



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  
Düsselberger 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](mailto: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](http://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 **Kompendium 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](mailto: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

<b>1</b>	<b>Beginn der Ausbildung in Betrieb und Schule . . . . .</b>	<b>13</b>
1.1	Die duale Ausbildung . . . . .	14
1.2	Anforderungen an die Beschäftigten eines Backbetriebes . . .	20
1.3	Geschichte und Entwicklung des Handwerks . . . . .	21
<b>2</b>	<b>Produkte aus dem Backbetrieb . . . . .</b>	<b>24</b>
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
<b>3</b>	<b>Ihre Bäckerei oder Konditorei als Arbeitsplatz in der Ausbildung . . . . .</b>	<b>35</b>
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
<b>4</b>	<b>Geräte, Maschinen, Werkzeuge und Arbeitsmittel . . . . .</b>	<b>47</b>
4.1	Geräte und Maschinen . . . . .	47
4.2	Werkzeuge. . . . .	51
<b>5</b>	<b>Arbeitssicherheit und Berufsgenossenschaft . . . . .</b>	<b>64</b>
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
<b>6</b>	<b>Hygiene . . . . .</b>	<b>82</b>
6.1	Mikroorganismen . . . . .	82
6.2	Tierische Schädlinge erkennen und bekämpfen. . . . .	90
6.3	Umsetzung der Hygiene im Betrieb. . . . .	94
<b>7</b>	<b>Haltbarmachung, Konservierung und Verpackung . . . . .</b>	<b>105</b>
7.1	Physikalische Konservierungsmethoden . . . . .	105
7.2	Chemische Konservierungsmethoden . . . . .	110
7.3	Hürdenkonzept . . . . .	112
<b>8</b>	<b>Nachhaltiges Arbeiten im Nahrungsmittelhandwerk . . .</b>	<b>113</b>
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
<b>9</b>	<b>Lebensmittelrechtliche Vorschriften. . . . .</b>	<b>120</b>
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
<b>10</b>	<b>Gesunde Ernährung als Teil einer gesunden Lebens- weise. . . . .</b>	<b>131</b>
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
<b>11</b>	<b>Sensorik . . . . .</b>	<b>172</b>
<b>12</b>	<b>Rohstoffe der Bäckerei und Konditorei . . . . .</b>	<b>178</b>
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
<b>13</b>	<b>Einfache Teige und Massen. . . . .</b>	<b>274</b>
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

<b>14</b>	<b>Grundlagen für das Verkaufen und Beraten</b> . . . . .	<b>289</b>
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**

<b>15</b>	<b>Marketing – das Handeln nach Kundenwünschen</b> . . . . .	<b>313</b>
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
<b>16</b>	<b>Warenpräsentation im Geschäft</b> . . . . .	<b>355</b>
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
<b>17</b>	<b>Fachgerechte Verpackung von Waren in der Bäckerei und Konditorei</b> . . . . .	<b>371</b>
17.1	Allgemeine Grundsätze rund um Verpackungsmaterialien . .	371
17.2	Verpacken von Ware in einem Backwarengeschäft . . . . .	376
<b>18</b>	<b>Kaufmotive und Kundenansprüche</b> . . . . .	<b>386</b>
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
<b>19</b>	<b>Kommunikation im Verkauf</b> . . . . .	<b>399</b>
19.1	Nonverbale Kommunikation . . . . .	400
19.2	Verbale Kommunikation . . . . .	401
19.3	Zwischenmenschlichkeit und Beziehung im Verkaufsgespräch . . . . .	404
19.4	Gesprächshemmer und Gesprächsförderer . . . . .	406

