

Wirtschaftsförderung LÜBECK GmbH

foodRegio LÜBECK

Ausbildungsberuf Industriekaufmann/-frau

Industriekaufleute befassen sich mit allen Geschäftsarbeiten, die in einem Industriebetrieb anfallen. Industriekaufleute sind in allen Bereichen des Betriebes zu Hause: Sie kaufen Rohstoffe ein, wobei sie mit dem Lieferanten über einen möglichen günstigen Preis verhandeln. Bei Qualitätsmängeln lassen sie die Ursachen ermitteln und beheben sie. Für die Lieferung der Waren erstellen sie die Auftragspapiere. Vorher verhandeln sie mit den Kunden über die Preise und die Art der Lieferung.

Abwechslungsreich und verantwortungsvoll ist dieser Beruf: Gespräche mit Kundschaften und Lieferanten, Vergleich von Warenangeboten und Planung der Warenbeschaffung, Analyse des Jahresabschlusses (Umsatz, Aufwand, Reingewinn) usw.

Voraussetzungen:	Realschulabschluß / Abitur
Ausbildungsdauer:	3 Jahre
Ausbildung:	die Ausbildung findet im dualen System statt (wöchentlicher Berufsschulunterricht)
Beginn der Ausbildung:	1. August
Ende der Ausbildung:	nach der Abschlußprüfung bei der IHK
Ausbildungsvergütung:	1.LJ: zwischen 550 und 600 Euro 2.LJ: zwischen 600 und 650 Euro 3.LJ: zwischen 650 und 750 Euro
Karrieremöglichkeiten:	Industriefachwirt/in Fachkaufmann/-frau - Einkauf und Logistik Fachkaufmann/-frau - Vertrieb Fachkaufmann/-frau - Marketing Fachkaufmann/-frau - Personal mit Hochschulzugangsberechtigung: Dipl.-Betriebswirt/in / Dipl.-Kaufmann/-frau (FH) Dipl.-Informatiker/in (FH) – Wirtschaftsinformatik Bachelor- und Masterstudiengänge (Uni / FH)

Unternehmen der foodRegio, die zum/r Industriekaufmann/-frau ausbilden:

- Campbell´s Germany
- C.P. Kelco Germany GmbH
- G.C. Hahn & Co.
- H.&J. Brüggen KG
- Hawesta-Feinkost Hans Westphal GmbH & Co. KG
- J.G. Niederegger GmbH & Co. KG
- Joh. Wilh. von Eicken GmbH
- Nordgetreide GmbH & Co. KG
- Schwartauer Werke GmbH & Co. KGaA
- Gabler Thermoform GmbH & Co. KG
- Peter Kölln KGaA
- Jürgen Lührke GmbH
- Hela Gewürzwerk Hermann Laue GmbH

Wirtschaftsförderung LÜBECK GmbH

foodRegio LÜBECK

Ausbildungsinhalte

Die Auszubildenden lernen im ersten Ausbildungsjahr beispielsweise:

im Bereich Beschaffung und Bevorratung:

- wie Angebote eingeholt, geprüft und verglichen werden
- wie Bestellmengen und Bestelltermine festgelegt werden
- wie Dispositionsverfahren angewendet werden
- wie man Verträge prüft und überwacht
- wie der Bedarf an Produkten und Dienstleistungen ermittelt wird
- wie die Vorratshaltung im Ausbildungsbetrieb organisiert ist

im Bereich Kosten- und Leistungsrechnung sowie Leistungserstellung:

- wie Kosten erfaßt und überwacht werden
- wie Leistungen zu bewerten und zu berechnen sind
- wie Instrumente der Kostenplanung und -kontrolle zum Einsatz kommen
- welche Produkte und Dienstleistungen der Ausbildungsbetrieb anbietet
- wie die Planung und Vorbereitung einer Dienstleistung oder eines Produktes vonstatten gehen
- wie die betriebliche Infrastruktur zur Leistungserstellung effektiv genutzt wird

im Bereich Ausbildungsbetrieb und Personal:

