

Geprüfter kaufmännischer Fachwirt HwO – Rahmenlehrplan

500 Unterrichtseinheiten (UE) Handlungsbereiche 1 bis 4 + 54 UE Ausbildung der Ausbilder nach AEVO

Handlungsbereich 1 (104 UE) Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen analysieren und fördern	Handlungsbereich 2 (104 UE) Marketing nach strategischen Vorgaben gestalten	Handlungsbereich 3 (148 UE) Betriebliches Rechnungswesen, Controlling sowie Finanzierung und Investition gestalten	Handlungsbereich 4 (144 UE) Personalwesen gestalten und Personal führen	Handlungsbereich (54 UE) Ausbildung der Ausbilder (AdA) nach AEVO
<p>LE 1 (8 UE): Bedeutung von Unternehmen in der volkswirtschaftlichen Leistungsstellung berücksichtigen</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Unternehmen in den Gesamtwertschöpfungsprozess einordnen und Abhängigkeiten beschreiben ▪ Das Unternehmen als Akteur auf verschiedenen Märkten beschreiben ▪ Ziele der unterschiedlichen Interessengruppen beschreiben und bewerten 	<p>LE 1 (16UE): Mit Hilfe der Markt- und Umwelt- sowie der Unternehmensanalyse Marketing-ziele ausarbeiten und begründen</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Produkt- und Geschäftsbereiche abgrenzen und im Hinblick auf ihre Marktpositionierung, Lebenszyklus analysieren und bewerten ▪ Die Ergebnisse der Markt-, Umwelt- und Unternehmensanalyse für die Festlegung von Marketingzielen auswerten ▪ Marketingziele mit den Rahmenbedingungen des Unternehmens abgleichen ▪ Mögliche Zielkonflikte identifizieren und bewerten 	<p>LE 1 (40 UE): Finanzbuchhaltung unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung gestalten und entscheidungsreif aufbereiten</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Teilsysteme des betrieblichen Rechnungswesens unterscheiden und ihre Zusammenhänge sowie Konsequenzen für die Unternehmensführung aufzeigen ▪ Die Buchführung des Betriebs planen und gemäß der Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung vornehmen ▪ Inventur organisieren, Inventarlisten erstellen und Vermögensgegenstände zu Bilanzpositionen zusammenführen ▪ Den Jahresabschluss vorbereiten und notwendige Informationen zusammentragen ▪ Die Vermögens- und Kapitalstruktur des Unternehmens mithilfe von Bilanzkennzahlen ermitteln und bewerten ▪ Die Rentabilität des Unternehmens mithilfe von Erfolgskennzahlen ermitteln und bewerten ▪ Die Prozesse der Rechnungslegung analysieren und optimieren 	<p>LE 1 (8 UE): Konzepte zum Auf- und Ausbau einer Unternehmenskultur entwickeln, für den Entscheidungsprozess aufbereiten und die Umsetzungsprozesse unterstützen</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ein Konzept zum Auf- und Ausbau einer Unternehmenskultur entwickeln ▪ Maßnahmen zur Förderung der Außenwirkung und Wiedererkennung des Betriebs am Markt entwickeln und bewerten ▪ Maßnahmen zur Förderung des Betriebsklimas und der Organisation des Arbeitsumfelds entwickeln und bewerten 	<p>LE 1 (10 UE): Ausbildungsvoraussetzungen prüfen und Ausbildung planen</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Vorteile und Nutzen betrieblicher Ausbildung ▪ Strukturen des Berufsbildungssystems ▪ Schnittstellen der dualen Berufsausbildung ▪ Rechtliche, Tarifliche und Betriebliche Rahmenbedingungen kennen und anwenden ▪ Eignungskriterien des Betriebes kennen und prüfen, überbetriebliche ▪ Ausbildung nutzen ▪ Planung, Eignung und Einsatz von Ausbildungspersonal
