

**Lernfeld 2: Marktorientierte Geschäftsprozesse  
eines Industriebetriebes erfassen**
**1. Ausbildungsjahr  
Zeitrictwert: 60 Stunden**
**Zielformulierung:**

Die Schülerinnen und Schüler erkunden den Material-, Informations-, Geld- und Wertefluss innerhalb eines Betriebes ausgehend von Lieferanten und Kunden. Auf der Grundlage von vorgegebenen Unternehmensleitbildern und eigener betrieblicher Anschauung beschreiben sie einzelne ökonomische, soziale und ökologische Ziele. Sie analysieren den Zusammenhang zwischen strategischen und operativen Zielen. Dabei berücksichtigen sie mögliche Zielkonflikte. Sie begründen, dass das Erreichen von Unternehmenszielen von Marktentwicklungen abhängt.

Die Schülerinnen und Schüler analysieren den logistischen Prozess der Kundenauftragsführung und zeigen Schnittstellen zwischen Kern- und unterstützenden Prozessen auf. Dabei stellen sie Formen der betrieblichen Aufbauorganisation dar und beurteilen sie im Hinblick auf die Elemente des Geschäftsprozesses. Sie erläutern die Bedeutung der Information und deren effektiver Nutzung als wesentliche Voraussetzung für die Erzielung von Wettbewerbsvorteilen und untersuchen das betriebliche Informationssystem in Bezug auf die Steuerung und Abwicklung des betrieblichen Leistungsprozesses. Sie ermitteln und analysieren Kosten des Informations- und Materialflusses sowie die Wertschöpfung im Prozess der Kundenauftragsführung.

Die Schülerinnen und Schüler identifizieren organisatorische Einheiten wie Stellen und Abteilungen als Kostenstellen und beschreiben deren Bedeutung für die Wertschöpfung. Sie stellen das Rechnungswesen als Mittel zur Erfassung, Steuerung und Überwachung der Wertschöpfung dar. Sie beschreiben den Zusammenhang betrieblicher Planungs- und Controllingprozesse zur Sicherung des Unternehmenserfolgs.

Sie entwickeln Kriterien zur Erstellung von Präsentationen, stellen Lösungsergebnisse vor und präzisieren Regeln für ein Feedback zu individuellen Arbeitsergebnissen.

**Inhalte:**

Unternehmensphilosophie und -strategie  
Wertschöpfungsprozess – kosten- und nutzenorientiert  
Auslöser für Orientierung an Geschäftsprozessen  
- Käufermärkte  
- Globalisierung  
Elemente eines Geschäftsprozesses (Daten-, Organisations- und Funktionssicht)  
Aufgaben des Controlling  
Aufbau und informationstechnische Struktur der Datenbasis  
Aufgaben des Rechnungswesens  
Teamentwicklung  
Präsentationsgrundsätze  
Kommunikationsregeln

## KONKRETISIERUNGEN

- **Der Markt als Auslöser eines Geschäftsprozesses**
  - Marktbedingungen
    - Käufermarkt / Verkäufermarkt
    - Globalisierung
    - Konzentrationsprozesse
    - Wettbewerb
  - Notwendigkeit der Marktorientierung beim Faktoreinsatz
    - Lohnintensive Betriebe
    - Anlageintensive Betriebe
    - Materialintensive Betriebe

□ **Zielsystem des Unternehmens**

- Unternehmensphilosophie
- Unternehmensleitbilder
- Kostenführerschaft
  - Marktführerschaft
  - Gewinnorientierung
- Arten von Zielen
- Zielhierarchie
- Zielbeziehungen
- Zielkonflikte
- Zielerreichung / Controlling

□ **Geschäftsprozesse**

- Notwendigkeit der Orientierung an Geschäftsprozessen
- Kernprozesse – Unterstützungsprozesse - Schnittstellen
- Gestaltung von Geschäftsprozessen (Länge, Breite)
- Darstellung von Geschäftsprozessen / Geschäftsprozesselementen
- Abwicklung eines Kundenauftrages
- Prozess der Kundenauftragsführung (Supply chain management)

□ **Geschäftsprozesse und betriebliche Organisationsformen**

- Betriebliche Aufbauorganisation
  - Struktur-, Stellen- und Abteilungsbildung
  - Organisationsmodelle
    - Liniensysteme
    - Spartensysteme
    - Mischsysteme
    - Organigramm
  - Marktorientierte Organisationsstruktur (Profit Center)
- Betriebliche Ablauforganisation
- Betriebliches Informationssystem

□ **Informations-, Material- und Wertefluss beim Leistungserstellungsprozess**

- Kunden und Lieferanten als Ausgangspunkt des Material- und Werteflusses
- Arten und Ziele des Informations-, Material- und Werteflusses

□ **Wertschöpfungsprozesse und -kette**

- Betriebliche Leistungsfaktoren
- Wertschöpfungsorientierung
  - Wertschöpfungsanalyse und –bewertung
  - Erfassung, Steuerung und Überwachung des Wertschöpfungsprozesses
  - Zusammenhang zwischen betrieblichen Planungs- und Controllingprozessen
  - Wertschöpfung im Prozess der Kundenauftragsführung
    - Kostenorientierte Wertschöpfung
    - Nutzenorientierte Wertschöpfung
  - Kennzahlen zur Sicherung des Wertschöpfungserfolgs
    - Gewinnmaximierung
    - Wirtschaftlichkeit
    - Produktivität
    - Rentabilität
    - Liquidität

□ **Präsentations- und Feedbackregeln**

- Inhalte für Präsentationen
- Formen der Aufbereitung
- Ziele und Zielgruppen für eine Präsentation
- Formen der partnerorientierten Kritik