Katrin Rasch

Forschungsinstitut für
Berufsbildung im Handwerk
an der Universität zu Köln

Meisterabsolventenstudie 2021

Kompetenzprofile in ausgewählten Gewerben

Arbeitshefte zur berufs- und
wirtschaftspädagogischen Forschung
Heft A57

FORSCHUNGSSCHWERPUNKTE BERUF-BILDUNG-ARBEIT IM
DEUTSCHES HANDWERKSINSTITUT

Arbeitshefte zur berufs- und wirtschaftspädagogischen Forschung

Herausgeber:

Forschungsinstitut für Berufsbildung im Handwerk

an der Universität zu Köln,

Forschungsinstitut im Deutschen Handwerksinstitut (D H I)

Heft A57

ISSN 2193-5882

Köln, im April 2022

Veröffentlichung des Forschungsinstituts für Berufsbildung im Handwerk

an der Universität zu Köln (FBH)

(Forschungsinstitut im Deutschen Handwerksinstitut e. V.)

Gefördert durch:

Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz

aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages

DHKT DEUTSCHER HANDWERKSKAMMERTAG

sowie

die Wirtschaftsministerien

der Bundesländer

Inhaltsverzeichnis

VORWEG 1
1 ÜBER DIESEN BERICHT 3
1.1 Betrachtung von Kompetenzprofilen 3
1.2 Ausgewählte Gewerbe 4
2 BENÖTIGTE KOMPETENZEN IM BERUFLICHEN ALLTAG NACH GEWERBEN 5
2.1 Gewerbe der Kraftfahrzeugtechniker 6
2.2 Gewerbe der Elektrotechniker 8
2.3 Gewerbe der Installateure und Heizungsbauer 10
2.4 Gewerbe der Tischler 12
2.5 Gewerbe der Feinwerkmechaniker 14
2.6 Gewerbe der Friseure 16
2.7 Gewerbe der Metallbauer 18
2.8 Gewerbe der Maler und Lackierer 20
2.9 Gewerbe der Zimmerer 22
2.10 Gewerbe der Konditoren 24
2.11 Gewerbe der Maurer und Betonbauer 26
2.12 Gewerbe der Augenoptiker 28
2.13 Gewerbe der Bäcker 30
2.14 Gewerbe der Land- und Baumaschinenmechatroniker 32
3 ERLÄUTERUNGEN ZUR INTERPRETATION VON NETZDIAGRAMMEN 34

Vorweg

„Der Meisterbrief ist Garant für hohe Qualität, eine gute Ausbildungsleistung, für die Vorsorge bei gefahrengeneigten Tätigkeiten, für den Verbraucherschutz und für ein nachhaltiges Unternehmertum. (...) Der Meisterbrief ist weder aus der Zeit gefallen noch übererholt, sondern hat sich bewährt – als Gütesiegel und als Ausweis für Wissen und Können im deutschen Handwerk."[1]

Diese Aussage des ZDH-Präsidenten Wollseifer aus dem Jahr 2017 hebt die Bedeutung der Meisterqualifizierung hervor, für die Wirtschaft ebenso wie für das Handwerk und seine Betriebe. Aber auch für junge Menschen, denen sich mit dem Aufstieg zum bzw. zur Meister:in nach dem Abschluss als Geselle bzw. als Gesellin eine wichtige berufliche Entwicklungsmöglichkeit im Handwerk und – damit verbunden – auch eine attraktive Karriereperspektive bietet.

Mit der Einführung der Fortbildungsstufen im Zuge der Novellierung des Berufsbildungsgesetzes stärkt der Gesetzgeber die höherqualifizierende Berufsbildung und entwickelt sie weiter: Anstelle des bisher verwendeten Begriffs der Aufstiegsfortbildungen gibt es nun einheitliche Abschlussbezeichnungen, die Transparenz schaffen und zugleich "international anschlussfähig" sein sollen.[2] Für junge Handwerksmeister:innen bedeuten diese Veränderungen im Berufsbildungsgesetz und der Handwerksordnung, dass seit dem Inkrafttreten "zusätzlich die Bezeichnung "Bachelor Professional in" unter Angabe des Handwerks" geführt werden darf.[3]

Parallel zu diesen gesetzlichen Veränderungen sieht sich das Handwerk im Befragungsjahr 2021 mit unterschiedlichen Herausforderungen konfrontiert: Das Coronavirus hat Folgen auf die deutsche Wirtschaft insgesamt und damit auch auf das Handwerk. Lieferengpässe, hohe Infektionszahlen und damit einhergehende Quarantänen wirken sich auf die betrieblichen Umsätze aus[4] und erschweren damit die Selbstständigkeit. Zugleich bleibt die Fachkräftesicherung, beeinflusst durch die demografische Entwicklung und den anhaltenden

---

1 Zentralverband des Deutschen Handwerks e. V. (2018). JA zum Meister! Und ihn stärken, wo immer es möglich ist. Pressebeitrag vom 18.10.2017. Zugriff am 15. Januar 2018 unter https://www.zdh.de/presse/beitraege/ja-zum-meister-und-ihn-staerken-wo-immer-es-moeglich-ist/.

2 Bundesministerium für Bildung und Forschung (o.J.). Klare Bezeichnungen für die berufliche Fortbildung. Zugriff 22. Februar 2022 unter https://www.bmbf.de/bmbf/shareddocs/kurzmeldungen/de/klare-bezeichnungen-fuer-die-berufliche-fortbildung.html.

3 Vgl. § 51 Absatz 2 Handwerksordnung.

4 Vgl. hierzu beispielsweise die regelmäßigen Umfragen des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks zu den Auswirkungen von Corona.

Akademisierungstrend, weiterhin ein zentrales Thema. Dies zeigt sich auch für die Betriebsnachfolgen: So stellt eine Sonderumfrage des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks im Jahr 2020 fest, dass der Anteil von Selbstständigen, "der in wenigen Jahren das Ruhestandalter erreichen wird" stetig zunimmt[5]. Gleichzeitig entscheiden sich nur rund 1/3 der Meisterabsolvent:innen für die Selbstständigkeit – eine bisher auf Erfahrungen beruhende Schätzung, die seit der ersten Absolventenstudie in den Jahren 2014/2015 mit konkreten Werten belegt werden kann.

Anhand dieses Beispiels lässt sich die Bedeutung einer systematisch, breit angelegten und auf die spezifischen Bedürfnisse des Handwerks ausgerichteten Datenbasis aufzeigen. Diese umfasst neben Daten zu den Wegen nach dem Ablegen der Meisterprüfung auch Wissen über die persönliche Motivation und Entscheidungsgründe der Absolvent:innen für das Ablegen der Meisterprüfung oder welche Kompetenzen im Berufsalltag besonders wichtig sind. Konkret helfen die Daten der Absolventenstudie bei der Auseinandersetzung mit den folgenden Fragen:

- Welche Ziele möchten (junge) Menschen mit dem Ablegen der Meisterprüfung erreichen? Inwiefern werden diese Ziele mit dem erfolgreichen Abschluss erreicht?
- Wie verlaufen Karrierewege nach dem Ablegen der Meisterprüfung?
- Welche Gründe begünstigen bzw. hemmen eine Selbstständigkeit?
- Mit welchen Herausforderungen sehen sich junge Meisterinnen und Meister im beruflichen Alltag konfrontiert?

Wie bereits ausgeführt startete die erste Absolventenstudie in den Jahren 2014/2015 als Pilotprojekt. Seither wird sie in regelmäßigen Abständen durchgeführt; inzwischen mit der Unterstützung von 16 Handwerkskammern in vier Bundesländern.

[5] Zentralverband des Deutschen Handwerks (o.J). Sonderumfrage "Betriebsnachfolge im Handwerk". Zugriff am 22. Februar 2022 unter https://www.zdh.de/ueber-uns/fachbereich-wirtschaft-energie-umwelt/sonderumfragen/sonderumfrage-betriebsnachfolge-im-handwerk/

1 Über diesen Bericht

1.1 Betrachtung von Kompetenzprofilen

In den kammerspezifischen Auswertungen wurde jeweils untersucht, inwieweit 18 ausgewählten Kompetenzen nach Einschätzung der Absolvent:innen in Meisterprüfungsvorbereitungskursen vermittelt bzw. entwickelt wurden und so eine Vorbereitung auf die aktuelle berufliche Tätigkeit erfolgte:

1. Kundenbedürfnisse und -probleme im Gespräch ermitteln
2. Für Kundenprobleme eine Lösung finden
3. Kundenauftrag kalkulieren und Angebot erstellen
4. Kunden beraten
5. Aufträge selbst fachgerecht ausführen
6. Ausführung der Aufträge organisieren
7. Mitarbeiter und Auszubildende anleiten und unterstützen
8. Mitarbeitergespräche führen
9. Mitarbeiter und/oder Auszubildende beurteilen
10. Das betriebliche Rechnungswesen organisieren
11. Sicherheitsvorschriften im Betrieb umsetzen
12. Qualitätsmanagement im Betrieb umsetzen
13. Betriebsausstattung planen
14. Wirtschaftlichkeit der betrieblichen Tätigkeiten beurteilen
15. Investitionsentscheidungen treffen
16. Den Markt mit seinen Chancen und Risiken analysieren
17. Die Stärken und Schwächen des Unternehmens analysieren
18. Die strategische Ausrichtung des Unternehmens festlegen

Die Frage, welche dieser Kompetenzen für die Absolvent:innen im betrieblichen Alltag besonders wichtig sind, steht im Mittelpunkt dieses Berichts. Unter Berücksichtigung des Gewerbes sowie des aktuellen Beschäftigungsstatus werden unterschiedliche Kompetenzprofile erarbeitet und für jedes Gewerbe in einer vergleichenden Darstellung zusammengeführt.

1.2 Ausgewählte Gewerbe

Für die Auswertungen erfolgt mit der Bedingung, dass die Anzahl der verfügbaren Fälle $n \geq 25$ ist, die Auswahl der folgenden 14 Gewerbe:

	Gewerbe	Häufigkeiten
1	Kraftfahrzeugtechniker	203
2	Elektrotechniker	159
3	Installateur und Heizungsbauer	84
4	Tischler	80
5	Feinwerkmechaniker	71
6	Friseure	63
7	Metallbauer	60
8	Maler und Lackierer	57
9	Zimmerer	47
10	Konditor	34
11	Maurer und Betonbauer	32
12	Augenoptiker	28
13	Bäcker	25
14	Land- und Baumaschinenmechatroniker	25

Für die Darstellung der Kompetenzprofile wird innerhalb der Gewerbe wiederum eine Unterscheidung vorgenommen nach:

- hauptberuflich Selbstständigen
- nebenberuflich Selbstständigen
- Angestellten, die in einer Meisterposition tätig sind
- Angestellten, die nicht in einer Meisterposition tätig sind

Da auch mit der oben genannten Bedingung die Gruppen innerhalb der Gewerbe eine sehr geringe Fallzahl aufweisen, sind zu Beginn des jeweiligen Absatzes zunächst die tatsächlichen Größen in absoluten Werten abgebildet. Diese sind bei einer Interpretation entsprechend zu berücksichtigen.

Für die Ergebnisdarstellung werden Netzdiagramme eingesetzt. Erläuterungen zu ihrer Interpretation finden sich am Ende dieses Dokuments.

