

Betriebswirt (HWK) / Betriebswirtin (HWK) - Rahmenlehrplan



Institut für Technik der Betriebsführung

Orientierungsstufe - fakultativ		<ul style="list-style-type: none"> Allgemeine Rechtsgrundlagen Grundlagen des betrieblichen Rechnungswesens 		<ul style="list-style-type: none"> Lerntechnik/Gedächtnistraining Ganzheitliche Unternehmensführung / interdisziplinäre Betrachtung 		
	Betriebswirtschaft			Recht	Volkswirtschaft	Personalführung Personalentwicklung
	Organisation und Planung	Marketing	Finanz- und Rechnungswesen			
A	O 1 Betriebsorganisation Handwerksbetrieb definieren <ul style="list-style-type: none"> Abgrenzung, Stärken und Schwächen Zeitgemäße Führungs- und Organisationskonzepte Organisationsstrukturen gestalten <ul style="list-style-type: none"> Aufbau-/Ablauforganisation Qualitätsmanagement Geschäftsprozesse optimieren <ul style="list-style-type: none"> Methoden und Hilfsmittel Betriebliche Kennzahlen für Entscheidungen nutzen <ul style="list-style-type: none"> Erfolgs-, Produktivitäts- und Leistungskennzahlen Prüfung der Wirtschaftlichkeit von Aufträgen Betriebsmittel wirtschaftlich einsetzen <ul style="list-style-type: none"> Kostenermittlung und -verrechnung Ermittlung der Grenzlastauslastung 	M 1 Marktanalyse, Marketingziele/-strategien Kundenorientiert handeln <ul style="list-style-type: none"> Marktchancen, Kundenwünsche Kundenzufriedenheit Markt analysieren <ul style="list-style-type: none"> Analyse der Rahmenbedingungen Ermittlung der Kundenstruktur, der Stärken und Schwächen der Mitbewerber Eigenen Betrieb analysieren <ul style="list-style-type: none"> Kundengruppen und Leistungsfelder Analyse der Geschäftsfelder, Auftragsgrößen Portfoliotechnik, ABC-Kunden-Analyse Marketingziele setzen und -strategien entwickeln <ul style="list-style-type: none"> Spezialisierung, Diversifikation, Dienstleistungen Kooperation, Zulieferwesen, Ausländische Märkte 	F 1 Bilanzanalyse und Erfolgsrechnung Einführung in das betriebliche Rechnungswesen <ul style="list-style-type: none"> Bestands-, Erfolgskonten, Kontenplan Inventory durchführen Arten, Besonderheiten, Bewertung Jahresabschluss erstellen <ul style="list-style-type: none"> G+V, Bilanzierung und Bewertung Bilanzanalyse erstellen <ul style="list-style-type: none"> Lesen der Bilanz Betriebswirtschaftliche Kennzahlen Führungsdaten für den Unternehmer bereitstellen <ul style="list-style-type: none"> Auswertung der G+V im Zeitvergleich Bilanzanalyse im Zeitvergleich Kurzfristige Erfolgsrechnung erstellen	R 1 Privat- und Prozessrecht Grundlagen der Rechtsordnung verstehen Personen als Subjekte der Rechtsordnung einordnen, rechtliche Fähigkeiten bestimmen Gegenstände (Sachen und Rechte) und ihre Behandlung in der Rechtsordnung verstehen Verträge abschließen Verträge abwickeln Haftung bei Schadensfällen beachten Aufstände geltend machen	V 1 Grundlagen der Volkswirtschaft Volkswirtschaftliche Grundbegriffe/Zusammenhänge kennen Wirtschaftskreislauf kennen Märkte kennen Wirtschaftssysteme verstehen Prinzipien der sozialen Marktwirtschaft kennen Ziele staatlicher Wirtschaftspolitik verstehen Wirtschaftspolitische Institutionen und Instrumente kennen Verschiedene Wirtschaftstheorien vergleichen	P 1 Persönlichkeitsentwicklung Erfolgreich kommunizieren <ul style="list-style-type: none"> Modelle der Kommunikation Kommunikationstechniken Konflikte bewältigen <ul style="list-style-type: none"> Erkennen, Wertung von Konflikten Umgang mit Konflikten/Gruppenkonflikten Konfliktgespräch führen Persönliche Arbeitstechniken entwickeln <ul style="list-style-type: none"> Lernen, Gedächtnis- und Konzentrationstraining Mind-Mapping Kreativitätstraining Stressbewältigung Zeitmanagement
