

ECVET Lehmbau	Lehmbaumarkt	Einheit E
---------------	---------------------	------------------

Lernergebnisse		Niveau 4
KENNTNISSE	FERTIGKEITEN	
<ul style="list-style-type: none"> - Vorteile und Eigenschaften des Lehmbaues: Akustische Qualitäten, Speicherfähigkeit, geringer Energie-, CO²-Anteil, Feuchtigkeitsregulierung, nicht brennbar, nicht toxisch, biologisch abbaubar und wiederverwertbar - Historischer und geographischer Hintergrund - Lokale und regionale Fachbegriffe und Techniken - Ökologie und nachhaltiges Bauen - Lehmbauprodukte und Dämmaterialien, Werkzeuge - Organisation von Kleinunternehmen: <ul style="list-style-type: none"> o Angebote, Mengenberechnungen, Spezifizierungen o Image und Identität des Betriebes o Verträge o Zahlungspläne o Nachbereitung von Gesprächen und Kundenpflege o Versicherungen, Verbindlichkeiten und Garantien o Lehmbauprodukte o Grundlegendes Verständnis vom Management von Geschäftsrisiken - Recherche / Beschaffung von Materialien und Werkzeugen (Hersteller und Händler) - Studie des regionalen Marktes, spezifischer Zielgruppen - Marketing-Plan, strategischer Plan - Netzwerke von Akteuren im Lehmbau - Berufsakkreditierung; Mitgliedschaften - Gültige Normen und Qualitätsstandards zum Lehmbau - Ökologie / Bewertungsmethoden zur Nachhaltigkeit und Energiestandards - Arbeitssicherheitsbestimmungen 	<ul style="list-style-type: none"> - Argumente zum Marketing entwickeln: ökonomische, technische, soziale, ästhetische und ökologische Vorteile der Lehmbautechniken - Eine Strategie zur Kommunikation entwickeln - Sich professionell präsentieren - Eine Studie zum regionalen Markt erstellen - Einen Marketingplan ausarbeiten - Einen Kostenvoranschlag/ Angebot ausarbeiten (Arbeitskosten, Material) - Kunden, Architekten, Auftragnehmer über die speziellen Bedingungen für den Einsatz von Lehmbaustoffen/-bauteilen informieren - Gesamtplanung des Lehmbaus mit den Vertragspartnern und Kunden koordinieren - Verantwortungsbereiche definieren - Arbeitsbereiche strukturieren - Das Projekt und die Planung überprüfen und kommunizieren 	
KOMPETENZ		
<ul style="list-style-type: none"> - Den regionalen Markt analysieren und eine Geschäftsstrategie für einen kleinen Lehmbaubetrieb entwickeln - Das erstellte Angebot / die Kostenschätzung mit dem Kunden kommunizieren - Eine aktive Marketingstrategie entwickeln und umsetzen - Die Arbeit mit Weiterbildungen für das Team koordinieren - Ein Netzwerk zur Unterstützung aufbauen - Workshops und Arbeiten mit Auszubildenden und Praktikant/innen organisieren - Interessierte über alte und moderne Lehmbautechniken, die besonderen Eigenschaften und Möglichkeiten des Lehms sowie die Vorteile gegenüber konventionellen Baustoffen informieren und unterrichten. 		

ECVET Lehmbau	Lehmbaumarkt	Einheit E
---------------	---------------------	------------------

Kriterien + Indikatoren zur Bewertung der Fertigkeiten		Niveau 4
Kriterien	Indikatoren	
Lesen / Verstehen von Plänen	- Die Mengen werden auf der Grundlage von den angegebenen Plänen richtig kalkuliert	
Kostenschätzung	<ul style="list-style-type: none"> - Es werden die richtigen Mengen berechnet - Der notwendige Bedarf des Materials und der Maschinen wird richtig berechnet - In der Kalkulation des Stundenlohns sind alle notwendigen Faktoren berücksichtigt – einschließlich Hilfsarbeiten 	
Erstellen eines Angebots	<ul style="list-style-type: none"> - Das Angebot wird klar präsentiert - Das Angebot entspricht den vertraglichen Rahmenbedingungen 	

Es gelten die Anforderungen der einschlägigen Normen und rechtlichen Rahmenbedingungen
 Fertigkeiten im Marketing können nicht objektiv geprüft werden. Es ist nur möglich, Kenntnisse zum Marketing zu prüfen