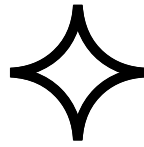




IHK Industrie- und Handelskammer
zu Dortmund

Industriekaufleute



**Informationen zur Ausbildung
in Betrieb und Berufsschule
sowie zu den Prüfungen**

Erläuterungen und Umsetzungshilfen

August 2008

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Ein Beruf mit Tradition im modernen Kleid!	2
Ein „neues“ Kleid – Das Ausbildungsprofil	3
Die Tradition – Berufliche Fähigkeiten wie eh und je	4
Was ist neu?	5
Die Inhalte der Ausbildung	7
Die zeitliche Anordnung der Berufsbildpositionen im Überblick	8
Die Festlegung der Einsatzgebiete	9
Der Partner in der Ausbildung – Die Berufsschule	10
Die Prüfungen	11
Rechtsgrundlagen	15
Ansprechpartner	15
Glossar	16

Ein Beruf mit Tradition im modernen Kleid!

Der tiefgreifende Strukturwandel in der deutschen Wirtschaft fordert auch die berufliche Bildung heraus. Den Anforderungen im Zeichen der Globalisierung muss sich die Ausbildung verstärkt stellen. Neue Berufsprofile in vielen Wirtschaftsbereichen müssen zügig umgesetzt und bewährte Berufe neugeordnet werden.

So wurde auch die Verordnung über die Berufsausbildung zum Industriekaufmann/zur Industriekauffrau vom 24. Januar 1978 überarbeitet und neugeordnet. Die Neuordnung ist am 01. August 2002 in Kraft getreten.

Die Aufgabenstellungen der Industriekaufleute erfordern heute ein geschäftsprozessorientiertes Handeln. Industriekaufleute unterstützen sämtliche Unternehmensprozesse aus betriebswirtschaftlicher Sicht von der Auftragsanbahnung bis zum Kundenservice nach der Auftragsrealisierung.

Leitbild ist nicht mehr der abwicklungsorientierte Sachbearbeiter in klassischen kaufmännischen Funktionsbereichen, sondern der kundenorientierte Sachbearbeiter, der team-, prozess- und projektorientiert unter Verwendung aktueller Informations-, Kommunikations- und Medientechniken an der Erstellung kundengerechter Problemlösungen arbeitet.

Diesem Anliegen wird die Novellierung gerecht.

Während der gesamten Ausbildung werden in Verbindung mit den Fachqualifikationen auch arbeitsfeldübergreifende Qualifikationen, wie beispielsweise Kommunikations- und Teamfähigkeit vermittelt. In einem Einsatzgebiet sollen im letzten Ausbildungsjahr über die Bearbeitung von Fachaufgaben die bis dahin erworbenen Qualifikationen vertieft und erweitert werden.

Diese Information gibt Ihnen eine umfassende Übersicht über die Neuerungen und Veränderungen in der Ausbildung der Industriekaufleute und enthält Anregungen zur Gestaltung der Ausbildung. Sie berücksichtigt bereits die Verordnung zur Änderung von Verordnungen über die Berufsausbildung für Industriekaufleute vom 20. Juli 2007 (BGBl Teil I Nr.34, S. 1518).

Ein neues „Kleid“ – Das Ausbildungsprofil

- **Ausbildungsberufsbezeichnung:**
Industriekaufmann / Industriekauffrau
- **Ausbildungsdauer:**
3 Jahre
- **Struktur des Ausbildungsberufs:**
Ausbildungsberuf ohne Spezialisierungen, jedoch mit prüfungsrelevanter Festlegung eines Einsatzgebietes im 3. Ausbildungsjahr.
Duale Ausbildung an den Lernorten Betrieb und Berufsschule
- **Ausbildungsbereich:**
Industrieunternehmen, Zulieferer, industrielle Dienstleister
- **Arbeitsgebiet:**
Industriekaufleute sind in Unternehmen unterschiedlicher Größen und Branchen tätig. Ihr kaufmännisch-betriebswirtschaftliches Aufgabenfeld erstreckt sich über alle Funktionen des Unternehmens.
Industriekaufleute unterstützen sämtliche Unternehmensprozesse aus betriebswirtschaftlicher Sicht von der Auftragsanbahnung bis zum Kundenservice nach der Auftragsrealisierung. Sie können dabei sowohl in den kaufmännischen Kernfunktionen Marketing und Absatz, Beschaffung und Bevorratung, Leistungserstellung und –abrechnung und Personal als auch in Verbindung zu anderen Fachabteilungen, kommerziellen Bereichen und Projekten tätig sein. Einsatzgebiete darüber hinaus sind z. B. Außendienst, Export, Logistik, Produktmanagement, Investitionsplanung und –management, Controlling, Franchising, Informationstechnologie, Forschung und Entwicklung und vieles mehr.

Die Tradition - Berufliche Fähigkeiten wie eh und je

Industriekaufleute ...

- ... verkaufen die Produkte und Dienstleistungen des Unternehmens.
- ... betreiben Marketingaktivitäten (Analyse - Kundenservice).
- ... beraten und betreuen Kunden.
- ... ermitteln den Bedarf an Produkten und Dienstleistungen.
- ... kaufen Materialien, Produktionsmittel und Dienstleistungen ein und disponieren diese für die Leistungserstellung oder den Vertrieb.
- ... unterstützen den Prozess der Auftragsabwicklung.
- ... bearbeiten betriebswirtschaftliche Themen in allen Funktionen des Betriebs (Finanzierung, Kostenplanung, Investition, Rentabilität).
- ... bearbeiten Geschäftsvorgänge des Rechnungswesens.
- ... werten Kennzahlen und Statistiken aus.
- ... wenden Instrumente zur Personalbeschaffung und -auswahl an.
- ... planen den Personaleinsatz.
- ... planen und organisieren Arbeitsprozesse.
- ... nutzen fremdsprachliche Unterlagen, korrespondieren und kommunizieren in einer Fremdsprache.
- ... u. v. m.

Was ist neu?



Geschäftsprozessorientierte Ausbildung

Die Aufgabenstellungen der Industriekaufleute erfordern heute ein geschäftsprozessorientiertes Handeln. Nicht die Abwicklung eines eingegrenzten Aufgabenbereichs, sondern vielmehr die Entwicklung einer kundengerechten Problemlösung steht im Vordergrund. Die Auszubildenden sollen lernen, Teilprozesse selbstständig zu verknüpfen und somit zu einem geschäftsprozessorientierten Handeln zu gelangen.



