

Lernfeld 1

In Ausbildung und Beruf orientieren

Erarbeitungs- INFO-Teil

1	Industriekaufleute und ihre Tätigkeitsfelder	15	358
1.1	Industriebetriebe als wichtigen Teil der Wirtschaft erfassen	16	358
1.2	Das Berufsbild – Auskunft über die Anforderungen an Industriekaufleute	18	360
1.3	Möglichkeiten der individuellen Weiterentwicklung und Profilbildung	19	362
2	Rechtsgrundlagen der dualen Ausbildung	21	364
2.1	Berufsbildungsgesetz: Rechte und Pflichten von Auszubildenden, Ausbildern und Auszubildenden	21	364
2.1.1	Voraussetzungen zur Ausbildungstätigkeit	–	364
2.1.2	Pflichten des Auszubildenden (= Rechte des Auszubildenden)	–	365
2.1.3	Pflichten des Auszubildenden (= Rechte des Auszubildenden)	–	366
2.1.4	Beenden des Ausbildungsverhältnisses	–	367
2.2	Einzelvorschriften für den Ausbildungsverlauf in Betrieb und Berufsschule	23	368
2.2.1	Alles geregelt – Ausbildungsordnung und schulische Rahmenpläne	23	368
2.2.2	Ausbildungsziele und Prüfungsanforderungen	25	370
2.2.3	Verkürzung oder Verlängerung der Ausbildungszeit	–	372
3	Schutzbestimmungen für Arbeitnehmer und Auszubildende	27	373
3.1	Das Jugendarbeitsschutzgesetz – Arbeitsbedingungen für alle minderjährigen Auszubildenden und Arbeitnehmer	27	373
3.2	Rücksicht auf besondere persönliche Situationen: sozialer Arbeitsschutz	30	376
3.2.1	Mutterschutz	–	376
3.2.2	Schwerbehindertenschutz	–	376
3.2.3	Arbeitszeitregelungen	–	377
3.2.4	Kündigungsfristen	–	377
3.3	Rücksicht auf Leben und Gesundheit: technischer Arbeitsschutz	31	378
3.4	Informations- und Datenschutz im Ausbildungs- und Arbeitsverhältnis	32	380
3.5	Mitwirkung und Mitbestimmung – Arbeitnehmerschutz umsetzen	–	382
4	Alles, was Recht ist – Rechtliche Rahmenbedingungen unseres Handelns	35	385
4.1	Grundbegriffe des Rechts	35	385
4.1.1	Rechtsquellen und Rechtsgebiete	35	385
4.1.2	Gegenstände des Rechtsverkehrs, Besitz und Eigentum	36	386
4.1.3	Rechtssicherheit und Rechtsgleichheit	–	387
4.1.4	Rangfolge- und Günstigkeitsprinzipien	–	387
4.2	Willenserklärungen als Voraussetzung für das ordnungsgemäße Zustandekommen von Rechtsgeschäften	38	388
4.2.1	Rechts- und Geschäftsfähigkeit	38	389
4.2.2	Formvorschriften für bestimmte Vertragsarten	39	391
4.2.3	Nichtigkeit und Anfechtbarkeit von Willenserklärungen und Verträgen	39	392
4.3	Auf den Punkt gebracht: Die Bedeutung dieser Vorschriften bezogen auf den Ausbildungsvertrag	40	394
5	Das Handelsrecht als Wegweiser für die Unternehmertätigkeit und die Wahl der Rechtsform	44	395
5.1	Handelsgewerbe und Kaufmannseigenschaften	44	395
5.1.1	Grundsätze der Firmenbezeichnung	–	398
5.1.2	So kommt der Kaufmann ins Handelsregister	–	399
5.2	Unternehmungsformen	46	400
5.2.1	Einzelunternehmung – allein die Unternehmensgeschäfte leiten	46	400
5.2.2	Gesellschaftsunternehmen – mit Partnern zusammenarbeiten	46	401

