

# Neuordnung der Berufsausbildung Industriekaufleute

© Getty Images/metamorworks



Unsere Lehrwerke  
passend zum neuen Lehrplan

**BERUFLICHE  
BILDUNG**



Liebe Lehrerinnen und Lehrer,

nach nun gut 20 Jahren wird in diesem Jahr die Berufsausbildung der Industriekaufleute neu geordnet. Seinerzeit war der Lehrplan ein Vorreiter in Bezug auf die Lernfeldorientierung und in der Folgezeit haben Sie vor Ort verschiedene Möglichkeiten der Umsetzung erprobt und etabliert. Daher ist für Sie der Blick auf den neuen Lehrplan natürlich spannend, denn die Frage ist, welche Inhalte werden gestärkt oder kommen hinzu und wo betritt der Lehrplan eventuell Neuland?

Damit wir Sie bestmöglich in der Umsetzung unterstützen können, haben wir ein breites Programm für Sie aufgelegt. Dabei überarbeiten wir die etablierte Nolden-Reihe passend zum neuen Lehrplan, haben aber gleichzeitig zwei neue und stark nach Lernfeldern strukturierte Konzepte im Angebot.

Wir freuen uns, Ihnen bei der Lehrwerksauswahl zur Seite stehen zu können.

Zögern Sie nicht und sprechen Sie uns gerne an!

Mit freundlichen Grüßen

Philipp Westphal

Vertriebsleiter Berufliche Bildung

# Neue Lehrwerke mit maßgeschneiderten Lösungen

Der neue Lehrplan für Industriekaufleute, der ab dem 1. August 2024 gilt, bringt bedeutende Neuerungen mit sich, die die Ausbildung zeitgemäß und praxisnah gestalten. Diese strukturellen und inhaltlichen Anpassungen spiegeln die dynamischen Veränderungen in der Wirtschaft wider und zielen darauf ab, eine solide Grundlage für eine erfolgreiche berufliche Zukunft zu legen.

## Was ändert sich durch den Lehrplan?

Das **Lernfeld 2** als neues eigenes Lernfeld „Projekte planen und durchführen“ ermöglicht bereits früh in der Ausbildung den **Erwerb methodischer Grundkompetenzen für eine lösungsorientierte Projektbearbeitung**. Diese Kompetenzen werden „spiralcurricular“ in den danach folgenden Lernfeldern vertieft. Die Abfolge der **Lernfelder 3 bis 12** orientiert sich ausgehend vom Kundenauftrag an den **betrieblichen Geschäftsprozessen**.

Im Sinne eines umfassenden Projektmanagements können besonders im neuen **Lernfeld 13 Betriebliche Problemlösungsprozesse** innovativ durchgeführt werden.

Die Inhalte der **Lernfelder 1 bis 7** sind zudem für Teil 1 der gestreckten neuen Abschlussprüfung **prüfungsrelevant**.

## Was ist neu bei uns?

Unsere Lehrwerke richten sich gezielt an der **Neugestaltung des Lehrplans** für Industriekaufleute aus und bieten **maßgeschneiderte Lösungen**, um Auszubildende und Lehrkräfte bestmöglich zu unterstützen.

Daher haben wir unser Portfolio um neue Konzepte erweitert und unsere Klassiker überarbeitet, um den **Anforderungen an eine moderne Ausbildung gerecht zu werden**. Auf den Folgeseiten stellen wir Ihnen unsere Angebote näher vor.



Unsere **Landingpage** für die Ausbildung zu **Industriekaufleuten** hält Sie immer auf dem Laufenden!



# Industriekaufleute – die lernfeld- und anwendungsorientierte Reihe nach Ausbildungsjahren

Die neue Reihe ist speziell darauf ausgelegt, die **lernfeldorientierten Anforderungen des Lehrplans** abzudecken und den Auszubildenden eine **praxisnahe** sowie **anwendungsorientierte Lernerfahrung** zu bieten.

Das **Modellunternehmen Sommerfeld Bürosysteme GmbH** dient als roter Faden durch alle Lernfelder und gibt realitätsnahe Einblicke in die Arbeitswelt von Industriekaufleuten. Hierdurch gelingt eine direkte Verknüpfung mit den neuen Lehrplaninhalten, insbesondere mit den digitalen Geschäftsprozessen und dem Projektmanagement.



