzungen auf - nennt zwei damit verbundene Rechte und Pflichten	<input type="checkbox"/>	Flexibilität		K1
Sozialversicherungen	1.8.5.3 Ich kann die folgenden Abkürzungen für verschiedene Sozialversicherungen korrekt ausschreiben: UV; KTG; AHV; IV; EO; ALV; BVG; MV. Zu jeder dieser aufgeführten Sozialversicherungen kann ich einem Arbeitnehmer eine typische Leistung verständlich erklären und ihm sagen, unter welchen Umständen er diese Leistung erhält.		- schreibt die Abkürzungen korrekt aus - erklärt einem Arbeitnehmer zu jeder Sozialversicherung eine typische Leistung - erklärt einem Arbeitnehmer, unter welchen Umständen er diese Leistungen erhält	<input type="checkbox"/>			K1
Krankentaggeld	1.8.5.4 Am Beispiel von zwei Krankentaggeldversicherungen mit unterschiedlicher Prämienhöhe und Karenzfrist erläutere ich nachvollziehbar deren Zusammenhang und nenne je einen Vor- und Nachteil von kurzen bzw. langen Karenzfristen.		- zeigt einen Vorteil kurzer Karenzfristen für die Unternehmung - zeigt einen Vorteil langer Karenzfristen für die Unternehmung - zeigt Zusammenhang zwischen Karenzfristen und Prämienhöhen nachvollziehbar auf	<input type="checkbox"/>	Eigene Werthaltungen kommunizieren	Vernetztes Denken	K2

1. Branche und Firma

1.8. Bauspezifische Leistungsziele

Leitidee

Neben dem branchenspezifischen Fachwissen der Branche Dienstleistung und Administration müssen Kaufleute in der Baubranche über bauspezifische Fertigkeiten und bauspezifisches Wissen verfügen. Dies ist für den Erfolg im täglichen Berufsleben unabdingbar. Die Vermittlung der folgenden Inhalte ist den Unternehmen der Baubranche deshalb ein wichtiges Anliegen.

Dispositionsziel Personalwesen

1.8.5 Baukaufleuten ist es ein Anliegen, die aktuell gültigen Verträge, Bestimmungen und Besonderheiten des Personalwesens in der Baubranche zu kennen und korrekt anzuwenden.

	Leistungsziele	Hinweise	Teilaspekte für ALS	Primarich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Parifonds	1.8.5.5 Ich kann den Zweck des Parifonds in eigenen Worten einem Arbeitnehmer verständlich beschreiben. Dabei führe ich je eine vom Parifonds erbrachte Leistung für den Arbeitnehmer und den Arbeitgeber auf.		- erklärt Sinn und Zweck des Parifonds einem Arbeitnehmer verständlich - nennt eine Leistung des Parifonds für Arbeitnehmer - nennt eine Leistung des Parifonds für Arbeitgeber	<input type="checkbox"/>	Eigene Werthaltungen kommunizieren	Präsentationstechniken	K2
Suva	1.8.5.6 Anhand einer selbst ausgefüllten Schadenmeldung kann ich mindestens 6 Leistungen der Suva aufzählen und erklären, unter welchen Umständen sie erbracht werden.		- füllt Schadenmeldungen korrekt aus - nennt sechs Leistungen der Suva - erklärt, unter welchen Umständen sie erbracht werden	<input type="checkbox"/>	Kommunikationsfähigkeit	Präsentationstechniken	K3

1. Branche und Firma

1.8. Bauspezifische Leistungsziele

Leitidee

Neben dem branchenspezifischen Fachwissen der Branche Dienstleistung und Administration müssen Kaufleute in der Baubranche über bauspezifische Fertigkeiten und bauspezifisches Wissen verfügen. Dies ist für den Erfolg im täglichen Berufsleben unabdingbar. Die Vermittlung der folgenden Inhalte ist den Unternehmen der Baubranche deshalb ein wichtiges Anliegen.