Lernfeld 2

Marktorientierte Geschäftsprozesse eines Industriebetriebes erfassen

Erarbeitungs- INFO-Teil

1	Marktorientierung als Grundlage für den Unternehmenserfolg erkennen	50	408
1.1	Märkte im Wandel	51	408
1.2	Unternehmensleitbild – Die Verfassung des Unternehmens	52	409
1.3	Corporate Identity – Das Leitbild wird nach außen dargestellt	55	410
1.4	Unternehmensziele – Nur wer ein Ziel hat, kann es auch erreichen	56	411
1.4.1	Ober- und Unterziele	–	412

1.4.2	Sach- und Formalziele	–	412
1.4.3	Ökonomische, ökologische und soziale Ziele	–	412
1.5	Zielbeziehungen – Nicht alle Ziele passen zueinander	57	413
1.6	Unternehmensstrategien – Die Ziele werden umgesetzt	59	414
2	Den Industriebetrieb definieren	63	416
3	Industriebetriebe organisieren interne Prozesse	64	418
3.1	Aufbauorganisation – so funktionieren Beziehungen in Betrieben	64	418
3.1.1	Grundlagen der Aufbauorganisation	64	419
3.1.2	Organisationsformen	65	420
3.1.3	Informationsmanagement zur Steuerung und Abwicklung des betrieblichen Leistungsprozesses	68	427
3.1.4	Grenzen der funktionsorientierten Aufbauorganisation	68	428
3.2	Orientierung der Ablauforganisation am Wertschöpfungs- oder Geschäftsprozess	70	428
3.2.1	Betriebliche Produktionsfaktoren	70	429
3.2.2	Material-, Informations-, Geld- und Wertefluss	71	429
3.2.3	Arten und Dimensionen von Geschäftsprozessen	72	431
3.3	Geschäftsprozesse und Organisationsformen – beide müssen miteinander verschränkt werden	73	433
3.3.1	Orientierung an Geschäftsprozessen	73	–
3.3.2	Schnittstellen	73	–
3.4	Die Ereignisgesteuerte Prozesskette – Geschäftsprozesse können übersichtlich dargestellt werden	74	434
3.4.1	Elemente der Ereignisgesteuerten Prozesskette	–	435
3.4.2	Regeln in der Ereignisgesteuerten Prozesskette	–	437
4	Das Controlling unterstützt bei allen unternehmerischen Entscheidungen	78	438
4.1	Das Rechnungswesen als Informationsquelle des Controllings	–	438
4.2	Aufgaben des Controllings	–	438
4.3	Arten des Controllings	–	439

Lernfeld 3

Werteströme und Werte erfassen und dokumentieren

Erarbeitungs- INFO-Teil

1	Mithilfe eines Modells verstehen, dass die Leistungserstellung im Unternehmen durch Werte- und Geldströme dokumentiert wird	80	440
1.1	Werte- und Geldflüsse auf der Beschaffungsseite	82	442
1.2	Werte- und Geldflüsse auf der Absatzseite	83	445
1.3	Der Kreislauf aus Werte- und Geldflüssen	83	446
2	Vermögen, Fremd- und Eigenkapital sind die materiellen Grundlagen des Leistungserstellungsprozesses im Unternehmen	87	447
2.1	Das Inventar informiert ausführlich über Vermögen und Schulden	87	447
2.2	Die Bilanz ist ein Spiegelbild der Lage, in der sich das Unternehmen befindet	94	456
2.3	Zwei aufeinander folgende Bilanzen zeigen den Jahreserfolg	101	461
3	Werteflüsse und Geldflüsse – die zwei Seiten einer Medaille	104	463
3.1	Wertezuflüsse und Geldabflüsse auf der Beschaffungsseite befeuern den Leistungsprozess	104	468
3.1.1	Den Einkauf und den Verbrauch von Werkstoffen buchhalterisch darstellen	106	468
3.1.2	Die Bezahlung einer Eingangsrechnung bei Bankguthaben buchhalterisch darstellen	118	472
3.1.3	Den Kauf und die Nutzung von Betriebsmitteln buchhalterisch darstellen	119	473
3.2	Werteabflüsse und Geldzuflüsse auf der Absatzseite sind die Grundlagen für den unternehmerischen Erfolg	124	477
3.3	Im Gewinn- und Verlustkonto zeigt sich der Erfolg – Abschluss der Erfolgskonten	126	479
3.4	Das Schlussbilanzkonto zeigt am Monats-/Jahresende den Vermögens- und Schuldenstand	127	481
3.4.1	Abschluss der Bestandskonten	127	481
3.4.2	Aus den Veränderungen im Vermögen und in den Schulden ergibt sich der Erfolg	129	482
3.4.3	In der doppelten Buchführung wird der Erfolg auf zweifache Weise ermittelt	130	483
4	Im System der doppelten Buchführung werden Bestands- und Erfolgskonten geführt	134	484
4.1	Bestands- und Erfolgskonten werden zu Beginn des Geschäftsjahres eröffnet	135	484
4.2	Bestands- und Erfolgskonten werden am Ende des Geschäftsjahres abgeschlossen	138	484
5	Sachanlagen planmäßig abschreiben	151	487
6	Inventurbestände bei fertigen und unfertigen Erzeugnissen beeinflussen den Erfolg – Bestandsveränderungen	154	497