Fachqualifikationen und arbeitsfeldübergreifende Qualifikationen

Neben den aktualisierten Fachqualifikationen, die im wesentlichen den traditionellen Fertigkeiten und Kenntnissen der Industriekaufleute entsprechen, wurden arbeitsfeldübergreifende Qualifikationen festgelegt, die für sämtliche Aufgabenstellungen wichtig sind. Dazu gehören unter anderem Kommunikationsfähigkeit, der Umgang mit Informations- und Kommunikationssystemen, Teamfähigkeit, Konfliktfähigkeit oder die Anwendung einer Fremdsprache bei Fachaufgaben. Während die Fachqualifikationen durch den Einsatz in den entsprechenden Fachabteilungen bzw. Funktionsbereichen erworben werden, sollen die arbeitsfeldübergreifenden Qualifikationen während der gesamten Ausbildungszeit vermittelt werden. In Unternehmen mit mehreren Auszubildenden bieten sich hierfür auch innerbetriebliche Seminare, Planspiele, Rollenspiele etc. an.



Kundenorientierung (auch innerhalb des Betriebes)

„Kundenorientierung“ ist eines der Schlagworte der heutigen Zeit. Der richtige Umgang des Unternehmens mit seinen Kunden ist oft (kauf-)entscheidender Wettbewerbsvorteil. Deshalb ist es wichtig, diese Grundeinstellung bereits in der Ausbildung zu festigen. Und zwar nicht nur in den absatzorientierten Abteilungen, sondern auch im Umgang mit den Kolleginnen und Kollegen, z. B. wenn für diese unternehmensinterne Dienstleistungen erbracht werden (Personalabteilung, EDV etc.).



Schwerpunktbildung durch Einsatzgebiete

In ihrem letzten Ausbildungsjahr werden die Auszubildenden in einem bestimmten Fachgebiet des Unternehmens eingesetzt. Die Auszubildenden sollen hier bereits Fachaufgaben übernehmen und dabei die bisher erworbenen Qualifikationen durch die selbstständige Verknüpfung von Teilprozessen vertiefen und erweitern.

Das Einsatzgebiet wird vom Unternehmen festgelegt und ist Bestandteil der praktischen Abschlussprüfung am Ende der Ausbildung (s. u.). Damit wird den Unternehmen auch die Möglichkeit eingeräumt, gezielt ihren Nachwuchs heranzubilden.



Auch für industrielle Dienstleister geeignet

Die Unternehmen in den unterschiedlichen Branchen, in denen Industriekaufleute tätig sind, stellen zunehmend nicht nur Produkte her, sondern bieten auch ergänzende und eigenständige Dienst- und Serviceleistungen an. Industrielle Dienstleistungen können in internen Abteilungen sowie in „outgesourceten“ Unternehmensteilen/Betrieben erbracht werden, sind nicht dem „Kerngeschäft“ des Unternehmens zuzurechnen, aber zum Erreichen der Unternehmensziele erforderlich (z.B. Logistik, EDV). Auch in diesen Bereichen können und sollen Industriekaufleute ausgebildet und eingesetzt werden.



Prüfungsbereich Einsatzgebiet

Auch die Aufgabenstellung der praktischen Prüfung wurde den geänderten Anforderungen an die Ausbildung angepasst. Der praktische Prüfungsteil umfasst eine Präsentation und ein Fachgespräch über eine Fachaufgabe, die der Auszubildende in dem schwerpunktbildenden Einsatzgebiet selbstständig durchgeführt hat. Als Basis für die Präsentation und das Fachgespräch erstellt der Prüfling einen Report, der jedoch nicht bewertet wird.



Lernfeldkonzept in der Berufsschule

Wie bei neuen Berufen inzwischen üblich, erfolgt der schulische Unterricht nicht mehr in Form von Unterrichtsfächern, sondern nach Lernfeldern. Sie orientieren sich an den typischen Geschäftsfeldern von Industrieunternehmen.

Die Inhalte der Ausbildung

Berufsbildposition	Zeitliche Gliederung
1. Der Ausbildungsbetrieb 1.1 Stellung, Rechtsform und Struktur 1.2 Berufsbildung 1.3 Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit 1.4 Umweltschutz	Arbeitsfeldübergreifende Vermittlung während der gesamten Ausbildungszeit
2. Geschäftsprozesse und Märkte 2.1 Märkte, Kunden, Produkte und Dienstleistungen 2.2 Geschäftsprozesse und organisatorische Strukturen	
3. Information, Kommunikation, Arbeitsorganisation 3.1 Informationsbeschaffung und –verarbeitung 3.2 Informations- und Kommunikationssysteme 3.3 Planung und Organisation 3.4 Teamarbeit, Kommunikation und Präsentation 3.5 Anwendung einer Fremdsprache (bei Fachaufgaben)	
4. Integrative Unternehmensprozesse 4.1 Logistik 4.2 Qualität und Innovation 4.3 Finanzierung 4.4 Controlling	
5. Marketing und Absatz 5.1 Auftragsanbahnung und –vorbereitung 5.2 Auftragsbearbeitung 5.3 Auftragsnachbereitung und Service	2. Aj ¹ : 3 – 5 Monate und 3. Aj.: 2 – 4 Monate
6. Beschaffung und Bevorratung 6.1 Bedarfsermittlung und Disposition 6.2 Bestelldurchführung 6.3 Vorratshaltung und Beständeverwaltung	1. Aj.: 5 – 7 Monate
7. Personal 7.1 Rahmenbedingungen, Personalplanung 7.2 Personaldienstleistungen 7.3 Personalentwicklung	1. Aj.: 1 – 3 Monate und 2. Aj.: 1 – 3 Monate
8. Leistungserstellung 8.1 Produkte und Dienstleistungen 8.2 Prozessunterstützung	1. und 2. Aj. in Verbindung mit 9.2 und 9.1 (und in diesem Zeitrahmen)
9. Leistungsabrechnung 9.1 Buchhaltungsvorgänge 9.2 Kosten- und Leistungsrechnung 9.3 Erfolgsrechnung und Abschluss	=> 2. Aj.: 3 – 5 Mon. => 1. Aj.: 3 – 5 Mon. => 2. Aj.: 1 – 3 Mon.
10. Fachaufgaben im Einsatzgebiet	3. Aj.: 8 – 10 Mon.

