

Ausbildungsrahmenplan für die Berufsausbildung zum Drogist/zur Drogistin

Sachliche Gliederung (Anlage 1 zu § 4)

Lfd.Nr.	Teil des Ausbildungsberufsbildes	Zu vermittelnde Fertigkeiten und Kenntnisse
1.	Der Ausbildungsbetrieb (§ 3 Nr. 1)	
1.1.	Stellung der Drogerie in der Gesamtwirtschaft (§ 3 Nr. 1 Buchstabe a)	<ul style="list-style-type: none"> a) die Aufgabe und Bedeutung der Drogerie im Rahmen des Einzelhandels und der Gesamtwirtschaft beschreiben b) die Leistungen gegenüber dem Verbraucher erläutern c) Betriebsformen der Drogerie und der Drogeriemärkte nennen, typische Merkmale der Betriebsform des Ausbildungsbetriebes erklären d) Betriebsformen der Drogerie, der Drogeriemärkte und des Einzelhandels nach Sortiment, Verkaufsform und Preisgestaltung beschreiben
1.2.	Stellung des Ausbildungsbetriebes am Markt (§ 3 Nr. 1 Buchstabe b)	<ul style="list-style-type: none"> a) den Kundenkreis mit seinem Verbraucherverhalten und seinen Einkaufsgewohnheiten beschreiben b) Einflüsse des Standorts auf die Stellung des Ausbildungsbetriebes am Markt beschreiben c) die Situation des Ausbildungsbetriebes gegenüber seinen Mitbewerbern erläutern; Gründe und Ziele der Konkurrenzbeobachtung darlegen; die Konkurrenz beobachten d) Lage, Größe, Verkaufsform und das Angebot von Konkurrenzbetrieben beschreiben e) den Einfluß der Verkaufsform, der Sortimentspolitik, der Preispolitik und der Verkaufsraumgestaltung auf die Wettbewerbssituation erläutern f) Konsequenzen aus der Konkurrenzbeobachtung nennen, Maßnahmen vorschlagen
1.3.	Organisation des Ausbildungsbetriebs (§ 3 Nr. 1 Buchstabe c)	<ul style="list-style-type: none"> a) Rechtsform des Ausbildungsbetriebes beschreiben b) Aufbau des Ausbildungsbetriebes sowie Aufgaben und Zuständigkeiten der einzelnen Funktionsbereiche und Arbeitsplätze beschreiben c) Aufgaben und typische Anforderungen ausgewählter Arbeitsplätze darstellen, Arbeitsabläufe beschreiben d) Die im Ausbildungsbetrieb geltende Betriebsordnung beschreiben und anwenden e) Delegation von Aufgaben und Verantwortung an Beispielen des Ausbildungsbetriebs darstellen f) Aufgaben der für den Ausbildungsbetrieb wichtigen Organisationen der Arbeitgeber und Arbeitnehmer und Behörden erläutern
1.4.	Berufsausbildung (§ 3 Nr. 1 Buchstabe d)	<ul style="list-style-type: none"> a) rechtliche Vorschriften der Berufsausbildung nennen b) die eigene Ausbildung mit der Ausbildungsordnung, dem Berufsausbildungsvertrag und dem betrieblichen Ausbildungsplan vergleichen und Besonderheiten erklären c) Rechte und Pflichten des Auszubildenden und Auszubildenden beschreiben d) Die Notwendigkeit weiterer beruflicher Qualifizierung begründen, berufliche Aufstiegsmöglichkeiten beschreiben e) Die wesentlichen inner-, über- und außerbetrieblichen Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten darstellen f) Für die Aus- und Weiterbildung wichtigen Fachbücher, Fachzeitschriften und sonstige Ausbildungsmittel nutzen
1.5.	Arbeitssicherheit, Umweltschutz und rationelle Energieverwendung (§ 3 Nr. 1 Buchstabe e)	<ul style="list-style-type: none"> a) die Bedeutung von Arbeitsschutz und Arbeitssicherheit an Beispielen des Ausbildungsbetriebes erklären b) berufs-spezifische Arbeitsschutz- und Unfallverhütungsvorschriften einhalten, geeignete Maßnahmen zur Verhütung von Unfällen im eigenen Arbeitsbereich ergreifen und sich bei Unfällen situationsgerecht verhalten c) wesentliche Vorschriften über Brandverhütung und Brandschutzeinrichtungen für den jeweiligen Tätigkeitsbereich beachten d) Verhalten bei Bränden beschreiben e) Betriebsbedingte Umweltbelastungen durch Ge- und Verbrauchsmaterial einschätzen, Vorschläge zur Verringerung unterbreiten f) Ge- und Verbrauchsmaterial separieren und umweltschonend entsorgen g) Die im Ausbildungsbetrieb verwendeten Energiearten nennen und Möglichkeiten rationeller Energieverwendung im beruflichen Einwirkungs-
	Thema auf 3 Ausbildungsjahre verteilt	