	O 2 Auftragsorganisation Aufträge planen <ul style="list-style-type: none"> Auftragsdefinition Bestimmung des Ressourcenverbrauchs Aufträge effektiv durchführen <ul style="list-style-type: none"> Bestimmung eines Arbeits-/Produktionsprogramms Vorbereitung der Auftragsformulare Termin disposition Mitarbeiterinsatzplanung Materialdisposition Bewältigung von Störungen Aufträge kontrollieren <ul style="list-style-type: none"> Arbeitsfortschritts-, Qualitäts- und Kostenkontrolle Zusammenhänge zwischen Auftragsorganisation und Unternehmenserfolg beachten <ul style="list-style-type: none"> Einflussbereich und -größe der Auftragsorganisation auf den wirtschaftlichen Erfolg 	M 2 Marktgestaltung Produkt- und Dienstleistungen zusammenstellen <ul style="list-style-type: none"> Kundenpräferenzen Neue Leistungen, Dienstleistungen Preise und Konditionen festlegen <ul style="list-style-type: none"> Preisgestaltung, Unlauterer Wettbewerb Preisbildung im Handel Absatz- und Vertriebswege wählen <ul style="list-style-type: none"> Spezielle Vertriebsformen E-Commerce Zulieferwesen Werbung und Verkaufsförderung planen <ul style="list-style-type: none"> Werbekonzeption Corporate Identity, Firmenzeichen Anzeigen, Internet-Präsenz Angebotsgestaltung, Direktwerbung auf den wirtschaftlichen Erfolg Öffentlichkeitsarbeit 	F 2 Betriebsabrechnung und Kalkulation Kostenrechnung durchführen <ul style="list-style-type: none"> Allgemeine Grundlagen Kostenfassung, Kostenzurechnung Kostenbeeinflussung Kalkulatorische Kosten G+V als Grundlage der Kalkulation Betriebsabrechnung (BAB) Geeignete Kalkulationsverfahren anwenden <ul style="list-style-type: none"> Überblick über Kalkulationsverfahren Stundensatzrechnung, Zuschlagskalkulation Kalkulation mit Kostenstellen Maschinen-Stundensatz-Rechnung Prozesskostenrechnung (Grundlagen) Über Kostenrechnungssysteme entscheiden <ul style="list-style-type: none"> Überblick über Kostenrechnungssysteme Deckungsbeitragsrechnung 	R 2 Arbeitsrecht Arbeitsverhältnisse vertraglich gestalten <ul style="list-style-type: none"> Arbeitsvertrag, Tarifvertrag Abmahnung Kündigung und Kündigungsschutz Urlaub, Lohnfortzahlung Arbeitnehmerschutzrechte Betriebsverfassungsgesetz anwenden Kollektives Arbeitsrecht berücksichtigen <ul style="list-style-type: none"> Aussperrung und Streik Chancen und Risiken von Arbeitsgerichtsprozessen kennen	V 2 Ausgewählte volkswirtschaftliche Fragen Probleme der sozialen Marktwirtschaft kennen <ul style="list-style-type: none"> Renten-, Krankenversicherung, Arbeitslosigkeit Subventionen, Ökologische Steuerreform Handwerk als Wirtschaftsfaktor verstehen <ul style="list-style-type: none"> Bedeutung in Wirtschaft und Gesellschaft Organisationen des Handwerks Strukturdaten, Zukunftsperspektiven Bedeutung und Funktion der EU verstehen <ul style="list-style-type: none"> Politische Einigung, vertragliche Vereinbarungen Wirtschafts- und Währungsunion EU-Binnenmarkt, Osterweiterung Chancen und Risiken für das Handwerk Wirtschaftsinformationen beschaffen Kapitalanlageformen kennen	P 2 Führung und Motivation der Mitarbeiter Bedeutung der Mitarbeitermotivation für die Arbeitszufriedenheit erkennen Instrumente der Personalentwicklung kennen Mitarbeiter erfolgreich führen <ul style="list-style-type: none"> Grundsätze, Führungsstile, Führungskonzepte Führungsinstrumente <ul style="list-style-type: none"> Informieren, Motivieren, Delegieren, Feedback Mitarbeiter-, Teambesprechungen Organisatorische Maßnahmen Soziale Prozesse im Betrieb steuern <ul style="list-style-type: none"> Gruppenbildung und Gruppenverhalten Betriebliches Vorgesetztenwesen Kaizen Quality Circle