¹ Aj. = Ausbildungsjahr

Die zeitliche Anordnung der Berufsbildpositionen im Überblick

Volle Ausbildungsdauer von 36 Monaten (3 Jahre)²:

1. Ausbildungsjahr		2. Ausbildungsjahr				3. Ausbildungsjahr											
24 Monate		03				08	09	10	11	12	01	02	03	04	05	06	07
Arbeitsfeldübergreifende Inhalte 1 – 4																	
27 Monate = Vermittlung der Berufsbildpositionen 5 – 9												9 Monate = Einsatzgebiet					

Verkürzte Ausbildungsdauer von 30 Monaten (2,5 Jahre):

1. Ausbildungsjahr		2. Ausbildungsjahr										3. Ausbildungsjahr							
12 Monate		08	09	10	11	12	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	01
Arbeitsfeldübergreifende Inhalte 1 – 4																			
22,5 Monate = Vermittlung der Berufsbildpositionen 5 – 9														7,5 Monate = Einsatzgebiet					

Verkürzte Ausbildungsdauer von 24 Monaten (2 Jahre):

1. Ausbildungsjahr				2. Ausbildungsjahr												
08	↔	03	↔	07	08	09	10	11	12	01	02	03	04	05	06	07
Arbeitsfeldübergreifende Inhalte 1 – 4																
18 Monate = Vermittlung der Berufsbildpositionen 5 – 9										6 Monate = Einsatzgebiet						

	Zwischenprüfung: Schriftliche Prüfungsbereiche Beschaffung und Bevorratung, Produkte und Dienstleistung und Kosten- und Leistungsrechnung (Fertigkeiten und Kenntnisse des ersten Ausbildungsjahres)
	Schriftliche Abschlussprüfung: Prüfungsbereiche Geschäftsprozesse, Kaufmännische Steuerung und Kontrolle und Wirtschafts- und Sozialkunde,
	Praktische Abschlussprüfung: Prüfungsbereich Einsatzgebiet - Präsentation und Fachgespräch über eine Fachaufgabe aus dem Einsatzgebiet

² Für die Beispiele wurde ein Ausbildungsbeginn am 01.08. des Jahres angenommen.

Die Festlegung der Einsatzgebiete

Der Ausbildungsbetrieb legt das Einsatzgebiet fest, in dem der Auszubildende in den letzten Monaten seiner Ausbildung eingesetzt wird.

Die Auflistung gibt einen Überblick über geeignete Einsatzgebiete. Andere Einsatzgebiete sind ebenfalls zulässig, wenn sie von einsatzgebietspezifischen Lösungen und Koordinierungsprozessen geprägt sind (vgl. Fertigkeiten und Kenntnisse der Berufsbildposition 10).

Als Einsatzgebiet kommen insbesondere Prozesse aus folgenden Bereichen in Betracht:

aus **Marketing und Absatz:**

- Vertrieb
- Außendienst
- Export
- Werbung/Verkaufsförderung

aus **Personalwirtschaft:**

- Mitarbeiterförderung
- Personalmarketing
- Entgeltsysteme
- Arbeitsstudien

aus **Beschaffung und Bevorratung:**

- Elektronische Beschaffung (E-Procurement)
- Ausschreibungsverfahren
- Lagerlogistik

aus **Leistungserstellung:**

- Arbeitsvorbereitung
- Investitionsplanung
- Technik/Technologie
- Produktentwicklung
- Bauprojekte

aus **Leistungsabrechnung:**

- Kostenrechnungssysteme
- Projektabrechnung
- Beteiligungsverwaltung

Querschnittsaufgaben:

- Produktmanagement
- Supply Chain Management
- E-Commerce
- Kundenprojekte
- Logistik
- Controlling
- Qualitätsmanagement
- Bürokommunikation
- Informationstechnologie
- Organisation
- Facility-Management
- Franchising
- Umweltschutzmanagement
- Auslandseinsatz

Der Partner in der Ausbildung – Die Berufsschule

Der Rahmenlehrplan für den Berufsschulunterricht sieht eine Gliederung nach Lernfeldern sowie Zeitrichtwerte vor. Damit wird der handlungsorientierte Ansatz bei der Vermittlung schulischer Inhalte unterstrichen.

Übersicht über die Lernfelder für den Ausbildungsberuf Industriekaufmann / Industriekauffrau				
Nr.	Lernfelder	Zeitrichtwerte		
		1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr
1	In Ausbildung und Beruf orientieren	40		
2	Marktorientierte Geschäftsprozesse eines Industriebetriebes erfassen	60		
3	Werteströme erfassen und dokumentieren	60		
4	Wertschöpfungsprozesse analysieren und beurteilen	80		
5	Leistungserstellungsprozesse planen, steuern und kontrollieren	80		
6	Beschaffungsprozesse planen, steuern und kontrollieren		80	
7	Personalwirtschaftliche Aufgaben wahrnehmen		80	
8	Jahresabschluss analysieren und bewerten		80	
9	Das Unternehmen im gesamt- und weltwirtschaftlichen Zusammenhang einordnen		40	
10	Absatzprozesse planen, steuern und kontrollieren			160
11	Investitions- und Finanzierungsprozesse planen			40
12	Unternehmensstrategien, -projekte umsetzen			80
	Summe (insgesamt 880)	320	280	280

Die Abfolge und Inhalte der Lernfelder wurden der prozessorientierten Ausbildungsstruktur angepasst. So sind die Lerninhalte zur Kosten- und Leistungsrechnung (Lernfeld 4) bereits im ersten Ausbildungsjahr im Zusammenspiel mit den Inhalten zur Leistungserstellung (Lernfeld 5) angesiedelt. Dies ermöglicht die Vermittlung von prozessübergreifenden Kenntnissen und Qualifikationen, beispielsweise durch die Verknüpfung des Leistungserstellungsprozesses mit dem kostenrechnerischen Aspekt der Vor- und Nachkalkulation.

