

Holzbau Schweiz

Arbeitsgruppe Berufsbildung

**Holzbau-Meister
Holzbau-Meisterin**

**Wegleitung zur Prüfungsordnung
Richtlinien für die Ausbildung**

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	3
1.1	Gesetzliche Grundlagen	3
1.2	Zweck	3
1.3	Ziel	3
2	Berufsleitbild	4
2.1	Grundsatz	4
2.2	Tätigkeiten	4
2.3	Ausbildung	4
2.4	Prüfung	5
3	Wegleitung zur Prüfungsordnung	6
3.1	Auszug aus dem Prüfungsreglement	6
3.2	Detaillierte Zulassungsbedingungen	8
3.3	Detaillierte Prüfungsanforderungen	8
4	Prüfungsstoff und -anforderungen	9
4.1	Benutzungsanleitung	9
4.2	Führung	10
4.3	Finanz- und Rechnungswesen	11
4.4	Marktbearbeitung	13
4.5	Beratung / Verkauf	14
4.6	Betriebs- und Projektmanagement	15
4.7	Fachtechnik	16

1 Einleitung

Die Berufsbezeichnung und der Berufstitel lauten Holzbau-Meister beziehungsweise Holzbau-Meisterin. Einfachheitshalber wird in diesem Dokument nur noch die männliche Form verwendet.

1.1 Gesetzliche Grundlagen

Bei der Prüfung zum Holzbau-Meister handelt es sich um eine höhere Fachprüfung im Sinne von Kapitel 3 des Bundesgesetzes über die Berufsbildung vom 13. Dezember 2002. Gemäss Art. 28 (BBG) regeln die zuständigen Organisationen der Arbeitswelt die Zulassungsbedingungen, Lerninhalte, Qualifikationsverfahren sowie die Ausweise und Titel für die höheren Fachprüfungen.

Gemäss Ziffer 5.21 der Prüfungsordnung über die höhere Fachprüfung für Holzbau-Meister werden der detaillierte Prüfungsstoff und die Prüfungsanforderungen in einer Wegleitung zur Prüfungsordnung festgehalten.

1.2 Zweck

Im Kapitel 2 (Berufsleitbild) wird der Beruf Holzbau-Meister grob umschrieben (Tätigkeiten, Ausbildung, Prüfung).

Im Kapitel 3 (Wegleitung zur Prüfungsordnung) werden der detaillierte Prüfungsstoff und die Prüfungsanforderungen festgelegt.

Im Kapitel 4 (Richtlinien für die Ausbildung) werden die Lern- und Informationsziele für die Ausbildung zum Holzbau-Meister beschrieben.

1.3 Ziel

Die Ziele dieses Dokumentes sind:

Vorgabe für die Ausgestaltung der Ausbildung zum Holzbau-Meister.

Überblick für die Kandidaten über den Prüfungsstoff, die Prüfungsanforderungen, die Gewichtung der Prüfungsteile und die Bedingungen für das Bestehen der höheren Fachprüfung.

Grundlage für die Prüfungskommission und die Prüfungsexperten bei der Ausgestaltung der höheren Fachprüfung beziehungsweise der einzelnen Prüfungen.

2 Berufsleitbild

2.1 Grundsatz

Der Holzbau-Meister ist verantwortlich für die Gesamtleitung einer Holzbauunternehmung. Die Schwerpunkte seiner Arbeit liegen in den Bereichen Führung, Finanzen, Marktbearbeitung, Beratung und Verkauf sowie Betriebsorganisation.

2.2 Tätigkeiten

Im Rahmen seiner Tätigkeit ist der Holzbau-Meister in verschiedenen Bereichen tätig:

- **Führung:** Unternehmungsführung, Personalwesen, Unternehmensorganisation, Rechtsfragen
- **Finanzen:** Finanzbuchhaltung, Unternehmensfinanzierung, Investitionen, Kostenrechnung, Budgetierung, Finanzplanung, Controlling, Steuern, Versicherungen, Unternehmensbewertung
- **Marktbearbeitung:** Marketing (Situationsanalyse, Strategie, Mix, Organisation, Controlling)
- **Beratung / Verkauf:** Verkaufsplanung, persönlicher Verkauf, Beratung (Zielvereinbarung, Entwickeln und Aufzeigen von Lösungsansätzen für Bauteile und Detaillösungen, Ideenskizzen, Argumente), Offerten und Preisbildung
- **Betriebs- und Projektmanagement:** Betriebs- und Anlagenplanung, Termin- und Ressourcenplanung, Qualitätsmanagement, Projektmanagement
- **Fachtechnik:** Ausarbeiten von Lösungen zu holzbautechnischen Aufgaben, analysieren von bestehenden Konstruktionen, kontrollieren von Arbeiten der unterstellten Mitarbeiter