- wie die betrieblichen Ziele der Personalplanung, Personalbeschaffung und des Personaleinsatzes zu berücksichtigen sind
- mit welchen Wirtschaftsorganisationen, Gewerkschaften und Berufsvertretungen der Ausbildungsbetrieb zusammenarbeitet
- wie der Ausbildungsbetrieb organisiert ist
- welche gesetzlichen, tariflichen und betrieblichen Regelungen beim Personaleinsatz zu beachten sind

Im zweiten Ausbildungsjahr wird den Auszubildenden unter anderem vermittelt:

im Bereich Personal:

- wie Personalbedarf errechnet wird
- wie die Personalverwaltung organisiert ist
- welche Instrumente der Personalbeschaffung und -auswahl zum Einsatz kommen
- wie man interne Weiterbildungsmöglichkeiten vorbereitet und umsetzt

im Bereich Buchhaltungsvorgänge und Leistungserstellung:

wie Bestands- und Erfolgskonten zu führen sind

- wie Vorgänge des Zahlungsverkehrs und des Mahnwesens bearbeitet werden
- wie die Leistungen des Betriebs weiter verbessert werden und Investitionen durchgeführt werden können
- wie Geschäftsvorgänge abgearbeitet werden

im Bereich Erfolgsrechnung und Abschluß:

- wie mit Kennzahlen zur Darstellung des betrieblichen Erfolgs gearbeitet wird
- wie Leistungen des Betriebes bewertet werden
- wie Geschäftsabschlüsse zu beurteilen sind

Wirtschaftsförderung LÜBECK GmbH

foodRegio LÜBECK

im Bereich Marketing und Absatz:

- wie Markt- und Kundendaten erhoben und ausgewertet werden
- wie Absatzwege wirksam genutzt werden
- wie man Anfragen bearbeitet, Kunden berät und Angebote erstellt

Im dritten Ausbildungsjahr lernen die angehenden Industriekaufleute beispielsweise:
im Bereich Marketing und Absatz:

- wie Kundenaufträge abgewickelt werden
- wie Rechnungen erstellt werden
- wie man seinen Kundenstamm pflegt und neue Kunden gewinnt
- wie mit internen und externen Leistungserstellern zusammengearbeitet wird
- wie Service-, Kundendienst- und Garantieleistungen zu handhaben sind
- wie Kundenreklamationen durchgeführt werden

Im Schwerpunktbereich Fachaufgaben werden die Auszubildenden mit den Tätigkeiten vertraut gemacht, die während der Berufsausübung auf sie zukommen. Dies kann sowohl im Rahmen eines Projekts aus dem Vertrieb als auch bei einem Auslandseinsatz geschehen. Zum Beispiel im Rahmen folgender Tätigkeiten:

- Erarbeiten von betriebsinternen Lösungen, Lösungsergebnisse wirtschaftlich umsetzen
- Zusammenarbeit mit internen Stellen und externen Geschäftspartnern
- Ressourcen- und Leistungseinsatz wirtschaftlich planen, überwachen und steuern
- konkrete Maßnahmen zur Qualitätssicherung und Fehlervermeidung kennen und einsetzen, Störungen und Fehler eingrenzen und beheben

In der Berufsschule stehen folgende Lernfelder auf dem Stundenplan:

- Investitions- und Finanzierungsprozesse planen
- personalwirtschaftliche Aufgaben wahrnehmen
- Absatzprozesse planen, steuern und kontrollieren
- Beschaffungsprozesse planen, steuern und kontrollieren
- Jahresabschlüsse analysieren und bewerten
- Leistungserstellungsprozesse planen, steuern und kontrollieren
- Werteströme erfassen und dokumentieren
- Wertschöpfungsprozesse analysieren und beurteilen
- Unternehmensstrategien und -projekte umsetzen
- marktorientierte Geschäftsprozesse eines Industriebetriebes erfassen
- das Unternehmen in gesamt- und weltwirtschaftliche Zusammenhänge einordnen