Dispositionsziel Material und Maschinen

1.8.6 Baukaufleute zeigen Interesse für die Hauptwerkstoffe, die gebräuchlichsten Betriebsmaterialien und die wichtigsten Maschinen und Fahrzeuge ihrer Sparte (Hoch-, Tief- oder Verkehrswegbau)

	Leistungsziele	Hinweise	Teilaspekte für ALS	Prima ich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Baumaterialien	1.8.6.1 10 Baumaterialien zähle ich auswendig auf. Ich kann im Werkhof meiner Firma 20 gängige Baumaterialien identifizieren und benenne fünf Baumaterialielieferanten meines Lehrbetriebs.		- nennt 10 gängige Baumaterialien auswendig - identifiziert 20 gängige Baumaterialien - nennt fünf Lieferanten von Baumaterialien	<input type="checkbox"/>			K1
Kleingeschirr und Werkzeuge	1.8.6.2 Ich kann aus einem Katalog mit Fotos von 50 verschiedenen Inventargegenständen meiner Sparte 20 korrekt benennen. Deren Anwendung und korrekte Verrechnung erkläre ich einem Kollegen einleuchtend.		- benennt 20 Inventargegenstände - erklärt deren Anwendung einem Kollegen einleuchtend - erklärt deren korrekte Verrechnung einem Kollegen	<input type="checkbox"/>	Kommunikationsfähigkeit		K2
Maschinen und Fahrzeuge	1.8.6.3 Aus einem Katalog mit Fotos von 30 verschiedenen Fahrzeugen und Maschinen meiner Sparte kann ich 10 korrekt benennen. Deren Einsatz und korrekte Verrechnung erläutere ich einem Kollegen verständlich.		- benennt 10 Fahrzeuge und Maschinen aus einem Katalog - erläutert deren Einsatz einem Kollegen verständlich - erläutert deren korrekte Verrechnung einem Kollegen verständlich	<input type="checkbox"/>	Kommunikationsfähigkeit		K2
Hilfs- und Betriebsstoffe	1.8.6.4 Ich kann fünf Hilfs- und Betriebsstoffe auswendig aufzählen. 10 gängige Hilfs- und Betriebsstoffe im Werkhof meiner Firma kann ich identifizieren und deren Verwendung mit Beispielen erläutern.		- zählt fünf Hilfs- und Betriebsstoffe auswendig aus - identifiziert 10 Hilfs- und Betriebsstoffe im Werkhof - erklärt deren Verwendung	<input type="checkbox"/>			K2
Baustelleneinrichtung	1.8.6.5 Ich erkläre einer Fachperson nachvollziehbar die Leistungsposition Baustelleneinrichtung. Dabei nenne ich 6 Leistungen, die üblicherweise unter die Baustelleneinrichtung fallen sowie die drei Hauptverrechnungsarten.		- erklärt den Begriff Baustelleneinrichtung - nennt 6 Leistungen, die üblicherweise unter Baustelleneinrichtung fallen - nennt die drei Hauptverrechnungsarten dieser Leistungsposition	<input type="checkbox"/>			K1

1. Branche und Firma

1.8. Bauspezifische Leistungsziele

Leitidee

Neben dem branchenspezifischen Fachwissen der Branche Dienstleistung und Administration müssen Kaufleute in der Baubranche über bauspezifische Fertigkeiten und bauspezifisches Wissen verfügen. Dies ist für den Erfolg im täglichen Berufsleben unabdingbar. Die Vermittlung der folgenden Inhalte ist den Unternehmen der Baubranche deshalb ein wichtiges Anliegen.

Dispositionsziel Akquisition, Planung und Realisation

1.8.7 Baukaufleute verstehen die grosse Bedeutung von Akquisition, Planung und Realisation von Bauaufträgen für eine Bauunternehmung und sind deshalb bestrebt, ihre Grundkenntnisse der Vorgänge und Abläufe auf diesen Gebieten à jour zu halten.