2.3 Ausbildung

Der Holzbau-Meister verfügt über gute fachtechnische und organisatorische Kenntnisse. Entsprechend der Tätigkeiten des Holzbau-Meisters liegen die Schwerpunkte der Ausbildung in den Bereichen der Unternehmensführung:

- **Führung:** Grundlagen der Unternehmensführung, Persönlichkeitskompetenzen, Personalwesen, Unternehmensorganisation, Volkswirtschaft, Recht,
- **Finanzen:** Finanzbuchhaltung, Bilanz- und Erfolgsrechnungsanalyse, Investitionsrechnung, Kostenrechnung und Kalkulation, Budgetierung und Finanzplanung, Controlling, Steuer- und Versicherungswesen, Unternehmensbewertung und Firmenübernahmen
- **Marktbearbeitung:** Marketing (Grundlagen, Marktforschung, Situationsanalyse, Strategie, Mix, Organisation, Controlling)
- **Beratung / Verkauf:** Verkaufsplanung, persönlicher Verkauf, holzbauspezifische Beratungsaufgaben, Verkaufsunterstützung
- **Betriebs- und Projektmanagement:** Betriebs- und Anlagenplanung, Termin- und Ressourcenplanung, Qualitäts- und Projektmanagement
- **Fachtechnik:** Entwerfen und planen von holzbautechnischen Konstruktionen (Tragwerke, Bauteilaufbauten und Detaillösungen), Analyse bestehender Konstruktionen, Beurteilung von ausgearbeiteten Lösungen

Ein wichtiger Bestandteil der Ausbildung zum Holzbau-Meister ist das Sammeln von Erfahrungen in Führungsfunktionen einer Holzbauunternehmung. Insbesondere in den Bereichen Beratung und Verkauf, Betriebs- und Projektmanagement sowie Fachtechnik wird eine ausreichende Erfahrung vorausgesetzt.

2.4 Prüfung

Die Prüfung zum Holzbau-Meister wird von den Trägerverbänden gemäss Prüfungsordnung Artikel 1.2 im Auftrag des Bundesamtes für Bildung und Technologie (BBT) durchgeführt. Sie dauert ca. 4 Tage und wird in der Regel einmal pro Jahr durchgeführt. Die Zulassungsbedingungen sind in der Prüfungsordnung und in der Wegleitung zur Prüfungsordnung festgelegt.

Erfolgreiche Absolventinnen und Absolventen der Prüfung erhalten das eidgenössische Diplom Holzbau-Meister beziehungsweise Holzbau-Meisterin (Titel geschützt).

3 Wegleitung zur Prüfungsordnung

(gemäss Artikel 2.21 und 5.21 der Prüfungsordnung)

3.1 Auszug aus dem Prüfungsreglement

Zur Verständigung sind nachfolgend die wichtigsten Artikel des Prüfungsreglements aufgeführt:

3.3 Zulassung

3.31 Zur Prüfung wird zugelassen, wer

- a) über einen Fachausweis als Holzbau-Polier oder Holzbau-Polierin verfügt oder einen gleichwertigen Abschluss der Tertiärstufe vorweisen kann.
- b) 3 Praxisjahre nach der Lehrzeit nachweist, wovon 2 Jahre in einer höheren Führungsfunktion in einem Holzbaubetrieb nach Erlangen eines der verlangten Diplome bzw. des Fachausweises (siehe Wegleitung zur Prüfungsordnung).

Vorbehalten bleibt die fristgerechte Überweisung der Prüfungsgebühr nach Ziff. 3.41.

