



PFANNEBERG

**Ausbildung im
Lebensmittelhandwerk**

Fachverkäufer/-in im Lebensmittelhandwerk Schwerpunkt Bäckerei und Konditorei

Frank Brandes
Renate Hauser
Ute Heinrich
Gabriele Tronsberg
Antje de Vries

1. Auflage

Fachbuchverlag Pfanneberg GmbH & Co. KG
Düsseldorfer Str. 23
42781 Haan-Gruiten
Bestell-Nr.: 08005

Autorinnen und Autoren

Frank Brandes, Bad Doberan
Renate Hauser, Röllbach
Ute Heinrich, Rostock
Gabriele Tronsberg, Augsburg
Antje de Vries, Siegburg

Arbeitskreisleitung und Lektorat

Renate Hauser

Projektmanagement

Nico Freitag

1. Auflage 2026

Druck 5 4 3 2 1

Alle Drucke derselben Auflage sind parallel einsetzbar,
da sie bis auf die Korrektur von Druckfehlern identisch sind.

ISBN 978-3-8057-0800-5

Bei Fragen zur Produktsicherheit wenden Sie sich bitte an
produktsicherheit@europa-lehrmittel.de.

Alle Rechte vorbehalten. Das Werk ist urheberrechtlich geschützt.
Jede Verwertung außerhalb der gesetzlich geregelten Fälle muss vom
Verlag genehmigt werden.

© 2026 by Fachbuchverlag Pfanneberg GmbH & Co. KG, 42781 Haan-Gruiten
www.pfanneberg.de

Umschlag: braunwerbeagentur, 42477 Radevormwald unter Verwendung
eines Bildes von © contrastwerkstatt,
Adobe Systems Software, Ireland Ltd., Adobe Stock, Dublin, Irland
Layout und Satz: tiff.any GmbH, 10999 Berlin
Druck: Printer Trento s.r.l., 38121 Trento, Italy

Vorwort

Dieser Titel wendet sich an auszubildende Fachverkäufer/-innen im Lebensmittelhandwerk mit dem Schwerpunkt „Bäckerei und Konditorei“ und deckt dabei alle ausbildungsrelevanten Inhalte für die gesamte Ausbildung gemäß aktuellem Lehrplan ab. Das Buch unterscheidet sich von den gängigen Lehrwerken durch praxisgerechte Merkmale:

- **Methodisch-didaktisches Grundkonzept**

Der Titel folgt in seiner **Gliederung** den Themen der **handwerklichen Praxis**. Diese werden jeweils zusammenhängend und azubigerecht dargestellt.

Durch die **fachsystematische Präsentation** eignet sich dieser Titel hervorragend als Informationsgeber und Wissensspeicher für den **handlungsorientierten und kompetenzorientierten Unterricht**. Bei einer Steuerung des Unterrichts nach **Lernfeldern** ergänzen lernfeldorientierte Zusatzmaterialien dieses Buch.

Dieses Buch ist in eine Grund- und in eine Fachstufe unterteilt. Damit wird dem Lehrplan entsprochen, der fordert, dass zunächst Grundlagen geschaffen werden, die dann in der Fachstufe wiederholt und vertieft werden.

Im **Anhang** befindet sich ein **Kompodium zum Fachrechnen**:

Rechenarten, Einsatzzwecke, ausführlich dargestellte Beispielrechnungen plus Übungsaufgaben. Zusätzlich ergänzt ein Wissensspeicher zum Sortiment und Verkaufsgespräch den Anhang.

Für die schnelle Kontrolle:

Zu den Aufgaben im Anhang gibt es Lösungen. Diese können schnell und unkompliziert über den jeweils danebenstehenden QR-Code abgerufen werden.

- **Digital+:** Sämtliche Abbildungen aus diesem Buch stehen in unserer Europathek kostenlos zur Verfügung. Nähere Informationen dazu finden Sie auf der vorderen Umschlaginnenseite.



Zusammen mit der **durchgehend zielgruppengerechten Darstellung** und den **für die Auszubildenden eingängigen Texten** bildet dieser Titel eine ideale Grundlage für Erwerb und Festigung des notwendigen Wissens auf dem Weg zur Abschlussprüfung – im Unterricht und beim Lernen zuhause.

Wir freuen uns auf Feedback sowie Unterstützung durch Anregungen und Kritik! Schreiben Sie uns an lektorat@europa-lehrmittel.de.

Im Frühjahr 2026

Arbeitskreis und Verlag

Die Ausbildung beginnt!

Mit der Ausbildung zum Fachverkäufer/zur Fachverkäuferin im Lebensmittelhandwerk (Schwerpunkt Bäckerei und Konditorei) liegt eine abwechslungsreiche Zeit vor Ihnen! Dieses Buch soll Sie während Ihrer gesamten Ausbildung verlässlich unterstützen.

Das Layout bietet dabei eine hilfreiche Orientierung: Auf jeder Seite gibt es eine Randspalte, die immer wieder mit interessanten Zusatzinformationen oder auch kleineren Arbeitsaufträgen angereichert ist. So werden Sie regelmäßig auf Icons wie dieses hier stoßen:

Und natürlich werden die Inhalte durch ansprechende und moderne Bilder veranschaulicht.



Nun soll es heißen: Die Ausbildung kann beginnen!



