

Kurzprofil

Wer sorgt eigentlich für den Absatz hergestellter Industriegüter? Wer beschafft die notwendigen Produktionsmittel?



Ob Waschmaschine, Farben, Schrauben, Rohre, Autos oder Halbleiter: moderne Industrieunternehmen stellen heute nahezu alles her, was das Herz begehrt. Doch nichts entsteht von selbst. Noch vor der eigentlichen Herstellung der Industriegüter müssen vielfältige Tätigkeiten erledigt werden. Kosten wollen beachtet werden, die Kalkulation muss stimmen. Erst jetzt können die notwendigen Materialien, Rohstoffe beschafft werden. Später müssen sie im Lager geordnet und entsprechend verwaltet und für eine reibungslose Produktion koordiniert werden. Ebenfalls wird der Einsatz von Maschinen genauso wie von Arbeitskräfte geplant und umgesetzt. Die fertigen Produkte werden beworben und verkauft. Auf Dauer wird der Absatz gesichert. Hierbei plant und steuert man die Fertigung, setzt Kundenaufträge um, überwacht die Finanzbuchhaltung und das Rechnungs- und Mahnwesen, koordiniert den Vertrieb und den Versand und erledigt schließlich die Betriebsabrechnung. Die Kompetenz und Fertigkeiten zur Erledigung dieser Aufgaben erlernt man bei der Ausbildung zum/r Industriekaufmann/-frau im Betrieb und der Berufsschule.

Tätigkeiten:

Industriekaufleute sind eingesetzt in der Kalkulation, übernehmen buchhalterische Aufgaben sowie klassische Vertriebstätigkeiten.

Je nach ihrem speziellen Aufgabengebiet verhandeln die Industriekaufleute mit Kunden, Banken, Werbefachleuten, Vertretern, Behörden oder Groß- und Einzelhändlern. In großen Betrieben sind sie auf ein Fachgebiet spezialisiert, in kleineren müssen sie vielfältige Aufgaben übernehmen.

Arbeitsmittel/ Werkzeuge/ Material:

Telefon, Telefax, Kopier- und Rechenmaschinen, Datenverarbeitungsanlagen, Schreibmaschinen, Lagereinrichtungen, Karteien, Kontenpläne, Personalunterlagen,

	Taschenrechner, Warenlisten, Ein- und Verkaufsunterlagen, Bestellungen, Lieferscheine, Belege, Abrechnungen, Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe
Umgang mit:	Kunden, Auftraggebern, Lieferanten, Händlern, Kollegen, Abteilungs- oder Betriebsleitern
Arbeitsort/ Arbeitsumgebung:	Verkaufsräume, Büros, beim Kunden
Ausbildungsdauer:	3 Jahre

Weitere Informationen zur Berufsausbildung zum Industriekaufmann finden Sie auf folgender Webseite:

<http://www.berufenet.arbeitsagentur.de/berufe/start?dest=profession&prof-id=7965>