5. PRÜFUNGSTEILE UND ANFORDERUNGEN

5.11 Die Prüfung umfasst folgende Teile und dauert:

Prüfungsteil	Art der Prüfung (mündlich/schriftlich)	Zeit ca.	Gewichtung
1. Führung	schriftlich	ca. 3 h	2
2. Finanzen	schriftlich	ca. 4 h	2
3. Marktbearbeitung	schriftlich	ca. 3 h	1
4. Beratung / Verkauf	schriftlich mündlich	ca. 1.5 h ca. 0.5 h	1
5. Betriebs- und Projektmanagement	schriftlich	ca. 3 h	1
6. Fachtechnik	schriftlich mündlich	ca. 3 h ca. 0.5 h	1
7. Projektarbeit	schriftlich mündlich	ca. 5 h ca. 0.5 h	2
		Total	24 h

5.12 Jeder Prüfungsteil kann in Positionen und allenfalls in Unterpositionen unterteilt werden. Diese Unterteilung sowie die Gewichtung der einzelnen Teile legt die Prüfungskommission fest.

6 BEURTEILUNG UND NOTENGEbung

6.1 Beurteilung

- 6.11 *Unterpositions- und Positionsnoten werden mit ganzen und halben Noten nach Ziff. 6.2 bewertet.*
- 6.12 *Die Note eines Prüfungsteils ist das Mittel aller Positionsnoten. Sie wird auf eine Dezimalstelle gerundet. Führt der Bewertungsmodus ohne Positionen direkt zur Note eines Prüfungsteils, so wird diese nach Ziff. 6.2 erteilt.*
- 6.13 *Die Gesamtnote ist das Mittel aus den Noten der gewichteten Prüfungsteile. Sie wird auf eine Dezimalstelle gerundet.*

6.2 Notenwerte

Die Leistungen werden mit Noten von 6 bis 1 bewertet. Die Note 4 und höhere bezeichnen genügende Leistungen; Noten unter 4 bezeichnen ungenügende Leistungen. Andere als halbe Zwischennoten sind nicht zulässig.

7 BESTEHEN UND WIEDERHOLEN DER PRÜFUNG

7 Bedingungen zum Bestehen der Prüfung

- 7.11 *Die Prüfung ist bestanden, wenn*
- a) die Gesamtnote gemäss Ziffer 6.13 mindestens 4.0 beträgt;*
 - b) nicht mehr als 2 Prüfungsteile mit einer ungenügenden Note bewertet wurden;*
 - c) kein Prüfungsteil mit einer Note unter 3.0 bewertet wurde.*
- 7.12 *Die Prüfung gilt als nicht bestanden, wenn die Kandidatin oder der Kandidat*
- a) sich nicht rechtzeitig abmeldet;*
 - b) ohne entschuldbaren Grund nicht dazu antritt;*
 - c) ohne entschuldbaren Grund nach Beginn zurücktritt;*
 - d) von der Prüfung ausgeschlossen werden muss.*

7.2 Prüfungszeugnis

Die Prüfungskommission stellt jeder Kandidatin oder jedem Kandidaten ein Prüfungszeugnis aus. Diesem können zumindest entnommen werden:

- a) die Noten in den einzelnen Prüfungsteilen und die Gesamtnote;*
- b) das Bestehen oder Nichtbestehen der Prüfung;*
- c) bei Nichterteilung des Fachausweises eine Rechtsmittelbelehrung.*

7.3 Wiederholung

- 7.31 *Wer die Prüfung nicht bestanden hat, kann die Prüfung zweimal wiederholen.*
- 7.32 *Wiederholungsprüfungen beziehen sich nur auf jene Prüfungsteile, in denen nicht mindestens die Note 5.0 erzielt wurde.*
- 7.33 *Für die Anmeldung und Zulassung gelten die gleichen Bedingungen wie für die erste Prüfung.*

3.2 Detaillierte Zulassungsbedingungen

Als gleichwertige Abschlüsse der Tertiärstufe im Sinne von Ziff. 3.31 lit. a der Prüfungsordnung gelten:

- Diplom als Techniker/in TS (HF) Holzbau oder Vertiefungsrichtung Holz
- Diplom als Holzingenieur/in FH (zuk. Bachelor of Science in Wood Engineering)
- Diplom als Bauingenieur/in FH oder ETH (zuk. Bachelor of Science in Civil Engineering)
- Diplom als Architekt/in FH oder ETH (zuk. Bachelor of Science in Architecture)

Als Führungsfunktion (Art. 3.31, Abs. b) werden Tätigkeiten in den Bereichen Personalführung, Akquisition, Konstruktionsplanung, Fertigungsplanung und Baumanagement verstanden. Die ausgeführten Funktionen sind durch Arbeitszeugnisse lückenlos nachzuweisen. Über die Zulassung zur Prüfung von Kandidaten mit gleichwertigen Bauberufen entscheidet die Prüfungskommission auf Antrag.