und Beobachtungsbereich anführen, Energie rationell einsetzen

- 1.6 **Warenwirtschaft, Informations- und Kommunikationstechniken**
(§ 3 Nr. 1 Buchstabe f)
2. **Beschaffung**
(§ 3 Nr. 2)
- 2.1 **Einkaufsplanung**
(§ 3 Nr. 2 Buchstabe a)
- 2.2 **Einkaufsabwicklung**
(§ 3 Nr. 2 Buchstabe b)
- 3 **Lagerung (§ 3 Nr. 3)**
- 3.1 **Warenannahme**
(§ 3 Nr. 3 Buchstabe a)
- a) Aufgabe und Arbeitsablauf der Warenannahme beschreiben
 - b) Betriebliche Regelungen und rechtliche Vorschriften anwenden
 - c) Waren annehmen, Verpackung auf Transportschäden kontrollieren, Beschaffenheit der Waren überprüfen, Schäden und offene Mängel an der Ware feststellen, betriebsübliche Maßnahmen unter Anleitung ergreifen, beim dazugehörigen Schriftverkehr mitwirken
 - d) Transportverpackungen unter Berücksichtigung der Rücknahme- und Verwertungspflichten nach der Verpackungsordnung umweltgerecht entsorgen
 - e) Bestellung mit Lieferschein und Wareneingang nach Art, Menge und Preis vergleichen, Abweichungen melden, Waren weiterleiten
 - f) Ziele und Möglichkeiten einer artikelgenauen und zeitnahen Erfassung der Wareneingänge erklären, Anwendung der Daten erklären, Wareneingänge erfassen
- 3.2 **Warenlagerung**
(§ 3 Nr. 3 Buchstabe b)
- a) Organisation des Lagers und Arbeitsabläufe im Lager beschreiben
 - b) Aufteilung und Ordnung des Lagers und des Verkaufsraumes erläutern
 - c) Gesetzliche Vorschriften sowie branchen- und betriebsübliche Grundsätze für die Lagerung von Waren erläutern
 - d) Waren sachgerecht lagern und pflegen
 - e) Hilfsmittel im Lager und Verkaufsraum unter Beachtung der gesetzlichen Vorschriften einsetzen und pflegen
- 3.3 **Bestandsüberwachung**
(§ 3 Nr. 3 Buchstabe c)
- 4 **Absatz (§ 3 Nr. 4)**
- 4.1 **Verkaufsvorbereitung**
(§ 3 Nr. 4 Buchstabe a)
- a) Vorarbeiten für den Verkauf ausführen
 - b) Verschiedene Arten der Warenauszeichnung beschreiben, rechtliche Vorschriften und Angaben auf dem Auszeichnungsetikett erläutern
 - c) System der Codierung von Artikeln des Fachbereichs beschreiben, Waren auszeichnen
 - d) Arbeitsgeräte bedienen und pflegen
 - e) Vollständigkeit des Warenangebots im Verkaufsbereich prüfen, fehlende Artikel nachfüllen, dabei Plazierungsregeln einhalten
 - f) Verkaufsfähigkeit der Ware prüfen, nicht verkaufsfähige Ware retournieren oder sachgerecht entsorgen
- 4.2 **Beratung und Verkauf**
(§ 3 Nr. 4 Buchstabe b)
- Thema auf 3 Ausbildungsjahre verteilt
- a) Kaufmotive nennen und ihren Einfluß auf Kaufentscheidungen beschreiben
 - b) Einflüsse von technischen Neuerungen, gesellschaftlichen Entwicklungen, Werbung und Medien auf das Verhalten der Verbraucher, das Warenangebot und die Marktentwicklung
 - c) Spannungsfeld zwischen den Betriebszielen, den Arbeitsanforderungen und den Kundenerwartungen beschreiben
 - d) Vorstellungen der Kunden von der Ware mit den Eigenschaften und Verwendungsmöglichkeiten der Ware vergleichen und daraus Verkaufsargumente ableiten
 - e) Verhalten von Kunden in unterschiedlichen Situationen beschreiben und angemessene Verhaltensweisen des Drogisten/der Drogistin begründen
 - f) Auswirkungen von unterschiedlichen Verkaufsformen und Warenarten auf Ablauf und Gestaltung des Verkaufsgesprächs erklären
 - g) Den Verbraucher über wichtige Eigenschaften von Waren für ihre Verwendung, Handhabung und Pflege im Verkaufsgespräch informieren

