

Koch

In diesem Abschnitt wird das Zustandekommen der Brückenkompetenzen beschrieben. Als Erstes werden die verwendeten Unterlagen erläutert. Anschließend werden die Brückenkompetenzen im Allgemeinen erläutert. In den nachfolgenden Kapiteln werden die Brückenkompetenzen getrennt pro Regio besprochen.

Der Beruf und die Berufsprofile

Der Kochberuf wird in allen Regionen angeboten. Für den Vergleich zwischen den Berufen wurden folgende Berufsprofile verwendet:

- Für Deutschland:
 - Ausbildungsprofil Koch/Köchin (1998)
 - Rahmenlehrplan Koch/Köchin (1997)
- Für Belgien – Wallonien:
 - Profils de qualification: Cuisinier de restaurant classique travaillant seul (CCPO)
- Für Belgien - Flandern:
 - Onderzoek naar de kwalificatiebehoefden voor zaal en keukenmedewerker (SERV, 1997)
- Für Belgien –Deutschsprachige Gemeinschaft
 - Lehrprogramm Restaurateur/in (IAWM)
- Für die Niederlande:
 - Kwalificatiedossier Kok 2005-2006

Anhand der Berufsprofile wurde ein Vergleich erstellt. Die Arbeitsgruppe ist bei ihrer Arbeit von diesem ersten Vergleich ausgegangen. Die Arbeitsgruppe hat die Lehrpläne miteinander verglichen. Aus diesem letzten Vergleich sind dann die Brückenkompetenzen entstanden (siehe folgenden Abschnitt).

Brückenkompetenzen

Auf der Grundlage des Vergleichs zwischen den Berufsprofilen hat die Arbeitsgruppe die einzelnen Ausbildungen näher unter die Lupe genommen. Der gesamte Ausbildungsumfang und die Anzahl Stunden Praxiserfahrung waren ebenfalls wichtige Themen.

Die Arbeitsgruppe unterscheidet 4 Brückenkompetenzen. Nachstehende Tabelle zeigt, dass zwischen den Ausbildungen in Deutschland und der Ausbildung in der Deutschsprachigen Gemeinschaft keine Brückenkompetenzen bestehen. Die Niederlande hingegen haben die meisten Brückenkompetenzen.

	Thema	NL	B(V)	B(W)	B(D)	D
1	Einblick in Ausbildung, Arbeitsmarkt und Lohnbuchhaltung (Q1)	-	-	+/-	+	+
2	Umgang mit Kunden, Information und Verkauf (Q5 und Q12)	-	+/-	-	+	+
3	Dienstleistungssektor (Q9)	-	+	-	+	+
4	Werbung und Marketing(Q15)	-	+	-	+	+

+ : Keine Brückenkompetenz

- : Brückenkompetenz

± : teilweise Brückenkompetenz

Folgende Kapitel geben die Brückenkompetenzen pro Region wieder. Ferner enthalten die Anlagen Hinweise für Lehrpersonen zum Erstellen von Brückenlehrplänen. In den Tabellen wird auf die Anlagen verwiesen.

Belgien-Flandern

In diesem Kapitel werden die Brückenkompetenzen näher definiert. Die daraus gewonnenen „Can-do-statements“ bilden die Grundlage für die Brückenlehrpläne, die von den Schulen erstellt werden.

Brückenkompetenzen

In diesem Abschnitt erhalten die Schulen Informationen über die Brückenkompetenzen. Die Umsetzung dieser Kompetenzen wird während der Validierungsphase stattfinden.

Der Teilnehmer versteht etwas von Ausbildung, Arbeitsmarkt und Lohnbuchhaltung.	
Beschreibung	<ul style="list-style-type: none">• Gegenseitige Rechte und Pflichten aus der Ausbildungsvereinbarung nennen.• Möglichkeiten in den berufsorientierten fortgeschrittenen Unterricht aufnehmen.• Wesentliche Bestimmungen des Manteltarifabkommens nennen, das für den Ausbildungsbetrieb gilt.
Anzahl ECTS-Punkte	Siehe Anhang
Praxisteil	
Literatur	

Umgehen mit Kunden, Information und Verkauf	
Beschreibung	<ul style="list-style-type: none">• Auf die Kunden und den Betrieb abgestimmte Gespräche führen.• Mündliche und nichtmündliche Ausdrucksmöglichkeiten anwenden.
Anzahl ECTS-Punkte	Siehe Anlage
Praxisteil	
Literatur	

Belgien – Wallonien

In diesem Kapitel werden die Brückenkompetenzen näher definiert. Die daraus gewonnenen „Can-do-statements“ bilden die Grundlage für die Brückenlehrpläne, die von den Schulen erstellt werden.