3.3 Detaillierte Prüfungsanforderungen

Die detaillierten Prüfungsanforderungen richten sich nach den im Kapitel 4 dieses Dokuments aufgeführten Lern- und Informationszielen. Die Anforderungen an das Niveau des Stoffes und an das Verhalten eines Prüfungskandidaten sind in den letzten 2 Spalten festgehalten (Definition siehe Kapitel 4.1: Benutzungsanleitung).

Im Prüfungsteil 4 (Beratung / Verkauf) wird eine Verkaufssituation simuliert. Die Kandidaten erhalten eine Problemstellung aus der Praxis. Sie haben ungefähr eine Stunde Zeit, um Lösungen auszuarbeiten (Berechnungen, Detailskizzen, usw.). Anschliessend präsentieren sie ihre Lösung den Experten (Kunden). In einem nachfolgenden Gespräch haben die Experten die Gelegenheit, Fragen zu stellen. Bewertet werden sowohl die fachliche Qualität der ausgearbeiteten Lösung, wie auch das Verhalten des Kandidaten während der Präsentation und des Gesprächs.

Im Prüfungsteil 6 erhalten die Kandidaten fächerübergreifende Aufgabenstellungen mit holzbautechnischen Herausforderungen (Konstruktion, Statik, Bauphysik, Brandschutz, Kosten). Die Kandidaten müssen Lösungsvorschläge erarbeiten (ohne exakte und detaillierte Nachweise). Es können ihnen auch bestehende Konstruktionen oder ausgearbeitete Lösungen von Mitarbeitern und Planern vorgelegt werden, welche sie beurteilen und allenfalls verbessern müssen. Es geht also darum, eine hohe fachtechnische Kompetenz nachzuweisen, ohne allzu stark ins Detail zu gehen (Tätigkeit des Unternehmers in der Praxis). Die mündliche Prüfung des Prüfungsteils 6 kann sich auf den schriftlichen Teil oder auf eine unabhängige Aufgabenstellung beziehen.

Im Prüfungsteil 7 wird eine Projektarbeit geschrieben. Die Aufgabenstellung erstreckt sich dabei auf alle Bereiche der Unternehmensführung (Führung, Finanzen, Marktbearbeitung, Beratung und Verkauf sowie Betriebs- und Projektmanagement). Anhand eines Fallbeispiels erarbeiten die Kandidaten Lösungsansätze für die Führung einer Unternehmung. 5 Stunden können dabei für die Erarbeitung der schriftlichen Lösung eingesetzt werden. Eine halbe Stunde ist reserviert für eine mündliche Präsentation und die Befragung durch die Experten. Bewertet werden sowohl die fachliche Qualität der ausgearbeiteten Lösung wie auch das Verhalten des Kandidaten während der Präsentation und des Gesprächs.

4 Prüfungsstoff und -anforderungen

In den nachfolgenden Kapiteln sind der Prüfungsstoff und die Anforderungen der Prüfung aufgeführt.

4.1 Benutzungsanleitung

In der ersten Spalte sind die Prüfungsthemen aufgeführt. Die zweite Spalte umschreibt den Inhalt, der geprüft werden soll.

Die dritte Spalte umschreibt das Anspruchsniveau des Inhalts. Damit wird der Schwierigkeitsgrad des zu prüfenden Stoffes auf Stufe Meister beschrieben:

- a: einfach, grundlegend: Es werden nur die wichtigsten Grundsätze geprüft.
- b: mittleres Anspruchsniveau: Es werden Kenntnisse geprüft, welche die Kandidatinnen und Kandidaten für den normalen Berufsalltag brauchen.
- c: anspruchsvoll: Es werden umfassende Kenntnisse über ein bestimmtes Fachgebiet geprüft.

Die vierte Spalte umschreibt das Anspruchsniveau des Verhaltens. Damit wird beschrieben, wie sich der Holzbau-Meister in einer bestimmten Situation oder beim Auftreten eines "Problems" verhält:

- 1: wissen
Der Holzbau-Meister kann Lösungen nennen oder aufzählen. Er kennt die verschiedenen Begriffe eines Fachgebietes und kann diese unterscheiden.
- 2: verstehen:
Der Holzbau-Meister kann den vermittelten Stoff erläutern oder interpretieren. Er ist fähig, Problemlösung aus diesem Fachgebiet anderen Personen zu erklären (z.B. Kunden oder Mitarbeitern).
- 3: anwenden:
Der Holzbau-Meister kann selbstständig Problemlösungen aus diesem Fachgebiet erarbeiten.