<b>20</b>	<b>Rechtliche Grundlagen</b>	<b>407</b>
20.1	Rechts- und Geschäftsfähigkeit	407
20.2	Rechtsgeschäfte	409
20.3	Der Kaufvertrag	410
20.4	Rechtsvorschriften für den Cafébetrieb	420
<b>21</b>	<b>Das Verkaufsgespräch</b>	<b>422</b>
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
<b>22</b>	<b>Professioneller Umgang mit besonderen Verkaufssituationen</b>	<b>446</b>
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
<b>23</b>	<b>Besondere Ernährungsformen kompetent beraten</b>	<b>462</b>
23.1	Beratung bei besonderen Ernährungsformen	462
23.2	Beratung bei ernährungsmitbedingten Krankheiten	464
<b>24</b>	<b>Annahme einer besonderen Kundenbestellung</b>	<b>467</b>
24.1	Das Beratungsgespräch während der Bestellannahme	468
24.2	Das Dokument der Bestellannahme	471
<b>25</b>	<b>Der Betriebsablauf</b>	<b>472</b>
25.1	Die Warenbeschaffung	472
25.2	Der Wareneingang	476
25.3	Warenlagerung	478
25.4	Retouren	480
25.5	Kasse	482
<b>26</b>	<b>Rund um das Bezahlen</b>	<b>485</b>
26.1	Mögliche Zahlungsarten	485
26.2	Quittung	491
26.3	Rechnungen erstellen	492
26.4	Steuern in der Bäckerei/Konditorei	496

<b>27</b>	<b>Das Sortiment eines Backbetriebs in der Praxis . . . . .</b>	<b>500</b>
<b>28</b>	<b>Brote und Kleingebäcke aus Teigen . . . . .</b>	<b>503</b>
28.1	Brote . . . . .	504
28.2	Kleingebäcke . . . . .	520
28.3	Backen im Laden (Ladenbacken) . . . . .	526
<b>29</b>	<b>Feine Backwaren aus Teigen . . . . .</b>	<b>530</b>
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
<b>30</b>	<b>Feine Backwaren aus Massen . . . . .</b>	<b>552</b>
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
<b>31</b>	<b>Torten, Desserts und Petits Fours . . . . .</b>	<b>593</b>
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
<b>32</b>	<b>Süßwaren im Backbetrieb . . . . .</b>	<b>618</b>
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
<b>33</b>	<b>Speiseeis . . . . .</b>	<b>638</b>
33.1	Speiseeisbezeichnungen . . . . .	638
33.2	Verkauf vom Speiseeis . . . . .	640
33.3	Eisgetränke . . . . .	650

<b>34</b>	<b>Kaffee und weitere Heißgetränke</b> . . . . .	<b>653</b>
34.1	Kaffee . . . . .	653
34.2	Herstellungsverfahren von Kaffee . . . . .	657
34.3	Kaffeespezialitäten . . . . .	660
34.4	Tee . . . . .	662
34.5	Kakao/Schokoladengetränke . . . . .	669
<b>35</b>	<b>Alkoholfreie Getränke</b> . . . . .	<b>672</b>
35.1	Klassische und moderne Wässer . . . . .	672
35.2	Säfte und fruchtsafthaltige Getränke . . . . .	674
35.3	Erfrischungsgetränke . . . . .	675
35.4	Getränkeschankanlagen . . . . .	678
35.5	Alkoholfreie Mischgetränke . . . . .	678
35.6	Alkohohlhaltige Getränke . . . . .	681
<b>36</b>	<b>Snacks</b> . . . . .	<b>694</b>
36.1	Belegte und/oder gefüllte Snacks mit Kleingebäcken . . . . .	694
36.2	Wraps . . . . .	702
36.3	Gebackene und überbackene Snacks . . . . .	703
<b>37</b>	<b>Kleine Speisen und Gerichte</b> . . . . .	<b>711</b>
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
<b>38</b>	<b>Frühstück &amp; Brunch</b> . . . . .	<b>752</b>
38.1	Frühstück . . . . .	752
38.2	Das Brunch-Bufferet – Trend oder besonderes Angebot? . . . . .	756
<b>39</b>	<b>Service von Speisen und Getränken im Café</b> . . . . .	<b>762</b>
39.1	Verpflegungs- und Bewirtungsbetriebe im Lebensmittelhandwerk . . . . .	762
39.2	Mobiliar, Wäsche, Geschirr und Besteck . . . . .	764
39.3	Service am Tisch . . . . .	771