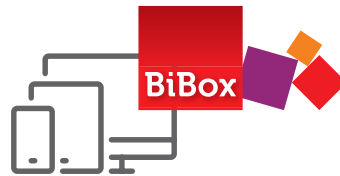
## Lernsituationen

Ergänzt wird die Reihe mit Lernsituationen für jedes Lernfeld in jedem Ausbildungsjahr. Jede Lernsituation besteht aus **einer Einstiegssituation** mit anschließenden Arbeitsaufträgen sowie **Aufgaben zur Prüfungsvorbereitung**.

inkl. didaktischer Jahresplanung

**Praxistipps**, die einen reibungslosen Theorie-Praxis-Transfer ermöglichen, und Zusammenfassungen sowie **Aufgaben am Ende jedes Kapitels**, die das Gelernte festigen, sind elementare Bestandteile des Konzepts.

Die **Wiederholungs- und Prüfungsaufgaben** am Ende jedes Lernfeldes dienen der optimalen Prüfungsvorbereitung und reflektieren die Abschlussprüfung in ihrer Struktur und ihrem Anspruch.



## Digital unterrichten

Für den digitalen Unterricht stehen sowohl für die Schulbücher als auch für die Lernsituationen **BiBoxen** zur Verfügung.

- Die **BiBox des Schulbuchs** enthält neben dem digitalen Schulbuch Lösungen zum Schulbuch sowie einen **eigenständigen Methodenteil** mit den Inhalten: Arbeiten in Gruppen, Methoden für die Gruppenarbeit, Informationsbeschaffung und viele interaktive und adaptierbare Materialien.
- Die **BiBox der Lernsituationen** enthält neben den digitalen Lernsituationen auch die didaktische Jahresplanung sowie weiteres digitales Material für die Unterrichtsvorbereitung, z.B. Stundenverlaufspläne. Die Lösungen zu den Lernsituationen sind ebenfalls enthalten.

## Industriekaufleute – 1. Ausbildungsjahr



**BiBox mit Material**  
separat erhältlich

**Lösungen**  
separat erhältlich



Schulbuch  
erscheint zum Schul-  
jahresbeginn 2024



**BiBox mit Material**  
separat erhältlich

**Lösungen**  
separat erhältlich



Lernsituationen  
erscheint zum Schul-  
jahresbeginn 2024

## Industriekaufleute – 2. Ausbildungsjahr



**BiBox mit Material**  
separat erhältlich

**Lösungen**  
separat erhältlich

in  
Vorbereitung

Schulbuch



**BiBox mit Material**  
separat erhältlich

**Lösungen**  
separat erhältlich

in  
Vorbereitung

Lernsituationen

## Industriekaufleute – 3. Ausbildungsjahr



**BiBox mit Material**  
separat erhältlich

**Lösungen**  
separat erhältlich

in  
Vorbereitung

Schulbuch



**BiBox mit Material**  
separat erhältlich

**Lösungen**  
separat erhältlich

in  
Vorbereitung

Lernsituationen

**Praxistipps** dienen als Brücke für den Theorie-Praxistransfer, indem sie **theoretisches Wissen mit konkreten, anwendbaren Beispielen verbinden**. Sie ermöglichen den Auszubildenden, die Relevanz der fachlichen Inhalte im Berufsleben zu erkennen und zu verstehen, wie sie dieses Wissen praktisch anwenden können. Dies fördert ein **tiefere Verständnis der Lerninhalte** und bereitet die Lernenden auf die Arbeitswelt vor.

**Beispiele** machen die theoretischen Inhalte greifbar, verbinden Lernstoff mit der Arbeits- oder Lebenswelt der Auszubildenden und fördern so Verständnis und Motivation. Sie sind ein weiterer wichtiger Schlüssel für einen **effektiven Theorie-Praxis-transfer**.

#### PRAXISTIPP!

Ein Projektabschlussbericht sollte – sofern er keine vertraulichen Informationen beinhaltet – archiviert werden. Zukünftige Projektteams haben so die Möglichkeit, aus den Dokumentationen und Berichten vorangegangener Projekte zu lernen und diese für sich nutzbar zu machen.