2 Benötigte Kompetenzen im beruflichen Alltag nach Gewerben

Im Folgenden werden für die 14 ausgewählten Gewerbe die Ergebnisse nach der folgenden Struktur vorgestellt:

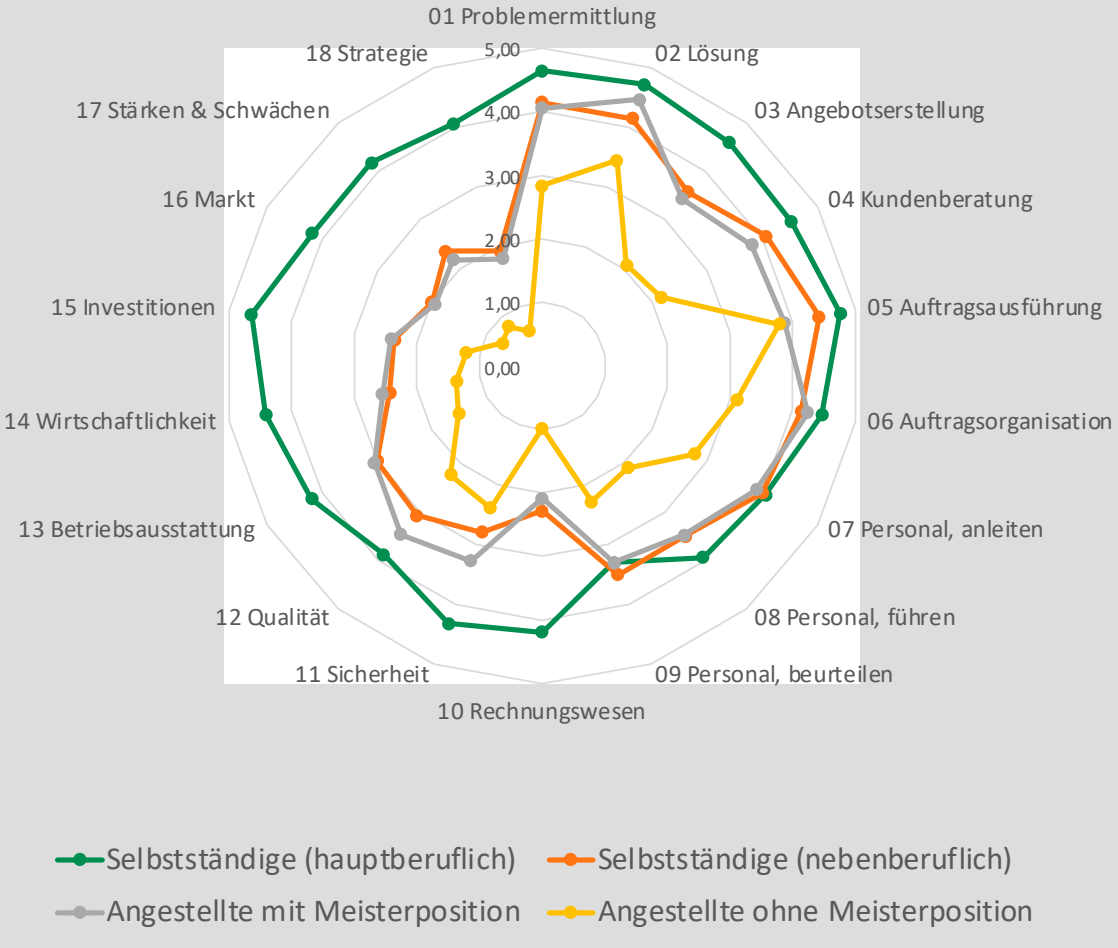
- Zunächst werden die im Datensatz verfügbaren Häufigkeiten für die unterschiedlichen Gruppen innerhalb des Gewerbes ausgewiesen.
- Danach folgt die Abbildung der Kompetenzprofile für diese Gruppe unter Einsatz eines Netzwerkdiagramms.
- Zuletzt werden auf einer weiteren Seite die errechneten Mittelwerte in tabellarischer Form dargestellt.

2.1 Gewerbe der Kraftfahrzeugtechniker

Fallzahlen Kraftfahrzeugtechniker (203 Fälle)

	Häufigkeiten			Häufigkeiten	
	ABSOLUT	RELATIV		ABSOLUT	RELATIV
Selbstständige	35	18,04	davon hauptberufliche Tätigkeit	19	54,29
			davon nebenberufliche Tätigkeit	16	45,71
Angestellte	145	74,74	davon mit Meisterposition	100	69,93
			davon ohne Meisterposition	43	30,07
Anderer Status	14	7,22			
fehlende Werte	9				

Benötigte Kompetenzen nach Position im Gewerbe Kraftfahrzeugtechniker (Mittelwerte)



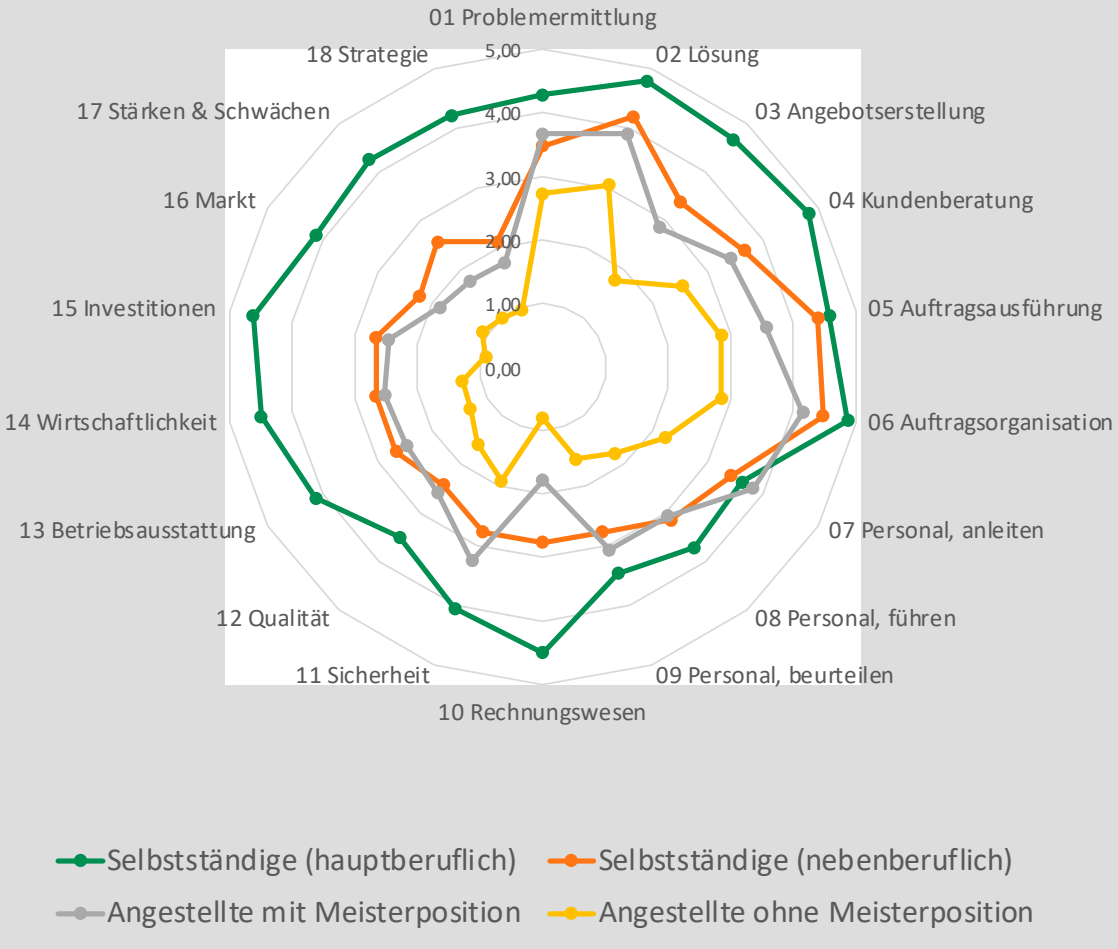
Kompetenzen	verwendete Abkürzung in der Abbildung	Selbstständige		Angestellte	
		hauptberufliche Tätigkeit	nebenberufliche Tätigkeit	mit Meisterposition	ohne Meisterposition
Kundenbedürfnisse und -probleme im Gespräch ermitteln	01 Problemermittlung	4,65	4,14	4,05	2,84
Für Kundenprobleme eine Lösung finden	02 Lösung	4,71	4,14	4,46	3,44
Kundenauftrag kalkulieren und Angebot erstellen	03 Angebotserstellung	4,59	3,57	3,43	2,07
Kunden beraten	04 Kundenberatung	4,53	4,07	3,81	2,16
Aufträge selbst fachgerecht ausführen	05 Auftragsausführung	4,76	4,43	3,88	3,79
Ausführung der Aufträge organisieren	06 Auftragsorganisation	4,47	4,14	4,24	3,12
Mitarbeiter und Auszubildende anleiten und unterstützen	07 Personal, anleiten	4,06	4,00	3,90	2,77
Mitarbeitergespräche führen	08 Personal, führen	3,94	3,50	3,48	2,09
Mitarbeiter und/ oder Auszubildende beurteilen	09 Personal, beurteilen	3,29	3,50	3,30	2,28
Das betriebliche Rechnungswesen organisieren	10 Rechnungswesen	4,19	2,29	2,08	0,98
Sicherheitsvorschriften im Betrieb umsetzen	11 Sicherheit	4,31	2,79	3,27	2,38
Qualitätsmanagement im Betrieb umsetzen	12 Qualität	3,88	3,07	3,46	2,23
Betriebsausstattung planen	13 Betriebsausstattung	4,19	3,00	3,05	1,51
Wirtschaftlichkeit der betrieblichen Tätigkeiten beurteilen	14 Wirtschaftlichkeit	4,41	2,43	2,55	1,37
Investitionsentscheidungen treffen	15 Investitionen	4,65	2,36	2,42	1,21
Den Markt mit seinen Chancen und Risiken analysieren	16 Markt	4,18	2,00	1,94	0,72
Die Stärken und Schwächen des Unternehmens analysieren	17 Stärken & Schwächen	4,18	2,36	2,17	0,81
Die strategische Ausrichtung des Unternehmens festlegen	18 Strategie	4,06	1,92	1,80	0,58

2.2 Gewerbe der Elektrotechniker

Fallzahlen Elektrotechniker (159 Fälle)

	Häufigkeiten			Häufigkeiten	
	ABSOLUT	RELATIV		ABSOLUT	RELATIV
Selbstständige	46	29,87	davon hauptberufliche Tätigkeit	25	54,35
			davon nebenberufliche Tätigkeit	21	45,65
Angestellte	104	67,53	davon mit Meisterposition	81	78,64
			davon ohne Meisterposition	22	21,36
Anderer Status	4	2,60			
fehlende Werte	5				

Benötigte Kompetenzen nach Position im Gewerbe Elektrotechniker (Mittelwerte)



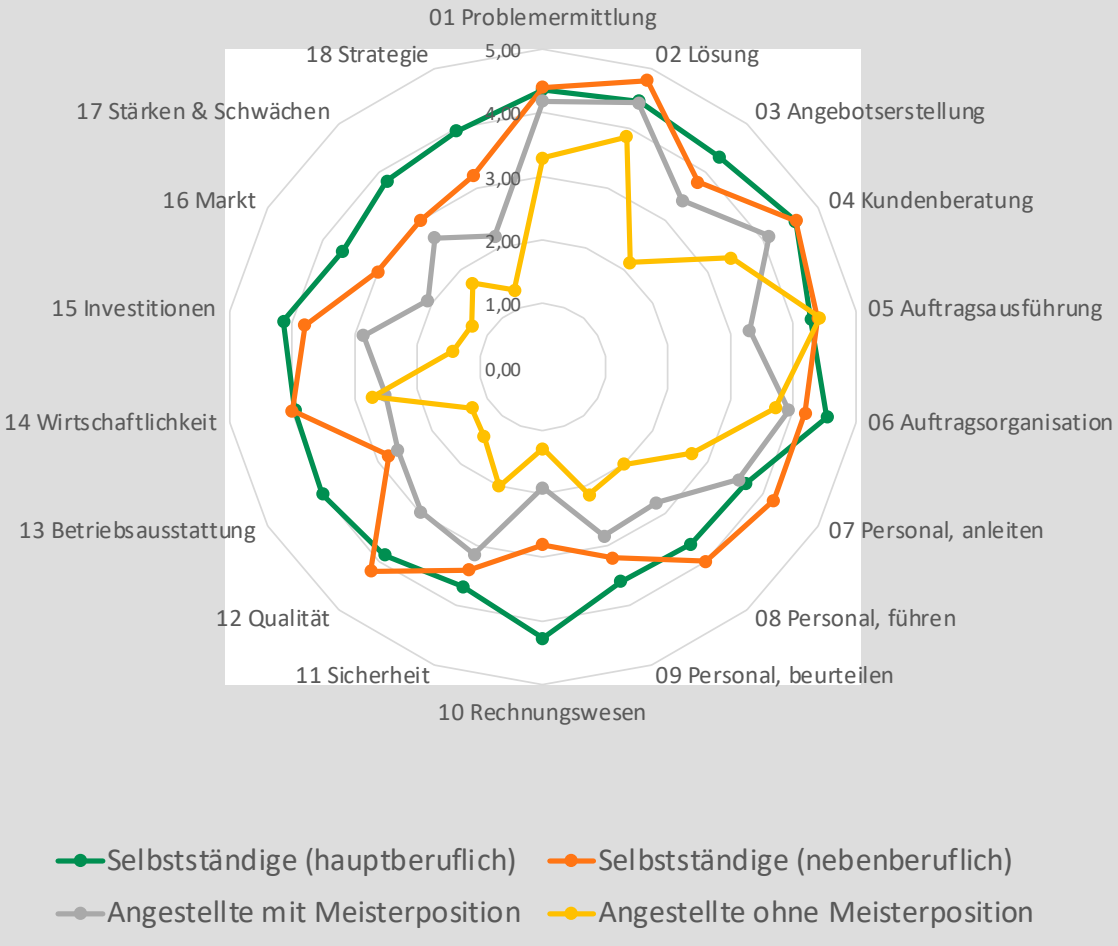
Kompetenzen	verwendete Abkürzung in der Abbildung	Selbstständige		Angestellte	
		hauptberufliche Tätigkeit	nebenberufliche Tätigkeit	mit Meisterposition	ohne Meisterposition
Kundenbedürfnisse und -probleme im Gespräch ermitteln	01 Problemermittlung	4,28	3,48	3,66	2,73
Für Kundenprobleme eine Lösung finden	02 Lösung	4,78	4,19	3,90	3,05
Kundenauftrag kalkulieren und Angebot erstellen	03 Angebotserstellung	4,67	3,38	2,86	1,77
Kunden beraten	04 Kundenberatung	4,83	3,67	3,41	2,55
Aufträge selbst fachgerecht ausführen	05 Auftragsausführung	4,58	4,40	3,58	2,86
Ausführung der Aufträge organisieren	06 Auftragsorganisation	4,88	4,48	4,16	2,86
Mitarbeiter und Auszubildende anleiten und unterstützen	07 Personal, anleiten	3,63	3,43	3,83	2,23
Mitarbeitergespräche führen	08 Personal, führen	3,71	3,14	3,06	1,77
Mitarbeiter und/ oder Auszubildende beurteilen	09 Personal, beurteilen	3,46	2,76	3,06	1,55
Das betriebliche Rechnungswesen organisieren	10 Rechnungswesen	4,50	2,76	1,79	0,81
Sicherheitsvorschriften im Betrieb umsetzen	11 Sicherheit	4,04	2,76	3,25	1,91
Qualitätsmanagement im Betrieb umsetzen	12 Qualität	3,50	2,43	2,58	1,59
Betriebsausstattung planen	13 Betriebsausstattung	4,13	2,67	2,48	1,32
Wirtschaftlichkeit der betrieblichen Tätigkeiten beurteilen	14 Wirtschaftlichkeit	4,50	2,67	2,53	1,29
Investitionsentscheidungen treffen	15 Investitionen	4,63	2,67	2,46	0,91
Den Markt mit seinen Chancen und Risiken analysieren	16 Markt	4,13	2,24	1,87	1,09
Die Stärken und Schwächen des Unternehmens analysieren	17 Stärken & Schwächen	4,25	2,57	1,77	1,00
Die strategische Ausrichtung des Unternehmens festlegen	18 Strategie	4,21	2,10	1,75	0,95