ANHANG

<b>Wissensspeicher Teil 1 – Sortiment</b> . . . . .	<b>774</b>
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
<b>Wissensspeicher Teil 2 – Das Verkaufsgespräch auf einen Blick</b> . . . . .	<b>795</b>
<b>Wissensspeicher Teil 3 – Die Kundenbestellung auf einen Blick</b> . . . . .	<b>796</b>
<b>Mathematik im Backhandwerk?! . . . . .</b>	<b>797</b>
1 <b>Fachliches Rechnen</b> . . . . .	<b>797</b>
2 <b>Themengebiete des fachlichen Rechnens</b> . . . . .	<b>798</b>
3 <b>Grundsätzliches zum fachlichen Rechnen</b> . . . . .	<b>799</b>
4 <b>Berechnungen rund um den Preis</b> . . . . .	<b>801</b>
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 <b>Berechnungen rund um die ausgewogene, vollwertige Ernährung</b> . . . . .	<b>814</b>
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 <b>Berechnungen rund um Gewichte</b> . . . . .	<b>820</b>
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
<b>7</b>	<b>Berechnungen rund um die Formen . . . . .</b>	<b>829</b>
7.1	Längenberechnungen . . . . .	829
7.2	Flächenberechnungen . . . . .	830
7.3	Volumenberechnungen . . . . .	831
<b>8</b>	<b>Berechnungen rund um den Betriebsablauf . . . . .</b>	<b>833</b>
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
<b>9</b>	<b>Berechnungen rund um das Produkt . . . . .</b>	<b>842</b>
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
	<b>Sachwortregister . . . . .</b>	<b>851</b>
	<b>Bildquellen . . . . .</b>	<b>869</b>

## 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
<p><b>Eigenschaften:</b> 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</p>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Geschicklichkeit</li> <li>• Kreativität</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kommunikationsfähigkeit</li> <li>• gepflegtes und freundliches Auftreten</li> </ul>
<p><b>Körperliche Anforderungen:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ausgeprägte Finger- und Handgeschicklichkeit</li> <li>• intakter Geruchs- und Geschmackssinn</li> <li>• Farben voneinander unterscheiden können</li> <li>• Allergiefrei sein</li> <li>• ein gesundes Bewegungssystem</li> </ul>	
<p><b>Nötige Fähigkeiten:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kenntnisse von Produkten und Rohstoffen, der Lagerwirtschaft und des Marktes</li> <li>• Kenntnisse der Ernährungslehre</li> <li>• Planung und Vorbereitung von Arbeitsabläufen</li> <li>• rationelles Arbeiten</li> <li>• Bedienung und Wartung von Maschinen</li> <li>• Unfallverhütung und Arbeitssicherheit</li> <li>• Arbeiten im Verwaltungsbereich</li> </ul>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Durchführung manueller Arbeitstechniken</li> <li>• verschiedene Rezepte und Backarten kennen</li> <li>• Produktherstellung in der Bäckerei bzw. Konditorei</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Durchführung von Verkaufstechniken</li> <li>• Umgang mit Marketinginstrumenten (Werbung usw.)</li> <li>• Grundlagen der Verkaufspsychologie</li> </ul>

**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
<p>„Herstellen von Snacks/ Gerichten“</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• belegte Brötchen herstellen</li> <li>• Zugabe oder Aufstrich von beispielsweise Butter und Creme beachten</li> <li>• Füllungen herstellen</li> <li>• kleines frisches Gemüse als Dekoration verwenden</li> </ul>	<p>„Gerichte herstellen und anrichten“</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Entwickeln rationeller Arbeitsabläufe</li> <li>• ernährungsphysiologische und lebensmittelrechtliche Aspekte beachten</li> <li>• Warenkunde</li> <li>• Beachten der Saison</li> <li>• Beachten der Zielgruppen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ... informieren sich.</li> <li>• ... planen.</li> <li>• ... treffen Entscheidungen.</li> <li>• ... führen eine Handlung durch.</li> <li>• ... reflektieren das Handeln.</li> </ul>