Inhaltsverzeichnis

GRUNDSTUFE

1	Beginn der Ausbildung in Betrieb und Schule	13
1.1	Die duale Ausbildung	14
1.2	Anforderungen an die Beschäftigten eines Backbetriebes . . .	20
1.3	Geschichte und Entwicklung des Handwerks	21
2	Produkte aus dem Backbetrieb	24
2.1	Das Sortiment.	25
2.2	Brauchtums-, Dekor- und Schaugebäcke.	26
2.3	Brot und Kleingebäck	27
2.4	Feine Backwaren.	28
2.5	Süßwaren.	31
2.6	Speiseeis.	32
2.7	Kleine Speisen – Getränke – Handelswaren.	33
2.8	Fachbegriffe zum Sortiment	34
3	Ihre Bäckerei oder Konditorei als Arbeitsplatz in der Ausbildung	35
3.1	Bereiche in Produktion und Verkauf	35
3.2	Organisation und Struktur einer Bäckerei oder Konditorei . . .	38
3.3	Betriebstypen, Vertriebs- und Bedienungsformen	40
3.4	Rechtsformen von Bäckereien und Konditoreien	45
4	Geräte, Maschinen, Werkzeuge und Arbeitsmittel	47
4.1	Geräte und Maschinen	47
4.2	Werkzeuge.	51
5	Arbeitssicherheit und Berufsgenossenschaft	64
5.1	Unfallschutz	64
5.2	Die Berufsgenossenschaft.	73
5.3	Ergonomie am Arbeitsplatz	74
5.4	Umgang mit Unfällen im Betrieb.	78
5.5	Berufskrankheiten in Bäckerei und Konditorei	80
6	Hygiene	82
6.1	Mikroorganismen	82
6.2	Tierische Schädlinge erkennen und bekämpfen.	90
6.3	Umsetzung der Hygiene im Betrieb.	94
7	Haltbarmachung, Konservierung und Verpackung	105
7.1	Physikalische Konservierungsmethoden	105
7.2	Chemische Konservierungsmethoden	110
7.3	Hürdenkonzept	112
8	Nachhaltiges Arbeiten im Nahrungsmittelhandwerk . . .	113
8.1	Was bedeutet nachhaltiges Handeln?	113
8.2	Nachhaltigkeit bei der Warenbeschaffung.	114

8.3	Nachhaltigkeit bei der Lebensmittelherstellung	115
8.4	Nachhaltigkeit im Verkauf bzw. Vertrieb	118
8.5	Problematik Müll	119
9	Lebensmittelrechtliche Vorschriften	120
9.1	Aufbau des Lebensmittelrechts	120
9.2	Lebensmittel- und Futtermittelgesetzbuch (LFGB)	122
9.3	Rechtliche Grundlagen zur Kennzeichnung von Lebensmitteln.	123
9.4	Produkthaftung	130
9.5	Lebensmittelüberwachung und -kontrolle	130
10	Gesunde Ernährung als Teil einer gesunden Lebens- weise	131
10.1	Gesund und fit ein Leben lang	131
10.2	Welche Nahrung braucht ein Mensch?	133
10.3	Die Energiebilanz	138
10.4	Die Nährstoffe unserer Nahrung – Kohlenhydrate	143
10.5	Fett	148
10.6	Eiweiß	153
10.7	Vitamine.	157
10.8	Mineralstoffe	159
10.9	Wasser	162
10.10	Was passiert mit unserer Nahrung im Organismus?	165
10.11	Wichtige Begleitstoffe	169
11	Sensorik	172
12	Rohstoffe der Bäckerei und Konditorei	178
12.1	Getreide und Getreidemahlerzeugnisse.	178
12.2	Zucker, Honig und Süßungsmittel	190
12.3	Eier.	199
12.4	Milch und Milchprodukte	207
12.5	Käse.	213
12.6	Fette und Öle	220
12.7	Ölsamen.	225
12.8	Obst und Schalenfrüchte	227
12.9	Kakao und Kakaoerzeugnisse	240
12.10	Gelier- und Bindemittel.	245
12.11	Lockerungsmittel	251
12.12	Geschmackgebende Stoffe	258
12.13	Farbstoffe und färbende Lebensmittel.	272
13	Einfache Teige und Massen	274
13.1	Produkte aus Teigen und Massen	274
13.2	Unterscheidung Teige und Massen	275
13.3	Herstellung eines Teiges am Beispiel eines leichten Hefeteiges.	276
13.4	Herstellung einer einfachen Biskuitmasse	281
13.5	Lagerung und Altbackenwerden von Gebäcken aus Teigen und Massen	284

14	Grundlagen für das Verkaufen und Beraten	289
14.1	Wie bekommt man eine zufriedene Kundschaft?	290
14.2	Was bedeutet Marketing in Bäckereien und Konditoreien?	291
14.3	Auf welcher rechtlichen Grundlage basiert der Verkauf?	295
14.4	Die Kundschaft in Bäckerei und Konditorei	296
14.5	Was heißt Kommunikation?	298
14.6	Wie verläuft ein Verkaufsgespräch?	300
14.7	Wie wird Ware sicher verpackt?	303
14.8	Das Kassieren – ein wichtiger Teil des Verkaufsvorgangs	307

FACHSTUFE

15	Marketing – das Handeln nach Kundenwünschen	313
15.1	Der Planungsprozess des Marketings	314
15.2	Analyse und Einschätzung des Marktes	315
15.3	Marketingziele	318
15.4	Marketinginstrumente und ihr richtiger Mix – in Planung, Realisierung und Kontrolle	319
15.5	Die Werbung – Turbo für den Umsatz	328
15.6	Kundenservice	345
15.7	Aktionen – das Besondere für den Kunden	348
15.8	Ökomarketing	353
16	Warenpräsentation im Geschäft	355
16.1	Allgemeine Grundsätze der Präsentation in einem Geschäft	355
16.2	Schaufenstergestaltung von Bäckereien und Konditoreien	361
16.3	Das Brotregal & Brotkörbe	362
16.4	Die Theke für Feine Backwaren und Snacks	364
16.5	Die Theke in einer Konditorei	366
16.6	Präsentation von Handelswaren	369
17	Fachgerechte Verpackung von Waren in der Bäckerei und Konditorei	371
17.1	Allgemeine Grundsätze rund um Verpackungsmaterialien	371
17.2	Verpacken von Ware in einem Backwarengeschäft	376
18	Kaufmotive und Kundenansprüche	386
18.1	Bedürfnisse und Bedarf	386
18.2	Kaufmotive	387
18.3	Kundenorientierung und Kundenzufriedenheit	389
18.4	Konsumtrends und Konsumentenverhalten	391
18.5	Kundentypen und Kundengruppen	393
19	Kommunikation im Verkauf	399
19.1	Nonverbale Kommunikation	400
19.2	Verbale Kommunikation	401
19.3	Zwischenmenschlichkeit und Beziehung im Verkaufsgespräch	404
19.4	Gesprächshemmer und Gesprächsförderer	406