Brückenkompetenzen

In diesem Abschnitt erhalten die Schulen Informationen über die Brückenkompetenzen. Die Umsetzung dieser Kompetenzen wird während der Validierungsphase stattfinden. Der genaue Umfang des Lehrplans für diese Kompetenzen kann erst dann festgestellt werden.

Der Teilnehmer versteht etwas von Ausbildung, Arbeitsmarkt und Lohnbuchhaltung.	
Beschreibung	<ul style="list-style-type: none"> Mündliche und nichtmündliche Ausdrucksmöglichkeiten anwenden.
Anzahl ECTS-Punkte	Siehe Anlage
Praxisteil	
Literatur	
Umgehen mit Kunden, Information und Verkauf	
Beschreibung	<ul style="list-style-type: none"> Auswirkungen der persönlichen äußeren Merkmale und die Haltung gegenüber den Kunden beschreiben und begründen. Aufgaben, Zuständigkeiten und Verantwortung im Rahmen der Arbeitsplanung berücksichtigen. Kunden empfangen und versorgen. Fremdsprachliche Fachbegriffe benutzen. Kunden über das Dienstleistungs- und Produktangebot informieren. Mitteilungen und Aufträge annehmen und weitergeben. Berufsorientierte Rechtsvorschriften anwenden. Auf die Kunden und den Betrieb abgestimmte Gespräche führen. Mündliche und nichtmündliche Ausdrucksmöglichkeiten anwenden Reklamationen annehmen, bearbeiten und Lösungen finden. Kunden nach ihren Wünschen beraten
Anzahl ECTS-Punkte	Siehe Anhang
Praxisteil	
Literatur	

Dienstleistungssektor:	
Beschreibung	<ul style="list-style-type: none"> Verkaufbarkeit von Produkten testen. Warme Getränke zubereiten und Getränke einschenken. Speisen und Getränke servieren. Das Kassensystem des Unternehmens bedienen.
Anzahl ECTS-Punkte	Siehe Anhang
Praxisteil	
Literatur	

Reklame und Marketing	
Beschreibung	<ul style="list-style-type: none"> An Marketingmaßnahmen mitwirken Dekorationen für besondere Anlässe entwerfen.
Anzahl ECTS-Punkte	Siehe Anhang
Praxisteil	Siehe Anhang
Literatur	
Anzahl ECTS-Punkte	

Niederlande

Neben den allgemeinen Brückenkompetenzen wurde für die Niederlande eine Brückenkompetenz sowohl mit Belgien als mit Deutschland ermittelt. Die niederländische Qualifikationsstruktur geht übrigens von der Niveau 2-Ausbildung aus.

Brückenkompetenzen

In diesem Abschnitt erhalten die Schulen Informationen über die Brückenkompetenzen. Die Umsetzung dieser Kompetenzen wird während der Validierungsphase stattfinden. Der genaue Umfang des Lehrplans für diese Kompetenzen kann erst dann festgestellt werden.

Der Teilnehmer versteht etwas von Ausbildung, Arbeitsmarkt und Lohnbuchhaltung.	
Beschrijving	<ul style="list-style-type: none"> • Bedeutung der Ausbildungsvereinbarung, insbesondere Unterschrift, Dauer und Ende der Vereinbarung erläutern • Gegenseitige Rechte und Pflichten der Ausbildungsvereinbarung nennen. • Wesentliche Bestimmungen des Arbeitsvertrages nennen, • Wesentliche Bestimmungen des Manteltarifabkommens nennen, das für den Ausbildungsbetrieb gilt.
Anzahl ECTS-Punkte	Siehe Anhang
Praxisteil	
Literatur	

Umgang mit Kunden, Informationen und Verkauf	
Beschreibung	<ul style="list-style-type: none"> • Aufgaben, Zuständigkeiten und Verantwortung im Rahmen der Arbeitsplanung berücksichtigen. • Kunden empfangen und versorgen. • Fremdsprachliche Fachbegriffe benutzen. • Auf die Kunden und den Betrieb abgestimmte Gespräche führen. • Mündliche und nichtmündliche Ausdrucksmöglichkeiten anwenden • Reklamationen annehmen, bearbeiten und Lösungen finden.
Anzahl ECTS-Punkte	Siehe Anhang
Praxisteil	
Literatur	

Dienstleistungssektor	
Beschreibung	<ul style="list-style-type: none"> • Warme Getränke zubereiten und Getränke einschenken. • Speisen und Getränke servieren. • Das Kassensystem des Unternehmens bedienen
Anzahl ECTS-Punkte	Siehe Anhang
Praxisteil	
Literatur	

Reklame und Marketing	
Beschreibung	<ul style="list-style-type: none"> • An Marketingmaßnahmen mitwirken • Dekorationen für besondere Anlässe entwerfen. • Gezielte Angebote erstellen.
Anzahl ECTS-Punkte	Siehe Anlage
Praxisteil	
Literatur	