Die Vermittlung von fremdsprachlichen Qualifikationen ist mit 40 Stunden in die Lernfelder integriert.

Die Prüfungen

Die herkömmliche Abfolge Zwischenprüfung – Abschlussprüfung besteht seit der Änderungsverordnung von 2007 wieder. Die von 2002 bis 2007 als Erprobung praktizierte „gedehnte Abschlussprüfung“ hat sich nicht bewährt und wurde mehrheitlich abgelehnt.

Prüfung	Zwischenprüfung	Abschlussprüfung	
Prüfungsstruktur	Schriftlich	Schriftlich	Praktisch
Sommerprüfung:	März	Mai	Juni/Juli
Winterprüfung:	Oktober	November	Januar
Prüfungsdauer	90 Minuten	330 Minuten	30 Minuten
Prüfungsbereich, Bearbeitungszeit, Aufgabenstruktur	<p>Praxisbezogene Aufgaben oder Fälle in den Prüfungsbereichen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Beschaffung und Bevorratung • Produkte und Dienstleistungen • Kosten- und Leistungsrechnung 	<p><u>Geschäftsprozesse</u> (180 Minuten) Situationsaufgaben und Fallbeispiele aus den Gebieten * Marketing und Absatz * Beschaffung und Bevorratung * Personal * Leistungserstellung</p> <p><u>Kaufmännische Steuerung und Kontrolle</u> (90 Minuten) Bis zu 4 praxisbezogene Aufgaben aus dem Bereich Leistungsabrechnung unter Berücksichtigung des Controlling</p> <p><u>Wirtschafts- und Sozialkunde</u> (60 Minuten) Praxisbezogene Aufgaben über allgemeine wirtschaftliche und gesellschaftliche Zusammenhänge der Berufs- und Arbeitswelt</p>	<p><u>Einsatzgebiet</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Präsentation (10-15 Min) und • Fachgespräch (beides zusammen max. 30 Minuten) <p>über eine selbstständig durchgeführte Fachaufgabe in dem Einsatzgebiet</p> <p>(Basis: unbewerteter Report von max. 5 Seiten zzgl. Anlagen)</p>
Gewichtung		70 % (40 + 20 + 10)	30 %

Zwischenprüfung

Zur Ermittlung des Ausbildungsstandes legen die Auszubildenden während der Ausbildung eine Zwischenprüfung ab. Es handelt sich um eine Zwischenprüfung herkömmlicher Form und Bedeutung, deren Ergebnis **nicht** in das Ergebnis der Abschlussprüfung eingeht.

Die Zwischenprüfung soll in der Mitte des zweiten Ausbildungsjahres durchgeführt werden und findet im März statt. Zwischenprüfungen können auch im Oktober stattfinden, um den unterschiedlichen Anforderungen bei verkürzten Ausbildungsverhältnissen gerecht zu werden. Hier sind die konkreten Terminstellungen der zuständigen IHK zu beachten. Die Zwischenprüfung erstreckt sich auf betriebliche und schulische Inhalte des ersten Ausbildungsjahres.

Die Zwischenprüfung dauert höchstes 90 Minuten und umfasst praxisbezogene Aufgaben oder Fälle aus den Prüfungsbereichen

- Beschaffung und Bevorratung
- Produkte und Dienstleistungen
- Kosten- und Leistungsrechnung.

Abschlussprüfung

Die Abschlussprüfung erstreckt sich auf alle nach Ausbildungsordnung und Rahmenlehrplan zu vermittelnden Fertigkeiten und Kenntnisse. Sie besteht aus vier Prüfungsbereichen. Die Prüfung in den Bereichen

- Geschäftsprozesse
- Kaufmännische Steuerung und Kontrolle
- Wirtschafts- und Sozialkunde

ist schriftlich durchzuführen. Die Prüfung im Bereich

- Einsatzgebiet

wird praktisch und mündlich durchgeführt.

Schriftliche Abschlussprüfung

Auszubildende, die ihre Abschlussprüfung im Sommer ablegen, absolvieren den schriftlichen Teil im Mai; für Teilnehmer der Winterprüfung findet die schriftliche Prüfung im November statt.

Im Prüfungsbereich **Geschäftsprozesse** soll der Prüfling auf Prozesse und komplexe Sachverhalte gerichtete Situationsaufgaben oder Fallbeispiele bearbeiten. Dabei soll er zeigen, dass er Geschäftsprozesse analysieren sowie Problemlösungen ergebnis- und kundenorientiert entwickeln kann. Insbesondere kommen folgende Gebiete in Betracht:

- Marketing und Absatz
- Beschaffung und Bevorratung
- Personal
- Leistungserstellung.

Im Prüfungsbereich **Kaufmännische Steuerung und Kontrolle** soll der Prüfling bis zu vier praxisbezogene Aufgaben aus dem Bereich Leistungsabrechnung unter Berücksichtigung des Controlling bearbeiten. Dabei soll er zeigen, dass er Kosten erfassen, die betrieblichen Geld- und Wertströme analysieren sowie betriebswirtschaftliche Schlussfolgerungen daraus ziehen kann.

Im Prüfungsbereich **Wirtschafts- und Sozialkunde** soll der Prüfling praxisbezogene Aufgaben bearbeiten und zeigen, dass er allgemeine wirtschaftliche und gesellschaftliche Zusammenhänge der Berufs- und Arbeitswelt darstellen und beurteilen kann.

Praktische Abschlussprüfung

Die praktische Abschlussprüfung (Prüfungsbereich Einsatzgebiet) wird am Ende der Ausbildung abgelegt: im Sommertermin im Juni bzw. Juli, im Wintertermin im Januar. Zu diesem Zeitpunkt befindet sich der Auszubildende in dem vom Betrieb festgelegten Einsatzgebiet, welches besondere Berücksichtigung in der praktischen Prüfung findet.

Im Prüfungsbereich Einsatzgebiet soll der Auszubildende in einer **Präsentation** und einem **Fachgespräch** die Beherrschung komplexer Fachaufgaben und ganzheitlicher Geschäftsprozesse sowie seine Problemlösungsfähigkeit in der Praxis nachweisen. Gegenstand der Präsentation und des Gesprächs ist eine Fachaufgabe, die der Auszubildende in dem Einsatzgebiet selbstständig durchgeführt hat.