<p>LE 2 (16 UE): Volkswirtschaftliche Zusammenhänge beurteilen und deren Einfluss auf die Unternehmensziele bewerten</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ökonomische Einflussgrößen auf die Unternehmen beschreiben und hinsichtlich der Auswirkungen auf die Unternehmensziele bewerten ▪ Den Effekt politischer Entscheidungen auf die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens beschreiben und hinsichtlich der Auswirkungen auf die Unternehmensziele bewerten 	<p>LE 2 (20 UE): Marketingstrategien unter Verwendung von Marketinginstrumenten vorbereiten und Marketingkonzepte entwickeln</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Marketingstrategien unter Berücksichtigung der Marketingziele entwickeln ▪ Instrumente zur Umsetzung der Marketingstrategie unter Berücksichtigung möglicher Kundengruppen identifizieren, abgrenzen und bewerten ▪ Marketingkonzepte unter Berücksichtigung einzusetzender Instrumente entwickeln ▪ Budget zur Umsetzung des Marketingkonzepts vorschlagen 	<p>LE 2 (24 UE): Kosten- und Leistungsrechnung gestalten und deren Ergebnisse entscheidungsreif aufbereiten</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Preise für Produkte und Dienstleistungen unter Berücksichtigung unternehmerischer Entscheidungen/der Unternehmensstrategie kalkulieren ▪ Preisuntergrenzen ermitteln und begründen ▪ Gewinnschwellen ermitteln und Konsequenzen für die Produkt- und Dienstleistungspreise ableiten ▪ Konsequenzen von Auftragsschwankungen für die Kalkulation von Preisen ermitteln und begründen ▪ Kostenstrukturen ermitteln und mit branchenbezogenen Informationen vergleichen ▪ Effizienz der betrieblichen Leistungserstellung auf der Basis der Kosten- und Leistungsrechnung beurteilen und Vorschläge für die Optimierung der betrieblichen Prozesse ableiten 	<p>LE 2 (16 UE): Personalbedarfsplanung unter Beachtung strategischer Unternehmensziele ausrichten und durchführen</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Den quantitativen sowie qualitativen Personalbedarf unter Berücksichtigung der strategischen Unternehmensziele bestimmen und bewerten ▪ Personalbedarf unter Berücksichtigung der Auftragslage planen und im Hinblick auf Veränderungen anpassen ▪ Stellenbeschreibungen zur Beschreibung der betrieblichen Anforderungen an Bewerber entwickeln 	<p>LE 2 (10 UE): Ausbildung vorbereiten und bei der Einstellung von Auszubildenden mitwirken</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Aufbau und Bestandteile der Ausbildungsordnung ▪ Erstellung des betrieblichen Ausbildungsplanes ▪ Abstimmung mit Kooperationspartnern (Berufsschule) vornehmen ▪ Kriterien und Verfahren zur Auswahl von Auszubildenden ▪ Den Berufsausbildungsvertrag vorbereiten ▪ Aufgaben der zuständigen Stelle ▪ Möglichkeiten der überbetrieblichen Ausbildung ▪ Möglichkeiten der Berufsausbildung im Ausland