- h) Kunden über eigenschaftsbestimmende Faktoren der Ware informieren
- i) Über ökologisch sinnvolle Produkte und Verhaltensweisen informieren
- j) Qualitätsmerkmale von Waren beschreiben; Qualitäts- und Preisunterschiede begründen
- k) Verkaufsgespräche kundenbezogen und situationsgerecht unter Berücksichtigung angemessener sprachlicher und nichtsprachlicher Ausdrucksmöglichkeiten selbständig führen
- l) Ergänzungs- und Ersatzartikel situationsgerecht anbieten
- m) Gründe für Reklamationen und Umtausch nennen
- n) Serviceleistungen des Ausbildungsbetriebes beschreiben und im Verkaufsgespräch darauf hinweisen
- o) Unterschiedliche Arten und Größen von Verpackungsmaterialien und Verpackungsarten beschreiben, Waren fachgerecht verpacken
- p) Verpackungsmaterial einsparen, umweltgerechtes Verpackungsmaterial einsparen
- q) Möglichkeiten und Bedingungen der Zustellung von Ware aufzeigen
- r) Schwer verkäufliche Waren feststellen und Vorschläge für ihren Verkauf unterbreiten
- s) Wichtige Bestimmungen aus Kaufverträgen, die der Ausbildungsbetrieb mit Lieferanten und Kunden schließt und dabei zu beachtende Bestimmungen aus dem Kaufvertragsrecht, dem Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb, der Preisangabenverordnung und dem Ladenschlußgesetz im Rahmen der betrieblichen Aufgaben anwenden
- t) Eich- und Nacheichpflicht für Meß- und Wiegegeräte beachten

4.3 **Berücksichtigung von Verbraucherwünschen und –bedürfnissen**
(§ 3 Nr. 4 Buchstabe c)

4.4 **Verkaufsabrechnung**
(§ 3 Nr. 4 Buchstabe d)

4.6 **Sortimentsstruktur**
(§ 3 Nr. 4 Buchstabe f)

- a) Sortiment des Ausbildungsbetriebes im Hinblick auf Breite und Tiefe beschreiben
- b) Warenfluß beobachten, Sortimentslücken und Trendartikel feststellen und gewonnene Informationen weiterleiten
- c) sortimentsbestimmende Faktoren, insbesondere Standort, Zielgruppen und Wettbewerbssituation, beschreiben
- d) Gründe für Sortimentsänderungen darlegen
- e) Möglichkeiten der Datenverarbeitung für die Weiterentwicklung und Überwachung der Sortimente beschreiben, warenwirtschaftliche Informationen für Entscheidung heranziehen
- f) bei der Herausnahme oder Neuaufnahme eines Artikels mitwirken, verfahren und Entscheidungsgründe darstellen
- g) handelsübliche Größen und Einheiten nennen

5. **Personalwesen**
(§ 3 Nr. 5)

6. **Rechnungswesen**
(§3 Nr. 6)

7 **Gesundheit und Ernährung**
(§ 3 Nr. 7)

7.1 **Waren zur diätetischen Ernährung**
(§ 3 Nr. 7 Buchstabe c)

- a) Merkmale einer gesunden Ernährung und unterschiedliche diätetische Ernährungsformen beschreiben
- b) Ernährung im Alter, in der Schwangerschaft sowie im Säuglings- und Kleinkinderalter erläutern
- c) Geeignete Nähr- und Kräftigungsmittel sowie diätetische Lebensmittel für die unter Buchstabe b genannten Ernährungsformen empfehlen

7.2 **Arzneipflanzen, tierische Drogen und chemische Substanzen**
(§ 3 Nr. 7 Buchstabe b)

7.3 **Waren zur diätetischen Ernährung**
(§3 Nr.7 Buchstabe c)