20	Rechtliche Grundlagen	407
20.1	Rechts- und Geschäftsfähigkeit	407
20.2	Rechtsgeschäfte	409
20.3	Der Kaufvertrag	410
20.4	Rechtsvorschriften für den Cafébetrieb	420
21	Das Verkaufsgespräch	422
21.1	Grundsätzliches zu Verkaufsgesprächen	422
21.2	Ablauf von Verkaufsgesprächen	423
21.3	Phasen von Verkaufsgesprächen	424
21.4	Alternativangebote überzeugend anbieten	435
21.5	Verkaufsargumentation – Entscheidungshilfe für den Kunden	436
21.6	Kundenverhalten und Kundeneinwände im Verkaufsgespräch richtig deuten	437
21.7	Mengenempfehlungen	440
21.8	Ergänzungsangebote und Zusatzverkäufe nicht vergessen	440
21.9	Kostproben	441
21.10	Nennen einzelner Warenpreise	443
21.11	Kunden beim Geschenkekauf unterstützen	444
22	Professioneller Umgang mit besonderen Verkaufssituationen	446
22.1	Verkauf bei Hochbetrieb und hohem Kundenandrang: immer mit der Ruhe!	446
22.2	Spätkunden und Verkauf kurz vor Ladenschluss: Nicht ärgern, sondern zügig bedienen!	448
22.3	Kunden in Begleitung – Problem oder Chance?	449
22.4	Das Telefon klingelt – nur nicht nervös werden!	451
22.5	Beschwerden und Reklamationen kundengerecht gestalten	453
22.6	Diebstahl und Betrug – Vorbeugen ist alles!	459
23	Besondere Ernährungsformen kompetent beraten	462
23.1	Beratung bei besonderen Ernährungsformen	462
23.2	Beratung bei ernährungsmitbedingten Krankheiten	464
24	Annahme einer besonderen Kundenbestellung	467
24.1	Das Beratungsgespräch während der Bestellannahme	468
24.2	Das Dokument der Bestellannahme	471
25	Der Betriebsablauf	472
25.1	Die Warenbeschaffung	472
25.2	Der Wareneingang	476
25.3	Warenlagerung	478
25.4	Retouren	480
25.5	Kasse	482
26	Rund um das Bezahlen	485
26.1	Mögliche Zahlungsarten	485
26.2	Quittung	491
26.3	Rechnungen erstellen	492
26.4	Steuern in der Bäckerei/Konditorei	496

27	Das Sortiment eines Backbetriebs in der Praxis	500
28	Brote und Kleingebäcke aus Teigen	503
28.1	Brote	504
28.2	Kleingebäcke	520
28.3	Backen im Laden (Ladenbacken)	526
29	Feine Backwaren aus Teigen	530
29.1	Gebäcke aus Hefefeinteigen	531
29.2	Gebäcke aus Plunderteig	538
29.3	Gebäcke aus Blätterteig	541
29.4	Gebäcke aus Mürbeteig	544
29.5	Gebäcke aus Lebkuchenteig	547
29.6	Gebäcke aus Strudelteig	550
29.7	Früchtebrot	551
30	Feine Backwaren aus Massen	552
30.1	Grundsätzliches zu Feinen Backwaren aus Massen	552
30.2	Gebäcke aus Schaummassen/Baisermassen	554
30.3	Gebäcke aus Biskuitmassen	557
30.4	Gebäcke aus Wiener Massen	562
30.5	Gebäcke aus Sandmassen	566
30.6	Gebäcke aus Brandmasse	576
30.7	Gebäcke aus Röstmasse	580
30.8	Gebäcke aus Makronenmasse	584
30.9	Gebäcke aus Hippenmasse	588
30.10	Gebäcke aus Lebkuchenmasse	590
31	Torten, Desserts und Petits Fours	593
31.1	Cremes und Füllungen	593
31.2	Überzüge	598
31.3	Gebackene und ungefüllte Torten	600
31.4	Zusammengesetzte Torten	602
31.5	Stückdesserts, Rouladen und Schnitten	610
31.6	Petits Fours	613
31.7	Vielfalt der Tortenformen	614
31.8	Eistorten	617
32	Süßwaren im Backbetrieb	618
32.1	Süßwaren im Allgemeinen	618
32.2	Schokoladenerzeugnisse	620
32.3	Pralinen – ein besonderes Schokoladenerzeugnis	622
32.4	Nougaterzeugnisse	626
32.5	Krokant und Karamellerzeugnisse	628
32.6	Marzipanerzeugnisse	630
32.7	Zuckerwaren	635
33	Speiseeis	638
33.1	Speiseeisbezeichnungen	638
33.2	Verkauf vom Speiseeis	640
33.3	Eisgetränke	650