Die Fachaufgabe im Einsatzgebiet ist vor der Durchführung dem Prüfungsausschuss zur Genehmigung vorzulegen, d. h. der Prüfungsausschuss entscheidet, ob die beantragte Fachaufgabe für die Prüfung geeignet ist. Erst nach der Genehmigung darf der Auszubildende mit der Durchführung dieser prüfungsrelevanten Fachaufgabe beginnen.

Der Prüfling erstellt hierüber einen höchstens fünfseitigen Report (zzgl. Anlagen mit betriebsüblichen Unterlagen) als Basis für die Präsentation und das Fachgespräch. Der Report wird nicht bewertet. Er dient lediglich zur Information des Prüfungsausschusses und wird diesem rechtzeitig vor der Durchführung der Prüfung Einsatzgebiet zur Verfügung gestellt.

In der Präsentation soll der Prüfling auf der Basis des Reports zeigen, dass er Sachverhalte, Abläufe und Ergebnisse der bearbeiteten Fachaufgabe erläutern und mit praxisüblichen Mitteln darstellen kann.

In dem Fachgespräch soll der Prüfling zeigen, dass er die dargestellte Fachaufgabe in Gesamtzusammenhänge einordnen, Hintergründe erläutern und Ergebnisse bewerten kann. Dabei soll er insbesondere verdeutlichen, dass er die Sachbearbeitung in einem speziellen Geschäftsfeld beherrscht.

Der Prüfungsausschuss bereitet sich im Vorfeld anhand des eingereichten Reports auf die Präsentation und das Fachgespräch vor.

Im Anschluss an die Prüfung bewertet er die gezeigten Leistungen (z. B. mittels eines Bewertungsbogens).

Bestehen der Prüfung

Aus den in den einzelnen Prüfungsbereichen erzielten Ergebnissen wird ein Gesamtergebnis ermittelt. Dabei haben die Prüfungsbereiche folgendes Gewicht:

Geschäftsprozesse	40 %
Kaufmännische Steuerung und Kontrolle	20 %
Wirtschafts- und Sozialkunde	10 %
Prüfungsbereich Einsatzgebiet	30 %

Sind in der schriftlichen Prüfung die Leistungen in bis zu zwei Prüfungsbereichen mit „mangelhaft“ und in dem übrigen mit mindestens „ausreichend“ bewertet worden, kann in einem der mit mangelhaft bewerteten Bereiche eine mündliche Ergänzungsprüfung stattfinden, wenn dies für das Bestehen der Prüfung den Ausschlag geben kann.

Die Abschlussprüfung ist bestanden, wenn

- im Gesamtergebnis,
- im Prüfungsbereich Geschäftsprozesse,
- in mindestens einem der beiden Prüfungsbereiche Kaufmännische Steuerung und Kontrolle und Wirtschafts- und Sozialkunde sowie
- im Prüfungsbereich Einsatzgebiet

jeweils mindestens ausreichende Leistungen erbracht wurden.

Werden die Prüfungsleistungen in einem Prüfungsbereich mit „ungenügend“ bewertet, so ist die Prüfung nicht bestanden.

Folgendes Schaubild verdeutlicht noch einmal, unter welchen Voraussetzungen die Abschlussprüfung bestanden ist. Die Bedingungen müssen **gleichzeitig** erfüllt sein!

Geschäftsprozesse		mindestens ausreichende Leistungen		im Gesamtergebnis mindestens ausreichende Leistungen
Kaufm. Steuerung u. Kontrolle			in einem von den zwei Fächern mindestens ausreichende und in dem anderen keine ungenügenden Leistungen	
Wirtschafts- und Sozialkunde				
Prüfungsbereich Einsatzgebiet	mindestens ausreichende Leistungen			

Rechtsgrundlagen

- Verordnung über die Berufsausbildung zum Industriekaufmann/zur Industriekauffrau vom 23. Juli 2002 (Bundesgesetzblatt Jahrgang 2002 Teil I Nr. 51, S. 2764ff, ausgegeben zu Bonn am 26. Juli 2002).
- Verordnung über die Erprobung einer neuen Ausbildungsform in der Berufsausbildung zum Industriekaufmann/zur Industriekauffrau vom 23. Juli 2002 (Bundesgesetzblatt Jahrgang 2002 Teil I Nr. 51, S. 2775, ausgegeben zu Bonn am 26. Juli 2002). Die Erprobungsverordnung ist am 01. August 2002 in Kraft getreten und **galt bis zum 31. Juli 2007**.
- Rahmenlehrplan für den Ausbildungsberuf Industriekaufmann/Industriekauffrau (Beschluss der Kultusministerkonferenz vom 14.06.2002)
- Verordnung zur Änderung von Verordnungen über die Berufsausbildung für Industriekaufleute vom 20. Juli 2007 (Bundesgesetzblatt Jahrgang 2007 Teil I Nr. 34, ausgegeben zu Bonn am 26. Juli 2007)

Ansprechpartner

Industrie- und Handelskammer zu Dortmund Herrn Thomas Flecke Märkische Str. 120 44141 Dortmund	<u>Telefonnummer:</u> 0231 5417 272 <u>E-Mail-Adresse:</u> t.flecke@dortmund.ihk.de
--	--

Glossar

	Seite
Arbeitsfeldübergreifende, integrierte Vermittlung	17
Berichtsheft	17
Einsatzgebiet	17
Fachaufgabe	18
Fachgespräch	18
Genehmigungsverfahren	18
Geschäftsprozesse	19
Industrielle Dienstleistungen	19
Kundenorientierung	19
Lernfeldkonzept	20
Präsentation	20
Report	20
Situationsaufgaben	21
Verkürzung der Ausbildungszeit	21
Zeitraahmenmethode	22

Arbeitsfeldübergreifende, integrierte Vermittlung

[Vgl. § 3 Abs. 1 und Anlage 2 zu § 5 Nr. A]

- Die ersten vier Berufsbildpositionen sind „vor die Klammer“ gezogen, ihnen ist keine Zeit zugeordnet. Sie sind vielmehr mit den jeweiligen Fachqualifikationen zusammen zu vermitteln. Das „Mischungsverhältnis“ richtet sich nach den jeweiligen Anforderungen der einzelnen Fachqualifikationen.
- Integrativ zu vermittelnde Qualifikationen sollen in der Regel nicht als „Trocken-Kurs“ behandelt werden. Dies kann allenfalls zur Einstimmung in das Thema notwendig sein. Vielmehr ist bei jeder Fachqualifikation zu prüfen, inwieweit die arbeitsfeldübergreifenden Qualifikationen eine Rolle spielen.