C	O 3 Zeitwirtschaft und Projektmanagement Betriebliche Abläufe erfassen und bewerten <ul style="list-style-type: none"> Definition von Ablaufarten Zeitliche Bewertung Ansätze zur Reduzierung von Fehlzeiten Zeiterfassungssysteme aufbauen <ul style="list-style-type: none"> Gliederung nach Kostenstellen, -trägern, Ablaufarten Erfassungssysteme im Vergleich Unterschiedliche Zeitermittlungsverfahren bewerten und vergleichen Projekte planen, steuern und kontrollieren <ul style="list-style-type: none"> Einsatz der Netzplantechnik Planung der Projektstruktur Zeit-, Termin-, Kapazitätsplanung und -disposition Kostenplanung und -kontrolle 	M 3 Verkaufstechnik Verkaufsgespräche entwickeln <ul style="list-style-type: none"> Kontaktphase <ul style="list-style-type: none"> Auftreten, persönliche Eigenschaften Wirkungsmittel, Fragetechniken Gewinnen von Kunden, Kundentypen Gesprächsvorbereitung, telefonische Kontaktaufnahme Verkaufphase <ul style="list-style-type: none"> Ermittlung des Kundenwunsches, Kaufmotive Präsentationsregeln Leistungsvorteile Komplettes Argument, Preisgespräch Abschlussphase <ul style="list-style-type: none"> Einwandbehandlung, Abschlusshilfen Verkaufsnachbereitung, Reklamationen Übungen (mit Videounterstützung) 	F 3 Finanzierung Grundregeln der Finanzierung beachten <ul style="list-style-type: none"> Voraussetzungen; Ermittlung des Kapitalbedarfs Kreditverhandlungen vorbereiten Rating Finanzierungsart und Kapitalbeschaffung entscheiden <ul style="list-style-type: none"> Innen- und Außenfinanzierung Lang- und kurzfristige Fremdfinanzierung Sonderformen (Leasing, Factoring) Öffentliche Finanzierungshilfen Kreditsicherheiten Liquidität planen und sichern <ul style="list-style-type: none"> Statische und dynamische Liquidität Insolvenzverfahren Finanzplan aufstellen <ul style="list-style-type: none"> Fallstudie Finanzierung einer Betriebsverlagerung 	R 3 Steuerrecht Sozialversicherung Wesentliche Steuerarten für den Handwerksbetrieb unterscheiden <ul style="list-style-type: none"> Einkommensteuer, Lohnsteuer Körperschaftsteuer, Gewerbesteuer Erbschaftsteuer, Schenkungsteuer Umsatzsteuer Wesentliche Sozialversicherungsarten berücksichtigen <ul style="list-style-type: none"> Krankenversicherung, Pflegeversicherung Unfallversicherung Rentenversicherung, betriebliche Altersversorgung Arbeitslosenversicherung Geringfügige Beschäftigung beachten Zusammenarbeit mit Subunternehmern steuern Zuständigkeit und Verfahren der Sozialgerichtsbarkeit kennen	R 4 Besondere Aspekte des Steuerrechts Besondere Aspekte des Steuerrechts berücksichtigen <ul style="list-style-type: none"> Grundzüge der Außenprüfung Steuerliche Hinweise zur Inventur Spesen, Repräsentationsaufwand Steuerersparnis Betriebsgrundstücke und -gebäude Besteuerung des privaten Grundbesitzes 	P 3 Mitarbeiterauswahl und Entlohnung Erforderliches Personal gewinnen <ul style="list-style-type: none"> Bedarfsermittlung, Qualifikationsprofil Personalanwerbung, Stellenbeschreibung Personalauswahl, Einstellungsgespräch Arbeitsvertrag Mitarbeiter richtig einsetzen <ul style="list-style-type: none"> Arbeitszeit-, Beschäftigungsmodelle Mitarbeiter gerecht entlohnen <ul style="list-style-type: none"> Entlohnungssysteme im Überblick <ul style="list-style-type: none"> Zeitlohn Leistungsorientierte Entlohnung Mitarbeiterbeteiligungsformen Vergleich und Bewertung unterschiedlicher Modelle