34	Kaffee und weitere Heißgetränke	653
34.1	Kaffee	653
34.2	Herstellungsverfahren von Kaffee	657
34.3	Kaffeespezialitäten	660
34.4	Tee	662
34.5	Kakao/Schokoladengetränke	669
35	Alkoholfreie Getränke	672
35.1	Klassische und moderne Wässer	672
35.2	Säfte und fruchtsafthaltige Getränke	674
35.3	Erfrischungsgetränke	675
35.4	Getränkeshankanlagen	678
35.5	Alkoholfreie Mischgetränke	678
35.6	Alkoholhaltige Getränke	681
36	Snacks	694
36.1	Belegte und/oder gefüllte Snacks mit Kleingebäcken	694
36.2	Wraps	702
36.3	Gebackene und überbackene Snacks	703
37	Kleine Speisen und Gerichte	711
37.1	Salate	714
37.2	Suppen und Eintöpfe	716
37.3	Teigwaren	721
37.4	Aufläufe	726
37.5	Eierspeisen	730
37.6	Fleisch- und Geflügelgerichte	733
37.7	Fischgerichte	741
37.8	Süßspeisen	743
38	Frühstück & Brunch	752
38.1	Frühstück	752
38.2	Das Brunch-Buffer – Trend oder besonderes Angebot?	756
39	Service von Speisen und Getränken im Café	762
39.1	Verpflegungs- und Bewirtungsbetriebe im Lebensmittelhandwerk	762
39.2	Möbiliar, Wäsche, Geschirr und Besteck	764
39.3	Service am Tisch	771

ANHANG

Wissensspeicher Teil 1 – Sortiment	774
1 Brauchtums-, Dekor- und Schaugebäcke	775
2 Brote und Kleingebäcke	775
3 Feine Backwaren	777
4 Süßwaren	787
5 Speiseeis	788
6 Getränke	789
7 Kleine Speisen und Gerichte	792
8 Handelswaren	793

Wissensspeicher Teil 2 – Das Verkaufsgespräch auf einen Blick	795
--	------------

Wissensspeicher Teil 3 – Die Kundenbestellung auf einen Blick	796
--	------------

Mathematik im Backhandwerk?!	797
-------------------------------------	------------

1 Fachliches Rechnen	797
----------------------	-----

2 Themengebiete des fachlichen Rechnens	798
---	-----

3 Grundsätzliches zum fachlichen Rechnen	799
--	-----

4 Berechnungen rund um den Preis	801
----------------------------------	-----

4.1 Berechnung der Umsatzsteuer	801
---------------------------------	-----

4.2 Berechnung der Materialkosten	802
-----------------------------------	-----

4.3 Einkauf Brutto für Netto	803
------------------------------	-----

4.4 Kostenvergleiche und Preisvergleiche	804
--	-----

4.5 Berechnung der Betriebskosten	805
-----------------------------------	-----

4.6 Kalkulation von Ladenpreisen – Zuschlagskalkulation	806
---	-----

4.7 Verkürzte Kalkulation mit Gesamtzuschlag	809
--	-----

4.8 Kalkulation von Cafépreisen	810
---------------------------------	-----

5 Berechnungen rund um die ausgewogene, vollwertige Ernährung	814
--	-----

5.1 Nährwert von Nährstoffen	814
------------------------------	-----

5.2 Nährstoffgehalt von Lebensmitteln	815
---------------------------------------	-----

5.3 Energiegehalt von Lebensmitteln	816
-------------------------------------	-----

5.4 Kombinierte Berechnung von Nährstoffmengen und Energiegehalt von Lebensmitteln	816
---	-----

5.5 Energieverteilung auf die Nährstoffmengen	817
---	-----

5.6 Berechnung von Grundumsatz, Leistungsumsatz und Gesamtenergiebedarf	818
--	-----

5.7 Berechnung von Fett in der Trockenmasse	819
---	-----

6 Berechnungen rund um Gewichte	820
---------------------------------	-----

6.1 Berechnungen mit verschiedenen Gewichten	820
--	-----

6.2 Umrechnung von Rezepten	821
-----------------------------	-----

6.3 Berechnung von Brutto – Netto – Tara	822
--	-----

6.4	Berechnung von Verlusten bei der Herstellung von Backwaren	823
6.5	Berechnung von Mehlmischungen	823
6.6	Berechnung von Mischungspreisen	825
6.7	Berechnung des Mischungsverhältnisses	826
6.8	Berechnung von Mischungsverhältnis und Menge	827
7	Berechnungen rund um die Formen.	829
7.1	Längenberechnungen	829
7.2	Flächenberechnungen	830
7.3	Volumenberechnungen	831
8	Berechnungen rund um den Betriebsablauf	833
8.1	Berechnung des Energieverbrauchs	833
8.2	Berechnungen zum Umweltschutz	833
8.3	Berechnung von Arbeitszeiten	834
8.4	Berechnung von Mischungen (wie Reinigungslösungen und Brezenlauge)	835
8.5	Zinsberechnungen	835
8.6	Berechnung von Rabatt und Skonto	836
8.7	Erstellen von Rechnungen	839
9	Berechnungen rund um das Produkt	842
9.1	Berechnung des Ausmahlungsgrades	842
9.2	Mehltypenberechnung	842
9.3	Berechnung der (Netto-)Teigausbeute	843
9.4	Berechnung der Backausbeute	844
9.5	Berechnung von Teigtemperaturen	845
9.6	Überprüfung von Leitsätzen	847
9.7	Berechnung von Grundpreisen	848
9.8	Berechnung von Stückzahlen	849
	Sachwortregister	851
	Bildquellen.	869

1 Beginn der Ausbildung in Betrieb und Schule

Wir suchen Sie!

Anzeige

Wir bieten Ihnen

- Zeit und Gelegenheit, sich zu entwickeln,
- ein Team, das Sie unterstützt,
- eine Berufsausbildung, die einzigartig ist,
- einen Platz im Leben.