Berichtsheft

[Vgl. § 7]

- Die vorgeschriebenen Ausbildungsnachweise bieten allen Ausbildungsbeteiligten Gelegenheit zur systematischen Durchführungskontrolle. Damit soll ersichtlich werden, welche Fertigkeiten und Kenntnisse bereits vermittelt wurden.
- Ergänzend zur Ausbildungsordnung wird empfohlen, in jedem Ausbildungsjahr mindestens einen Fachbericht als Teil des Berichtsheftes anfertigen zu lassen, um die fachliche Durchdringung ausbildungsrelevanter Aufgaben, Problemstellungen und Situationen zu unterstützen.
- Die Fachberichte sollten sachlich gegliedert sein, die Aufgaben und Arbeitsschritte verdeutlichen und Gesamtzusammenhänge darstellen. Sie sollten sich auf einen bestimmten Ausbildungsabschnitt (z.B. Beschaffung, Absatz) beziehen und können als Vorbereitung bzw. Übung für die Anfertigung des Reports für die Abschlussprüfung angesehen werden.

Einsatzgebiet

[Vgl. § 3 Abs. 1 und § 4 Abs. 2]

- Der Ausbildungsbetrieb legt ein Einsatzgebiet fest, in welchem der Auszubildende sowohl koordinierende als auch problemlösende Fachaufgaben selbstständig ausführen kann. Die Ausbildungsordnung gibt einen Überblick über geeignete Einsatzgebiete. Andere Einsatzgebiete sind ebenfalls zulässig, wenn in ihnen die Fertigkeiten und Kenntnisse nach § 4 Abs. 1 Nr. 10 vermittelt werden können.
- In dieser letzten Ausbildungsetappe sollen Handlungskompetenz und erste Berufserfahrung durch Verknüpfung von Fachinhalten und übergreifenden Qualifikationen so erweitert und gefestigt werden, dass im jeweiligen Geschäftsprozess des Einsatzgebietes ganzheitliche komplexe Aufgaben bearbeitet werden können.
- Da die Ausbildungspartner sich nicht schon zu Beginn der Ausbildung auf ein Einsatzgebiet festlegen müssen, können im späteren Verlauf geeignete Einsatzgebiete nach den betrieblichen Belangen und den speziellen Fähigkeiten und Neigungen der Auszubildenden ausgewählt werden. Somit hat das Unternehmen die Möglichkeit, seinen Nachwuchs bedarfsgerecht heranzubilden.
- Spätestens mit der Anmeldung zur schriftlichen Abschlussprüfung muss das Einsatzgebiet der IHK mitgeteilt werden.

Fachaufgabe

[Vgl. § 9 Abs. 3 Nr. 4]

- Wenn auch schon bisher betriebliche Mitarbeit (learning-by-doing) als Ausbildungsmethode von Bedeutung ist, so wird nun das eigenständige verantwortliche Handeln und funktions- sowie prozessorientierte Anwenden von Wissen bei der Lösung von Fachaufgaben im Rahmen eines Einsatzgebietes ausdrücklich gefordert.
- Der Ausbildungsbetrieb muss dafür sorgen, dass der Auszubildende in einem Einsatzgebiet Aufgaben übertragen bekommt, die einsatzgebietsspezifische Lösungen sowie die Koordination einsatzgebietsspezifischer Aufgaben und Prozesse erfordern. Dies sind die beiden im Ausbildungsrahmenplan genannten Kriterien für die Fachaufgabe.
- Die Fachaufgaben sind nicht inhaltlich konkretisiert, sondern werden durch allgemeine Lernziele unter der Berufsbildposition 10 beschrieben, um eine breite Anwendung zu gewährleisten. Die für die Prüfung ausgewählte Fachaufgabe sollte dem Prüfling ausreichende Möglichkeiten bieten, seine Fertigkeiten und Kenntnisse bei der Sachbearbeitung darzustellen.

Fachgespräch

[Vgl. § 9 Abs. 3 Nr. 4]

- Im Prüfungsbereich Einsatzgebiet schließt sich an die Präsentation ein Fachgespräch an, in welchem festgestellt werden soll, wie gut die präsentierte Fachaufgabe in einen Gesamtzusammenhang gestellt, Hintergründe erläutert und Ergebnisse bewertet werden können.
- In der neuen Prüfung wird vorrangig auf die in Report und Präsentation vorgestellte betriebliche Sachbearbeitungspraxis in einem spezifischen Einsatzgebiet Bezug genommen. Der Auszubildende muss also damit rechnen, dass Fragen gestellt werden, die nicht durch schulisches Faktenwissen allein beantwortet werden können.
- Fachgespräch und Präsentation dauern höchstens 30 Minuten.
- Beide Teile des Prüfungsbereiches Einsatzgebiet werden mit einer Note bewertet. Eine Gewichtung bzw. Anteilsfestlegung von Präsentation und Fachgespräch legt die Ausbildungsordnung nicht fest.

Genehmigungsverfahren

[Vgl. § 9 Abs. 3 Nr. 4]

- Die ausgewählte Fachaufgabe aus dem Einsatzgebiet, die inhaltlicher Gegenstand des Reports, der Präsentation und des Fachgesprächs werden soll, ist vor ihrer Durchführung im Betrieb, dem Prüfungsausschuss zur Genehmigung vorzulegen. Der Prüfungsausschuss entscheidet, ob die beantragte Fachaufgabe für die Prüfung geeignet ist. Bei Eignung erfolgt eine Bestätigung (angenommen), ggf. angenommen mit Auflage. Bei Ablehnung muss eine neue Fachaufgabe beantragt werden.
- Zur Genehmigung ist eine Kurzbeschreibung der beabsichtigten Fachaufgabe einzureichen. Neben der Bezeichnung der Aufgabenstellung muss aus der Kurzbeschreibung auch deutlich werden, welche einsatzgebietsspezifischen Lösungen angestrebt und wie die einsatzgebietsspezifischen Aufgaben und Prozesse koordiniert werden.