<p>LE 3 (32UE): Entwicklung und Umsetzung strategischer Unternehmensziele unterstützen</p> <ul style="list-style-type: none"> Stärken und Schwächen des Unternehmens analysieren und bewerten Für das eigene Unternehmen relevante Absatzmärkte identifizieren und voneinander abgrenzen Entwicklungen des Marktes und der Rahmenbedingungen analysieren und Chancen sowie Risiken ableiten Vorschläge zur grundsätzlichen Ausrichtung des Unternehmens im Hinblick auf den Wettbewerbsvorteil des Unternehmens begründen Ziele unter Berücksichtigung ökonomischer und politischer Einflussgrößen sowie der Ziele der Interessengruppen für das eigene Unternehmen formulieren Ziele in einem Zielsystem anordnen, priorisieren und operationalisieren 	<p>LE 3 (12 UE): Marketingstrategien und Marketing-funktionen sowie -instrumente einordnen und Marketingkonzepte umsetzen sowie die Chancen des digitalen Marketings und des E-Business nutzen</p> <ul style="list-style-type: none"> Konsequenzen der Unternehmensstrategie für die Ausgestaltung der Marketinginstrumente ableiten Die Umsetzung der Marketinginstrumente unter Berücksichtigung digitaler Vertriebswege planen, kalkulieren und organisieren Vorschläge zur Optimierung von Prozessen ableiten 	<p>LE 3 (8 UE): Planungsrechnung durchführen und Analysen erstellen</p> <ul style="list-style-type: none"> Umsatz- und Rentabilitätsprognosen erstellen und für betriebliche Entscheidungen aufbereiten Konsequenzen von prognostizierten Umsätzen auf die Planung von Beschaffung, Produktion und die Kapitalbedarfe aufzeigen 	<p>LE 3 (20 UE): Personalmarketingkonzept entwickeln und umsetzen, Kriterien für die Personalauswahl festlegen, Mitarbeiter rekrutieren</p> <ul style="list-style-type: none"> Ein Konzept zum Personalmarketing entwickeln Möglichkeiten der Personalgewinnung und -auswahl darstellen und begründen Motive bei der Berufswahl, die Bedeutung von beruflichen Weiterbildungsmöglichkeiten verstehen u. für das Personalmarketing nutzen Einstellungskriterien für die Auswahl von Bewerbern festlegen sowie den Einstellungsprozess unter Beachtung rechtlicher Vorgaben organisieren und dokumentieren Instrumente für die Personalauswahl bestimmen und Vorgehensweise begründen Vorstellungsgespräche führen Einstellungen und Absagen unter Berücksichtigung der Einstellungskriterien und rechtlicher Vorgaben begründen Einstellungsprozess im Hinblick auf Optimierungsmöglichkeiten analysieren und bewerten 	<p>LE 3 (24 UE): Ausbildung durchführen</p> <ul style="list-style-type: none"> Schaffung lernförderlicher Arbeitsbedingungen Richtig Feedback geben Probezeit organisieren und bewerten Entwicklung von Lern- und Arbeitsaufgaben Ausbildungsmethoden kennen und anwenden Umgang und Unterstützung mit/bei Lernschwierigkeiten Förderung der persönlichen Entwicklung Leistungen feststellen, bewerten und beurteilen
<p>LE 4 (8UE): Betriebliche Funktionen bewerten und deren Zusammenwirken im Kontext der Unternehmensziele interpretieren</p> <ul style="list-style-type: none"> Einfluss der strategischen Unternehmensausrichtung auf die betrieblichen Funktionen identifizieren Mögliche Zielkonflikte zwischen Unternehmensbereichen (betriebliche Funktionen) ableiten und bewerten Konsequenzen für das Zielsystem ableiten und Ziele für die betrieblichen Funktionen vorschlagen 	<p>LE 4 (12UE): Mitwirken beim Vertriebscontrolling</p> <ul style="list-style-type: none"> Den Erfolg der eingesetzten Marketinginstrumente messen und bewerten Instrumente zur Ermittlung von Kundenwünschen und Kundenzufriedenheit auswählen und bewerten Kundenbefragungen vorbereiten, durchführen und auswerten Systeme zur Überwachung von Marktpreisen entwickeln und Preise kontinuierlich erfassen sowie Entwicklungen bewerten Vorschläge für die