2.3 Gewerbe der Installateure und Heizungsbauer

Fallzahlen Installateur und Heizungsbauer (84 Fälle)

	Häufigkeiten			Häufigkeiten	
	ABSOLUT	RELATIV		ABSOLUT	RELATIV
Selbstständige	27	33,75	davon hauptberufliche Tätigkeit	22	81,48
			davon nebenberufliche Tätigkeit	5	18,52
Angestellte	52	65,00	davon mit Meisterposition	43	84,31
			davon ohne Meisterposition	8	15,69
Anderer Status	1	1,25			
fehlende Werte	4				

Benötigte Kompetenzen nach Position im Gewerbe Installateur und Heizungsbauer (Mittelwerte)



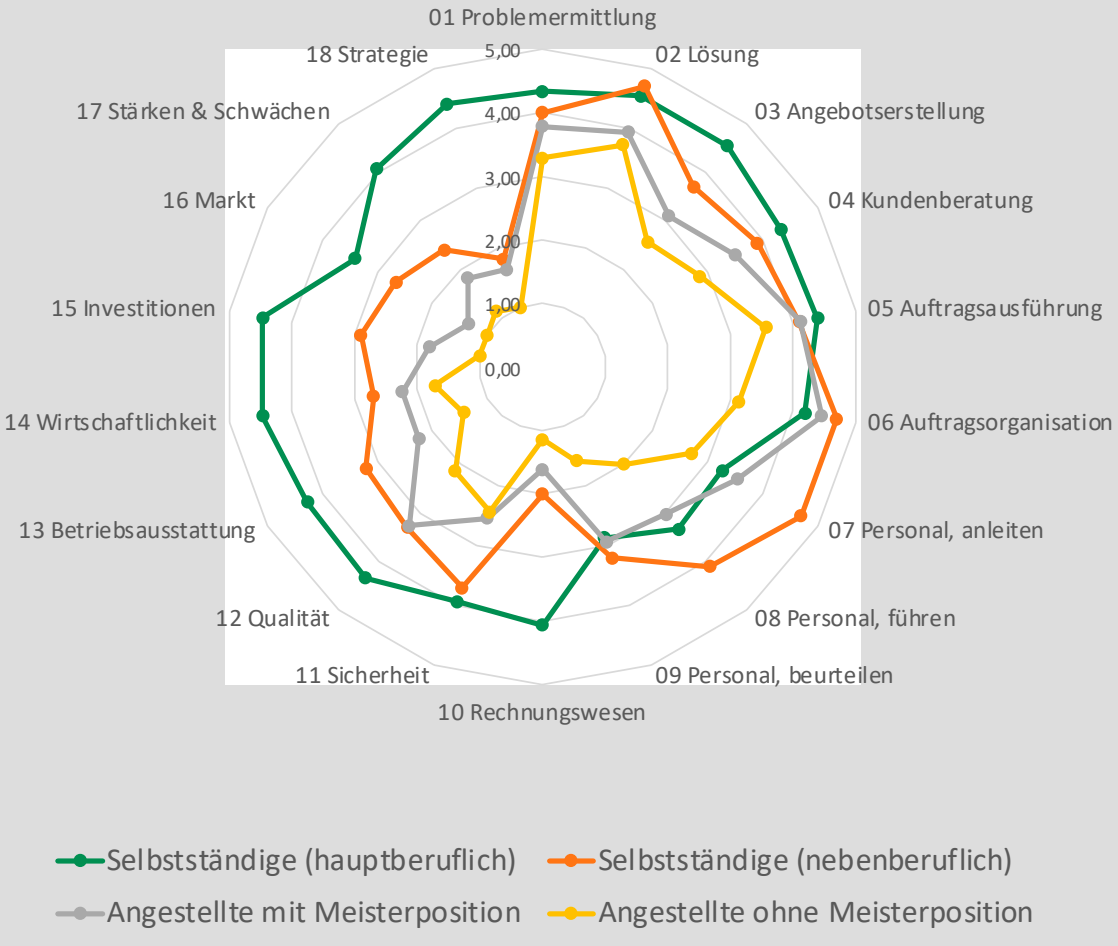
Kompetenzen	verwendete Abkürzung in der Abbildung	Selbstständige		Angestellte	
		hauptberufliche Tätigkeit	nebenberufliche Tätigkeit	mit Meisterposition	ohne Meisterposition
Kundenbedürfnisse und -probleme im Gespräch ermitteln	01 Problemermittlung	4,36	4,40	4,19	3,29
Für Kundenprobleme eine Lösung finden	02 Lösung	4,45	4,80	4,42	3,86
Kundenauftrag kalkulieren und Angebot erstellen	03 Angebotserstellung	4,32	3,80	3,42	2,14
Kunden beraten	04 Kundenberatung	4,59	4,60	4,12	3,43
Aufträge selbst fachgerecht ausführen	05 Auftragsausführung	4,29	4,40	3,30	4,43
Ausführung der Aufträge organisieren	06 Auftragsorganisation	4,55	4,20	3,93	3,71
Mitarbeiter und Auszubildende anleiten und unterstützen	07 Personal, anleiten	3,68	4,20	3,56	2,71
Mitarbeitergespräche führen	08 Personal, führen	3,64	4,00	2,79	2,00
Mitarbeiter und/ oder Auszubildende beurteilen	09 Personal, beurteilen	3,59	3,20	2,84	2,14
Das betriebliche Rechnungswesen organisieren	10 Rechnungswesen	4,27	2,80	1,90	1,29
Sicherheitsvorschriften im Betrieb umsetzen	11 Sicherheit	3,68	3,40	3,14	2,00
Qualitätsmanagement im Betrieb umsetzen	12 Qualität	3,86	4,20	2,98	1,43
Betriebsausstattung planen	13 Betriebsausstattung	4,00	2,80	2,63	1,29
Wirtschaftlichkeit der betrieblichen Tätigkeiten beurteilen	14 Wirtschaftlichkeit	3,95	4,00	2,51	2,71
Investitionsentscheidungen treffen	15 Investitionen	4,14	3,80	2,86	1,43
Den Markt mit seinen Chancen und Risiken analysieren	16 Markt	3,64	3,00	2,09	1,29
Die Stärken und Schwächen des Unternehmens analysieren	17 Stärken & Schwächen	3,82	3,00	2,65	1,71
Die strategische Ausrichtung des Unternehmens festlegen	18 Strategie	3,95	3,20	2,19	1,29

2.4 Gewerbe der Tischler

Fallzahlen Tischler (80 Fälle)

	Häufigkeiten ABSOLUT	Häufigkeiten RELATIV		Häufigkeiten ABSOLUT	Häufigkeiten RELATIV
Selbstständige	25	32,47	davon hauptberufliche Tätigkeit	15	60,00
			davon nebenberufliche Tätigkeit	10	40,00
Angestellte	48	62,34	davon mit Meisterposition	41	85,42
			davon ohne Meisterposition	7	14,58
Anderer Status	4	5,19			
fehlende Werte	3				

Benötigte Kompetenzen nach Position im Gewerbe Tischler (Mittelwerte)



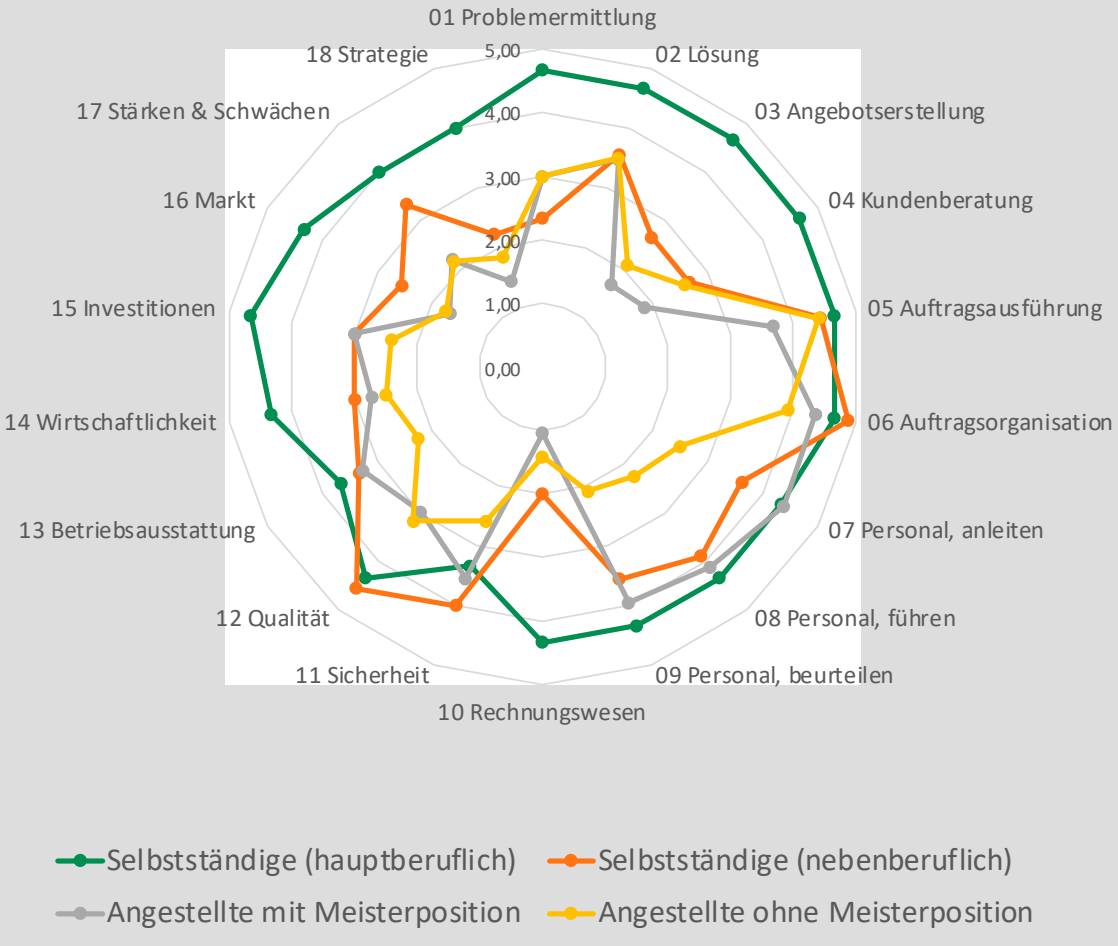
Kompetenzen	verwendete Abkürzung in der Abbildung	Selbstständige		Angestellte	
		hauptberufliche Tätigkeit	nebenberufliche Tätigkeit	mit Meisterposition	ohne Meisterposition
Kundenbedürfnisse und -probleme im Gespräch ermitteln	01 Problemermittlung	4,33	4,00	3,78	3,29
Für Kundenprobleme eine Lösung finden	02 Lösung	4,53	4,70	3,93	3,71
Kundenauftrag kalkulieren und Angebot erstellen	03 Angebotserstellung	4,53	3,70	3,10	2,57
Kunden beraten	04 Kundenberatung	4,33	3,90	3,51	2,86
Aufträge selbst fachgerecht ausführen	05 Auftragsausführung	4,40	4,10	4,12	3,57
Ausführung der Aufträge organisieren	06 Auftragsorganisation	4,20	4,70	4,46	3,14
Mitarbeiter und Auszubildende anleiten und unterstützen	07 Personal, anleiten	3,27	4,70	3,54	2,71
Mitarbeitergespräche führen	08 Personal, führen	3,33	4,10	3,02	2,00
Mitarbeiter und/ oder Auszubildende beurteilen	09 Personal, beurteilen	2,87	3,20	2,93	1,57
Das betriebliche Rechnungswesen organisieren	10 Rechnungswesen	4,07	2,00	1,61	1,14
Sicherheitsvorschriften im Betrieb umsetzen	11 Sicherheit	3,93	3,70	2,54	2,43
Qualitätsmanagement im Betrieb umsetzen	12 Qualität	4,33	3,30	3,27	2,14
Betriebsausstattung planen	13 Betriebsausstattung	4,27	3,20	2,24	1,43
Wirtschaftlichkeit der betrieblichen Tätigkeiten beurteilen	14 Wirtschaftlichkeit	4,47	2,70	2,24	1,71
Investitionsentscheidungen treffen	15 Investitionen	4,47	2,90	1,80	1,00
Den Markt mit seinen Chancen und Risiken analysieren	16 Markt	3,40	2,67	1,34	1,00
Die Stärken und Schwächen des Unternehmens analysieren	17 Stärken & Schwächen	4,07	2,40	1,83	1,14
Die strategische Ausrichtung des Unternehmens festlegen	18 Strategie	4,40	1,80	1,63	1,00

