Informationen zum Berufsbild des Industriekaufmanns

Aufgaben und Tätigkeiten (Beschreibung)

Worum geht es?

Industriekaufleute befassen sich in Unternehmen aller Branchen mit kaufmännisch-betriebswirtschaftlichen Aufgabenbereichen wie Materialwirtschaft, Vertrieb und Marketing, Personal- sowie Finanz- und Rechnungswesen.

Material: Ware erster Klasse

Im Bereich Materialwirtschaft wirken sie dabei mit, Produktions- und Betriebsabläufe möglichst reibungslos zu gestalten. Sie pflegen Kontakte zu den Rohstofflieferanten und holen von ihnen Angebote ein. Mit Verhandlungsgeschick vereinbaren sie den günstigsten Einkaufspreis und schreiben Bestellungen. Ist die Ware eingetroffen, prüfen sie zunächst die Qualität. Ggf. reklamieren sie Warenmängel. Sie achten darauf, dass die Rohstoffe fachgerecht gelagert und termingerecht für die Produktion bereitgestellt werden.

Produktion: in großer Serie

In der Produktionswirtschaft sind Industriekaufleute ebenfalls anzutreffen, z.B. bei Herstellern von Präzisionsdrehteilen und Baugruppen. Hier führen sie u.a. Kapazitätsabgleiche durch, erstellen Stücklisten und Arbeitspläne. Sie stellen sicher, dass alle Faktoren, die bei der Fertigung der oft komplizierten Werkstücke zusammenspielen, optimal aufeinander abgestimmt sind. Die jeweils dazugehörenden Auftragsbegleitpapiere fertigen sie ebenfalls an. Daneben sind sie für die Prozessoptimierung, d.h. die ständige Verbesserung der Arbeitsabläufe, zuständig.

Personal: nicht nur Statistik

Mit gesetzlichen Bestimmungen und Vorschriften sowie tarifrechtlichen Vereinbarungen müssen sich Industriekaufleute in der Personalwirtschaft auskennen. Hier haben sie häufig Kontakt zu den Mitarbeitern/Mitarbeiterinnen des jeweiligen Unternehmens, die sie z.B. über Lohnfortzahlung und Urlaubsanspruch informieren. Darüber hinaus ermitteln sie den Personalbedarf und führen Personalstatistiken. Des Weiteren erledigen sie die Lohn- und Gehaltsabrechnungen und erstellen Arbeits- und Verdienstbescheinigungen.

Vertrieb: bei Anruf dort

Industriekaufleute im Vertrieb führen Verkaufsverhandlungen und arbeiten auf der Basis einer gründlich durchdachten Preiskalkulation Angebote aus. Sie planen Werbemaßnahmen und Marketingstrategien und akquirieren Kunden. So z.B. in einem Betrieb der Fotoindustrie. Wenn der Kunde eine Anzahl Spezialkameras und Zubehör bestellt, wickeln Industriekaufleute den Auftrag ab und veranlassen, dass die Waren termingerecht versendet werden. Darüber hinaus setzen sie Service- und Kundendienstleistungen für ihre Produkte effizient ein. Sie betreuen Kunden und beraten sie bei technischen Problemen, Reklamationen oder sonstigen Fragen. Um den Überblick über den Fotomarkt nicht zu verlieren, halten sie sich ständig auf dem Laufenden, indem sie Fachzeitschriften auswerten, im Internet recherchieren oder Messen besuchen.

Finanzen: immer gut belegt

Nicht zuletzt sind Industriekaufleute auch Fachleute für Rechnungswesen und Finanzwirtschaft. In einem Betrieb der Automobilzulieferindustrie beispielsweise buchen sie sorgfältig alle Geschäftsvorgänge am Rechner mithilfe einer speziellen Software. Sie archivieren Belege wie die Rechnung für die neue CNC-Maschine oder die Anzahlung eines Kunden für die bereits gelieferten Rußpartikelfilter. Auch Konten eröffnen sie oder veranlassen Zahlungen. Die Kosten-und-Leistungs-Rechnung fällt ebenfalls in ihren Aufgabenbereich. Pro Rechnungsperiode stellen Industriekaufleute die Kosten für Fertigungsmaterial, Gehälter oder Mieten zusammen. Sie ermitteln die Gesamtkosten für jeden Kostenträger, d.h. die "Leistungseinheiten" des Betriebs (z.B. Aufträge und Erzeugnisse), und halten das Umsatzergebnis fest.

Quelle: http://berufenet.arbeitsagentur.de