	Leistungsziele	Hinweise	Teilaspekte für ALS	Prima ich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Baukredite und Hypotheken	1.8.7.1 Ich kann zwei wichtige Unterschiede zwischen Baukredit und Hypothek mit eigenen Worten erklären.		<ul style="list-style-type: none"> - erklärt den Begriff Baukredit - erklärt den Begriff Hypothek - erklärt zwei wichtige Unterschiede zwischen Baukredit und Hypothek 	<input type="checkbox"/>	Kommunikationsfähigkeit		K2
Submission	1.8.7.2 Ich wähle aus 3 für meinen Lehrbetrieb relevanten Submissionsmedien Submissionen aus, die für die Unternehmung interessant sind. Die Kriterien meiner Auswahl erkläre ich einer Fachperson einleuchtend und erläutere dabei alle wichtigen Submissionstermine.	Submissionsbulletin durchblättern und sich über das kantonal vorgeschriebene Ausschreibungsprozedere informieren	<ul style="list-style-type: none"> - nennt drei für die Unternehmung relevante Submissionsmedien - erklärt die Kriterien seiner Auswahl an Submissionen einer Fachperson einleuchtend - erläutert alle wichtigen Submissionstermine einer Fachperson einleuchtend 	<input type="checkbox"/>			K 2
Offerte der Bauunternehmung	1.8.7.3 Ich wende alle administrativen Anforderungen an eine einwandfreie Offerte in meinem Verantwortungsbereich korrekt an – im Wissen um die negativen Auswirkungen bei Nichteinhalten. Die Anforderungen und die negativen Auswirkungen kann ich einem Berufskollegen anhand einer korrekten Offerte erläutern.		<ul style="list-style-type: none"> - wendet die administrativen Anforderungen an eine Offerte korrekt an - erläutert Anforderungen einem Berufskollegen anhand einer korrekten Offerte - erläutert Konsequenzen bei deren Nichteinhaltung anhand einer korrekten Offerte 	<input type="checkbox"/>	Verhandlungsfähigkeit	Analytisches und geplantes Vorgehen	K3
Ablauf Submissionsverfahren	1.8.7.4 Anhand einer selbständig und korrekt verfassten Bewerbung lege ich einem Berufskollegen das Vorgehen des Lehrbetriebs in einem Submissionsverfahren dar. Dabei bereite ich die Unterlagen so weit vor, dass danach die Kalkulation vorgenommen werden kann.		<ul style="list-style-type: none"> - stellt die Schritte des Submissionsverfahrens einer Fachperson einleuchtend dar - fasst selbständig korrekte Bewerbungsschreiben - bereitet Submissionsunterlagen zur Kalkulation vor 	<input type="checkbox"/>	Verhandlungsfähigkeit	Analytisches und geplantes Vorgehen	K3

1. Branche und Firma

1.8. Bauspezifische Leistungsziele

Leitidee

Neben dem branchenspezifischen Fachwissen der Branche Dienstleistung und Administration müssen Kaufleute in der Baubranche über bauspezifische Fertigkeiten und bauspezifisches Wissen verfügen. Dies ist für den Erfolg im täglichen Berufsleben unabdingbar. Die Vermittlung der folgenden Inhalte ist den Unternehmen der Baubranche deshalb ein wichtiges Anliegen.

Dispositionsziel Akquisition, Planung und Realisation

1.8.7 Baukaufleute verstehen die grosse Bedeutung von Akquisition, Planung und Realisation von Bauaufträgen für eine Bauunternehmung und sind deshalb bestrebt, ihre Grundkenntnisse der Vorgänge und Abläufe auf diesen Gebieten à jour zu halten.

	Leistungsziele	Hinweise	Teilaspekte für ALS	Primarich kann's	Trägt bei zur Sozialkompetenz	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Taxonomie
Technisches Führungspersonal	1.8.7.5 Anhand des Firmenorganigramms bezeichne ich technisches Führungspersonal korrekt und nenne deren Hauptaufgaben und Verantwortungsbereiche vollständig.		- bezeichnet technisches Führungspersonal im Organigramm korrekt - nennt deren Hauptaufgaben vollständig - nennt deren Verantwortungsbereiche vollständig	<input type="checkbox"/>		Vernetztes Denken	K1
Kaufmännisches Führungspersonal	1.8.7.6 Anhand des Firmenorganigramms bezeichne ich kaufmännisches Führungspersonal korrekt und nenne deren Hauptaufgaben und Verantwortungsbereiche vollständig.		- bezeichnet kaufmännisches Führungspersonal im Organigramm - nennt deren Hauptaufgaben vollständig - nennt deren Verantwortungsbereiche vollständig	<input type="checkbox"/>		Vernetztes Denken	K 1