Rechtsgrundlagen:

Verordnung über die Berufsausbildung zum Industriekaufmann/zur Industriekauffrau
Rahmenlehrplan für den Ausbildungsberuf Industriekaufmann/Industriekauffrau, Beschluß der Kultusministerkonferenz

Ausbildungsaufbau

Auszug aus dem Ausbildungsrahmenplan und dem Rahmenlehrplan

Ausbildung im Betrieb und nach Bedarf in überbetrieblichen Lehrgängen		Ausbildung in der Berufsschule
Während der ge-	Stellung, Rechtsform und	Unterricht ausbildungsbegleitend (Teilzeit)

<p>samten Ausbildungszeit</p>	<p>Struktur des Ausbildungsbetriebes Berufsbildung Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit Umweltschutz Geschäftsprozesse und Märkte Information, Kommunikation, Arbeitsorganisation integrative Unternehmensprozesse</p>	<p>oder Blockunterricht), berufsbezogen in Lernfeldern und allgemein bildend</p>
<p>Im 1. und 2. Ausbildungsjahr</p>	<p>Beschaffung und Bevorratung Kosten- und Leistungsrechnung Personal Buchhaltungsvorgänge Leistungserstellung Erfolgsrechnung und Abschluß Marketing und Absatz</p>	<p>in Ausbildung und Beruf orientieren marktorientierte Geschäftsprozesse eines Industriebetriebes erfassen Werteströme erfassen und dokumentieren Wertschöpfungsprozesse analysieren und beurteilen Leistungserstellungsprozesse planen, steuern und kontrollieren Beschaffungsprozesse planen, steuern und kontrollieren personalwirtschaftliche Aufgaben wahrnehmen Jahresabschluß analysieren und bewerten das Unternehmen im gesamt- und weltwirtschaftlichen Zusammenhang einordnen</p>
<p>Zwischenprüfung Mitte des 2. Ausbildungsjahres</p>		
<p>Im 3. Ausbildungsjahr</p>	<p>Über die oben genannten Lernfelder hinaus: Marketing und Absatz Fachaufgaben im Einsatzgebiet</p>	<p>Absatzprozesse planen, steuern und kontrollieren Investitions- und Finanzierungsprozesse planen Unternehmensstrategien, -projekte umsetzen</p>
<p>Abschlußprüfung nach 3 Ausbildungsjahren</p>		

Ausbildungsabschluß, Nachweise und Prüfungen

Ausbildungsabschluß

Die Prüfung in diesem anerkannten Ausbildungsberuf wird auf Grundlage der Verordnung über die Berufsausbildung zum Industriekaufmann/zur Industriekauffrau und der Verordnung über die Erprobung einer neuen Ausbildungsform für die Berufsausbildung zum Industriekaufmann/zur Industriekauffrau durchgeführt.

Nachweise/Zulassung zur Prüfung

Wirtschaftsförderung LÜBECK GmbH

foodRegio LÜBECK

Voraussetzungen für die Zulassung zur Abschlußprüfung bei einer Berufsausbildung in Betrieb und Berufsschule sind schriftliche Ausbildungsnachweise sowie die Teilnahme an vorgeschriebenen Zwischenprüfungen.

Zuzulassen ist auch,

- wer in einer berufsbildenden Schule oder sonstigen Berufsbildungseinrichtung ausgebildet worden ist. Dieser Bildungsgang muß allerdings der Berufsausbildung in einem anerkannten Ausbildungsberuf entsprechen.
- wer nachweist, daß er mindestens das Eineinhalbfache der Zeit, die als Ausbildungszeit vorgeschrieben ist, in dem Beruf tätig gewesen ist, in dem die Prüfung abgelegt werden soll.

