

Dauer:

24 Zweitagesveranstaltungen (480 Stunden)

- freitags von 13.30 Uhr – 20.45 Uhr und
- samstags von 8.00 Uhr – 16.00 Uhr

Anmeldungen werden laufend entgegengenommen.

Termine siehe beiliegendes Formblatt für die verbindliche Anmeldung.

Preis:

ca. 2.529,00 € + 179,00 € Prüfungsgebühr
(Ratenzahlung sowie Finanzierung über das Meister-Bafög sind möglich = derzeit 30,5 % geschenkter Zuschuss, 69,5 % Darlehen)

Teilnahmevoraussetzungen:

1. Bestandene Meisterprüfung oder
2. Langjährige Tätigkeit im Handwerk auf kaufmännischem Gebiet oder
3. Abschluss „Fachkauffrau/-mann für Handwerkswirtschaft“ oder
4. Abschluss „Kaufmännische(r) Fachwirt(in) (HWK)“

Abschluss:

Handwerkskammerprüfung
(neue Prüfungsordnung)
Zeugnis und Urkunde

Einzureichende Unterlagen:

- Formblatt: Verbindliche Anmeldung
- tabellarischer Lebenslauf, Passfoto
- Kopie Meisterbrief oder ähnlicher Berufsabschluss

Bitte teilen Sie uns bei Ihrer Anmeldung mit, wie Sie von diesem Lehrgang erfahren haben.

In der jetzigen Zeit – insbesondere im Hinblick auf den europäischen Binnenmarkt – wachsen die Anforderungen an eine dynamische Unternehmensführung.

Aus diesem Grunde gewinnen auch in den Handwerksbetrieben moderne Führungstechniken immer mehr an Bedeutung.

Der Studiengang zum/zur

Betriebswirt/in (HWK)

vermittelt Ihnen in 24 Zweitagesveranstaltungen Themen, die Ihnen helfen sollen, praxisgerechte Entscheidungen in Ihrem Betrieb zu treffen und somit die Steuerung Ihres Unternehmens zu optimieren.

Machen Sie sich fit für zukünftige Herausforderungen!

Lehrgangsort:

**Handwerkskammer Schwerin,
Berufsbildungs- und Technologiezentrum,
Werkstr. 600
19061 Schwerin**

Information und Anmeldung:

**Christiane Vorpahl
Leiterin Fortbildung
Telefon: 0385 / 6435-130
E-Mail: c.vorpahl@hwk-schwerin.de**

**Nicole Hackelberg
Mitarbeiterin Fortbildung
Telefon: 0385 / 6435-241
E-Mail: weiterbildung@hwk-schwerin.de**

**Studiengang des Handwerks****BETRIEBSWIRT/IN (HWK)**

(berufsbegleitend)