- Die Kurzbeschreibung der Fachaufgabe muss bis spätestens zum schriftlichen Abschlussprüfungstermin eingereicht werden. Beachten Sie hierzu die konkreten terminlichen und formalen Vorgaben der zuständigen IHK. Eine Reaktion des Prüfungsausschusses erfolgt spätestens 3 Wochen nach dem von der IHK gestellten Abgabetermin für den Antrag.

Geschäftsprozesse

[Vgl. § 4 Abs. 1 Nr. 2 und Nr. 4]

- Traditionell waren Unternehmen nach Funktionen organisiert. Mit Lean-Management, Total Quality Management und Kundenorientierung richten sich die Unternehmen immer mehr an Geschäftsprozessen bzw. Wertschöpfungsketten aus.
- Typischerweise verlaufen die Wertschöpfungsprozesse funktionsübergreifend. Mit dem Denken und Handeln in Geschäftsprozessen sollen die Auszubildenden den Gesamtprozess im Auge behalten. Insbesondere die Berufsbildpositionen 1 bis 4 fördern diese prozessorientierte Sichtweise, womit Schnittstellenprobleme reduziert werden.

Industrielle Dienstleistungen

[Vgl. § 4 Abs. 1 Nr. 2.1]

- Mit der Neukonzeption des Berufsbildes und dessen flexibler Ausprägung können auch industrielle Dienstleister ausbilden. Für die Auszubildenden eröffnet dies neue Berufschancen.
- Industrielle Dienstleistungen können in internen Abteilungen, sowie in „outgesourcten“ Unternehmensteilen / Betrieben erbracht oder von externen Dienstleistern am Markt angeboten werden.
- Unter industriellen Dienstleistungen werden einmal Leistungen verstanden, die nicht dem „Kerngeschäft“ zugerechnet werden. Zum Erreichen der Unternehmensziele haben sie unterstützende Funktionen (z.B. Rechnungslegung, Logistik, Aus- und Weiterbildung, EDV).
- Industrielle Dienstleistungen sind zum anderen Neben- und Zusatzleistungen des Angebots, die aufgrund der Nachfrage nach kompletten Problemlösungskonzepten zunehmend erforderlich sind, um sich am Markt zu behaupten. Dazu zählen alle Dienstleistungen, die den gesamten Lebenszyklus der Sachleistung begleiten.
- Dienstleistungen z.B. im Bereich von Banken, Versicherungen, Gesundheit, Öffentlicher Dienst und private Haushalte sind nicht gemeint.

Kundenorientierung

[Vgl. § 4 Abs. 1 Nr. 2 und Nr. 5]

- Das Denken und Handeln der Industrieunternehmen ist zunehmend marktorientierter geworden. Daher sind im neuen Berufsbild der Industriekaufleute der Bereich Marketing und Absatz - der auch zeitlich die größte Dimension einnimmt - und die Kundenorientierung mehr in das Zentrum der Betrachtung gerückt.
- Die Kundenorientierung ist dabei nicht nur „nach außen“ zu sehen. Im Rahmen der Geschäftsprozessorientierung ist auch ein Verständnis dafür zu vermitteln, dass die benachbarten Abteilungen / Bereiche als „interne Kunden“ zu verstehen und zu behandeln sind.

Lernfeldkonzept

[Vgl. Rahmenlehrplan]

- Der schulische Rahmenlehrplan orientiert sich an den typischen Geschäftsprozessen. Er beinhaltet 12 Lernfelder, die die bisherigen „Fächer“ Industriebetriebslehre, Rechnungswesen und Wirtschaftslehre ersetzen.
- Der Rahmenlehrplan sieht für das erste Ausbildungsjahr mit fünf Lernfeldern 320 Stunden und für das zweite Ausbildungsjahr mit vier Lernfeldern 280 Stunden vor. Im dritten Ausbildungsjahr stehen für drei Lernfelder 280 Stunden zur Verfügung, wobei das Lernfeld „Unternehmensstrategien und Projekte umsetzen“ auf die Einsatzgebiete zugeschnitten ist.
- Die Flexibilisierungsmöglichkeiten der zeitlichen Gestaltung des Berufsschulunterrichts sollten durch Kooperation vor Ort genutzt werden, um den strukturellen Erfordernissen der betrieblichen Ausbildung auch von schulischer Seite gerecht zu werden.

Präsentation

[Vgl. § 9 Abs. 3 Nr. 4]

- Der Ausbildungsbetrieb muss dem Auszubildenden geeignete praxisübliche Darstellungsmethoden vermitteln. Auch während der Ausbildung gibt es Möglichkeiten, Sachverhalte, Abläufe und Ergebnisse zielgruppengerecht aufzubereiten und zu präsentieren.
- Welche Medien für die Präsentation der Fachaufgabe in der Prüfung verwendet werden, ist nicht vorgeschrieben. Die zuständige IHK wird deutlich machen, welche sie für die Prüfung zur Verfügung stellen kann. Für darüber hinausgehende Präsentationsmedien sind die Prüflinge selbst verantwortlich und müssen diese funktionsfähig mitbringen.
- Für die Präsentation sind der Aufbau und die inhaltliche Struktur, die sprachliche Gestaltung und die zielgruppengerechte Darstellung entscheidend. Von Bedeutung ist also, wie es dem Auszubildenden gelingt, die inhaltlichen Ausführungen, die bereits mit dem Report eingereicht wurden, prägnant, zielorientiert und überzeugend darzustellen.
- Bei der Vorbereitung der Präsentation ist ein Zeitrahmen von 10-15 Minuten zu beachten und einzuhalten. Andernfalls läuft der Prüfling Gefahr, dass der Prüfungsausschuss die Präsentation abbricht.