2.5 Gewerbe der Feinwerkmechaniker

Fallzahlen Feinwerkmechaniker (71 Fälle)

	Häufigkeiten			Häufigkeiten	
	ABSOLUT	RELATIV		ABSOLUT	RELATIV
Selbstständige	12	16,90	davon hauptberufliche Tätigkeit	3	25,00
			davon nebenberufliche Tätigkeit	9	75,00
Angestellte	56	78,87	davon mit Meisterposition	44	78,57
			davon ohne Meisterposition	12	21,43
Anderer Status	3	4,23			
fehlende Werte	0				

Benötigte Kompetenzen nach Position im Gewerbe
Feinwerkmechaniker (Mittelwerte)



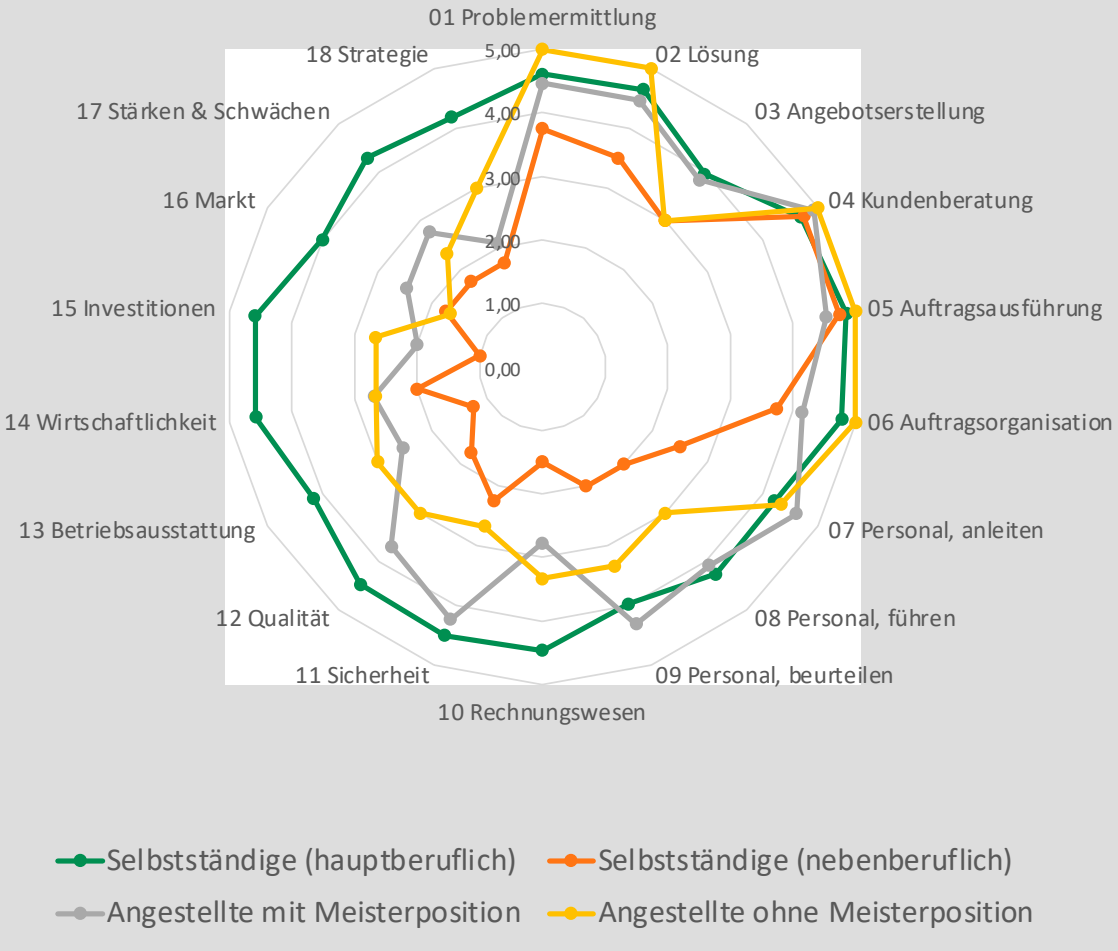
Kompetenzen	verwendete Abkürzung in der Abbildung	Selbstständige		Angestellte	
		hauptberufliche Tätigkeit	nebenberufliche Tätigkeit	mit Meisterposition	ohne Meisterposition
Kundenbedürfnisse und -probleme im Gespräch ermitteln	01 Problemermittlung	4,67	2,33	3,00	3,00
Für Kundenprobleme eine Lösung finden	02 Lösung	4,67	3,56	3,48	3,50
Kundenauftrag kalkulieren und Angebot erstellen	03 Angebotserstellung	4,67	2,67	1,68	2,08
Kunden beraten	04 Kundenberatung	4,67	2,67	1,86	2,58
Aufträge selbst fachgerecht ausführen	05 Auftragsausführung	4,67	4,44	3,68	4,42
Ausführung der Aufträge organisieren	06 Auftragsorganisation	4,67	4,89	4,36	3,92
Mitarbeiter und Auszubildende anleiten und unterstützen	07 Personal, anleiten	4,33	3,63	4,39	2,50
Mitarbeitergespräche führen	08 Personal, führen	4,33	3,89	4,11	2,25
Mitarbeiter und/ oder Auszubildende beurteilen	09 Personal, beurteilen	4,33	3,56	3,95	2,08
Das betriebliche Rechnungswesen organisieren	10 Rechnungswesen	4,33	2,00	1,05	1,42
Sicherheitsvorschriften im Betrieb umsetzen	11 Sicherheit	3,33	4,00	3,55	2,58
Qualitätsmanagement im Betrieb umsetzen	12 Qualität	4,33	4,56	2,98	3,17
Betriebsausstattung planen	13 Betriebsausstattung	3,67	3,33	3,27	2,25
Wirtschaftlichkeit der betrieblichen Tätigkeiten beurteilen	14 Wirtschaftlichkeit	4,33	3,00	2,73	2,50
Investitionsentscheidungen treffen	15 Investitionen	4,67	3,00	3,00	2,42
Den Markt mit seinen Chancen und Risiken analysieren	16 Markt	4,33	2,56	1,68	1,75
Die Stärken und Schwächen des Unternehmens analysieren	17 Stärken & Schwächen	4,00	3,33	2,20	2,17
Die strategische Ausrichtung des Unternehmens festlegen	18 Strategie	4,00	2,22	1,43	1,83

2.6 Gewerbe der Friseure

Fallzahlen Friseure (63 Fälle)

	Häufigkeiten			Häufigkeiten	
	ABSOLUT	RELATIV		ABSOLUT	RELATIV
Selbstständige	32	55,17	davon hauptberufliche Tätigkeit	28	87,50
			davon nebenberufliche Tätigkeit	4	12,50
Angestellte	18	31,03	davon mit Meisterposition	13	81,25
			davon ohne Meisterposition	3	18,75
Anderer Status	8	13,79			
fehlende Werte	5				

Benötigte Kompetenzen nach Position im Gewerbe Friseure (Mittelwerte)



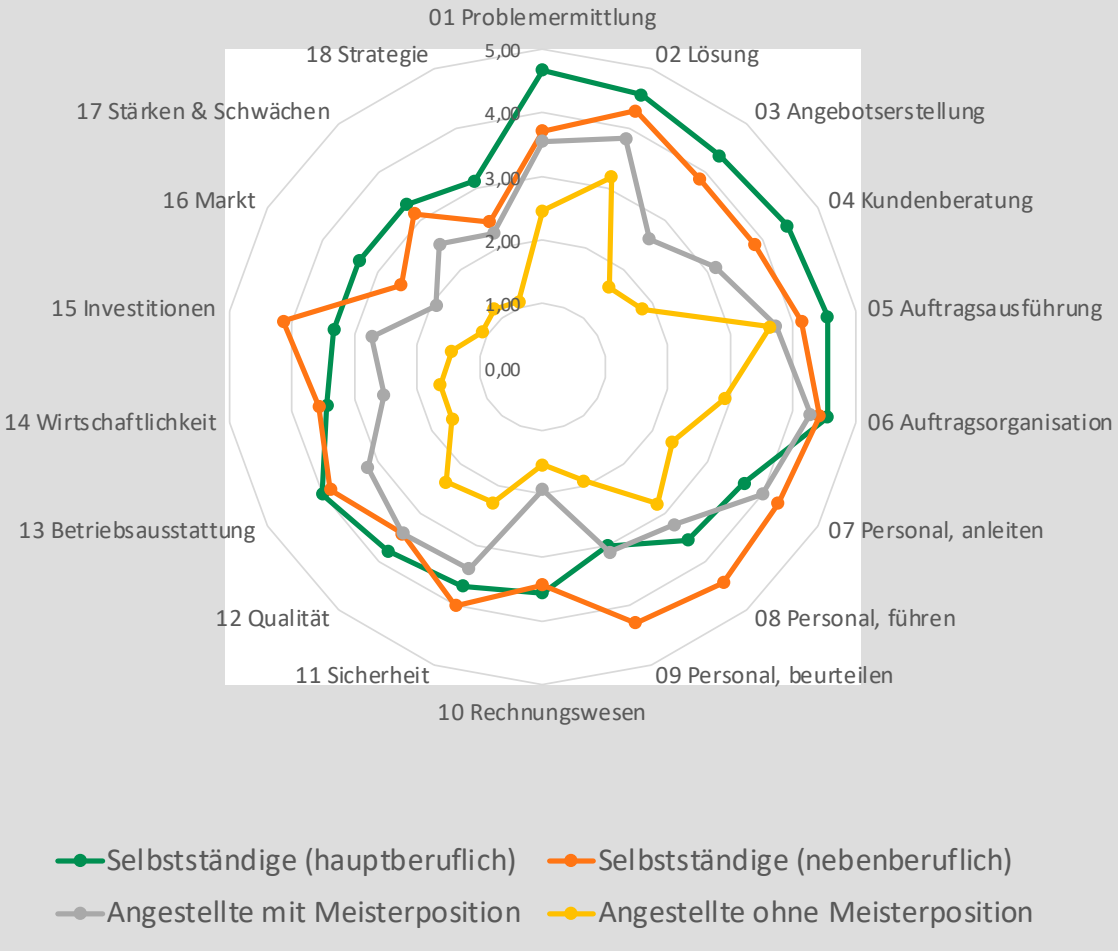
Kompetenzen	verwendete Abkürzung in der Abbildung	Selbstständige		Angestellte	
		hauptberufliche Tätigkeit	nebenberufliche Tätigkeit	mit Meisterposition	ohne Meisterposition
Kundenbedürfnisse und -probleme im Gespräch ermitteln	01 Problemermittlung	4,61	3,75	4,46	5,00
Für Kundenprobleme eine Lösung finden	02 Lösung	4,64	3,50	4,46	5,00
Kundenauftrag kalkulieren und Angebot erstellen	03 Angebotserstellung	3,96	3,00	3,85	3,00
Kunden beraten	04 Kundenberatung	4,70	4,75	4,92	5,00
Aufträge selbst fachgerecht ausführen	05 Auftragsausführung	4,86	4,75	4,54	5,00
Ausführung der Aufträge organisieren	06 Auftragsorganisation	4,79	3,75	4,15	5,00
Mitarbeiter und Auszubildende anleiten und unterstützen	07 Personal, anleiten	4,21	2,50	4,62	4,33
Mitarbeitergespräche führen	08 Personal, führen	4,25	2,00	4,08	3,00
Mitarbeiter und/ oder Auszubildende beurteilen	09 Personal, beurteilen	3,96	2,00	4,31	3,33
Das betriebliche Rechnungswesen organisieren	10 Rechnungswesen	4,46	1,50	2,77	3,33
Sicherheitsvorschriften im Betrieb umsetzen	11 Sicherheit	4,50	2,25	4,23	2,67
Qualitätsmanagement im Betrieb umsetzen	12 Qualität	4,46	1,75	3,69	3,00
Betriebsausstattung planen	13 Betriebsausstattung	4,15	1,25	2,54	3,00
Wirtschaftlichkeit der betrieblichen Tätigkeiten beurteilen	14 Wirtschaftlichkeit	4,58	2,00	2,69	2,67
Investitionsentscheidungen treffen	15 Investitionen	4,59	1,00	2,00	2,67
Den Markt mit seinen Chancen und Risiken analysieren	16 Markt	4,00	1,75	2,46	1,67
Die Stärken und Schwächen des Unternehmens analysieren	17 Stärken & Schwächen	4,30	1,75	2,77	2,33
Die strategische Ausrichtung des Unternehmens festlegen	18 Strategie	4,19	1,75	2,08	3,00