Die **formelle Entlastung** des Projektteams erfolgt durch die Unterzeichnung des Abschlussberichts durch den Auftraggeber. Dieser prüft besonders die Zielerreichung in Bezug auf Qualität, Kosten und Zeit. Der Auftraggeber kann gegebenenfalls auch Nachbesserungen und Nacharbeiten veranlassen. Gleichzeitig mit der Entlastung des Projektteams erfolgt auch die **Auflösung der Projektorganisation**.

**BEISPIEL** Als Projektleiterin ist Frau Müller für die Erstellung des Projektabschlussberichts verantwortlich. Der Geschäftsleitung der Sommerfeld Bürosysteme GmbH legt sie einen Projektabschlussbericht mit der folgenden Gliederung vor:

- 1 **Projektauftrag**
  - 1.1 Ausgangssituation
  - 1.2 Projektziele
  - 1.3 Projektorganisation
- 2 **Bewertung**
  - 2.1 Projektverlauf
  - 2.2 Zielerreichung
- 3 **Konsequenzen**
- 4 **Entlastung und Auflösung der Projektorganisation**
- 5 **Anhänge**
  - Projektstrukturplan
  - Kosten- und Ressourcenplan
  - sonstige relevante Dokumente

Nach Beendigung des Projekts werden die Projektergebnisse

- **genutzt**,
- **umgesetzt** oder gegebenenfalls auch
- **weiterentwickelt**.

Durch die Auflösung der Projektorganisation ist das bisherige Projektteam grundsätzlich von sämtlichen Projektaufgaben entbunden. Sollten weitere Umsetzungs- oder Anpassungsschritte notwendig sein, so werden diese üblicherweise von neuen Verantwortlichen ausgeführt. Die Praxis hat jedoch gezeigt, dass das spezifische Wissen des Projektteams (und besonders der ehemaligen Projektleitung) von großem Nutzen sein kann. Es sollte deshalb sichergestellt werden, dass dieses Wissen auch nach dem Projekt noch verfügbar ist.

Dabei sollte jedoch vermieden werden, dass bereits abgeschlossene Projekte eine Projektleitung noch jahrelang „verfolgen“. Sobald der Arbeitsaufwand für Nach- und Umsetzungsarbeiten ein vertretbares Maß überschreitet, sollte überlegt werden, ein Folgeprojekt zu initiieren oder die betroffenen Mitarbeiter entsprechend für diese Aufgaben abzustellen.

### ZUSAMMENFASSUNG

#### Projekte abschließen

- Der **Projektabschluss** ist der **offizielle Schlusspunkt** eines Projektes und sollte aktiv gestaltet werden.
- Die zentralen Instrumente der Projektabschlussphase sind die **Projektpräsentation**, der **Projektrückblick** und die **-bewertung** sowie der **Projektabschlussbericht**.
- Einen wichtigen Bereich in der Abschlussphase eines Projektes stellen **Projektrückblick** und **Projektbewertung** dar. Durch sie wird der **Erfolg** des Projektes überprüft und **Erfahrungen** können für weitere Projekte nutzbar gemacht werden.
- Der **Projektrückblick** ist ein bewusstes Nachdenken über den vergangenen Projektverlauf.
- Die **Projektbewertung** ist die systematische und zielgerichtete Sammlung, Analyse und Bewertung von Informationen über die geleistete Projektarbeit.
- Die **Projektabschlussitzung** ist die letzte offizielle Veranstaltung eines Projektes.
- Auf der Basis der Projektdokumentation und der Projektabschlussitzung wird der **Projektabschlussbericht** erstellt. Dieser stellt in komprimierter Form die wesentlichen Planungs- und Durchführungsschritte des Projektes dar.
- Die **formelle Entlastung** des Projektteams erfolgt durch die Unterzeichnung des Abschlussberichts durch den Auftraggeber.
- Nach dem Projektabschluss wird das **Projektteam aufgelöst** und von seinen Aufgaben entbunden.