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
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Die Vermittlung der beruflichen Handlungsfähigkeit.</li> <li>• Das Ausbildungsziel soll in der vorgesehenen Ausbildungszeit erreicht werden.</li> <li>• Auszubildende Personen müssen fachlich geeignet sein.</li> <li>• Den Auszubildenden ist eine sachliche und zeitliche Gliederung der Ausbildungszeit zur Verfügung zu stellen.</li> <li>• Arbeitsmittel sind kostenlos zur Verfügung zu stellen. Dazu zählen insbesondere Werkzeuge oder Fachliteratur.</li> <li>• Die Auszubildenden sind zum Besuch der Berufsschule freizustellen.</li> <li>• Die Auszubildenden sind rechtzeitig zu den Prüfungen anzumelden.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Auszubildende haben die <b>Pflicht, zu lernen</b>, zur Berufsschule zu gehen und an Ausbildungsmaßnahmen außerhalb des Betriebs teilzunehmen.</li> <li>• Über Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse ist Stillschweigen zu wahren.</li> <li>• Das Ausbildungsnachweisheft ist ordnungsgemäß zu führen.</li> <li>• Bei Fernbleiben von Ausbildung, Berufsschule oder außerbetrieblichen Veranstaltungen ist der ausbildende Betrieb unverzüglich zu unterrichten.</li> </ul>

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)

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

**Gerd Fröhlich**

**Heilmann** **Magdalena**

Firma / Betrieb

Name

Vorname

**Seestraße 4**

**Klaus-Groth-Str. 14**

Straße, Hausnummer

Straße, Hausnummer

**18111 Kühl**

**18111 Kühl**

PLZ Ort

PLZ Ort

**0366 6677**

**0366 7788**

Telefon

Fax

Telefon

Fax

**G-Froehlich@gmx**

**12.07.20.. Kühl**

E-Mail

Geb.datum

Geb.ort

**Herr Fröhlich**

**Heilmann, Michael**

verantwortlicher Ausbilder: Name, Vorname  
Ausbildungsstätte2, wenn vom Betriebssitz abweichend:

gesetzliche(r) Vertreter (Eltern / Betreuer):  
Name, Vorname

PLZ Ort

PLZ Ort

Straße, Hausnummer

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 Ausbildende 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 Ausbildende 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?

	<b>Lernen durch Hören</b>	Ich lerne, wenn ich Anderen (Lehrkräften, Mitarbeitenden) zuhöre. <b>Lernhilfen:</b> Gespräche, Vorträge, Unterricht
	<b>Lernen durch Sehen</b>	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. <b>Lernhilfen:</b> Bücher, Bilder, Lernkarteien, Videos
	<b>Lernen durch Reden</b>	Ich lerne, wenn ich mit anderen über etwas rede, etwas erkläre, etwas frage oder diskutiere. <b>Lernhilfen:</b> Diskussionen, Gespräche, Frage-Antwort-Spiel
	<b>Lernen durch Tun</b>	Ich lerne, indem ich etwas selbst (nach-)mache und indem ich etwas Neues ausprobiere. Ich schlage in Büchern nach, ich informiere mich im Internet. <b>Lernhilfen:</b> 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 auszubildenden 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 auszubildende 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 Arbeitsgebiet:		Abteilung:		Ausbildungsjahr: 4	
Betriebliche Tätigkeit					
Unterrichtsinhalte, betrieblicher Unterricht sonstige Schulungen					
Berufsschule (Lehrfachthemen)					
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