4.2 Führung

Leitidee: Der Holzbau-Meister ist der Unternehmungsführer. Seine Persönlichkeit und seine Führungsqualitäten haben entscheidenden Einfluss auf eine erfolgreiche Geschäftstätigkeit.

Der Holzbau-Meister verfügt über die notwendigen Qualitäten und Kenntnisse, um eine Holzbauunternehmung zu führen.

Die notwendige Erfahrung und persönliche Reife sammelt der Holzbau-Meister während seiner praktischen Tätigkeiten auf verschiedenen Führungsstufen einer Holzbauunternehmung.

Thema	Inhalt	Niveau	
		Inh.	Verh.
Grundlagen der Unternehmungsführung	Überblick über Wesen und Inhalt der Unternehmungsführung	a	1
	Unternehmungspolitik und -ethik	a	1
	Unternehmenskultur und Führungsstile	b	2
	Leitbild	b	2
	Strategieentwicklung	c	3
	Businessplanung, Unternehmenszielsetzung und Umsetzung	c	3
Persönlichkeitskompetenzen	Arbeitstechnik und Arbeitsorganisation	b	2
	Verhandlungstaktik	b	2
	Rede- und Präsentationstechnik	b	2
	Problemlösungsstrategien	b	2
Personalwesen	Personalplanung und -beschaffung	b	2
	Personalführung	c	3
	Lehrlingsausbildung	b	2
	Mitarbeiter Aus- und Weiterbildung	b	2
	Mitarbeiterqualifikation und Arbeitszeugnisse	b	2
	Entschädigungsmodelle	b	2
	Arbeitsrecht	b	2
Unternehmensorganisation	Organisationsgrundsätze	b	2
	Aufbauorganisation (Formen)	c	3
	Instrumente (Organigramm, Stellenbeschreibung, Funktionendiagramm)	c	3
	Führungs- und Kontrollspanne	b	3
	EDV-Instrumente in der Unternehmung	b	3
Volkswirtschaftliche Fragen	Grundlagen	a	1
	Wirtschaftsordnungen	a	1
	Struktur und Entwicklung der Schweizer Volkswirtschaft	a	1
	Geld und Kapitalmarkt	a	1
	Konjunkturpolitik und -instrumente	a	1
	Arbeitgeberpolitik	a	1
	Störungen im Wirtschaftskreislauf (Inflation, Arbeitslosigkeit, etc.)	a	1
Rechtsfragen	Allgemeine Rechtslehre	a	2
	Vertragsrecht	b	2
	Gesellschaftsrecht	b	2
	Haftpflichtrecht	b	2
	Schuldbetreibungs- und Konkursrecht	b	2
	Sachenrecht	b	2
	Bau-, Planungs- und Umweltrecht	b	2
	SIA-Normen (insbesondere Norm SIA 118)	c	2

4.3 Finanz- und Rechnungswesen

Leitidee: Finanzfragen stellen für den Holzbau-Meister einen wesentlichen Teil der Unternehmensführung dar. Es ist Aufgabe des Unternehmers, sich jederzeit ein Bild über die aktuelle Finanzsituation machen zu können. Gefordert werden weniger Kenntnisse in der Verarbeitung der Finanztransaktionen, sondern vielmehr die Fähigkeit zu analysieren, zu beurteilen und notwendige Massnahmen zu treffen. Dazu braucht der Holzbau-Meister breite Kenntnisse im Finanz- und Rechnungswesen.

Der Holzbau-Meister erkennt die Zusammenhänge zwischen dem unternehmerischen Handeln und deren Auswirkungen auf die Finanzen. Er verfügt über die erforderlichen Kenntnisse im Finanz- und Rechnungswesen und kann die notwendigen Instrumente aufbauen, um die finanzielle Tragweite von Unternehmensentscheidungen erfassen zu können. Er ist in der Lage, ein angepasstes Controlling aufbauen und anwenden zu können.