Werden Sie bei uns

Bäcker (m/w/d), Konditor (m/w/d),
Fachverkäufer (m/w/d) (Bäckerei/Konditorei)



Wer viele Jahre Schulbildung hinter sich hat, sucht nach einer Aufgabe, die ihm gut gefällt und mit der er langfristig den Lebensunterhalt verdienen kann. Viele Eigenschaften, Fähigkeiten und Kenntnisse wurden bereits in der Kindheit und Jugend entwickelt. Doch nach der Schulzeit kommt die Zeit, in der Spezialwissen und besondere Fertigkeiten erworben werden.

Sie dachten darüber nach, welche Ausbildung für Sie die passende wäre. Eltern, Freunde und Lehrkräfte standen Ihnen mit Ratschlägen zur Seite. Praktika haben Ihnen Einblicke in verschiedene Berufe verschafft. Letztendlich haben Sie sich für eine Ausbildung im Lebensmittelhandwerk entschieden.

Nun werden Sie Ihren Alltag neu gestalten und viele neue Erfahrungen sammeln. In Deutschland werden die Berufe „Bäcker/-in“, „Konditor/-in“ sowie „Fachverkäufer/-in im Lebensmittelhandwerk – (Schwerpunkt Bäckerei/Konditorei)“ in einer dualen Ausbildung erlernt.



Jeder Mensch hat Stärken und Schwächen. Daher liegen einem auch nicht alle Tätigkeiten im gewählten Ausbildungsberuf. Trotzdem sollten Sie sich (am besten vor der Berufswahl) mit den nötigen Anforderungen und Tätigkeitsbereichen Ihres neuen Handwerks vertraut machen. Können Sie die Mehrzahl der folgenden Anforderungen erfüllen, sind Sie in Ihrem gewählten Beruf sicher gut aufgehoben.

Anforderungen des Lebensmittelhandwerks



Mitarbeitende in der Produktion	Mitarbeitende im Verkauf
Eigenschaften: Pünktlichkeit, Begeisterungsfähigkeit, Hilfsbereitschaft, Aufmerksamkeit, Einfühlungs- und Durchsetzungsvermögen, Teamgeist, Sinn für Sauberkeit, Genauigkeit, Flexibilität (Umstellfähigkeit), gute Wahrnehmungs- und Bearbeitungsgeschwindigkeit, Organisations- und Improvisationstalent, gute Selbsteinschätzung, gestalterisches Talent, Geduld, Verlässlichkeit	
• Geschicklichkeit • Kreativität	• Kommunikationsfähigkeit • gepflegtes und freundliches Auftreten
Körperliche Anforderungen: • ausgeprägte Finger- und Handgeschicklichkeit • intakter Geruchs- und Geschmackssinn • Farben voneinander unterscheiden können • Allergiefrei sein • ein gesundes Bewegungssystem	
Nötige Fähigkeiten: • Kenntnisse von Produkten und Rohstoffen, der Lagerwirtschaft und des Marktes • Kenntnisse der Ernährungslehre • Planung und Vorbereitung von Arbeitsabläufen • rationelles Arbeiten • Bedienung und Wartung von Maschinen • Unfallverhütung und Arbeitssicherheit • Arbeiten im Verwaltungsbereich	
• Durchführung manueller Arbeitstechniken • verschiedene Rezepte und Backarten kennen • Produktherstellung in der Bäckerei bzw. Konditorei	• Durchführung von Verkaufstechniken • Umgang mit Marketinginstrumenten (Werbung usw.) • Grundlagen der Verkaufspsychologie

Dual (lateinisch: Dualis = zwei enthaltend) bedeutet „Das Lernen an zwei Orten“.

1.1 Die duale Ausbildung

Das Berufsbildungsgesetz (BBiG) schafft den allgemeinen, gesetzlichen Rahmen für alle Berufe, die im dualen System erlernt werden können. Jedem Beruf liegt zusätzlich eine spezielle Ausbildungsordnung zugrunde, die als Ziel eine sogenannte berufliche Handlungsfähigkeit verfolgt. Betrieb und Berufsschule sind parallel für das Gelingen verantwortlich.

Der Ausbildungsbetrieb

Die Ausbildung beginnt mit dem Abschluss eines Ausbildungsvertrages zwischen den Auszubildenden und dem Betrieb. Der ausbildende Betrieb hat als arbeitgebendes Unternehmen folgende Pflichten zu erfüllen:

- Garantie einer Ausbildung entsprechend der Gesetze und der Ausbildungsordnung
- Schutz der Auszubildenden vor Gefahren
- Gewährung einer angemessenen Ausbildungsvergütung
- Einhaltung von Pausen- und Arbeitszeiten sowie Urlaub

Schon in den ersten Arbeitstagen wird die Erfüllung dieser Aufgaben für die Auszubildenden sofort deutlich: Sie tragen nun typische Berufsbekleidung. Die Räumlichkeiten werden gezeigt und Belehrungen zum Arbeitsschutz werden erteilt. Darüber hinaus gibt es auch Arbeitsaufgaben für die Auszubildenden zu erfüllen, die zum Tätigkeitsfeld gehören. Aber dabei wird niemand überfordert. Zunächst sind es einfache Aufgaben oder die Unterstützung einer Fachkraft durch die Azubis. Nach und nach – oft unbemerkt – lernt man, zu verstehen und zu fertigen und wird immer besser und schneller ... Der Volksmund sagt: „Man lernt von der Pike auf ...“ Ganz nebenbei entwickeln sich eine Haltung und eine Einstellung zu dem speziellen Beruf und zu der Arbeit an sich.



Jeder Betrieb arbeitet nach einem **Ausbildungsplan**. Darin werden alle Prozesse, Kenntnisse und Fertigkeiten festgehalten, die in der Ausbildung vermittelt werden müssen.