7	Die Umsatzsteuer beim Ein- und Verkauf buchen	162	500
7.1	Die Umsatzsteuer in einer Alltagssituation analysieren	163	–
7.2	Die Umsatzsteuer beim Einkauf des Wiederverkäufers betrachten	164	–
7.3	Die Zahllast ermitteln	166	–
7.4	Die Umsatzsteuer während des Warenweges verfolgen	168	501
7.5	Die Umsatzsteuer als durchlaufenden Posten buchen	169	502
7.5.1	Die Umsatzsteuer als Vorsteuer beim Einkauf buchen	169	–
7.5.2	Die Umsatzsteuer beim Verkauf buchen	170	–
7.5.3	Die Umsatzsteuer-Zahllast buchhalterisch ermitteln	170	–
7.5.4	Die Umsatzsteuer-Zahllast an das Finanzamt überweisen	171	–
7.5.5	Die Zahllast und den Vorsteuerüberhang bilanzieren	171	–
8	Privatentnahmen und Privateinlagen dürfen nicht mit betrieblichen Vorgängen vermischt werden	176	504
8.1	Das Problem privater Einlagen und privater Entnahmen	176	504
8.2	Die privaten Entnahmen und die privaten Einlagen in der Finanzbuchhaltung dokumentieren	178	504
8.3	Die unentgeltliche Entnahme von Gegenständen und sonstigen Leistungen durch den Betriebsinhaber in der Finanzbuchhaltung dokumentieren	179	506
8.4	Das Privatkonto und das Konto Entnahme von Gegenständen und sonstigen Leistungen abschließen	180	–
9	Die Buchführung organisieren	182	507