### AUFGABEN

- 1 Erläutern Sie mögliche Konsequenzen, wenn das Projekt keine angemessene Abschlussphase hat.
- 2 Skizzieren Sie die inhaltlichen Schwerpunkte der Präsentation „Gründung eines Online-Shops“ für die folgenden Zielgruppen:
  - Geschäftsleitung der Sommerfeld Bürosysteme GmbH
  - Kunden des Online-Shops
  - Mitarbeiter der Sommerfeld Bürosysteme GmbH
- 3 Als Projektmanagerin möchte Frau Müller gerne die Teamarbeit im Projekt auswerten. Ihr war es ein besonderes Anliegen, dass sich alle Beteiligten wohlfühlten, dass eine produktive Stimmung im Projektteam herrschte und sich alle stets gut informiert fühlten. Entwickeln Sie für diesen Zweck einen Fragebogen.
- 4 Werten Sie nach der Durchführung Ihres Projektes „Schülerzeitung/Abschlusszeitung“ das Projekt aus. Gehen Sie dabei ganz besonders auf die Rolle der Projektleitung ein und geben Sie sich gegenseitig eine Rückmeldung, wie der Arbeitsprozess innerhalb der Arbeitsgruppe verlaufen ist.

Prägnante **Zusammenfassungen** und zielgerichtete Aufgaben am Ende jedes Kapitels bieten eine effektive Möglichkeit, das Gelernte zu rekapitulieren und zu festigen. Diese strukturierte Wiederholung unterstützt das Verständnis und die **Ergebnissicherung** der erlernten Inhalte, ermöglicht eine **Überprüfung** des eigenen Lernfortschritts und **bereitet optimal auf Prüfungen vor**.



- 10 Auf einer Computermesse erwirbt Manchetti einen größeren Posten Computer für die KG. Erläutern Sie, ob die KG aus dem Kaufvertrag rechtlich verpflichtet wird.
- 11 Zur Bestreitung seines Lebensunterhalts tätigt Moraldo laufende Entnahmen in Höhe von 4% auf seinen Kapitalanteil. Auch Manchetti möchte Entnahmen tätigen. Begründen Sie, ob er dazu berechtigt ist.
- 12 Die KG macht im folgenden Jahr einen Gewinn von 56000,00 €. Moraldo erhält für die Leitung der Gesellschaft 20000,00 € vorweg. Danach sind die Kapitalanteile mit 4% zu verzinsen. Ein verbleibender Rest soll im Verhältnis von 3 : 1 verteilt werden. Entnahmen wurden nicht getätigt und Manchetti hat seinen Kapitaleinlage zu Jahresbeginn voll geleistet. Berechnen Sie die Gewinnanteile der beiden Gesellschafter.

	Kapitalanteil am Anfang des Jahres (€)	Vorwegverteilung (€)	4% Verzinsung (€)	Restverteilung im Verhältnis 3 : 1 (€)	Gesamtgewinn (€)
<b>Moraldo</b>					
<b>Manchetti</b>					
<b>Gesamt</b>					

- 13 Berechnen Sie die Kapitalanteile von Moraldo und Manchetti nach der Gewinnverteilung.

## Lernsituation 11: Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)

Web

### Ausgangssituation: Ein Generationenwechsel steht an

Friedrich Feld hatte sich seinerzeit entschieden als OHG-Gesellschafter in die Sitzmöbelfabrik Sommer OHG einzutreten. Im Jahre 2003 fand ein weiterer Wechsel im Gesellschafterbestand der Sitzmöbelfabrik Sommer OHG statt. Aufgrund der guten Wachstumsraten hatte die Gesellschaft weiterhin einen hohen Kapitalbedarf. Auf Anraten einer namhaften Unternehmensberatung sollte das Wachstum vor allem durch Eigenkapital finanziert werden, um die Kreditwürdigkeit der Gesellschaft auch langfristig zu sichern. Zügig reifte die Idee einen weiteren Gesellschafter aufzunehmen. Dies sollte Johannes Farthmann, der langjährige Leiter der allgemeinen Verwaltung sein. Herr Farthmann fühlte sich als „Mann der ersten Stunde“ dem Unternehmen stets verbunden und leistete hervorragende Arbeit. Trotz einiger Abwerbungsversuche der Konkurrenz hielt er dem Unternehmen die Treue. Johannes Farthmann war schließlich bereit, eine Kommanditeinlage zu leisten. Er versprach sich von seiner Einlage eine gute Rendite und wollte seinen Einfluss auf das Unternehmen durch seine Stellung als Kommanditist ebenfalls vergrößern. Ein Eintritt in die Gesellschaft als persönlich haftender Gesellschafter kam für ihn nicht infrage. Er hatte gerade das Elternhaus geerbt und wollte es nicht aufs Spiel setzen. Seitdem firmiert die Gesellschaft als Sitzmöbelfabrik Sommer KG.