Beobachten Sie Ihre neuen mitarbeitenden und die Sie ausbildenden Personen. Wer eine **positive Einstellung** zum Beruf hat, könnte ein Vorbild sein. Erkennen Sie, dass erfolgreiche und zufriedenstellende Arbeit nur dann erfolgen kann, wenn man sich Mühe gibt, fair und ehrlich ist und zusammenhält.

Die Berufsschule

Parallel zur betrieblichen Ausbildung besuchen Azubis die Berufsschule, um die notwendigen theoretischen Kenntnisse für den Beruf sowie weiterführendes allgemeinbildendes Wissen zu erlangen.

Die Pläne beider dualer Institutionen – Schule und Betrieb – sind aufeinander abgestimmt. Hinzu kommen Lerninhalte, die durch die Kammer überbetrieblich vermittelt werden.

Der Unterricht in der Berufsschule findet nach einem **Rahmenlehrplan** statt, der bundesweit einheitlich ist. Der Inhalt dieses Buch spiegelt diesen Lehrplan wider.

Beispiele:

Handlungsfeld im Betrieb	Lernfeld in der Schule	Auszubildende
„Herstellen von Snacks/ Gerichten“	„Gerichte herstellen und anrichten“	
• belegte Brötchen herstellen • Zugabe oder Aufstrich von beispielsweise Butter und Creme beachten • Füllungen herstellen • kleines frisches Gemüse als Dekoration verwenden	• Entwickeln rationeller Arbeitsabläufe • ernährungsphysiologische und lebensmittelrechtliche Aspekte beachten • Warenkunde • Beachten der Saison • Beachten der Zielgruppen	• ... informieren sich. • ... planen. • ... treffen Entscheidungen. • ... führen eine Handlung durch. • ... reflektieren das Handeln.

Auszubildende treffen eine vorbereitete Lernumgebung an und können nun ihr Bestes geben, um erfolgreich den Beruf zu erlernen.

Der Ausbildungsvertrag

Ohne Vertrag läuft nichts. Auch in Ausbildungsberufen ist es notwendig, einen Vertrag zwischen den späteren Auszubildenden und dem Ausbildungsbetrieb abzuschließen. Dieser Vertrag gilt als Absicherung für beide Parteien. Vordrucke stellt die Handwerkskammer bereit. Jugendliche werden erst in die Ausbildungsrolle aufgenommen und sind damit rechtlich gesehen Auszubildende, nachdem alle Parteien den Vertrag unterzeichnet haben. Dazu zählt auch die Handwerkskammer. Der Vertrag regelt den gesetzlichen Rahmen rund um die Ausbildung. Es ergeben sich daraus für beide Vertragsparteien **Pflichten**. Der ausbildende Betrieb hat diese ebenso wie die Auszubildenden zu erfüllen. Kommt es während der Ausbildung zu Vertragsverletzungen, ist in der Regel die Kammer gefordert, zu schlichten. Im Fall einer Schlichtung bekommt das **Ausbildungsnachweisheft** größere Bedeutung.

Führen Sie Ihr **Ausbildungsnachweisheft** ehrlich, regelmäßig und sorgfältig. Bei einer Auseinandersetzung mit dem Ausbildungsbetrieb kann es als Nachweis dienen, ob die Pflichten beider Parteien erfüllt worden sind.

Pflichten des ausbildenden Betriebs	Pflichten der Auszubildenden
• Die Vermittlung der beruflichen Handlungsfähigkeit. • Das Ausbildungsziel soll in der vorgesehenen Ausbildungszeit erreicht werden. • Auszubildende Personen müssen fachlich geeignet sein. • Den Auszubildenden ist eine sachliche und zeitliche Gliederung der Ausbildungszeit zur Verfügung zu stellen. • Arbeitsmittel sind kostenlos zur Verfügung zu stellen. Dazu zählen insbesondere Werkzeuge oder Fachliteratur. • Die Auszubildenden sind zum Besuch der Berufsschule freizustellen. • Die Auszubildenden sind rechtzeitig zu den Prüfungen anzumelden.	• Auszubildende haben die Pflicht, zu lernen, zur Berufsschule zu gehen und an Ausbildungsmaßnahmen außerhalb des Betriebs teilzunehmen. • Über Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse ist Stillschweigen zu wahren. • Das Ausbildungsnachweisheft ist ordnungsgemäß zu führen. • Bei Fernbleiben von Ausbildung, Berufsschule oder außerbetrieblichen Veranstaltungen ist der ausbildende Betrieb unverzüglich zu unterrichten.

Vergleichen Sie doch einmal Ihren Vertrag mit dem hier abgedruckten Mustervertrag. Prüfen Sie nach, ob auch in Ihrem Vertrag alle notwendigen Angaben eingetragen worden sind.

Berufsausbildungsvertrag

(gemäß BBiG)

Zwischen dem **Ausbildungsbetrieb** (Ausbildenden)

Gerd Fröhlich

Firma / Betrieb

Seestraße 4

Straße, Hausnummer

18111 Kühl

PLZ Ort

0366 6677

Telefon

Fax

G-Froehlich@gmx

E-Mail

Herr Fröhlich

verantwortlicher Ausbilder: Name, Vorname

Ausbildungsstätte, wenn vom Betriebssitz abweichend:

PLZ Ort

Straße, Hausnummer

und dem **Lehrling** (der / dem Auszubildenden)

Heilmann

Magdalena

Name

Vorname

Klaus-Groth-Str. 14

Straße, Hausnummer

18111 Kühl

PLZ Ort

0366 7788

Telefon

Fax

12.07.20..

Geb.datum

Kühl

Geb.ort

Heilmann, Michael

gesetzliche(r) Vertreter (Eltern / Betreuer):

Name, Vorname

Klaus-Groth-Str. 14

PLZ Ort

18111 Kühl

Straße, Hausnummer

wird nachstehende Vertrag zur Ausbildung im Ausbildungsberuf Fachverkäufer/-in im Lebensmittelhandwerk, Schwerpunkt Bäckerei, nach der Maßgabe der Ausbildungsordnung geschlossen.