Prüfungen

Zwischenprüfung:

In der Mitte des zweiten Ausbildungsjahres wird eine schriftliche Zwischenprüfung durchgeführt. Sie erstreckt sich auf die Bereiche Beschaffung und Bevorratung, Produkte und Dienstleistungen, Kosten- und Leistungsrechnung. Die Bearbeitungszeit beträgt höchstens 90 Minuten.

Abschlußprüfung:

Die Abschlußprüfung besteht aus vier Prüfungsbereichen. In den Bereichen Geschäftsprozesse, kaufmännische Steuerung und Kontrolle sowie Wirtschafts- und Sozialkunde ist eine schriftliche Prüfung abzulegen. Die Prüfung im Bereich Einsatzgebiet besteht aus einer Präsentation und einem Fachgespräch.

Prüfungsschwerpunkte sind in den einzelnen Bereichen zum Beispiel folgende Themen:

Geschäftsprozesse (Prüfungsdauer höchstens 180 Minuten):

– Marketing und Absatz, Beschaffung und Bevorratung, Personal, Leistungserstellung
kaufmännische Steuerung und Kontrolle (höchstens 90 Minuten):

– Leistungsabrechnung, Controlling, Kostenerfassung, Geld- und Wertströme, Betriebswirtschaft

Wirtschafts- und Sozialkunde (höchstens 60 Minuten):

– Darstellung und Beurteilung von wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Zusammenhängen der Berufs- und Arbeitswelt

Einsatzgebiet:

Hier sollen die Prüfungsteilnehmer/innen in einer Präsentation und einem Fachgespräch über eine selbstständig durchgeführte Fachaufgabe zeigen, daß sie komplexe Fachaufgaben aus der Welt der Industriekaufleute in der Praxis lösen können. Zur Vorbereitung der Präsentation ist ein höchstens fünfseitiger Report zu erstellen. Präsentation und Fachgespräch sollen zusammen höchstens 30 Minuten dauern.

Die Prüfung ist bestanden, wenn im Gesamtergebnis, im Prüfungsbereich Geschäftsprozesse, in mindestens einem der Prüfungsbereiche kaufmännische Steuerung und Kontrolle bzw.

Wirtschafts- und Sozialkunde sowie im Prüfungsbereich Einsatzgebiet mindestens ausreichende Leistungen erbracht worden sind.

Bei mangelhaften Prüfungsergebnissen in zwei der schriftlichen Prüfungen kann eine zusätzliche mündliche Prüfung durchgeführt werden, wenn diese für das Bestehen der Prüfung den Ausschlag geben kann.

Prüfungswiederholung:

Nicht bestandene Abschlußprüfungen können nach dem Berufsbildungsgesetz zweimal wiederholt werden.

Prüfende Stelle

Die Prüfung wird bei Ausbildung im Ausbildungsbereich Industrie und Handel bei der Industrie- und Handelskammer abgelegt, bei Ausbildung im Handwerk bei der Handwerkskammer.

Abschlußbezeichnung

Die Abschlußbezeichnung lautet: Industriekaufmann/Industriekauffrau.

Ausbildungsform

Es handelt sich um eine duale Ausbildung, die in der Regel im Ausbildungsbetrieb und in der Berufsschule stattfindet. Sie ist nach dem Berufsbildungsgesetz (BBiG) bundesweit geregelt. Der Monoberuf wird ohne Spezialisierung nach Fachrichtungen oder Schwerpunkten in der Industrie und auch im Handwerk ausgebildet.

Das im Jahr 2005 novellierte Berufsbildungsgesetz eröffnet grundsätzlich die Möglichkeit, die Ausbildung in schulischer Form durchzuführen und mit einer Prüfung bei der zuständigen Kammer abzuschließen. Hierbei muß durch Lernortkooperation ein angemessener Anteil an fachpraktischer Ausbildung gewährleistet sein.