

# 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
LE 1 Bedeutung von Unternehmen in der volkswirtschaftlichen Leistungsstellung berücksichtigen	LE 1 Mit Hilfe der Markt- und Umwelt- sowie der Unternehmensanalyse Marketingziele ausarbeiten und begründen	LE 1 Finanzbuchhaltung unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung gestalten und entscheidungsreif aufbereiten	LE 1 Konzepte zum Auf- und Ausbau einer Unternehmenskultur entwickeln, für den Entscheidungsprozess aufbereiten und die Umsetzungsprozesse unterstützen	LE 1 Ausbildungsvoraussetzungen prüfen und Ausbildung planen
LE 2 Volkswirtschaftliche Zusammenhänge beurteilen und deren Einfluss auf die Unternehmensziele bewerten	LE 2 Marketingstrategien unter Verwendung von Marketinginstrumenten vorbereiten und Marketingkonzepte entwickeln	LE 2 Kosten- und Leistungsrechnung gestalten und deren Ergebnisse entscheidungsreif aufbereiten	LE 2 Personalbedarfsplanung unter Beachtung strategischer Unternehmensziele ausrichten und durchführen	LE 2 Ausbildung vorbereiten und bei der Einstellung von Auszubildenden mitwirken
LE 3 Entwicklung und Umsetzung strategischer Unternehmensziele unterstützen	LE 3 Marketingstrategien und Marketingfunktionen sowie-instrumente einordnen und Marketingkonzepte umsetzen sowie die Chancen des digitalen Marketings und des E-Business nutzen	LE 3 Planungsrechnung durchführen und Analysen erstellen	LE 3 Personalmarketingkonzept entwickeln und umsetzen, Kriterien für die Personalauswahl festlegen, Mitarbeiter rekrutieren	LE 3 Ausbildung durchführen
LE 4 Betriebliche Funktionen bewerten und deren Zusammenwirken im Kontext der Unternehmensziele interpretieren	LE 4 Mitwirken beim Vertriebscontrolling	LE 4 Controlling als wesentliches Instrument der Unternehmensführung einsetzen	LE 4 Vertragsverhältnisse zur Sicherstellung des Personalbedarfs schließen und beenden	LE 4 Ausbildung abschließen
LE 5 Unternehmensgründungen und verschiedene Formen der Kooperation unterstützen sowie Unternehmensrechtsformen bei der Weiterentwicklung des Unternehmens berücksichtigen	LE 5 Ein Customer-Relationship-Management (CRM) aufbauen, umsetzen und pflegen	LE 5 Investitionsrechnung durchführen sowie Finanzierungsvorschläge erarbeiten und erläutern	LE 5 Personaleinsatz unter Beachtung des individuellen und kollektiven Arbeitsrechts und sonstiger rechtlicher Bestimmungen durchführen	
LE 6 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	LE 6 Einkäufe und Lagerhaltung planen, Logistik als Wertschöpfungsprozess verstehen	LE 6 Liquiditätsplanung ausarbeiten und Liquiditätssicherung insbesondere mittels Forderungsmanagement gewährleisten	LE 6 Personalentwicklung auf die strategischen Unternehmensziele ausrichten und dabei die Potenziale der Mitarbeiter erkennen sowie fördern	LE 8 Führungsmodelle und-instrumente zur Mitarbeiterführung beherrschen und in die betriebliche Praxis umsetzen
	LE 7 Wettbewerbsfähigkeit und Marketingprozesse analysieren und optimieren	LE 7 Betriebliches Rechnungswesen analysieren und optimieren	LE 7 Personalverwaltung insbesondere Entlohnung unter Berücksichtigung von Anreiz- und Entgeltsystemen unter Beachtung der dazu geltenden steuer- und sozialrechtlichen Bestimmungen durchführen	LE 9 Personalwesen und Personalführung analysieren und optimieren