A Die Ausbildungsdauer beträgt nach der Ausbildungsordnung ☐ 3½ Jahre = 42 Mon. ☒ 3 Jahre = 36 Mon. ☐ 2 Jahre = 24 Mon.

Tatsächliche Ausbildungsdauer vom (Beginn) **01.08.20..** bis (Ende) **31.07.20..**

Die Ausbildung verringert sich um Monate.

Grund (vorherige Berufsausbildung als):

Grund (berufliche Vorbildung) in:

Grund (Schulabschluss usw.) in:

(Nachweise in Kopie beifügen: z.B. Schulzeugnisse, Berufsgrundschuljahr, andere Ausbildungszeugnisse)

B Die Probezeit beträgt ☒ 1 Monat oder ☐ 2 Monate oder ☐ 3 Monate oder ☐ 4 Monate oder

C Die regelmäßige **tägliche** Ausbildungszeit beträgt **8** Std., die regelmäßige **wöchentliche** Ausbildungszeit beträgt **40** Std.

D Der Auszubildende zahlt dem Lehrling eine angemessene **Vergütung** (§ 5), sie beträgt zurzeit monatlich brutto:

€ **1020**

€ **1090**

€ **1230**

€

1. Ausbildungsjahr 2. Ausbildungsjahr 3. Ausbildungsjahr 4. Ausbildungsjahr

E Die Urlaubsdauer richtet sich nach dem Jugendarbeitsschutzgesetz, dem Bundesurlaubsgesetz bzw. nach den gültigen Tarifverträgen.

Der Auszubildende gewährt den Auszubildenden Urlaub nach den geltenden Bestimmungen. Es besteht Anspruch auf:

Werk- oder **30** Arbeitstage im Jahre **1**

Werk- oder **30** Arbeitstage im Jahre **2**

Werk- oder **30** Arbeitstage im Jahre **3**

Werk- oder Arbeitstage im Jahre

F **Sonstige Vereinbarungen** (siehe § 11); Hinweise auf anzuwendende **Tarifverträge**, Betriebsvereinbarungen

Sonderurlaub in der Faschingszeit

Die vorstehenden sowie die „weiteren Vertragsabstimmungen“ (§§ 1–11) sind Gegenstand dieses Vertrages und werden anerkannt.

Ort, Datum **Kühl, 17.07.20..**

Lehrling (Auszubildender)

☒

Ausbildungsbetrieb (Ausbildender)

☒

gesetzlicher Vertreter

☒

Wussten Sie es? Ihr **Ausbildungsvertrag hat auch „Kleingedrucktes“. **Achtung:** Mit Ihrer Unterschrift unter dem Vertrag bestätigen Sie, dass Sie auch diese Bestimmungen gelesen haben.**

Lernen lernen

Jeder Mensch lernt über verschiedene Sinne. Welcher Lerntyp sind Sie?

	Lernen durch Hören	Ich lerne, wenn ich Anderen (Lehrkräften, Mitarbeitenden) zuhöre. Lernhilfen: Gespräche, Vorträge, Unterricht
	Lernen durch Sehen	Ich lerne, wenn ich meine Aufzeichnungen anschau, wenn ich der ausbildenden Person bei der Arbeit zusehe, indem ich etwas erneut aufschreibe oder Notizen während meiner Tätigkeiten mache. Lernhilfen: Bücher, Bilder, Lernkarteien, Videos
	Lernen durch Reden	Ich lerne, wenn ich mit anderen über etwas rede, etwas erkläre, etwas frage oder diskutiere. Lernhilfen: Diskussionen, Gespräche, Frage-Antwort-Spiel
	Lernen durch Tun	Ich lerne, indem ich etwas selbst (nach-)mache und indem ich etwas Neues ausprobiere. Ich schlage in Büchern nach, ich informiere mich im Internet. Lernhilfen: Bewegung, Ausprobieren, Rollenspiele, Lernplattformen und Apps

Nur zu hören bedeutet, 20 % des Gehörten zu behalten. Nur zu sehen bedeutet, 30 % des Gesehenen zu behalten. Erst eine Mischung aus Hören, Sehen, Reden und Selbstmachen führt mit 90 % dazu, sich erfolgreich etwas zu merken.

Versuchen Sie trotzdem, möglichst viele Sinne in Ihren Lernprozess mit einzubeziehen. Denn je unterschiedlicher Sie sich einen Lernstoff aneignen, desto vielfältiger sind auch die Möglichkeiten des Erinnerns und Behaltens.

Tipps, um erfolgreiches Lernen zu unterstützen:

- Fangen Sie rechtzeitig an.
 - Arbeiten Sie mit Zeitplänen.
 - Planen Sie Zeit für eine Wiederholung ein.
 - Fragen Sie nach, wenn Sie etwas nicht verstehen.
 - Informieren Sie sich darüber, was von Ihnen erwartet wird.
- Schauen Sie beispielsweise in die Ausbildungsordnung.

Am wichtigsten ist aber das Festlegen eigener Ziele, zum Beispiel die Prüfungen alle gut zu bestehen.

Partnerschaften in der Ausbildung

Die **Handwerkskammer** vertritt das gesamte Handwerk in einem Kammerbezirk. Dazu zählt auch das Bäcker- und Konditorenhandwerk. Die Handwerkskammer hat die Rechtsaufsicht über die Innungen und Kreishandwerkerschaften. Zudem können Auszubildende sie ansprechen, wenn es zu Problemen während der Ausbildung kommt.

Die **Kreishandwerkerschaft** ist der fachunabhängige Zusammenschluss aller Handwerksinnungen einer Region.