Operationalisierung von Vertriebszielen erarbeiten und bewerten Vorschläge zur Verbesserung des Marketingkonzepts entwickeln und bewerten 	<p>LE 4 (16 UE): Controlling als wesentliches Instrument der Unternehmensführung einsetzen</p> <ul style="list-style-type: none"> Instrumente des Controllings darstellen und bewerten sowie zur Situationsanalyse, zum Erkennen von Fehlentwicklungen sowie zum Aufdecken von zukünftigen Potenzialen einsetzen Möglichkeiten des Einsatzes der Instrumente des Controllings zur Erhaltung der Liquidität und Sicherung der Rentabilität darstellen und bewerten Maßnahmen zur Erreichung von Unternehmenszielen darstellen und begründen Unternehmensziele anpassen und Maßnahmen zur Erreichung der Ziele begründen 	<p>LE 4 (20 UE): Vertragsverhältnisse zur Sicherstellung des Personalbedarfs schließen und beenden</p> <ul style="list-style-type: none"> Arbeitsverhältnisse unter Beachtung relevanter Regelungen zu Tarifverträgen, Mitbestimmung und Arbeitsschutz rechtswirksam schließen und beenden Rechte und Pflichten aus Arbeitsverhältnissen darstellen und begründen Alternativen zur Deckung des Personalbedarfs durch Personaleinstellung darstellen und bewerten Möglichkeiten des Einsatzes von Arbeitszeitkonten darstellen und bewerten 	<p>LE 4 (10 UE): Ausbildung abschließen</p> <ul style="list-style-type: none"> Vorbereitung auf die Abschluss- und Gesellenprüfung Anmeldung zur Prüfung bei der zuständigen Stelle Erstellung des schriftlichen Arbeitszeugnisses auf der Basis von Leistungsbeurteilungen Beratung und Information von Auszubildenden über betriebliche Entwicklungswege und berufliche Weiterbildungsmöglichkeiten
<p>LE 5 (8UE): Unternehmensgründungen und verschiedene Formen der Kooperation unterstützen sowie Unternehmensrechtsformen bei der Weiterentwicklung des Unternehmens berücksichtigen</p> <ul style="list-style-type: none"> Entscheidungen im Hinblick auf die Weiterentwicklung betrieblicher Strukturen und Prozesse sowie der Unternehmensrechtsform vorbereiten Möglichkeiten sowie Chancen und Risiken betrieblicher Kooperation beurteilen und rechtliche Konsequenzen aufzeigen Möglichkeiten sowie Chancen und Risiken unterschiedlicher Rechtsformen für Unternehmensgründungen abwägen 	<p>LE 5 (16 UE): Ein Customer-Relationship-Management (CRM) aufbauen, umsetzen und pflegen</p> <ul style="list-style-type: none"> System zur einzelkundenbezogenen Dokumentation von Kundenwünschen, Anforderungen, Erfahrungen und Transaktionen entwickeln und pflegen Kunden- und Transaktionsdaten für die Kundensegmentierung und Maßnahmenentwicklung auswerten Maßnahmen zur regelmäßigen Kundenansprache und -bindung erarbeiten u. bewerten Prozess des Umgangs mit Beschwerden unter Berücksichtigung des Ziels der Kundenbindung entwickeln Leitlinien zum Verhalten gegenüber dem Kunden erarbeiten Vorschläge zur Optimierung des bestehenden CRM-Systems erarbeiten 	<p>LE 5 (24 UE): Investitionsrechnung durchführen sowie Finanzierungsvorschläge erarbeiten und erläutern</p> <ul style="list-style-type: none"> Die wirtschaftliche Vorteilhaftigkeit von Investitionen berechnen und bewerten, insbesondere in Bezug auf die Optimierung von betrieblichen Prozessen Möglichkeiten der Kapitalbeschaffung aus der finanziellen Situation des Unternehmens ableiten Arten von Kreditsicherheiten unterscheiden und bewerten 	<p>LE 5 (16 UE): Personaleinsatz unter Beachtung des individuellen und kollektiven Arbeitsrechts und sonstiger rechtlicher Bestimmungen durchführen</p> <ul style="list-style-type: none"> Konzepte zur Personaleinsatzplanung entwickeln und Maßnahmen ableiten Besondere Regelungen für Mütter, Jugendliche, Schwerbehinderte berücksichtigen Maßnahmen zum Schutz von Gesundheit und zur Erhaltung der Erwerbsfähigkeit einleiten 	