2.7 Gewerbe der Metallbauer

Fallzahlen Metallbauer (60 Fälle)

	Häufigkeiten ABSOLUT	RELATIV		Häufigkeiten ABSOLUT	RELATIV
Selbstständige	16	27,12	davon hauptberufliche Tätigkeit	9	56,25
			davon nebenberufliche Tätigkeit	7	43,75
Angestellte	42	71,19	davon mit Meisterposition	29	70,73
			davon ohne Meisterposition	12	29,27
Anderer Status	1	1,69			
fehlende Werte	1				

Benötigte Kompetenzen nach Position im Gewerbe Metallbauer (Mittelwerte)



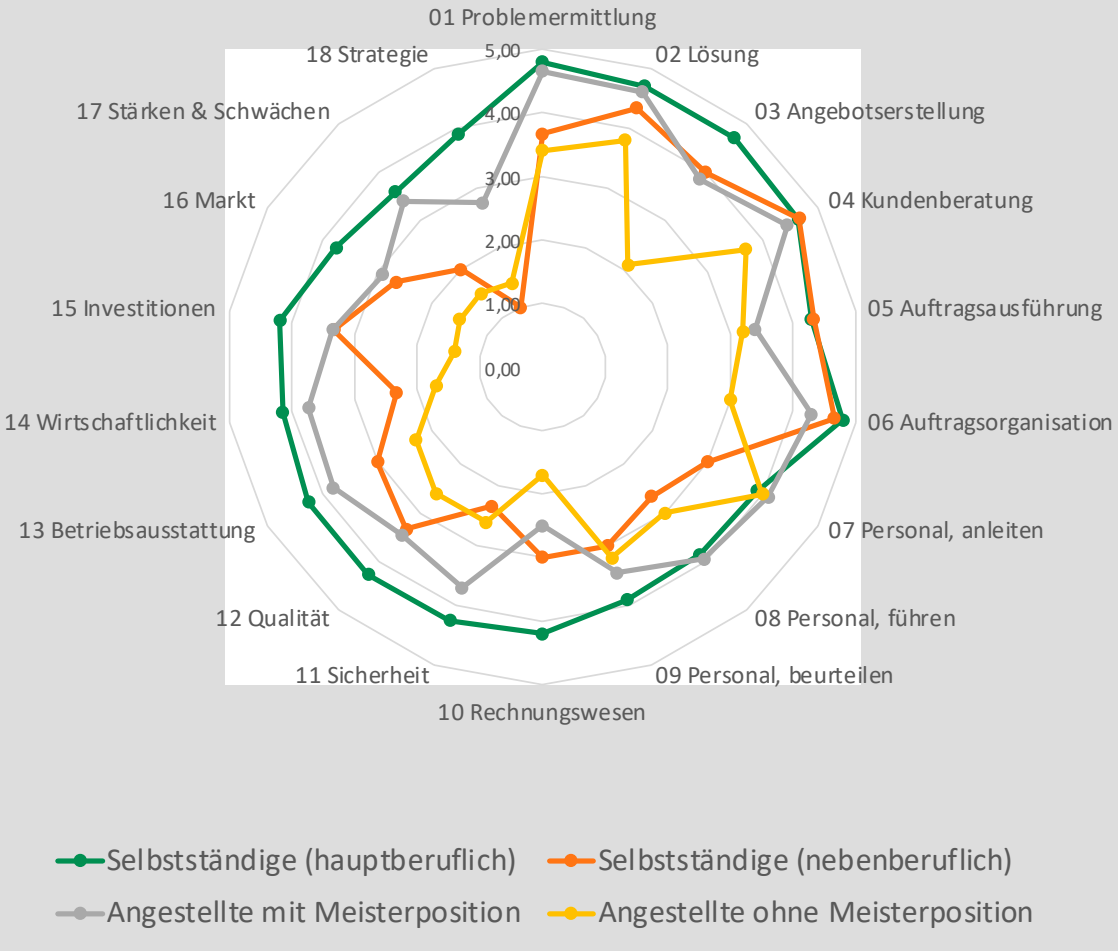
Kompetenzen	verwendete Abkürzung in der Abbildung	Selbstständige		Angestellte	
		hauptberufliche Tätigkeit	nebenberufliche Tätigkeit	mit Meisterposition	ohne Meisterposition
Kundenbedürfnisse und -probleme im Gespräch ermitteln	01 Problemermittlung	4,67	3,71	3,55	2,45
Für Kundenprobleme eine Lösung finden	02 Lösung	4,56	4,29	3,83	3,18
Kundenauftrag kalkulieren und Angebot erstellen	03 Angebotserstellung	4,33	3,86	2,62	1,64
Kunden beraten	04 Kundenberatung	4,44	3,86	3,14	1,82
Aufträge selbst fachgerecht ausführen	05 Auftragsausführung	4,56	4,14	3,72	3,64
Ausführung der Aufträge organisieren	06 Auftragsorganisation	4,56	4,43	4,28	2,91
Mitarbeiter und Auszubildende anleiten und unterstützen	07 Personal, anleiten	3,67	4,29	4,00	2,36
Mitarbeitergespräche führen	08 Personal, führen	3,56	4,43	3,24	2,82
Mitarbeiter und/ oder Auszubildende beurteilen	09 Personal, beurteilen	3,00	4,29	3,10	1,91
Das betriebliche Rechnungswesen organisieren	10 Rechnungswesen	3,56	3,43	1,93	1,55
Sicherheitsvorschriften im Betrieb umsetzen	11 Sicherheit	3,67	4,00	3,38	2,27
Qualitätsmanagement im Betrieb umsetzen	12 Qualität	3,78	3,43	3,41	2,36
Betriebsausstattung planen	13 Betriebsausstattung	4,00	3,86	3,17	1,64
Wirtschaftlichkeit der betrieblichen Tätigkeiten beurteilen	14 Wirtschaftlichkeit	3,44	3,57	2,54	1,64
Investitionsentscheidungen treffen	15 Investitionen	3,33	4,14	2,72	1,45
Den Markt mit seinen Chancen und Risiken analysieren	16 Markt	3,33	2,57	1,93	1,09
Die Stärken und Schwächen des Unternehmens analysieren	17 Stärken & Schwächen	3,33	3,14	2,52	1,18
Die strategische Ausrichtung des Unternehmens festlegen	18 Strategie	3,11	2,43	2,24	1,09

2.8 Gewerbe der Maler und Lackierer

Fallzahlen Maler und Lackierer (57 Fälle)

	Häufigkeiten			Häufigkeiten	
	ABSOLUT	RELATIV		ABSOLUT	RELATIV
Selbstständige	24	42,11	davon hauptberufliche Tätigkeit	21	87,50
			davon nebenberufliche Tätigkeit	3	12,50
Angestellte	30	52,63	davon mit Meisterposition	20	66,67
			davon ohne Meisterposition	10	33,33
Anderer Status	3	5,26			
fehlende Werte	0				

Benötigte Kompetenzen nach Position im Gewerbe Maler und Lackierer (Mittelwerte)



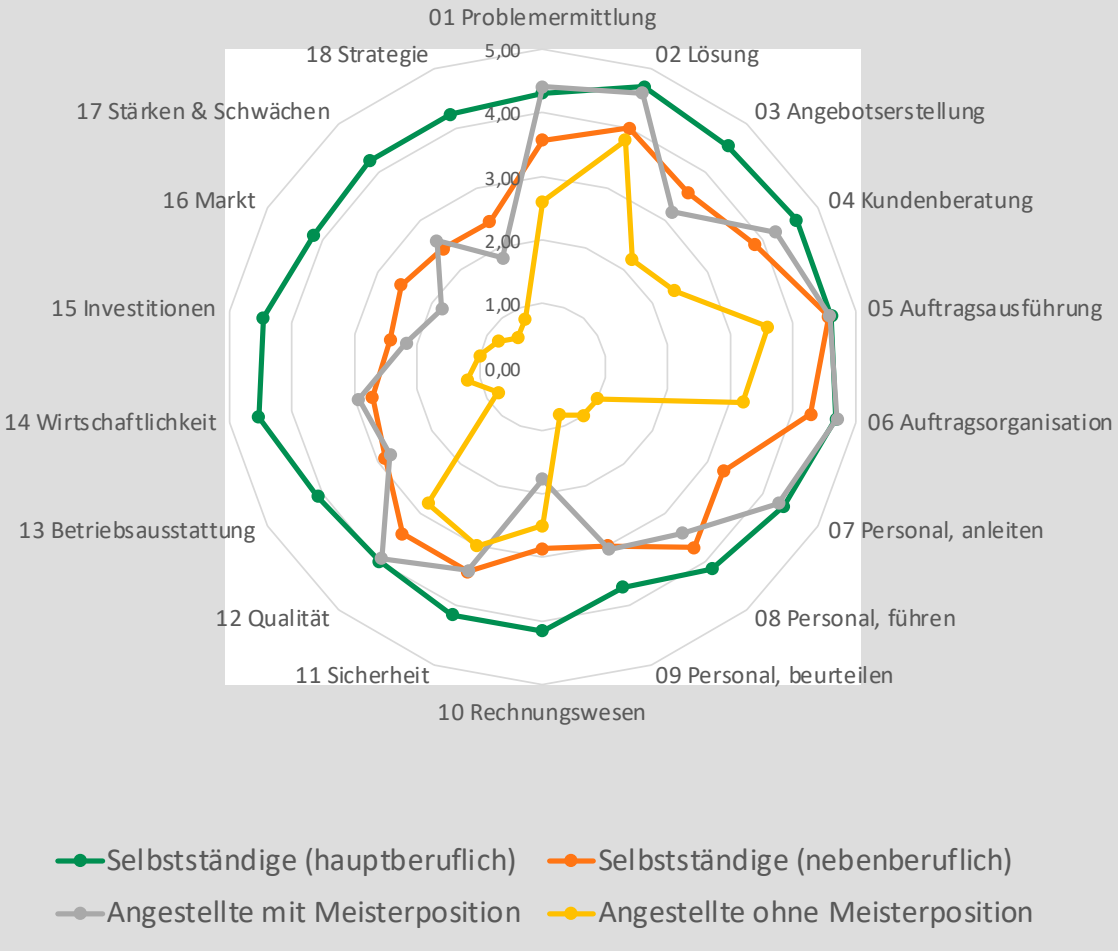
Kompetenzen	verwendete Abkürzung in der Abbildung	Selbstständige		Angestellte	
		hauptberufliche Tätigkeit	nebenberufliche Tätigkeit	mit Meisterposition	ohne Meisterposition
Kundenbedürfnisse und -probleme im Gespräch ermitteln	01 Problemermittlung	4,80	3,67	4,65	3,40
Für Kundenprobleme eine Lösung finden	02 Lösung	4,70	4,33	4,60	3,80
Kundenauftrag kalkulieren und Angebot erstellen	03 Angebotserstellung	4,70	4,00	3,85	2,10
Kunden beraten	04 Kundenberatung	4,65	4,67	4,45	3,70
Aufträge selbst fachgerecht ausführen	05 Auftragsausführung	4,30	4,33	3,40	3,20
Ausführung der Aufträge organisieren	06 Auftragsorganisation	4,80	4,67	4,30	3,00
Mitarbeiter und Auszubildende anleiten und unterstützen	07 Personal, anleiten	3,90	3,00	4,10	4,00
Mitarbeitergespräche führen	08 Personal, führen	3,85	2,67	3,95	3,00
Mitarbeiter und/ oder Auszubildende beurteilen	09 Personal, beurteilen	3,90	3,00	3,45	3,20
Das betriebliche Rechnungswesen organisieren	10 Rechnungswesen	4,20	3,00	2,50	1,70
Sicherheitsvorschriften im Betrieb umsetzen	11 Sicherheit	4,25	2,33	3,70	2,60
Qualitätsmanagement im Betrieb umsetzen	12 Qualität	4,26	3,33	3,45	2,60
Betriebsausstattung planen	13 Betriebsausstattung	4,25	3,00	3,80	2,30
Wirtschaftlichkeit der betrieblichen Tätigkeiten beurteilen	14 Wirtschaftlichkeit	4,15	2,33	3,74	1,70
Investitionsentscheidungen treffen	15 Investitionen	4,20	3,33	3,35	1,40
Den Markt mit seinen Chancen und Risiken analysieren	16 Markt	3,75	2,67	2,90	1,50
Die Stärken und Schwächen des Unternehmens analysieren	17 Stärken & Schwächen	3,60	2,00	3,40	1,50
Die strategische Ausrichtung des Unternehmens festlegen	18 Strategie	3,89	1,00	2,75	1,40