Thema	Inhalt	Niveau	
		Inh.	Verh.
Finanzbuchhaltung Bilanz- und Erfolgs- rechnungsanalyse	Erstellen Jahresabschluss aus Bilanz und Erfolgsrechnung	b	2
	Festlegen der Abschlussbuchungen (Abschreibungen, Warenlagerveränderungen, Rückstellungen, Abgrenzungen, etc.)	b	2
	Berechnung von Kennzahlen und deren Beurteilung	b	2
	Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze	b	2
	Verbuchung von Geschäftsfällen	b	2
	Stille Reserven und deren Einfluss auf die Beurteilung	b	2
Unternehmensfinan- zierung Kapitalbe- schaffung	Finanzierungsgrundsätze / Goldene Finanzierungsregeln	c	3
	Innen- und Aussenfinanzierung / Eigen- und Fremdfinanzierung	c	3
	Möglichkeiten der Kapitalbeschaffung	b	2
	Kreditarten und Sicherheiten	b	2
	Tragbarkeitsüberlegungen / Beurteilung von Finanzierungsvarianten	b	3
Investitionsrechnung	Methoden der Investitionsrechnungen	b	2
	Beurteilung von Investitionsvorhaben	b	3
Kostenrechnung / Kalkulation	Methoden der Kostenrechnungsverfahren	a	2
	Kostenarten-, Kostenstellen- und Kostenträgerrechnung	a	2
	Deckungsbeitragsrechnung	b	2
	Ermittlung von Kalkulationssätzen	b	2
	Unterschiede Finanzbuchhaltung vs. Betriebsbuchhaltung	b	2
Budgetierung und Finanzplanung	Grundsätze der Budgetierung und Planung	b	2
	Erstellen Liquiditätsplanung	c	3
	Erstellen Jahresbudget	b	3
	Erstellen Mittelflussrechnung	b	3
	Erstellen Mehrjahresplanung	b	3
	Beurteilung von Budget und Planung / Bestimmung von Massnahmen	b	3

Controlling	Grundsätze des Controllings	a	2
	Aufbau einfacher Controllinginstrumente	b	3
	Aufbau eines einfachen Reportings	b	3
	Beurteilung der Situation / Bestimmung von Massnahmen	b	3
	Projektcontrolling	b	3
Steuerwesen	Grundsätze des Steuersystems	a	1
	Steuerplanung bei der Jahresabschlussgestaltung	b	2
	Direkte und indirekte Steuern	a	1
	Abgrenzung Unternehmung und Privat	b	2
Versicherungswesen	Überblick über Personen- und Sachversicherungen	b	1
	Grundzüge der Altersvorsorge in der Schweiz (3 Säulen Prinzip)	a	1
	Wesentlichste gesetzliche Regelungen der AHV/ALV, BVG und UVG	b	2
	Sachversicherungen	b	1
	Risiko-Management	b	3
Unternehmensbewertung und Firmenübernahmen	Grundzüge der Unternehmensbewertung	a	2
	Beurteilung einer Unternehmensbewertung	a	2
	Erstellen Finanzierungskonzept für einen Unternehmenskauf	b	2

4.4 Marktbearbeitung

Leitidee: Kenntnisse des Holzbau-Meisters über aktuelle Marktverhältnisse und mögliche Zukunftsszenarien können entscheidend für das Überleben einer Holzbauunternehmung sein. Das richtige Verhalten zum richtigen Zeitpunkt und das Kennen wirkungsvoller Marketinginstrumente sind wichtige Qualitäten des Holzbau-Meisters.

Der Holzbau-Meister kennt das wirtschaftliche Umfeld seiner Unternehmung. Er kennt die Marketinginstrumente, um den Auftragseingang nachhaltig zu beeinflussen. Er verfügt über die notwendige Fach- und Sozialkompetenz, um erfolgreich am Markt zu operieren.