Lernfeld 4

Wertschöpfungsprozesse analysieren und beurteilen

Erarbeitungs- INFO-Teil

1	Eine in der Buchführung dokumentierte Erfolgssituation analysieren und steuern	197	517
1.1	Das Gewinn- und Verlustkonto im Hinblick auf den Unternehmungserfolg analysieren	197	517
1.2	Das Gewinn- und Verlustkonto im Hinblick auf Kosten und Leistungen analysieren	204	520
1.3	Die Betriebsergebnisrechnung um kalkulatorische Kostenansätze erweitern	209	523
2	Erfolgssituationen mit der Vollkostenrechnung planen und kontrollieren	219	528
2.1	Die Gemeinkosten in den Kostenstellen erfassen und kontrollieren sowie eine Kostenträgerrechnung aufstellen	220	528
2.2	Die Istkostenrechnung mit der Normalkostenrechnung vergleichen	234	534
2.3	Vor- und Nachkalkulationen aufstellen	239	538
2.4	Angebotspreise mit der Zuschlagskalkulation kalkulieren	242	543
3	Den Betriebsabrechnungsbogen auf die Besonderheiten des Betriebes einrichten	243	544
3.1	Die Kostenstellen der Struktur des Betriebes anpassen	244	544
3.2	Die Gemeinkosten einem Maschinenplatz zuordnen und den Maschinenstundensatz berechnen	245	546
3.3	Mit dem Maschinenstundensatz kalkulieren	248	548
4	Mit Prozesskosten kundenorientiert kalkulieren	250	549
4.1	Teilprozesse für eine Kostenstelle ermitteln	251	–
4.2	Prozesskostensätze berechnen	252	–
4.3	Eine Prozesskostenkalkulation durchführen	253	–
5	Mit der Deckungsbeitragsrechnung die Kosten analysieren, Preise kalkulieren und Marktpositionen überwachen	255	549
5.1	Entscheidung für einen Zusatzauftrag treffen	255	549
5.2	Die Deckungsbeitragsrechnung auf der Grundlage der variablen und fixen Kosten erstellen	260	550
5.3	Betriebswirtschaftliche Entscheidungen auf der Grundlage des Stückdeckungsbeitrags treffen	266	554
5.3.1	Preisentscheidungen auf der Grundlage des Stückdeckungsbeitrags treffen	266	554
5.3.2	Das Produktionsprogramm mithilfe der Deckungsbeitragsrechnung optimieren	271	555
5.3.3	Was ist für die Heidtkötter KG lohnender: Eigenfertigung oder Fremdbezug?	275	556

Lernfeld 5

Leistungserstellungsprozesse planen, steuern und kontrollieren

Erarbeitungs- INFO-Teil

1	Warum die Heidtkötter KG die angebotenen Erzeugnisse produziert	278	558
1.1	Stellung der Leistungserstellung im Wertschöpfungsprozess – Wodurch die Heidtkötter KG etwas produziert	279	558
1.2	Aufgaben und Ziele der Produktion – Mithilfe der Leistungserstellung Unternehmensziele erreichen	280	560
1.3	Produktentwicklung im Spannungsfeld der Umwelt – Durch Innovationen dem Markttrend begegnen	282	562
1.3.1	Forschung und Entwicklung – Der Markt zwingt uns zu neuen Produkten	282	562