2.9 Gewerbe der Zimmerer

Fallzahlen Zimmerer (47 Fälle)

	Häufigkeiten ABSOLUT	Häufigkeiten RELATIV		Häufigkeiten ABSOLUT	Häufigkeiten RELATIV
Selbstständige	20	44,44	davon hauptberufliche Tätigkeit	13	65,00
			davon nebenberufliche Tätigkeit	7	35,00
Angestellte	22	48,89	davon mit Meisterposition	17	77,27
			davon ohne Meisterposition	5	22,73
Anderer Status	3	6,67			
fehlende Werte	2				

Benötigte Kompetenzen nach Position im Gewerbe Zimmerer (Mittelwerte)



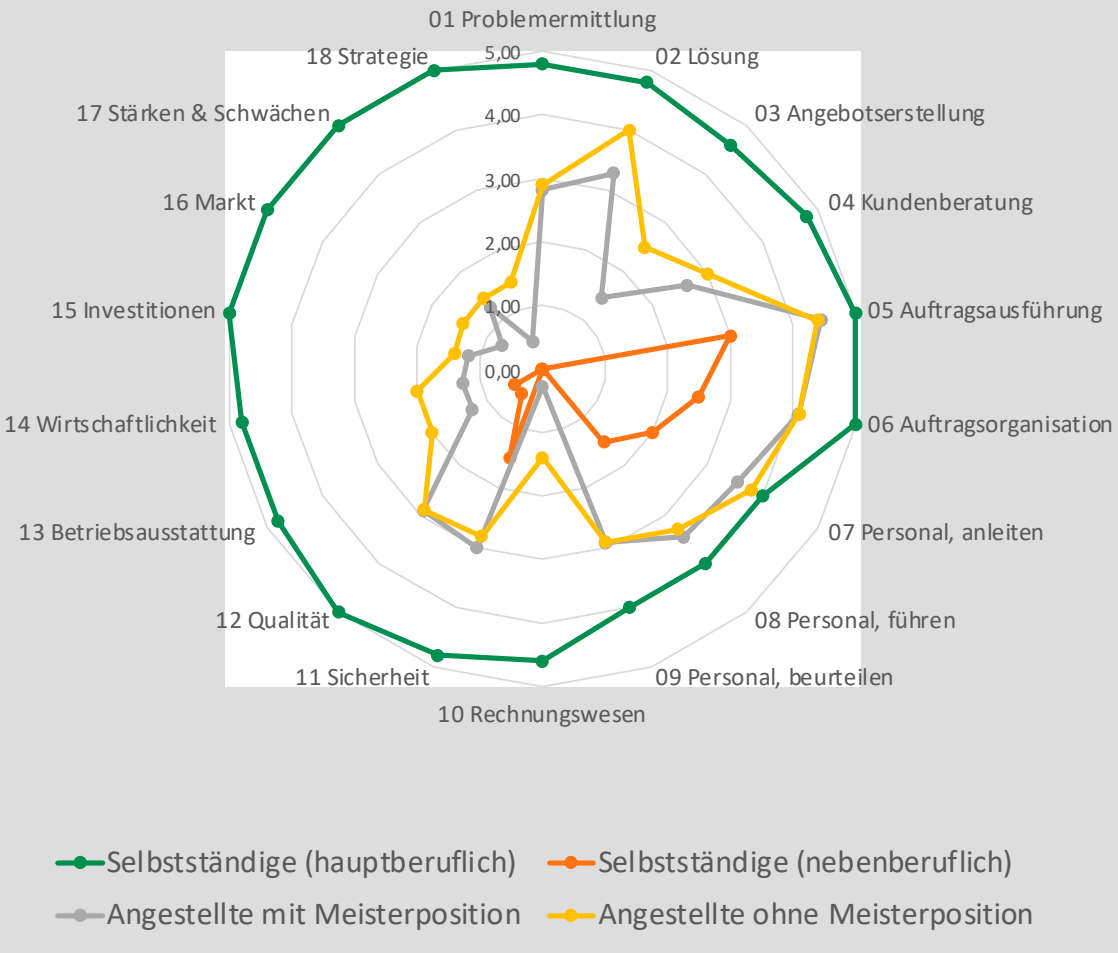
Kompetenzen	verwendete Abkürzung in der Abbildung	Selbstständige		Angestellte	
		hauptberufliche Tätigkeit	nebenberufliche Tätigkeit	mit Meisterposition	ohne Meisterposition
Kundenbedürfnisse und -probleme im Gespräch ermitteln	01 Problemermittlung	4,31	3,57	4,41	2,60
Für Kundenprobleme eine Lösung finden	02 Lösung	4,69	4,00	4,59	3,80
Kundenauftrag kalkulieren und Angebot erstellen	03 Angebotserstellung	4,54	3,57	3,18	2,20
Kunden beraten	04 Kundenberatung	4,62	3,86	4,24	2,40
Aufträge selbst fachgerecht ausführen	05 Auftragsausführung	4,62	4,57	4,59	3,60
Ausführung der Aufträge organisieren	06 Auftragsorganisation	4,69	4,29	4,71	3,20
Mitarbeiter und Auszubildende anleiten und unterstützen	07 Personal, anleiten	4,38	3,29	4,29	1,00
Mitarbeitergespräche führen	08 Personal, führen	4,15	3,71	3,41	1,00
Mitarbeiter und/ oder Auszubildende beurteilen	09 Personal, beurteilen	3,69	3,00	3,06	0,80
Das betriebliche Rechnungswesen organisieren	10 Rechnungswesen	4,15	2,86	1,76	2,50
Sicherheitsvorschriften im Betrieb umsetzen	11 Sicherheit	4,15	3,43	3,41	3,00
Qualitätsmanagement im Betrieb umsetzen	12 Qualität	4,00	3,43	3,94	2,80
Betriebsausstattung planen	13 Betriebsausstattung	4,08	2,86	2,76	0,80
Wirtschaftlichkeit der betrieblichen Tätigkeiten beurteilen	14 Wirtschaftlichkeit	4,54	2,71	2,94	1,20
Investitionsentscheidungen treffen	15 Investitionen	4,46	2,43	2,18	1,00
Den Markt mit seinen Chancen und Risiken analysieren	16 Markt	4,15	2,57	1,82	0,80
Die Stärken und Schwächen des Unternehmens analysieren	17 Stärken & Schwächen	4,23	2,43	2,59	0,60
Die strategische Ausrichtung des Unternehmens festlegen	18 Strategie	4,23	2,43	1,82	0,80

2.10 Gewerbe der Konditoren

Fallzahlen Konditor (34 Fälle)

	Häufigkeiten ABSOLUT	RELATIV		Häufigkeiten ABSOLUT	RELATIV
Selbstständige	7	21,21	davon hauptberufliche Tätigkeit	5	71,43
			davon nebenberufliche Tätigkeit	2	28,57
Angestellte	22	66,67	davon mit Meisterposition	11	50,00
			davon ohne Meisterposition	11	50,00
Anderer Status	4	12,12			
fehlende Werte	1				

Benötigte Kompetenzen nach Position im Gewerbe Konditor (Mittelwerte)



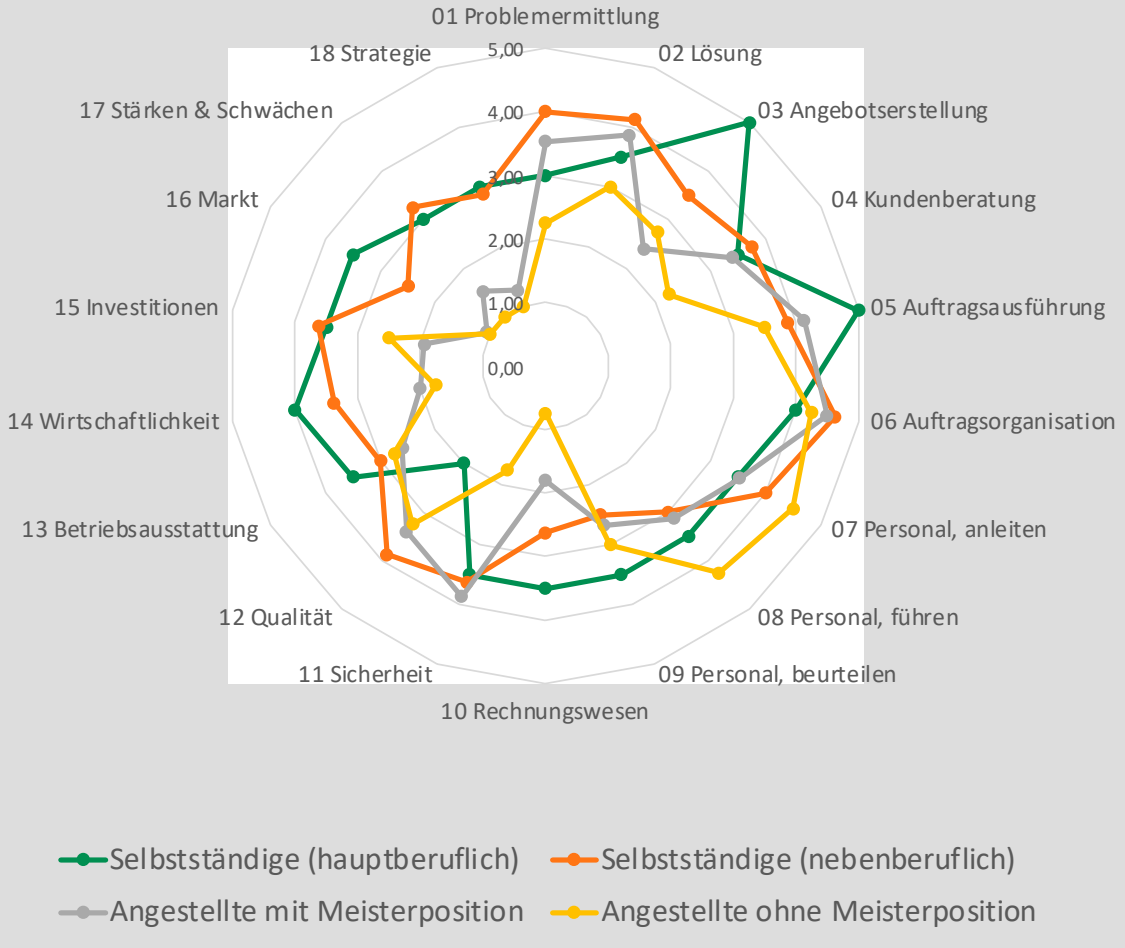
Kompetenzen	verwendete Abkürzung in der Abbildung	Selbstständige		Angestellte	
		hauptberufliche Tätigkeit	nebenberufliche Tätigkeit	mit Meisterposition	ohne Meisterposition
Kundenbedürfnisse und -probleme im Gespräch ermitteln	01 Problemermittlung	4,80	0,00	2,82	2,90
Für Kundenprobleme eine Lösung finden	02 Lösung	4,80	0,00	3,27	4,00
Kundenauftrag kalkulieren und Angebot erstellen	03 Angebotserstellung	4,60	0,00	1,45	2,50
Kunden beraten	04 Kundenberatung	4,80	0,00	2,64	3,00
Aufträge selbst fachgerecht ausführen	05 Auftragsausführung	5,00	3,00	4,45	4,40
Ausführung der Aufträge organisieren	06 Auftragsorganisation	5,00	2,50	4,09	4,10
Mitarbeiter und Auszubildende anleiten und unterstützen	07 Personal, anleiten	4,00	2,00	3,55	3,80
Mitarbeitergespräche führen	08 Personal, führen	4,00	1,50	3,45	3,30
Mitarbeiter und/ oder Auszubildende beurteilen	09 Personal, beurteilen	4,00	0,00	2,91	2,90
Das betriebliche Rechnungswesen organisieren	10 Rechnungswesen	4,60	0,00	0,27	1,40
Sicherheitsvorschriften im Betrieb umsetzen	11 Sicherheit	4,80	1,50	3,00	2,80
Qualitätsmanagement im Betrieb umsetzen	12 Qualität	5,00	0,50	2,91	2,90
Betriebsausstattung planen	13 Betriebsausstattung	4,80	0,50	1,27	2,00
Wirtschaftlichkeit der betrieblichen Tätigkeiten beurteilen	14 Wirtschaftlichkeit	4,80	0,00	1,27	2,00
Investitionsentscheidungen treffen	15 Investitionen	5,00	0,00	1,18	1,40
Den Markt mit seinen Chancen und Risiken analysieren	16 Markt	5,00	0,00	0,73	1,44
Die Stärken und Schwächen des Unternehmens analysieren	17 Stärken & Schwächen	5,00	0,00	1,27	1,44
Die strategische Ausrichtung des Unternehmens festlegen	18 Strategie	5,00	0,00	0,45	1,44