Thema	Inhalt	Niveau	
		Inh.	Verh.
Grundlagen des Marketing	Eingliederung des Marketings in die Unternehmung	b	3
	Begriffe und Merkmale des Marketings	b	3
	Marketing als Denkhaltung	c	3
Marketing-Situationsanalyse	Definition des Marktes und Darstellung der Marktstruktur	b	3
	Produktverwenderanalyse Bildung von Marktsegmenten	b	3
	Bestimmung der Teilmärkte	b	3
	Analyse der Umweltfaktoren / Entwicklung der Gesamtwirtschaft	b	3
	Analyse der Vertriebssituation	b	3
	Analyse der Mitbewerber (Branchenanalyse)	b	3
	Stärken- und Schwächenanalyse des eigenen Betriebes	b	3
	Prognose der erwarteten Marktsituation (Chancen und Gefahren)	b	3
	Benchmarking	b	3
Marktforschung	Methoden der Marktforschung	a	1
	Prozess der Marktforschung	a	1
	Datenquellen (Primär- und Sekundärdaten)	a	1
	Methoden der Stichprobenplanung	a	1
	Erhebungstechniken (Befragung, Beobachtung, Test)	a	1
	Absatzprognosen	a	1
Marketing-Strategie	Markt- und Marktsegment-Strategie	b	3
	Bestimmung der Wettbewerbsstrategie	b	3
	Positionierung des Angebotes	b	3
	Entscheidung zur Marktbearbeitungsstrategie	b	3
	Massnahmenswerpunkte im Marketing-Mix	b	3
	Marketing-Infrastruktur	b	3
	Marketing-Budget	b	3
Marketing-Mix	Produktpolitik	c	3
	Preispolitik	c	3
	Kommunikationspolitik	c	3
	Vertriebspolitik	c	3
Marketingorganisation	Anforderungen an die Marketingorganisation	b	2
	Grundformen der Marketingorganisation	b	2
Aufbau des Marketingcontrollings	Begriff und Ziele des Marketingcontrollings	b	2
	Aufgaben des Marketingcontrollings	b	2
	Instrumente zur Koordination der Planung und Kontrolle	b	2
	Marketing-Auditing	b	2
	Schnittstellen des Marketingcontrollings	b	2

4.5 Beratung / Verkauf

Leitidee: Der erste Kontakt mit einem Bauherrn oder Kunden kann die Zusammenarbeit wesentlich beeinflussen. Ein überzeugendes und fachkompetentes Auftreten des Holzbau-Meisters während Beratung und Verkauf können somit einen positiven Ausgang auf den Geschäftsverlauf haben.

Der Holzbau-Meister kennt die Grundregeln einer erfolgreichen Beratung. Er kann mögliche Kunden durch seine Fachkompetenz und seine kommunikativen Fähigkeiten von sich und seiner Unternehmung überzeugen. Er ist dabei auch Botschafter für den Baustoff Holz.

Thema	Inhalt	Niveau	
		Inh.	Verh.
Verkaufsplanung	Verkaufssituationsanalyse	b	3
	Verkaufsziele	b	3
	Verkaufsstrategie (Subvariablen des Verkaufes)	b	3
	Verkaufspläne (Primäre und sekundäre Verkaufsplanung)	b	3
	Verkaufsbudget	b	3
	Verkaufskontrolle	b	3
Persönlicher Verkauf	Phasen des Verkaufsgespräches	c	3
	Persönliche Verkaufsgespräche führen	c	3
	Telefonischer Verkauf	c	3
	Kundenbedürfnisse aufnehmen und umsetzen	c	3
	Preispsychologie / Preisargumentation	c	3
	Einwandbehandlung	c	3
	Abschlussignale / Abschlusstechniken	c	3
	Persönliche und telefonische Reklamationsbehandlung	c	3
	Auftreten: Kleidung / Sprache / Erscheinungsbild	c	3
	Fragetechnik	c	3
	Kudentypen	c	3
Holzbauspezifische Beratungsaufgaben	Den Werkstoff Holz in den Vordergrund setzen	b	3
	Lösungsvorschläge aufzeigen, Details besprechen	b	3
	Varianten / Unterschiede aufzeigen	b	3
	Umweltverantwortung der Bauherrschaft wecken u. fördern (Klima, Energie etc.)	b	3
	Vorteile und Stärken des Betriebes u. dessen Produkte fördern	b	3
	Argumentarium: Positive Seiten des Werkstoffes Holz und dessen Materialeigenschaften in den Vordergrund setzen	b	3
	Betrieblicher Produkthauptnutzen	b	3
	Aufbau von Netzwerken	b	3
Preis / Leistung	b	3	
Verkaufsunterstützung	Kalkulation (Preisberechnung)	c	3
	Verträge (Werkvertrag, Kaufvertrag, Wartungsvertrag u.s.w.)	c	3
	Rechtsfragen in Verkauf	b	2
	Korrespondenz	b	2
	Terminplanung	b	3
	Feedback	a	1
	Organisationsinstrumente (Offertlisten, Terminsysteme, Kontaktplan, etc.)	b	2
	Instrumente zur Informationsbeschaffung über potentielle Aufträge (Präqualifikationen, Ausschreibungen, Publikationen)	b	2
	Verkaufshecklisten	c	3

4.6 Betriebs- und Projektmanagement

Leitidee: Eine Unternehmung lässt sich nur dann erfolgreich führen, wenn sie entsprechend organisiert ist. Dazu gehören auch eine gute Organisation und Planung von Arbeitsabläufen, Materialflüssen und Fertigungsmitteln.