Abb. LS11\_1: Foto Stephan - Behrta Nöhrbaß GbR

Die neue Generation



Im Jahre 2018 stand die nächste größere Veränderung der Gesellschaft an. Christian Sommer, Friedrich Feld und Johannes Farthmann waren fast 60 Jahre alt. In den vergangenen Jahren hatten die Gesellschafter hart gearbeitet und ein nicht unerhebliches Privatvermögen angehäuft. Jetzt, befanden die Gesellschafter, war es an der Zeit, die Früchte ihrer Arbeit zu ernten und das Leben unbesorgt zu genießen. Es reifte also der Entschluss, sich aus dem operativen Geschäft zurückzuziehen. Allenfalls um strategische Entscheidungen der Gesellschaft wollte man sich noch kümmern. Das Unternehmen sollte langfristig weitgehend risikolos in geeignete Hände übergeben werden. So traf es sich gut, dass die Kinder der Gesellschafter schon länger in verantwortlichen Positionen bei der Sitzmöbelfabrik Sommer KG tätig waren und allesamt über eine entsprechende Ausbildung verfügten. Claudia Farthmann war als Diplom-Ingenieurin für die Produktion und Beschaffung verantwortlich. Als Diplom-Kaufmann war Lambert Feld in der allgemeinen Verwaltung des Unternehmens tätig. Hartmut Sommer erbt das Vertriebstalent seines Vaters. Nach dem Wirtschaftsingenieursstudium nahm er verschiedene Aufgaben in der Vertriebs- und Marketingabteilung wahr. Alle drei Gesellschafterkinder verfügten über den notwendigen Ehrgeiz und waren bei ihrer Arbeit erfolgreich.

Auf der letzten Gesellschafterversammlung waren sich Christian Sommer, Friedrich Feld und Johannes Farthmann einig, dass ihre Kinder auf Dauer das Unternehmen führen sollten. Außerdem soll Claudia Farthmann eine stärkere Rechtsstellung bekommen als ihr Vater. Allerdings zweifelten die Gesellschafter daran, dass die Rechtsform der KG noch die richtige sei und prüften, ob die GmbH eine geeignete Alternative sei.

### ARBEITSAUFTRÄGE

Beschäftigen Sie sich zunächst mit der Gründung der Sitzmöbelfabrik Sommer KG.

- 1 Beschreiben Sie die Motive, die Christian Sommer und Friedrich Feld im Jahre 2003 zur Gründung einer KG veranlasst haben.
- 2 Erläutern Sie Motive, die Johannes Farthmann dazu bewogen haben, Kommanditist der Gesellschaft zu werden.

Setzen Sie sich nun mit der Situation im Jahre 2008 auseinander.

- 3 Analysieren Sie die Situation im Jahre 2008 aus der Perspektive der Gesellschafter.
- 4 Erläutern Sie mögliche Probleme der Rechtsform, falls die Gesellschaft eine KG bleibt.
- 5 Erarbeiten Sie die Merkmale einer GmbH und ergänzen Sie die Übersicht.

#### Merkmale einer GmbH

Allgemeine Merkmale	
Gründung	

Die Lernsituationen bringen im Rahmen der Lernfeldorientierung die Geschäftsprozesse und Praxisnähe durch leitende Aufgabenstellungen ins Zentrum der Ausbildung. Sie fördern nicht nur das Verständnis für **reale Arbeitsabläufe**, sondern ermöglichen auch eine aktive und **handlungsorientierte Auseinandersetzung** mit den Lerninhalten. Dies unterstützt die Entwicklung von **praxisrelevanten Kompetenzen** und bereitet die Lernenden umfassend auf die Anforderungen in der beruflichen Praxis vor.