2.11 Gewerbe der Maurer und Betonbauer

Fallzahlen Maurer und Betonbauer (32 Fälle)

	Häufigkeiten			Häufigkeiten	
	ABSOLUT	RELATIV		ABSOLUT	RELATIV
Selbstständige	10	34,48	davon hauptberufliche Tätigkeit	2	20,00
			davon nebenberufliche Tätigkeit	8	80,00
Angestellte	19	65,52	davon mit Meisterposition	15	78,95
			davon ohne Meisterposition	4	21,05
Anderer Status	0	0,00			
fehlende Werte	3				

Benötigte Kompetenzen nach Position im Gewerbe Maurer und Betonbauer (Mittelwerte)



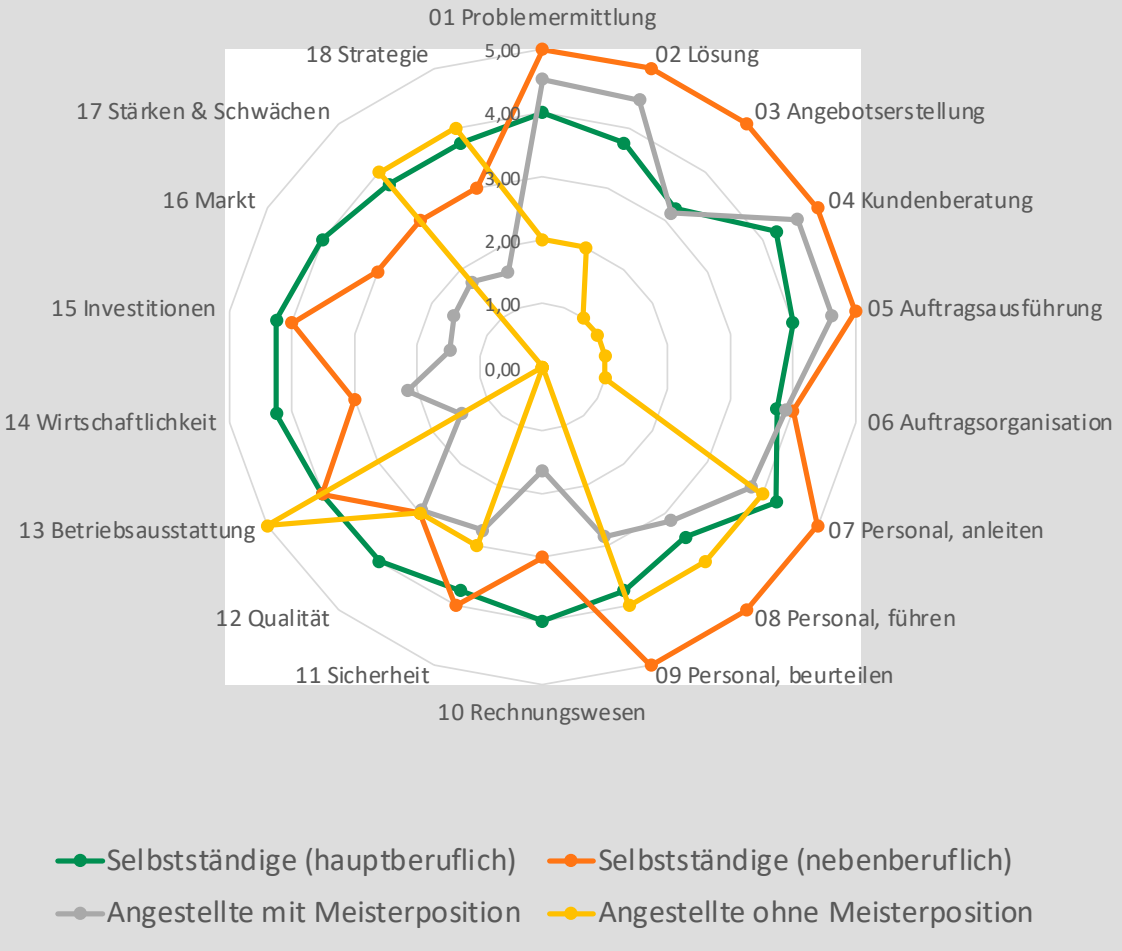
Kompetenzen	verwendete Abkürzung in der Abbildung	Selbstständige		Angestellte	
		hauptberufliche Tätigkeit	nebenberufliche Tätigkeit	mit Meisterposition	ohne Meisterposition
Kundenbedürfnisse und -probleme im Gespräch ermitteln	01 Problemermittlung	3,00	4,00	3,53	2,25
Für Kundenprobleme eine Lösung finden	02 Lösung	3,50	4,13	3,87	3,00
Kundenauftrag kalkulieren und Angebot erstellen	03 Angebotserstellung	5,00	3,50	2,40	2,75
Kunden beraten	04 Kundenberatung	3,50	3,75	3,40	2,25
Aufträge selbst fachgerecht ausführen	05 Auftragsausführung	5,00	3,88	4,13	3,50
Ausführung der Aufträge organisieren	06 Auftragsorganisation	4,00	4,63	4,50	4,25
Mitarbeiter und Auszubildende anleiten und unterstützen	07 Personal, anleiten	3,50	4,00	3,53	4,50
Mitarbeitergespräche führen	08 Personal, führen	3,50	3,00	3,13	4,25
Mitarbeiter und/ oder Auszubildende beurteilen	09 Personal, beurteilen	3,50	2,50	2,67	3,00
Das betriebliche Rechnungswesen organisieren	10 Rechnungswesen	3,50	2,63	1,80	0,75
Sicherheitsvorschriften im Betrieb umsetzen	11 Sicherheit	3,50	3,63	3,87	1,75
Qualitätsmanagement im Betrieb umsetzen	12 Qualität	2,00	3,88	3,40	3,25
Betriebsausstattung planen	13 Betriebsausstattung	3,50	3,00	2,60	2,75
Wirtschaftlichkeit der betrieblichen Tätigkeiten beurteilen	14 Wirtschaftlichkeit	4,00	3,38	2,00	1,75
Investitionsentscheidungen treffen	15 Investitionen	3,50	3,63	1,93	2,50
Den Markt mit seinen Chancen und Risiken analysieren	16 Markt	3,50	2,50	1,07	1,00
Die Stärken und Schwächen des Unternehmens analysieren	17 Stärken & Schwächen	3,00	3,25	1,53	1,00
Die strategische Ausrichtung des Unternehmens festlegen	18 Strategie	3,00	2,88	1,27	1,00

2.12 Gewerbe der Augenoptiker

Fallzahlen Augenoptiker (28 Fälle)

	Häufigkeiten			Häufigkeiten	
	ABSOLUT	RELATIV		ABSOLUT	RELATIV
Selbstständige	5	19,23	davon hauptberufliche Tätigkeit	4	80,00
			davon nebenberufliche Tätigkeit	1	20,00
Angestellte	20	76,92	davon mit Meisterposition	19	95,00
			davon ohne Meisterposition	1	5,00
Anderer Status	1	3,85			
fehlende Werte	2				

Benötigte Kompetenzen nach Position im Gewerbe Augenoptiker (Mittelwerte)



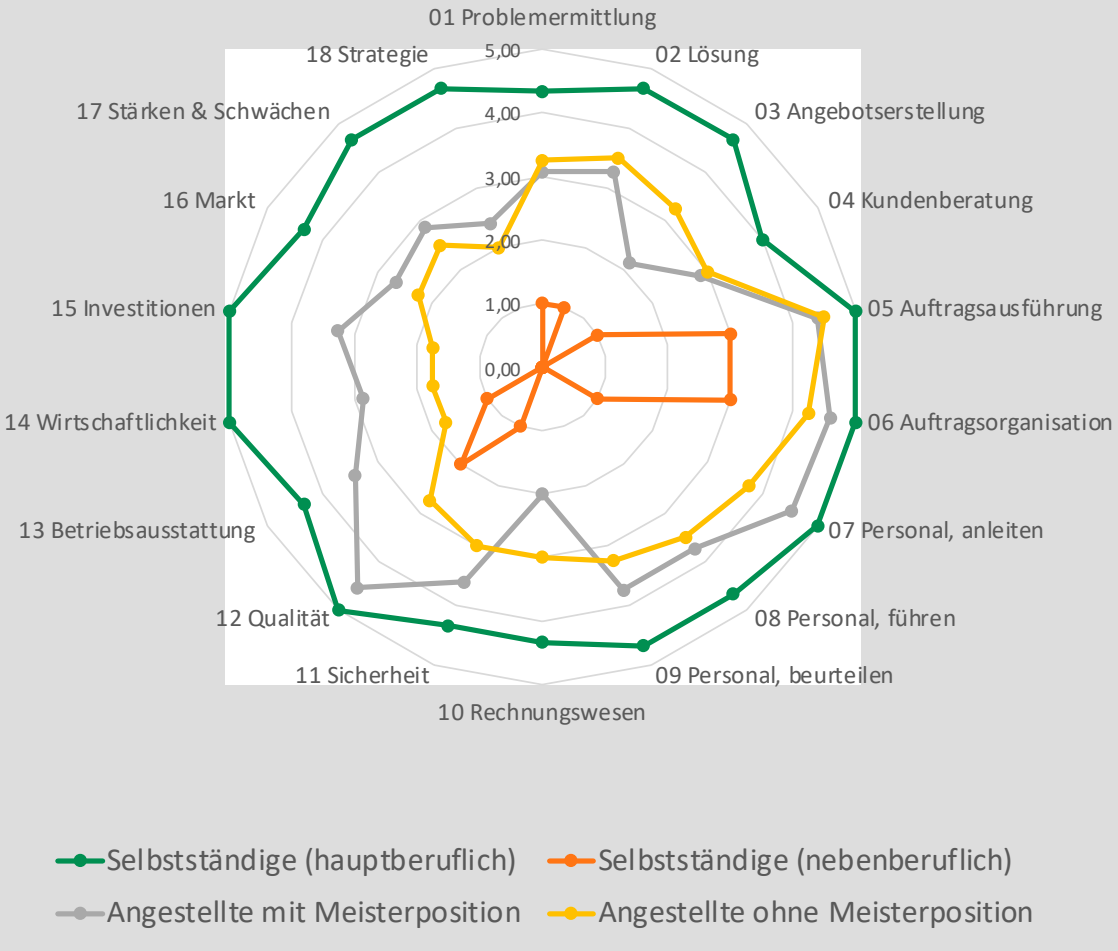
Kompetenzen	verwendete Abkürzung in der Abbildung	Selbstständige		Angestellte	
		hauptberufliche Tätigkeit	nebenberufliche Tätigkeit	mit Meisterposition	ohne Meisterposition
Kundenbedürfnisse und -probleme im Gespräch ermitteln	01 Problemermittlung	4,00	5,00	4,53	2,00
Für Kundenprobleme eine Lösung finden	02 Lösung	3,75	5,00	4,47	2,00
Kundenauftrag kalkulieren und Angebot erstellen	03 Angebotserstellung	3,25	5,00	3,16	1,00
Kunden beraten	04 Kundenberatung	4,25	5,00	4,63	1,00
Aufträge selbst fachgerecht ausführen	05 Auftragsausführung	4,00	5,00	4,63	1,00
Ausführung der Aufträge organisieren	06 Auftragsorganisation	3,75	4,00	3,89	1,00
Mitarbeiter und Auszubildende anleiten und unterstützen	07 Personal, anleiten	4,25	5,00	3,79	4,00
Mitarbeitergespräche führen	08 Personal, führen	3,50	5,00	3,16	4,00
Mitarbeiter und/ oder Auszubildende beurteilen	09 Personal, beurteilen	3,75	5,00	2,84	4,00
Das betriebliche Rechnungswesen organisieren	10 Rechnungswesen	4,00	3,00	1,63	0,00
Sicherheitsvorschriften im Betrieb umsetzen	11 Sicherheit	3,75	4,00	2,74	3,00
Qualitätsmanagement im Betrieb umsetzen	12 Qualität	4,00	3,00	2,95	3,00
Betriebsausstattung planen	13 Betriebsausstattung	4,00	4,00	1,47	5,00
Wirtschaftlichkeit der betrieblichen Tätigkeiten beurteilen	14 Wirtschaftlichkeit	4,25	3,00	2,16	0,00
Investitionsentscheidungen treffen	15 Investitionen	4,25	4,00	1,47	0,00
Den Markt mit seinen Chancen und Risiken analysieren	16 Markt	4,00	3,00	1,61	0,00
Die Stärken und Schwächen des Unternehmens analysieren	17 Stärken & Schwächen	3,75	3,00	1,74	4,00
Die strategische Ausrichtung des Unternehmens festlegen	18 Strategie	3,75	3,00	1,58	4,00