Der Holzbau-Meister verfügt über die notwendigen Kenntnisse der Betriebsorganisation. Er ist in der Lage, eine Fertigung so zu planen, dass die Aufträge termingerecht und in einwandfreier Qualität ausgeführt werden können. Dabei liegt ihm die Zufriedenheit des Kunden ebenso am Herzen wie der wirtschaftliche Erfolg der Unternehmung.

Thema	Inhalt	Niveau	
		Inh.	Verh.
Betriebs- und Anlagenplanung	Ist-Analyse; Bedürfnisse und Anforderungen, Zielsetzung und Strategie, Massnahmen	b	3
	Definition von Produktionsdaten (Soll-Mengen)	b	3
	Ermittlung der Betriebsmittel und des Personalbedarfs	b	3
	Planungsarbeiten (Bebauungsplan, Blocklayout, Groblayout, Fertigungsplanung)	b	3
	Wirtschaftlichkeitsbetrachtungen	b	3
Termin- und Ressourcenplanung	Instrumente und Techniken für eine erfolgreiche Planung von Auslastung und Ressourcen	b	3
	Termin- und Personaleinsatzplanung	b	3
Qualitäts- und Projektmanagement	Qualitätsmanagement (u.a. Arbeitssicherheit/Umwelt etc.)	b	3
	Produktzertifizierungen	b	3
	Projektmanagement; Fertigungs- und Baumanagement	b	3
	Zusammenarbeit mit anderen Handwerkern; vernetztes Planen und Bauen; Arbeitsgemeinschaften	b	3
	Arbeitssicherheit	b	3

4.7 Fachtechnik

Leitidee: Der Holzbau-Meister ist oft nicht mehr direkt in fachtechnischen Bereichen (Planung und Ausführung) tätig. In seiner Funktion als Betriebsinhaber oder Geschäftsführer, Berater, Verkäufer und Vorbild muss er jedoch über entsprechende Fachkompetenzen verfügen. Nur mit entsprechenden Fachkenntnissen kann er überzeugend beraten, verkaufen, argumentieren, Aufträge oder Aufgaben erteilen und kontrollieren.

Der Holzbau-Meister verfügt über die erforderlichen Fachkenntnisse. Er ist in der Lage, Lösungsansätze zu holzbautechnischen Aufgaben aufzuzeigen. Er gibt seinen Mitarbeitern fachlich korrekte Anordnungen und kann Lösungsvorschläge und ausgeführte Arbeiten seiner Mitarbeiter beurteilen. Er ist in der Lage, Verbesserungsvorschläge in konstruktiver oder wirtschaftlicher Hinsicht einzubringen.

Thema	Inhalt	Niveau	
		Inh.	Verh.
Entwerfen und planen	Entwerfen von holzbautechnischen Lösungsansätzen zu Problemen aus den Bereichen Statik, Bauphysik, Werkstoffe, Holzschutz und Brandschutz	c	3
	Überschlagsmässiges Bestimmen von Dimensionen bei Tragwerken und notwendigen Dimensionen von Querschnitten	c	3
	Entwickeln von Detaillösungen zu vorgeschlagenen Konstruktionen (Fensterdetails, Sockelanschlüsse, Anschlussdetails bei Tragkonstruktionen, usw.)	c	3
Analysieren und verbessern	Analysieren von bestehenden Konstruktionen und vorhandenen Detaillösungen	c	3
	Erkennen von Schwachstellen oder möglichen Schäden	c	3
	Aufzeigen von Verbesserungsmöglichkeiten	c	3
Aufträge oder Aufgaben erteilen und kontrollieren	Ausarbeiten von konkreten Aufgaben oder Aufträgen an Mitarbeiter (Fachthemen)	c	3
	Aufzeigen von Lösungsmöglichkeiten oder Lösungswegen beim Auftauchen von fachlichen Problemen	c	3
	Kontrollieren von Arbeiten der Mitarbeiter (Planung und Fertigung)	c	3
	Fachtechnische und/oder wirtschaftliche Verbesserungsmöglichkeiten vorschlagen oder anordnen	c	3