Report

[Vgl. § 9 Abs. 2 Nr. 4]

- Die Abschlussprüfung mit Präsentation und Fachgespräch zum Prüfungsbereich Einsatzgebiet erfolgt auf der Grundlage einer schriftlichen Darstellung der tatsächlich ausgeführten Fachaufgabe im Einsatzgebiet, die als Report bezeichnet wird. Er dient dem Prüfungsausschuss zur Vorbereitung auf Präsentation und Fachgespräch.
- Der Report darf maximal 5 DIN-A4-Seiten (ggf. plus betriebliche Anlagen) umfassen. [35 Zeilen pro Seite - ca. 90 Zeichen pro Zeile - Zeilenabstand 1,5-fach - Schriftgrad 10]. Er soll gegliedert sein, die Aufgabenstellung, die Arbeitsschritte bei der Durchführung, die notwendigen Koordinierungsprozesse und das Ergebnis beinhalten.

- Der Ausbildungsbetrieb / Auszubildende muss bestätigen, dass der Auszubildende die im Report dokumentierte Fachaufgabe im Betrieb selbstständig ausgeführt hat. Der Report ist mit dieser Bestätigung bis spätestens 3 Wochen vor dem Prüfungstermin des Prüfungsbereiches Einsatzgebiet der IHK zuzuleiten. Zu beachten sind auch hier die terminlichen und formalen Vorgaben der zuständigen IHK.
- Auch wenn der Report nicht benotet wird, sollte der Auszubildende auf sorgfältige Ausführung bedacht sein, zumal die Präsentation sowie das anschließende Fachgespräch letztendlich darauf basieren und der Grundstein für den Erfolg bereits mit dem Report gelegt wird.

Situationsaufgaben

[Vgl. § 9 Abs. 3 Nr. 1]

- Um betriebliche Geschäftsprozesse auch in Prüfungen möglichst gut abzubilden, werden auf Prozesse und komplexe Sachverhalte gerichtete Situationsaufgaben oder Fallbeispiele mehr als bisher Gegenstand der schriftlichen Abschlussprüfung sein. Sie bieten Gelegenheit, Wissen (Theorie) mit Können (Praxis) zu verbinden, um so besser die Handlungsfähigkeit der Auszubildenden einschätzen zu können.
- Den Auszubildenden ist zu empfehlen, die Auszubildenden zu systematischem problembewusstem Denken und Handeln anzuhalten und betriebliche Situationen und Aufgabenstellungen dementsprechend zu vermitteln.
- Die Auszubildenden sollten nicht nur Fakten auswendig lernen, sondern verstärkt ihre analytischen und problemlösenden Fähigkeiten ausprägen.

Verkürzung der Ausbildungszeit

[Vgl. § 2 sowie BGJ AV § 1 und BBiG § 29]

- Die neue Ausbildungsstruktur stellt bei Verkürzungen (Anrechnung, Abkürzung auf Antrag) hohe Anforderungen an die Betriebe und Auszubildenden. Durch die letzte Ausbildungsetappe (Einsatzgebiet) wird die Zeit für die Vermittlung der Berufsbildpositionen (5 bis 9) Marketing und Absatz, Beschaffung und Bevorratung, Personal, Leistungserstellung und Leistungsabrechnung geringer. Daher sollte vor einer Verkürzung der Ausbildungszeit sorgfältig geprüft werden, ob dabei das Ausbildungsziel noch erreicht werden kann.
- Für die Vermittlung der Berufsbildpositionen 5-9 und für das Einsatzgebiet stehen folgende Zeiten zur Verfügung:

Vertragliche Ausbildungsdauer	Zeit für Berufsbildpositionen 5-9	Zeit für Einsatzgebiet
3 Jahre	27 Monate	9 Monate
2,5 Jahre	22,5 Monate	7,5 Monate
2 Jahre	18 Monate	6 Monate
Die arbeitsfeldübergreifenden Inhalte der Berufsbildpositionen 1 – 4 werden während der gesamten Ausbildungszeit vermittelt.		

- Die Prüfungstermine verteilen sich wie folgt:

Vertragliche Ausbildungsdauer	Zwischenprüfung	Abschlussprüfung, schriftlich	Abschlussprüfung, mündlich
3 Jahre	März 2. Ausbildungsjahr	Mai 3. Ausbildungsjahr	Juni / Juli 3. Ausbildungsjahr
2,5 Jahre	Oktober oder März 2. Ausbildungsjahr	November 3. Ausbildungsjahr	Januar 3. Ausbildungsjahr
2 Jahre	März 1. Ausbildungsjahr oder Oktober 2. Ausbildungsjahr	Mai 2. Ausbildungsjahr	Juni / Juli 2. Ausbildungsjahr

- Von der Aufgabenerstellungseinrichtung AKA werden sowohl im Herbst als auch im Frühjahr jeweils Aufgabensätze für die ZP und AP zur Verfügung gestellt. Der konkrete Prüfungstermin ist auch hier den Informationen der zuständigen IHK zu entnehmen.

Zeitraahmenmethode

[Vgl. § 5 Anlage 2]

- Den jeweiligen Berufsbildpositionen werden keine festen Zeiten (z.B. 12 Wochen), sondern Zeitintervalle (z.B. 4 bis 6 Monate) zugeordnet. Diejenigen Ausbildungsinhalte, die integrativ während der gesamten Ausbildung zu vermitteln sind, erhalten dabei keine Zeitraumzumessung. Sie sind gemeinsam mit den Fachqualifikationen auszubilden.
- Die Zeitraahmenmethode ist flexibler handhabbar als die Zeitrictwertmethode. Sie entspricht damit den Praxisbedürfnissen der Unternehmen nach einer an den Geschäftsprozessen orientierten Anwendung der Ausbildungsordnung.
- Weiterhin gilt § 5 der Ausbildungsordnung (Flexibilitätsklausel), wonach der Ausbildungsplan aufgrund von betrieblichen Besonderheiten hinsichtlich seiner inhaltlichen und zeitlichen Gliederung vom Ausbildungsrahmenplan abweichen kann.
- Bis zur Abschlussprüfung müssen alle im Ausbildungsrahmenplan aufgeführten Fertigkeiten und Kenntnisse vermittelt sein. Zu beachten ist, dass auch zur Zwischenprüfung bereits Prüfungsaufgaben gelöst werden müssen, die von den im Ausbildungsrahmenplan für das erste Ausbildungsjahr festgelegten Fertigkeiten und Kenntnissen ausgehen.
- Anders als in der bisherigen Ausbildungsordnung ist die sachliche Gliederung in der Anlage 1 und die zeitliche Gliederung in der Anlage 2 zu § 4 der Ausbildungsordnung festgelegt.