8	Kosmetik, Körperpflege, Parfümerie und Hygiene (§ 3 Nr. 8)	
8.1	Präparative und dekorative Kosmetik (§ 3 Nr. 8 Buchstabe a) Thema auf 3 Ausbildungsjahre verteilt	<ul style="list-style-type: none"> a) Bedeutung von Gesundheit und Wohlbefinden für die Einstellung des Verbrauchers zu diesen Produkten aufzeigen b) Einfluß von Produktgestaltung, Image und Werbung der Hersteller auf die Kaufentscheidung erläutern c) Grund- und Wirkstoffe unterscheiden sowie wichtige Arten, Eigenschaften und Bedeutung von Zusatzstoffen in der präparativen und dekorativen Kosmetik beschreiben d) Wichtige Arten, Eigenschaften und Bedeutung von Fetten, Ölen, Wachsen, Alkoholen, Vitaminen und Fermenten in der Kosmetik beschreiben e) Eigenschaften, Qualitäts- und Preisunterschiede der Produkte im Hinblick auf Grund- und Wirkstoffe sowie deren Gewinnung und Verarbeitung begründen f) Aufbau, Funktion und Alterungsprozesse von Haut und Nägeln beschreiben, verschiedene Hauttypen unterscheiden g) Einfluß von Umwelt, Lebensweise und Ernährung auf Haut und Nägel beschreiben, geeignete Mittel zur Pflege und Reinigung empfehlen h) Kunden bei Allergien oder bei Problemen der Haut sachkundig über geeignete Reinigungs- und Pflegeprodukte beraten, Grenzen der Beratung beachten i) Zusammenwirken präparativer und dekorativer Kosmetik erläutern, Kunden bei der Auswahl beraten j) dekorative Kosmetik beschreiben, auf den Kundentyp abstimmen, die Anwendung sachkundig erläutern k) Komponenten der Systempflege beschreiben l) Gebräuchliche Fachausdrücke der Kosmetik erklären
8.2	Mittel zur Sonnenkosmetik (§ 3 Nr. 8 Buchstabe b) Thema auf 3 Ausbildungsjahre verteilt	<ul style="list-style-type: none"> a) Wirkung des Sonnenlichts, insbesondere der UV-Strahlung, auf die Haut beschreiben b) Bedeutung des Lichtschutzfaktors von Sonnenschutzmitteln erläutern, für Hauttyp und Intensität der Sonneneinstrahlung geeignete Schutzmittel empfehlen c) Anwendung und Wirkung von Sonnenschutzmitteln erläutern d) Wirkung von Pflegemitteln nach Sonnenbad oder Solarien erklären, Grenzen der Selbstbehandlung bei Hautschäden beachten e) Anwendung und Wirkung von Selbstbräunungsmitteln beschreiben
8.3	Herrenkosmetik und Pflegeprodukte (§ 3 Nr. 8 Buchstabe c) Thema auf 3 Ausbildungsjahre verteilt	<ul style="list-style-type: none"> a) die Besonderheiten der männlichen Hauttypen beschreiben, Hauttypen unterscheiden b) geeignete Mittel zur Pflege und Reinigung der Haut empfehlen c) die verschiedenen Arten der Rasur erklären sowie geeignete Mittel für die Rasur und anschließende Pflege empfehlen
8.4	Mittel zur Körperpflege (§ 3 Nr. 8 Buchstabe d) Thema auf 3 Ausbildungsjahre verteilt	<ul style="list-style-type: none"> a) Einfluß der Körperhygiene auf das allgemeine Wohlbefinden erläutern, Erkenntnisse der Gesundheitslehre einbeziehen b) Arten, Zusammensetzung, Eigenschaften, Anwendung und Wirkung von Körperpflegemitteln erläutern c) Mittel zur Reinigung und Pflege des Körpers empfehlen, Qualitätsmerkmale begründen d) Bedeutung des pH-Wertes und des Säureschutzmantels der Haut erläutern, die vom pH-Wert abhängige Wirkung der Körperreinigungs- und Pflegemittel beschreiben e) Besonderheiten der Körperpflege unterschiedlicher Körperzonen erläutern f) Kunden über die Wirkung von Pflegemitteln für Haut, Haare, Lippen, Nägel, Mund und Zähne sowie der Beine und Füße beraten g) Aufbau und Funktion des Haares sowie Einfluß von Umwelt, Lebensweise und Ernährung auf die Haut beschreiben, Mittel zur Reinigung, Pflege und Verschönerung empfehlen h) Bedeutung der Bein- und Fußpflege erklären, Mittel empfehlen und deren Anwendung erklären
8.5	Parfümerieartikel (§ 3 Nr. 8 Buchstabe e)	<ul style="list-style-type: none"> a) Wirkung kultureller Einflüsse wie Mode, Sport und Freizeit auf die Auswahl von Parfüms und Duftwässern durch die Kunden erläutern b) Grund- und Trägerstoffe nach natürlicher und synthetischer Herkunft unterscheiden

