

Baustoffausbildungszentrum

Fünf neue Diplom-Bauproduktfachberater

Die Präsentation der Abschlussarbeiten der Kandidaten zur Absolvierung der Abschlussprüfung zum Diplom-Bauproduktfachberater fand Anfang Mai in den Räumlichkeiten des Baustoffausbildungszentrums in Gerersdorf statt.

Fünf Mitarbeiter aus dem Baustoffhandel haben alle Ausbildungseinheiten absolviert, ihre Diplomarbeiten vorgelegt und sich zur Abschluss-Präsentation angemeldet. Bei der Fertigstellung der Diplomarbeiten wurde den Diplomanden wieder fachkräftige Unterstützung aus dem Kreis der Beiratsmitglieder angeboten. Mag. Margit Gasser von der Firma Liebmarkt, die jedes Jahr einen Kandidaten betreut und sich auch die Zeit nimmt bei den Prüfungen dabei zu sein, meinte nach Abschluss der Präsentationen: „Ich mache das sehr gerne! Ich habe das Gefühl,

jedes Mal selbst etwas zu lernen und bin von der Bandbreite der Persönlichkeiten und Leistungen, die uns jedes Jahr geboten werden, immer wieder beeindruckt.“

Die Prüfungskommission, Margit Gasser, Franz Grabner, Oliver Kautz, Robert Novak, Susanne Aigner-Haas, zeigte sich besonders beeindruckt von zwei Kandidaten, die ihre Ausbildung mit einer Auszeichnung abschließen: Stefan Zoidl und Bernd Gappmayer überzeugten nicht nur mit fachlich ausgereiften Arbeiten auch die Art der Präsentation verdient eine Auszeichnung. ■



Stefan Zoidl mit seinem Betreuer Mag. Franz Grabner (Fa. Pipelife)



Ing. Bernd Gappmayer mit seinem Betreuer Mag. Robert Novak (Fa. Austrotherm)

Christopher Silahli mit seiner Betreuerin Mag. Susanne Aigner Haas (VBÖ)



Stefan Ranner mit seiner Betreuerin Mag. Margit Gasser (Fa. Liebmarkt)



Markus Schellhorn mit seinem Betreuer Ing. Oliver Kautz (Fa. Schubert)

Firma	Name	Thema
Quester Villach	Stefan Ranner	„Pflasterverlegung im Privatbereich“
LBS Tamsweg	Ing. Bernd Gappmayer	„Energieoptimiertes Bauen unter der Berücksichtigung von nachhaltigem Bauen“
Alois Mayr Wörgl	Markus Schellhorn	„Vor- und Nachteile von Holzfaserdämmstoffen“
Brüder Resch, Hoch- und Tiefbau	Stefan Zoidl	„Verkaufsrhetorik und was Verkaufen zum Verkaufen macht“
Pramer Baustoffe Wels	Christopher Silahli	„Die Psychologie von Menschen und wie man diese zu seinem Vorteil nutzen kann“