	O 4 Betriebsplanung Rechtliche Rahmenbedingungen beachten <ul style="list-style-type: none"> Raumordnung Bauleitplanung Bau-Vorschriften, Genehmigungsverfahren Standorte beurteilen <ul style="list-style-type: none"> Kriterien für die Standortwahl Wirtschaftliche Aspekte Betriebsstätte planen und Werkstätten einrichten <ul style="list-style-type: none"> Materialfluss, Raumplanung Arbeitsstätten, Sozialräume Umweltschutz Sicherheit und Gesundheitsschutz Wirtschaftliche Realisierbarkeit überprüfen <ul style="list-style-type: none"> Nutzwertanalyse 	O 5 Materialwirtschaft Einkauf planen und organisieren <ul style="list-style-type: none"> Bedarfsfeststellung, Bezugsquellen, Lieferantenauswahl/Angebotsvergleich Aufgabenverteilung, QM-Unterstützung, optimale Bestellmenge, Einkaufsverhandlungen, Eigen- oder Fremdfertigung Lager planen <ul style="list-style-type: none"> Aufgaben, Einfluss auf Rentabilität, Schwachstellen, Kenngrößen, technische Anforderungen ABC-Analyse Wertanalyse durchführen <ul style="list-style-type: none"> Zweck, Ablaufschritte Vorbereitung, Ermitteln des Ist-Zustandes, notwendige Funktionen, Suche nach Alternativen, Umsetzung 	F 4 Controlling Unternehmenserfolg bewerten und Schwachstellen analysieren Kennzahlen aus Bilanz und GuV für Produktion, Personal- und Materialbereich nutzen Wirtschaftlichkeitsrechnung bei Investitionen durchführen <ul style="list-style-type: none"> Grundlagen, Investitionsüberlegungen, -rechnung Statische und dynamische Verfahren Profit-Center-Rechnung Kosten planen und kontrollieren Gewinne planen <ul style="list-style-type: none"> Wertschöpfung, Break-even-Point-Analyse Planung des Soll-Umsatzes Deckungsbeitragsrechnung Betriebserfolg sichern <ul style="list-style-type: none"> Umsatzreserven, Kunden-Portfolio, Produktivität Abhängigkeit von Qualität und Preis 	F 5 Kostenmanagement (Planspiel) Für Kostenrechnung, Betriebsabrechnung und Kalkulation relevante betriebliche Daten auswählen und aufbereiten Gemeinkosten und kalkulatorische Kosten ermitteln Kostenstellen kalkulieren, Betriebsabrechnungsbogen (BAB) aufstellen Differenzierte Zuschlagskalkulation erstellen Kalkulation mit Deckungsbeiträgen vornehmen Verschiedene Konjunktur- und Marktentwicklungen simulieren Auswirkung auf Auslastung/Kapazität, Preisniveau und Ertrag/Gewinn beachten Periodische Auftrags- und Erfolgsanalyse durchführen	R 5 Rechtliche Gestaltung des Betriebes Wichtige Aspekte der rechtlichen Gestaltung kennen <ul style="list-style-type: none"> Unternehmensformen Abgrenzung Handwerksbetrieb - Industriebetrieb Bedeutung des Handelsrechts für handwerkliche Unternehmen erkennen Unternehmensformen unter steuerlichen Aspekten beurteilen Betrieb unter familien-, erb- und steuerrechtlichen Gesichtspunkten gestalten <ul style="list-style-type: none"> Eheliches Güterrecht Schuldenerhaftung in der Ehe Folgen von Ehescheidungen Gesetzliche Erbfolge Nachlassregelung Steuerrechtliche Aspekte 	P 4 Rhetorik und Gesprächsführung Reden gestalten <ul style="list-style-type: none"> Redeformen Aufbau eines Vortrags, lebendiger Vortrag Argumentationstechnik Einsatz von Hilfsmitteln Persönliche Wirkungsmittel Abbau von Hemmungen Verhandlungen durchführen <ul style="list-style-type: none"> Vorbereitung, Durchführung, Beurteilung Gespräche und Diskussionen führen <ul style="list-style-type: none"> Verhaltensweisen der Teilnehmer Reaktion auf Zwischenrufe, Einwandbehandlung Unfaire Techniken
D						