1.3.2	Produktentwicklung – Sind die Kundenanforderungen technisch umsetzbar?	283	565
1.3.3	Rechtliche Anforderungen im Zuge der Produktentwicklung	284	567
1.3.4	Umweltorientierung im Zuge der Produktentwicklung	286	571
1.4	Produktions- und Absatzprogramm – In Einklang mit den Marktanforderungen und den Unternehmenszielen wird das Produktions-/Absatzprogramm festgelegt	288	573
1.5	Produktionsplanung, -steuerung und -kontrolle – notwendige Entscheidungen zur Umsetzung der Produktionsprozesse	289	576
1.5.1	Die Produktionsplanung – langfristig angelegte, produktbezogene Entscheidungen	290	577
1.5.2	Die Produktionssteuerung – kurzfristig angelegte, kundenauftragsbezogene Entscheidungen	290	577
2	Bedürfnisse des anonymen Marktes haben Einfluss auf Teilbereiche der Produktionsplanung	294	579
2.1	Break-even-Point – Zumindest die Gewinnschwelle muss erreicht werden	294	579
2.2	Langfristig angelegte Planung bezüglich der erforderlichen Produktionsfaktoren	296	581
2.3	Entscheidungen im Rahmen der langfristig angelegten Planung des Fertigungsverfahrens	299	583
2.3.1	Fertigungstypen der Leistungserstellung – Auf wie viele Erzeugnisse einer Art soll unser Fertigungsprozess ausgerichtet werden?	299	583
2.3.2	Fertigungsorganisation – Wie sollen wir die Betriebsmittel bezogen auf den Fertigungsprozess optimal anordnen?	300	587
2.3.3	Komplexe Fertigungskonzepte als Antwort auf sich ständig verändernde Anforderungen an die Fertigung ...	300	591
2.4	Langfristig angelegte, grundlegende Zeitplanung ermittelt den Zeitbedarf zur Herstellung eines bestimmten Erzeugnisses	304	596
2.5	Dokumente der langfristig angelegten Produktionsplanung – Grundlagen für die auftragsbezogene Produktionssteuerung	305	600
3	Fertigungsaufträge als Auslöser der kurzfristigen, auftragsbezogenen Produktionssteuerung	316	604
3.1	Terminplanung – Wann müssen anstehende Fertigungsaufträge spätestens beginnen bzw. beendet sein? ...	316	604
3.1.1	Balkendiagramm – ein Hilfsmittel der Terminplanung	318	605
3.1.2	Netzplan – ein Hilfsmittel der Terminplanung	321	606
3.2	Kurzfristig angelegte Kapazitätsplanung – Wie sind anstehende Fertigungsaufträge optimal zu erstellen? ...	322	608
3.2.1	Optimale Losgröße – Die Ermittlung einer kostenoptimalen Fertigungsmenge	323	608
3.2.2	Beschäftigungsgrad – Kapazitäten optimal auslasten	325	610
3.2.3	Maschinenbelegungsplan – Die zeitliche Steuerung des Einsatzes unterschiedlicher Betriebsmittel	326	613
3.2.4	Die Auftragsfreigabe – Der Abschluss der Planungsüberlegungen im Rahmen der Produktionssteuerung ...	328	614
3.3	Optimales Fertigungsprogramm – In welcher Reihenfolge sind die anstehenden Fertigungsaufträge zu erstellen?	329	615
3.4	Möglichkeiten der Kapazitätsabstimmung – Das Überwinden kurzfristiger Kapazitätsengpässe	330	616
3.5	Das Kanban-Verfahren – eine Möglichkeit der flexiblen Fertigungssteuerung	331	617
4	Leistungserstellungsprozesse auf die Erreichung der Markterfordernisse kontrollieren und erforderliche Verbesserungsmaßnahmen einleiten	338	618
4.1	Was der Markt fordert, muss in der Produktionskontrolle messbar werden – Aufgaben und Probleme der Produktionskontrolle	338	618
4.2	Marktgerecht in der Fertigung und im Unternehmen Qualitätssicherung betreiben	340	621
4.2.1	Systematisches Qualitätsmanagement zur Messung von Qualität	340	621
4.2.2	Montageprobleme beim Bürosessel <i>ongis</i> lösen – Instrumente zur Qualitätssicherung und -steigerung	342	623
4.2.3	Zertifizierung soll das QM nach außen sichtbar machen – ganzheitliche QM-Konzepte	343	627
4.3	Mit dem Problem der steigenden Kosten durch Qualitätssicherungsmaßnahmen umgehen – Qualitätskosten	345	631
5	Rationalisierung – Anforderungen des Käufermarktes zwingen zur stetigen Optimierung des Produktionsprozesses	348	633
5.1	Nur wer sich ändert, bleibt sich treu! – Ursachen und Ziele von Rationalisierung	348	633
5.2	Maßnahmen zur Optimierung des Wertschöpfungserfolges – Einzelmaßnahmen der Rationalisierung	349	634
5.2.1	Rationalisierung fängt bei der Beschaffung an – Rationalisierung bei den Produktionsfaktoren	349	634
5.2.2	Der Produktionsweg ist das Ziel – Optimierung des Fertigungsablaufs und die Auswirkungen auf die Arbeitsbedingungen	350	636
5.2.3	Variantenvielfalt muss im Produktionsbereich beherrschbar werden – Rationalisierung durch Standardisierung und Spezialisierung	353	638
5.3	Maßnahmen zur Optimierung des Wertschöpfungserfolges – Ganzheitliche Konzepte zur Rationalisierung ..	355	641
5.4	Waren die ergriffenen Maßnahmen erfolgreich? – Rationalisierungserfolg messen und beurteilen	356	646
	Sachwortverzeichnis		648
	Bildquellenverzeichnis		655