Betriebswirt (HWK) / Betriebswirtin (HWK) - Rahmenlehrplan

		Betriebswirtschaft			Recht	Volkswirtschaft	Personalführung Personalentwicklung
		Organisation und Planung	Marketing	Finanz- und Rechnungswesen			
A	O 1 Betriebsorganisation Handwerksbetrieb definieren • Abgrenzung, Stärken und Schwächen • Zeitgemäße Führungs- und Organisationskonzepte Organisationsstrukturen gestalten • Aufbau-/Ablauforganisation • Qualitätsmanagement Geschäftsprozesse optimieren • Methoden und Hilfsmittel Betriebliche Kennzahlen für Entscheidungen nutzen • Erfolgs-, Produktivitäts- und Leistungskennzahlen • Prüfung der Wirtschaftlichkeit von Aufträgen Betriebsmittel wirtschaftlich einsetzen • Kostenermittlung und -verrechnung • Ermittlung der Grenzlastung	M 1 Marktanalyse, Marketingziele/-strategien Kundenorientiert handeln • Marktchancen, Kundenwünsche • Kundenzufriedenheit Markt analysieren • Analyse der Rahmenbedingungen • Ermittlung der Kundenstruktur, der Stärken und Schwächen der Mitbewerber Eigenen Betrieb analysieren • Kundengruppen und Leistungsfelder • Analyse der Geschäftsfelder, Auftragsgrößen • Portfoliotechnik, ABC-Kunden-Analyse Marketingziele setzen und -strategien entwickeln • Spezialisierung, Diversifikation, Dienstleistungen • Kooperation, Zulieferwesen, Ausländische Märkte	F 1 Bilanzanalyse und Erfolgsrechnung Einführung in das betriebliche Rechnungswesen • Bestands-, Erfolgskonten, Kontenplan Inventur durchführen • Arten, Besonderheiten, Bewertung Jahresabschluss erstellen • G+V, Bilanzierung und Bewertung Bilanzanalyse erstellen • Lesen der Bilanz • Betriebswirtschaftliche Kennzahlen Führungsdaten für den Unternehmer bereitstellen • 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 Außenstände 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 • Modelle der Kommunikation • Kommunikationstechniken Konflikte bewältigen • Erkennen, Wertung von Konflikten • Umgang mit Konflikten/Gruppenkonflikten • Konfliktgespräch führen Persönliche Arbeitstechniken entwickeln • Lernen, Gedächtnis- und Konzentrationsstraining • Mind-Mapping • Kreativitätstraining • Stressbewältigung • Zeitmanagement	
	O 2 Auftragsorganisation Aufträge planen • Auftragsdefinition • Bestimmung des Ressourcenverbrauchs Aufträge effektiv durchführen • Bestimmung eines Arbeits-/Produktionsprogramms • Vorbereitung der Auftragsformulare • Terminposition • Mitarbeiterinsatzplanung • Materialdisposition • Bewältigung von Störungen Aufträge kontrollieren • Arbeitsfortschritts-, Qualitäts- und Kostenkontrolle Zusammenhänge zwischen Auftragsorganisation und Unternehmenserfolg beachten • Einflussbereich und -größe der Auftragsorganisation auf den wirtschaftlichen Erfolg	M 2 Marktgestaltung Produkt- und Dienstleistungen zusammenstellen • Kundenpräferenzen • Neue Leistungen, Dienstleistungen Preise und Konditionen festlegen • Preisgestaltung, Unlauterer Wettbewerb • Preisbildung im Handel Absatz- und Vertriebswege wählen • Spezielle Vertriebsformen • E-Commerce • Zulieferwesen Werbung und Verkaufsförderung planen • Werbekonzeption • Corporate Identity, Firmenzeichen • Anzeigen, Internet-Präsenz • Angebotsgestaltung, Direktwerbung • Öffentlichkeitsarbeit	F 2 Betriebsabrechnung und Kalkulation Kostenrechnung durchführen • Allgemeine Grundlagen • Kostenenerfassung, Kostenzurechnung • Kostenbeeinflussung • Kalkulatorische Kosten • G+V als Grundlage der Kalkulation • Betriebsabrechnung (BAB) Geeignete Kalkulationsverfahren anwenden • Überblick über Kalkulationsverfahren • Stundensatzrechnung, Zuschlagskalkulation • Kalkulation mit Kostenstellen • Maschinen-Stundensatz-Rechnung • Prozesskostenrechnung (Grundlagen) Über Kostenrechnungssysteme entscheiden • Überblick über Kostenrechnungssysteme • Deckungsbeitragsrechnung	R 2 Arbeitsrecht Arbeitsverhältnisse vertraglich gestalten • Arbeitsvertrag, Tarifvertrag • Abmahnung • Kündigung und Kündigungsschutz • Urlaub, Lohnfortzahlung • Arbeitnehmerschutzrechte Betriebsverfassungsgesetz anwenden Kollektives Arbeitsrecht berücksichtigen • Aussperrung und Streik Chancen und Risiken von Arbeitsgerichtsprozessen kennen	V 2 Ausgewählte volkswirtschaftliche Fragen Probleme der sozialen Marktwirtschaft kennen • Renten-, Krankenversicherung, Arbeitslosigkeit • Subventionen, Ökologische Steuerreform Handwerk als Wirtschaftsfaktor verstehen • Bedeutung in Wirtschaft und Gesellschaft • Organisationen des Handwerks • Strukturdaten, Zukunftsperspektiven Bedeutung und Funktion der EU verstehen • 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 • Grundsätze, Führungsstile, Führungskonzepte • Führungsinstrumente – Informieren, Motivieren, Delegieren, Feedback – Organisatorische Maßnahmen Soziale Prozesse im Betrieb steuern • Gruppenbildung und Gruppenverhalten • Betriebliches Vorschlagswesen • Kaizen • Quality Circle	
C	O 3 Zeitwirtschaft und Projektmanagement Betriebliche Abläufe erfassen und bewerten • Definition von Ablaufarten • Zeitliche Bewertung • Ansätze zur Reduzierung von Fehlzeiten Zeiterfassungssysteme aufbauen • Gliederung nach Kostenstellen, -trägern, Ablaufarten • Erfassungssysteme im Vergleich Unterschiedliche Zeitermittlungsverfahren bewerten und vergleichen Projekte planen, steuern und kontrollieren • Einsatz der Netzplantechnik • Planung der Projektstruktur • Zeit-, Termin-, Kapazitätsplanung und -disposition • Kostenplanung und -kontrolle	M 3 Verkaufstechnik Verkaufsgespräche entwickeln • Kontaktpphase – Auftreten, persönliche Eigenschaften – Wirkungsmittel, Fragetechniken – Gewinn von Kunden, Kundentypen – Gesprächsvorbereitung, telefonische Kontaktaufnahme Verkaufphase Ermittlung des Kundenwunsches, Kaufmotivs – Präsentationsregeln – Leistungsvorteile – Komplettes Argument, Preisgespräch Abschlussphase – Einwandbehandlung, Abschlusshilfen – Verkaufsanbahnung, Reklamationen • Übungen (mit Videounterstützung)	F 3 Finanzierung Grundregeln der Finanzierung beachten • Voraussetzungen; Ermittlung des Kapitalbedarfs Kreditverhandlungen vorbereiten • Rating Finanzierungsart und Kapitalbeschaffung entscheiden • Innen- und Außenfinanzierung • Lang- und kurzfristige Fremdfinanzierung • Sonderformen (Leasing, Factoring) • Öffentliche Finanzierungshilfen • Kreditsicherheiten Liquidität planen und sichern • Statische und dynamische Liquidität • Insolvenzverfahren Finanzplan aufstellen • Fallstudie • Finanzierung einer Betriebsverlagerung	R 3 Steuerrecht Sozialversicherung Wesentliche Steuerarten für den Handwerksbetrieb unterscheiden • Einkommenssteuer, Lohnsteuer • Körperschaftsteuer, Gewerbesteuer • Erbschaftsteuer, Schenkungssteuer • Umsatzsteuer Wesentliche Sozialversicherungsarten berücksichtigen • 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 • 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 • Bedarfsermittlung, Qualifikationsprofil • Personalanwerbung, Stellenbeschreibung • Personalauswahl, Einstellungsgespräch • Arbeitsvertrag Mitarbeiter richtig einsetzen • Arbeitszeit-, Beschäftigungsmodelle Mitarbeiter gerecht entlohnen • Entlohnungssysteme im Überblick – Zeitlohn – Leistungsorientierte Entlohnung • Mitarbeiterbeteiligungsformen • Vergleich und Bewertung unterschiedlicher Modelle	