	Thema auf 3 Ausbildungsjahre verteilt	<ul style="list-style-type: none"> c) Wichtige Arten, Eigenschaften und Bedeutungen der etherischen Öle, Duftstoffe und Alkohole beschreiben d) Bedeutung der Begriffe Tinktur, Destillat, Extrakt und Essenz erläutern e) Qualitäts- und Preisunterschiede bei Parfümartikeln im Hinblick auf Grundstoffe, Gewinnung und Verarbeitung begründen, Eigenschaften erläutern f) Duftrichtungen, Duftentwicklung und Duftphasen von Parfüms und Duftwässern erläutern
8.6	<p>Artikel zur Hygiene (§ 3 Nr. 8 Buchstabe f)</p> <p>Thema auf 3 Ausbildungsjahre verteilt</p>	<ul style="list-style-type: none"> a) Zusammenhang von Hygiene und Wohlbefinden sowie die Bedeutung der Hygiene für die Gesundheit beschreiben b) Kunden über besondere Probleme der Hygiene sachkundig beraten c) Geeignete Artikel für die allgemeine und besondere Körperhygiene empfehlen
9	Fachrecht (§ 3 Nr. 9)	
9.2	<p>Handel mit Gefahrstoffen und Pflanzenschutzmittel (§ 3 Nr. 9 Buchstabe b)</p> <p>Thema auf 3 Ausbildungsjahre verteilt</p>	<ul style="list-style-type: none"> a) Bedeutung und Ziel des Chemikaliengesetzes und der Gefahrstoffverordnung erläutern b) Sachkenntnis gemäß den Technischen Regeln für Gefahrstoffe 210 (TRGS 210) nachweisen c) Begriffe des Chemikaliengesetzes und der Gefahrstoffverordnung erläutern, insbesondere Inverkehrbringen, Umgang, Einstufung sowie Kennzeichnung gefährlicher Stoffe und Zubereitungen d) Bedeutung und Ziel des Pflanzenschutzgesetzes und der Pflanzenschutz-Sachkundeverordnung e) Begriffe des Pflanzenschutzgesetzes erklären, insbesondere integrierter Pflanzenschutz, Pflanzenschutzmittel, Inverkehrbringen von Pflanzenschutzmitteln, Pflanzenschutzgeräten und Pflanzenstärkungsmitteln f) Abgabevorschriften erläutern g) Aufgabe, Rechte und Pflichten der Überwachungsstellen beschreiben; örtlich zuständige Behörden nennen
9.3	<p>Handel mit Lebensmitteln und Bedarfsgegenständen (§ 3 Nr. 9 Buchstabe c)</p>	
9.4	<p>Sonstige wichtige Rechtsvorschriften (§ 3 Nr. 9 Buchstabe d)</p> <p>Thema auf 2 Ausbildungsjahre verteilt</p>	<ul style="list-style-type: none"> a) Begriffe der Verordnung über brennbare Flüssigkeiten erläutern, insbesondere brennbare Flüssigkeiten und ihre Einteilung, Anzeige und Erlaubnispflicht, unzulässige Lagerung und Lagermengen b) Begriffe des Sprengstoffgesetzes und seiner Durchführungsverordnungen erläutern, insbesondere pyrotechnische Gegenstände und ihre Einteilung, Lagerung, Abgabebeschränkungen und Verwendungsbeschränkungen c) Begriffe der Verpackungsverordnung erläutern, Rücknahme- und Verwertungspflichten für Verpackungen im Handel erläutern d) Lagerung und Lagermengen nach der Druckbehälterverordnung erläutern e) Aufgaben, Rechte und Pflichten der zuständigen Überwachungsstellen beschreiben; örtlich zuständige Behörden nennen
10	Foto (§ 3 Nr. 10)	
10.1	<p>Filme, Bilder (§ 3 Nr. 10 Buchstabe a)</p> <p>Thema auf 3 Ausbildungsjahre verteilt</p>	<ul style="list-style-type: none"> a) Arten und Einsatzmöglichkeiten von Aufnahmematerialien erläutern b) Format, Konfektionierung und Lichtempfindlichkeit von Aufnahmematerialien erläutern c) Lagerung und Haltbarkeit von Aufnahmematerialien erläutern d) Ver- und Bearbeitung belichteter Aufnahmematerialien beschreiben e) Fotoarbeiten annehmen, Aufträge abwickeln, Zusammenarbeit mit einem Fotolabor erläutern f) Eingang und Qualität von Fotoarbeiten nach Bearbeitung kontrollieren, Reklamationen bearbeiten g) Kunden über weitergehende Nutzungsmöglichkeiten von Fotoarbeiten informieren
10.2	<p>Allgemeines Fotozubehör (§ 3 Nr. 10 Buchstabe b)</p> <p>Thema auf 3 Ausbildungsjahre verteilt</p>	<ul style="list-style-type: none"> a) das Sortiment des Ausbildungsbetriebes an allgemeinen Fotozubehör erläutern b) Kunden über Gebrauchs- und Anwendungsmöglichkeiten, sowie über Zusatzangebote bei Fotoarbeiten informieren c) Kunden über umweltschutzgerechte Beseitigung von Fotochemikalien