Eine **Innung** ist die fachliche Interessenvertretung von Personen, die in einer Berufsgruppe des Handwerks tätig sind. Die Landesinnungen sind in den Dachverbänden Deutscher Konditorenbund und im Zentralverband des Deutschen Bäckerhandwerks zusammengeschlossen.



**Handwerkskammer
Ostmecklenburg-Vorpommern**



Diese Institutionen sind in der Partnerschaft mit der Ausbildung mit verantwortlich für den reibungslosen Ablauf der Ausbildung, des Prüfungswesens und der Fortbildung von Arbeitenden und Arbeitgebenden.

Die Ausbildungsberatung der Handwerkskammern unterstützt die Kommunikation zwischen Ausbildungsbetrieb und Auszubildenden und hilft unter Umständen auch bei Problemen. Mitarbeitende der Handwerkskammer und der Kreishandwerkerschaft kümmern sich mit um das Prüfungswesen. Sie verschicken Einladungen, organisieren Prüfungen und kümmern sich um die entsprechenden Abschlussunterlagen.

Die **Agentur für Arbeit** bietet eine **assistierte Ausbildung (AsA)**, früher „**ausbildungsbegleitende Hilfen (abH)**“ an, wenn das Bestehen der Abschlussprüfung gefährdet ist. Nach Anerkennung des Hilfebedarfs wird **kostenlose Einzelhilfe** (mindestens 3 Stunden pro Woche) zu folgenden Schwerpunkten angeboten:

- Nachhilfe in Theorie und Praxis,
- Vorbereitung auf Klassenarbeiten und Prüfungen,
- Nachhilfe in Deutsch,
- Unterstützung bei Alltagsproblemen,
- vermittelnde Gespräche mit ausbildenden Personen, Lehrkräften und Eltern.

Das Ausbildungsnachweisheft

Die Auszubildenden führen während der gesamten Ausbildung einen Nachweis ihrer Tätigkeiten. Dies kann sowohl in handschriftlicher als auch in digitaler Form erfolgen. Die zuständige Kammer und der Prüfungsausschuss legen fest, in welcher Form das Berichtsheft vorgelegt werden muss. In der digitalen Form sind Richtlinien bezüglich Format, Unterschrift und Datenträger (App, USB-Stick usw.) einzuhalten. In beiden Fällen legt der ausbildende Betrieb fest, in welcher Art die regelmäßigen Ausarbeitungen anzufertigen sind.

Es werden darin entweder tägliche Tätigkeiten notiert und aktuelle Unterrichtsinhalte festgehalten, oder der Betrieb vergibt Themen, mit denen sich die Auszubildenden beschäftigen. Damit werden Lernfortschritte dokumentiert. Die Entwicklung aller Azubis kann somit auf direktem Weg unterstützt werden. Kommt es während der Ausbildung zu Problemen zwischen Fachbetrieb und Auszubildenden, dienen gut geführte Aufzeichnungen als positiver Lernnachweis. In einigen Bundesländern ist das Vorlegen des Ausbildungsnachweises eine Voraussetzung, um an der Gesellenprüfung teilzunehmen.

Prüfungen

Die aktuelle Ausbildungsordnung sieht zwei Prüfungen vor. Sie werden nach einer Prüfungsordnung der zuständigen Handwerkskammer durchgeführt.

Die **Zwischenprüfung** findet vor dem Ende des 2. Ausbildungsjahres statt. Sie dient der Ermittlung des Ausbildungsstandes und zeigt den Auszubildenden auf, welche Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten sie noch entwickeln müssen. Die **Abschluss- bzw. Gesellenprüfung** findet am Ende der Ausbildung statt und führt zum Gesellen- bzw. Facharbeiterbrief. Beide Prüfungen gliedern sich jeweils in einen schriftlichen Teil (Kenntnis-

Die Dachverbände vertreten die Berufsinteressen ihrer Handwerksverbände. Sie beraten auch bei Fragen der Ausbildung und leisten Imagearbeit.



**Bundesagentur
für Arbeit**



Name, Vorname:	
Ausbildungsnachweis Nr.:	für die Woche vom bis
Abteilung oder Arbeitsstelle Ausbildungsjahr: 4	
Berufliche Tätigkeit	
Unterweisungen, betrieblicher Unterricht, sonstige Schulungen	
Berufsschule (Unterstützungen)	
Datum:	Datum:
Unterschrift Auszubildender	Unterschrift Auszubildender

Am Tag der Bekanntgabe des Bestehens endet das Ausbildungsverhältnis. Bei Nichtbestehen kann die Abschluss- / Gesellenprüfung bis zu zweimal innerhalb von je zwei Jahren wiederholt werden. Der Betrieb ist bis dahin zu einer Verlängerung des Ausbildungsverhältnisses verpflichtet.



prüfung) und einen praktischen Teil (Fertigkeitsprüfung). Die Abschlussprüfung ist bestanden, wenn der theoretische und praktische Teil jeweils mit mindestens ausreichend (50 % und mehr) abgeschlossen wurde.

5 Gründe, eine Ausbildung erfolgreich abzuschließen:

1. Nachweis einer selbstständig erbrachten Leistung
2. umfangreiche Handlungskompetenz
3. Grundlage für Fortbildungen und Weiterentwicklungen
4. vielfältiger Einsatz auf dem Arbeitsmarkt
5. mehr Lohn (als Mindestlohn)

1.2 Anforderungen an die Beschäftigten eines Backbetriebes

Viele Voraussetzungen sind zu erfüllen, damit die Kundschaft mit der Ware und den dazugehörigen Dienstleistungen zufrieden ist, das Betriebsergebnis des Backbetriebes auf sicheren Beinen steht und sich das Personal langfristig wohlfühlt sowie gute Arbeit leistet.

Aufgaben der Beschäftigten in Bäckerei und Konditorei