	O 4 Betriebsplanung Rechtliche Rahmenbedingungen beachten • Raumordnung • Bauplanung • Bau-Vorschriften, Genehmigungsverfahren Standorte beurteilen • Kriterien für die Standortwahl • Wirtschaftliche Aspekte Betriebsstätte planen und Werkstätten einrichten • Materialfluss, Raumplanung • Arbeitsstätten, Sozialräume • Umweltschutz • Sicherheit und Gesundheitsschutz Wirtschaftliche Realisierbarkeit überprüfen • Nutzwertanalyse	O 5 Materialwirtschaft Einkauf planen und organisieren • Bedarfsermittlung, Bezugsquellen, Lieferantenauswahl/Angebotvergleich • Aufgabenverteilung, QM-Unterstützung, optimale Bestellmenge, Einkaufsverhandlungen, Eigen- oder Fremdfertigung Lager planen • Aufgaben, Einfluss auf Rentabilität, Schwachstellen, Kenngrößen, technische Anforderungen • ABC-Analyse Wertanalyse durchführen • 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 • Grundlagen, Investitionsüberlegungen, -rechnung • Profit-Center-Rechnung Kosten planen und kontrollieren Gewinne planen • Wertschöpfung, Break-even-Point-Analyse • Planung des Soll-Umsatzes • Deckungsbeitragsrechnung Betriebsersfolg sichern • 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 • Unternehmensformen • Abgrenzung Handwerksbetrieb - Industriebetrieb • Bedeutung des Handelsrechts für handwerkliche Unternehmen erkennen Unternehmensformen unter steuerlichen Aspekten beurteilen Betrieb unter familien-, erb- und steuerrechtlichen Gesichtspunkten gestalten • Eheliches Güterrecht • Schuldengütung in der Ehe • Folgen von Ehescheidungen • Gesetzliche Erfolge • Nachlassregelung • Steuerrechtliche Aspekte	P 4 Rhetorik und Gesprächsführung Reden gestalten • Redeformen • Aufbau eines Vortrags, lebendiger Vortrag • Argumentationstechnik • Einsatz von Hilfsmitteln • Persönliche Wirkungsmittel • Abbau von Hemmungen Verhandlungen durchführen • Vorbereitung, Durchführung, Beurteilung Gespräche und Diskussionen führen • Verhaltensweisen der Teilnehmer • Reaktion auf Zwischenrufe, Einwandbehandlung • Unfaire Techniken	
D	O 4 Betriebsplanung Rechtliche Rahmenbedingungen beachten • Raumordnung • Bauplanung • Bau-Vorschriften, Genehmigungsverfahren Standorte beurteilen • Kriterien für die Standortwahl • Wirtschaftliche Aspekte Betriebsstätte planen und Werkstätten einrichten • Materialfluss, Raumplanung • Arbeitsstätten, Sozialräume • Umweltschutz • Sicherheit und Gesundheitsschutz Wirtschaftliche Realisierbarkeit überprüfen • Nutzwertanalyse	O 5 Materialwirtschaft Einkauf planen und organisieren • Bedarfsermittlung, Bezugsquellen, Lieferantenauswahl/Angebotvergleich • Aufgabenverteilung, QM-Unterstützung, optimale Bestellmenge, Einkaufsverhandlungen, Eigen- oder Fremdfertigung Lager planen • Aufgaben, Einfluss auf Rentabilität, Schwachstellen, Kenngrößen, technische Anforderungen • ABC-Analyse Wertanalyse durchführen • 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 • Grundlagen, Investitionsüberlegungen, -rechnung • Profit-Center-Rechnung Kosten planen und kontrollieren Gewinne planen • Wertschöpfung, Break-even-Point-Analyse • Planung des Soll-Umsatzes • Deckungsbeitragsrechnung Betriebsersfolg sichern • 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 • Unternehmensformen • Abgrenzung Handwerksbetrieb - Industriebetrieb • Bedeutung des Handelsrechts für handwerkliche Unternehmen erkennen Unternehmensformen unter steuerlichen Aspekten beurteilen Betrieb unter familien-, erb- und steuerrechtlichen Gesichtspunkten gestalten • Eheliches Güterrecht • Schuldengütung in der Ehe • Folgen von Ehescheidungen • Gesetzliche Erfolge • Nachlassregelung • Steuerrechtliche Aspekte	P 4 Rhetorik und Gesprächsführung Reden gestalten • Redeformen • Aufbau eines Vortrags, lebendiger Vortrag • Argumentationstechnik • Einsatz von Hilfsmitteln • Persönliche Wirkungsmittel • Abbau von Hemmungen Verhandlungen durchführen • Vorbereitung, Durchführung, Beurteilung Gespräche und Diskussionen führen • Verhaltensweisen der Teilnehmer • Reaktion auf Zwischenrufe, Einwandbehandlung • Unfaire Techniken	

Stand: 01.01.2003

© ItB Karlsruhe