<p>LE 6 (28 UE): Rechtsvorschriften des bürgerlichen Rechts, des Gewerbe- und Handwerksrechts, des Handels- und Wettbewerbsrechts im Unternehmen und in den Beziehungen zu Kunden und Lieferanten sowie Grundzüge des Steuerrechts beachten und anwenden</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Wichtige Anlaufstellen bei betriebsbezogenem Beratungsbedarf, Änderung oder Übernahme eines Handwerksbetriebs kennen und Verwaltungsverfahren anstoßen und abwickeln ▪ Vorschriften zu Firmierung, Kaufmannseigenschaft, Eintragungspflicht und resultierende handelsrechtliche Konsequenzen berücksichtigen ▪ Auswirkungen besonderer Pflichten von Kaufleuten für die Gestaltung betrieblicher Prozesse darstellen ▪ Umsetzbarkeit und Zulässigkeit von Marktstrategien vor dem Hintergrund wettbewerbsrechtlicher Vorschriften prüfen ▪ Umsatzsteuervoranmeldung und Einkommenssteuererklärung termingerecht organisieren 	<p>LE 6 (16 UE): Einkäufe und Lagerhaltung planen, Logistik als Wertschöpfungsprozess verstehen</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ System zur Erfassung und Verwaltung von Lagerbeständen, Materialverbrauch u. -bedarf entwickeln ▪ Materialbedarf und optimale Bestellmengen ermitteln ▪ Kriterien für die Auswahl von Lieferanten entwickeln und bewerten und Lieferanten unter Berücksichtigung der CSR auswählen ▪ Möglichkeiten der Lagerung von Materialien und zur Qualitätsprüfung und -sicherung darstellen und bewerten ▪ Möglichkeiten zur Optimierung der Organisation und Technik des Lagers darstellen und bewerten 	<p>LE 6 (20 UE): Liquiditätsplanung ausarbeiten und Liquiditätssicherung insbesondere mittels Forderungsmanagement gewährleisten</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Liquiditätsplan unter Berücksichtigung unterschiedlicher Szenarien erstellen und begründen ▪ Prognose- und Überwachungsinstrumente zur Vermeidung von Liquiditätsproblemen einsetzen ▪ System zur Erfassung, Verwaltung und Kontrolle von Forderungen und Verbindlichkeiten entwickeln und einsetzen ▪ Möglichkeiten der Eintreibung von Forderungen darstellen und bewerten ▪ Möglichkeiten der Optimierung der Rechnungserstellung und des Forderungsinkasso aufzeigen 	<p>LE 6 (16 UE): Personalentwicklung auf die strategischen Unternehmensziele ausrichten und dabei die Potenziale der Mitarbeiter erkennen sowie fördern</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Die Bedeutung und Möglichkeiten der Personalentwicklung zur Erreichung der strategischen Unternehmensziele darstellen und begründen ▪ Ein Konzept zur strukturierten Ermittlung des Weiterbildungsbedarfs entwickeln und Konsequenzen zur bedarfsgerechten Qualifizierung der Mitarbeiter ableiten ▪ Den Weiterbildungsbedarf der Mitarbeiter ermitteln und Konzepte zur bedarfsgerechten Qualifizierung erstellen ▪ Ein Konzept zur Erhebung des Erfolgs von Qualifizierungen entwickeln und den Erfolg der Maßnahmen evaluieren, Weiterqualifizierung von Mitarbeitern optimieren ▪ Mitarbeiter kriterienorientiert beurteilen ▪ Maßnahmen zur Erhöhung der Mitarbeiterzufriedenheit und -bindung darstellen und begründen ▪ Möglichkeiten der aktuellen finanziellen Förderung von Weiterbildungsmaßnahmen erheben 	<p>LE 8 (12 UE): Führungsmodelle und -instrumente zur Mitarbeiterführung beherrschen und in die betriebliche Praxis umsetzen</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Möglichkeiten der Motivation von Mitarbeitern und der Schaffung eines positiven Betriebsklimas darstellen und begründen ▪ Führungsstile voneinander abgrenzen und im Kontext betrieblicher Situationen bewerten ▪ Eigenes Führungsverhalten reflektieren und Wirkungen auf die Mitarbeiter und das Betriebsklima darstellen und begründen
	<p>LE 7 (8UE): Wettbewerbsfähigkeit und Marketingprozesse analysieren und optimieren</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Marketingmaßnahmen im Hinblick auf Optimierungsmöglichkeiten analysieren und Maßnahmen zur Optimierung vorschlagen ▪ Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens im Hinblick auf betriebliche Prozesse bewerten und Maßnahmen zur Optimierung vorschlagen 	<p>LE 7 (12 UE): Betriebliches Rechnungswesen analysieren und optimieren</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Prozesse des Rechnungswesens im Hinblick auf Optimierungsmöglichkeiten analysieren und Maßnahmen zur Optimierung vorschlagen ▪ Konsequenzen zur Optimierung weiterer betrieblicher Prozesse ableiten 	<p>LE 7 (24 UE): Personalverwaltung insbesondere Entlohnung unter Berücksichtigung von Anreiz- und Entgeltsystemen unter Beachtung der dazu geltenden steuer- und sozialrechtlichen Bestimmungen durchführen</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Einsatzmöglichkeiten unterschiedlicher Arbeitszeit- und Entlohnungsmodelle darstellen und bewerten ▪ System zur Verwaltung von Personaldaten unter Berücksichtigung des Datenschutzes entwickeln sowie Daten erfassen und pflegen ▪ Brutto- und Nettoentgelt unter Berücksichtigung steuer- und sozialrechtlicher Bestimmungen ermitteln ▪ notwendige Unterlagen zum Monats- / Jahresabschluss fristgerecht erstellen und auswerten 	<p>LE 9 (8 UE): Personalwesen und Personalführung analysieren und optimieren</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Prozesse des Personalwesens und der Mitarbeiterführung im Hinblick auf Optimierungsmöglichkeiten analysieren und Maßnahmen zur Optimierung vorschlagen
<p>Check Prüfungen (4UE)</p>	<p>Check Prüfungen (4UE)</p>	<p>Check Prüfungen (4UE)</p>	<p>Check Prüfungen (4UE)</p>	

Stand: 11_2024



Ansprechpartner: Jörg Zillger

Telefon: 0351 4640-527

E-Mail: joerg.zillger@hwk-dresden.de