		d) informieren
		d) Verbrauchte Batterien entgegennehmen und der Entsorgung zuführen
10.3	Kameras und Wiedergabegeräte (§ 3 Nr. 10 Buchstabe c)	a) Kunden über Kameragrundtypen, ihre Funktion und Handhabung informieren
	Thema auf 3 Ausbildungsjahre verteilt	b) Aufnahmematerialien einlegen und entnehmen
		c) Kunden über Kamerazubehör und Einsatzmöglichkeiten beraten
		d) Kunden über Wiedergabegeräte, ihre Funktion, Handhabung sowie über Zubehör informieren
		e) Paßbilder im Sofortbildverfahren anfertigen
11	Chemisch-technische Waren, Pflanzenschutz (§ 3 Nr. 11)	
11.1	Chemikalien (§ 3 Nr. 11 Buchstabe a)	a) Bezeichnung, Eigenschaften und Verwendung handelsüblicher Chemikalien nennen
		b) Kunden über umweltschonende Anwendung und Entsorgung informieren, über mögliche Gefahren beim Umgang erläutern
		c) Gefährliche Stoffe und Zubereitungen im Ausbildungsbetrieb sach- und umweltgerecht lagern und entsorgen
		d) Gefährliche Stoffe und Zubereitungen sachgerecht kennzeichnen und abgeben
11.2	Chemisch-technische Waren zur Sachwerterhaltung (§ 3 Nr. 11 Buchstabe b)	a) Kunden über Möglichkeiten der Sachwerterhaltung, insbesondere von Holz, Textilien, Leder und Materialien im Haushalt, informieren und die dafür bestimmten Waren des Ausbildungsbetriebs anbieten
	Thema auf 3 Ausbildungsjahre verteilt	b) Kunden über die sach- und umweltgerechte Anwendung der Mittel zur Sachwerterhaltung informieren, über mögliche Gefahren aufklären
11.3	Pflanzenschutz- und Pflanzenstärkungsmittel (§ 3 Nr. 11 Buchstabe c)	c) Kunden über Maßnahmen und Instrumente des integrierten Pflanzenschutzes informieren, insbesondere den Pflanzenschutz ohne chemische Behandlungsmittel erläutern
		d) Eigenschaften, Aufbewahrung und Lagerung von Pflanzenschutzmitteln erklären: nach Anwendungsgebieten unterscheiden
		e) Schadensursachen bei Pflanzen und Pflanzenerzeugnissen feststellen
		f) Eigenschaften und Wirkung von Pflanzenschutz- und Pflanzenstärkungsmitteln erläutern, Kunden über Anwendung beraten sowie über den Umgang mit Pflanzenschutzgeräten informieren
		g) Konsequenzen des Selbstbedienungsverbots beachten
		h) Dem Kunden Maßnahmen des Gesundheitsschutzes und Erste Hilfe bei Unfällen erläutern
		i) Kunden über Verhütung von Schäden an Menschen, Tieren und Naturhaushalt bei der Verwendung von Pflanzenschutzmitteln aufklären
		j) Kunden über umweltgerechte Entsorgung von Pflanzenschutzmittelresten und –behältnissen beraten
11.4	Mittel zur Schädlingsbekämpfung (§ 3 Nr. 11 Buchstabe d)	