2.13 Gewerbe der Bäcker

Fallzahlen Bäcker (25 Fälle)

	Häufigkeiten ABSOLUT	Häufigkeiten RELATIV		Häufigkeiten ABSOLUT	Häufigkeiten RELATIV
Selbstständige	4	16,67	davon hauptberufliche Tätigkeit	3	75,00
			davon nebenberufliche Tätigkeit	1	25,00
Angestellte	19	79,17	davon mit Meisterposition	15	78,95
			davon ohne Meisterposition	4	21,05
Anderer Status	1	4,17			
fehlende Werte	1				

Benötigte Kompetenzen nach Position im Gewerbe Bäcker (Mittelwerte)



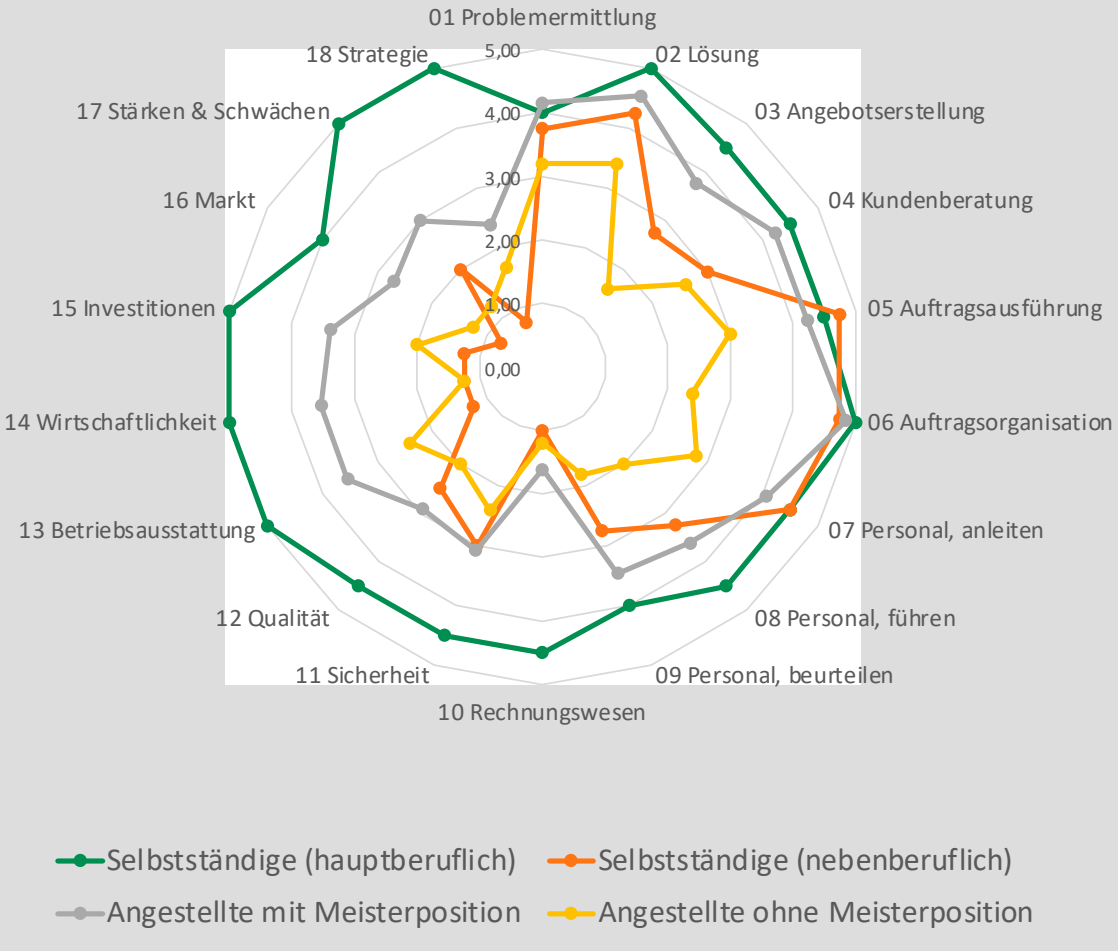
Kompetenzen	verwendete Abkürzung in der Abbildung	Selbstständige		Angestellte	
		hauptberufliche Tätigkeit	nebenberufliche Tätigkeit	mit Meisterposition	ohne Meisterposition
Kundenbedürfnisse und -probleme im Gespräch ermitteln	01 Problemermittlung	4,33	1,00	3,07	3,25
Für Kundenprobleme eine Lösung finden	02 Lösung	4,67	1,00	3,27	3,50
Kundenauftrag kalkulieren und Angebot erstellen	03 Angebotserstellung	4,67	0,00	2,13	3,25
Kunden beraten	04 Kundenberatung	4,00	1,00	2,87	3,00
Aufträge selbst fachgerecht ausführen	05 Auftragsausführung	5,00	3,00	4,40	4,50
Ausführung der Aufträge organisieren	06 Auftragsorganisation	5,00	3,00	4,60	4,25
Mitarbeiter und Auszubildende anleiten und unterstützen	07 Personal, anleiten	5,00	1,00	4,53	3,75
Mitarbeitergespräche führen	08 Personal, führen	4,67	0,00	3,73	3,50
Mitarbeiter und/ oder Auszubildende beurteilen	09 Personal, beurteilen	4,67	0,00	3,73	3,25
Das betriebliche Rechnungswesen organisieren	10 Rechnungswesen	4,33	0,00	2,00	3,00
Sicherheitsvorschriften im Betrieb umsetzen	11 Sicherheit	4,33	1,00	3,60	3,00
Qualitätsmanagement im Betrieb umsetzen	12 Qualität	5,00	2,00	4,53	2,75
Betriebsausstattung planen	13 Betriebsausstattung	4,33	1,00	3,40	1,75
Wirtschaftlichkeit der betrieblichen Tätigkeiten beurteilen	14 Wirtschaftlichkeit	5,00	0,00	2,87	1,75
Investitionsentscheidungen treffen	15 Investitionen	5,00	0,00	3,27	1,75
Den Markt mit seinen Chancen und Risiken analysieren	16 Markt	4,33	0,00	2,67	2,25
Die Stärken und Schwächen des Unternehmens analysieren	17 Stärken & Schwächen	4,67	0,00	2,87	2,50
Die strategische Ausrichtung des Unternehmens festlegen	18 Strategie	4,67	0,00	2,40	2,00

2.14 Gewerbe der Land- und Baumaschinenmechatroniker

Fallzahlen Land- und Baumaschinenmechatroniker (25 Fälle)

	Häufigkeiten			Häufigkeiten	
	ABSOLUT	RELATIV		ABSOLUT	RELATIV
Selbstständige	6	25,00	davon hauptberufliche Tätigkeit	2	33,33
			davon nebenberufliche Tätigkeit	4	66,67
Angestellte	18	75,00	davon mit Meisterposition	13	72,22
			davon ohne Meisterposition	5	27,78
Anderer Status	0	0,00			
fehlende Werte	1				

Benötigte Kompetenzen nach Position im Gewerbe Land- und Baumaschinenmechatroniker (Mittelwerte)



Kompetenzen	verwendete Abkürzung in der Abbildung	Selbstständige		Angestellte	
		hauptberufliche Tätigkeit	nebenberufliche Tätigkeit	mit Meisterposition	ohne Meisterposition
Kundenbedürfnisse und -probleme im Gespräch ermitteln	01 Problemermittlung	4,00	3,75	4,15	3,20
Für Kundenprobleme eine Lösung finden	02 Lösung	5,00	4,25	4,54	3,40
Kundenauftrag kalkulieren und Angebot erstellen	03 Angebotserstellung	4,50	2,75	3,77	1,60
Kunden beraten	04 Kundenberatung	4,50	3,00	4,23	2,60
Aufträge selbst fachgerecht ausführen	05 Auftragsausführung	4,50	4,75	4,23	3,00
Ausführung der Aufträge organisieren	06 Auftragsorganisation	5,00	4,75	4,85	2,40
Mitarbeiter und Auszubildende anleiten und unterstützen	07 Personal, anleiten	4,50	4,50	4,08	2,80
Mitarbeitergespräche führen	08 Personal, führen	4,50	3,25	3,62	2,00
Mitarbeiter und/ oder Auszubildende beurteilen	09 Personal, beurteilen	4,00	2,75	3,46	1,80
Das betriebliche Rechnungswesen organisieren	10 Rechnungswesen	4,50	1,00	1,62	1,20
Sicherheitsvorschriften im Betrieb umsetzen	11 Sicherheit	4,50	3,00	3,08	2,40
Qualitätsmanagement im Betrieb umsetzen	12 Qualität	4,50	2,50	2,92	2,00
Betriebsausstattung planen	13 Betriebsausstattung	5,00	1,25	3,54	2,40
Wirtschaftlichkeit der betrieblichen Tätigkeiten beurteilen	14 Wirtschaftlichkeit	5,00	1,25	3,54	1,25
Investitionsentscheidungen treffen	15 Investitionen	5,00	1,25	3,38	2,00
Den Markt mit seinen Chancen und Risiken analysieren	16 Markt	4,00	0,75	2,69	1,25
Die Stärken und Schwächen des Unternehmens analysieren	17 Stärken & Schwächen	5,00	2,00	3,00	1,25
Die strategische Ausrichtung des Unternehmens festlegen	18 Strategie	5,00	0,75	2,38	1,67

3 Erläuterungen zur Interpretation von Netzdiagrammen

Im Fragebogen wurden die Absolventinnen und Absolventen gebeten, die Bedeutung von 18 ausgewählten Kompetenzen (vgl. 1.1) für die aktuelle Tätigkeit zu bewerten. Dabei reichte die Skala für die Beurteilung von

0		5
gar nicht wichtig		sehr wichtig

Differenziert nach Gewerben und aktueller Position (vgl. Kapitel 1.2) werden in einem nächsten Schritt die Mittelwerte berechnet. Dabei gilt: *Je höher der Mittelwert, desto wichtiger ist die Kompetenz für die Ausübung der aktuellen Tätigkeit.*

Der Einsatz von Netzdiagrammen ermöglicht es, für alle 18 Kompetenzen gleichzeitig jeweils die errechneten Mittelwerte abzubilden. Ausgehend von demselben Zentralpunkt (Mittelpunkt) wird jeder Mittelwert jeweils auf einer eigenen Achse abgetragen. Jede Achse repräsentiert dabei eine Kompetenz, die durch ein Schlagwort beschrieben ist. Wie im Fragebogen reicht die Skala dabei von 0 bis 5, wobei der Mittelpunkt die „0" repräsentiert. *Je höher also die Relevanz der Kompetenz im Arbeitsalltag, desto weiter außen liegen die Punkte.*

Zuletzt werden die Punkte durch eine Linie miteinander verbunden, sodass ein Kompetenzprofil entsteht.