# Industrie – die kompakte, lernfeldorientierte Werkreihe gegliedert in Grundstufe, Fachstufe und Rechnungswesen

Das neue Konzept fokussiert sich auf eine **kompakte Darstellung der Inhalte**. **Übersichtliche Grafiken und Schemata** unterstützen den **informationsvermittelnden Charakter** dieser Reihe.

Methodisch zeichnet sich die Reihe u. a. **durch mehrere Beispielunternehmen wie die Firma Heidtkötter KG** aus. Das schafft ein praxisnahes Lernumfeld und bindet die Auszubildenden in realitätsnahe Geschäftsprozesse ein. Damit entspricht das neue Lehrwerk der Lehrplanforderung nach einer **verstärkten Praxisorientierung**.

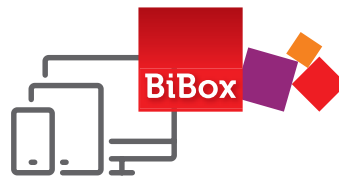


## Lernsituationen

Ergänzt werden der Band zum 1. Ausbildungsjahr und der Band zum 2./3. Ausbildungsjahr durch Lernsituationen für jedes Lernfeld. Jede Lernsituation bietet ein **Themenpaket** zur Einführung, gefolgt von einer **Situationsbeschreibung und vielfältigen Arbeitsaufträgen**. Die Lernfelder enden mit **Prüfungsfragen im Stil einer IHK-Prüfung** zur gezielten und optimalen Vorbereitung auf die Anforderungen der gestreckten Abschlussprüfung.

Ergänzend zum **Rechnungswesen-Schulbuch** steht ein **Arbeitsheft mit Handlungssituationen**, diversen **Arbeitsaufträgen** und **ausfüllbaren Konten- und Arbeitsvorlagen** zur Verfügung.

Jedes Lernfeld beginnt mit einem motivierenden Einstiegs-  
text bzw. einer **strukturierenden Mindmap** und endet mit **vertiefenden und übergreifenden Aufgaben**. Zudem gibt es in den einzelnen Kapiteln **weitere Aufgaben** auf reproduktiver Ebene. Hierdurch wird ein direkter Bezug zu den Anforderungen der Arbeitswelt hergestellt, während gleichzeitig kritisches Denken sowie Problemlösungskompetenzen gefördert werden. Die einzelnen Kapitel der Lernfelder beginnen zunächst mit einer **Beschreibung der Ausgangslage**, gefolgt von ansprechenden methodisch-didaktisch aufbereiteten Inhalten mit **zahlreichen Grafiken, Schemata und Übersichten**. Situationsbeschreibungen und Beispiele stellen einen hohen Praxisbezug her.



## Digital unterrichten

Für den digitalen Unterricht stehen sowohl für die Schulbücher als auch für die Lernsituationen **BiBoxen** zur Verfügung.

- Die **BiBox des Schulbuchs** enthält neben dem digitalen Schulbuch Lösungen zum Schulbuch und viele interaktive und adaptierbare Materialien.
- Die **BiBox der Lernsituationen** enthält neben den digitalen Lernsituationen die jeweiligen Lösungen.

## Industrie – 1. Ausbildungsjahr



**BiBox** mit Material  
separat erhältlich

Lösungen  
separat erhältlich



Schulbuch  
erscheint zum Schul-  
jahresbeginn 2024



**BiBox** mit Material  
separat erhältlich

Lösungen  
separat erhältlich



Arbeitsheft mit  
Lernsituationen  
erscheint zum Schul-  
jahresbeginn 2024

## Industrie – 2. + 3. Ausbildungsjahr



**BiBox** mit Material  
separat erhältlich

Lösungen  
separat erhältlich

Schulbuch



**BiBox** mit Material  
separat erhältlich

Lösungen  
separat erhältlich

Arbeitsheft mit  
Lernsituationen

## Industrie – Rechnungswesen Gesamtband



**BiBox** mit Material  
separat erhältlich

Lösungen  
separat erhältlich



Schulbuch  
erscheint zum Schul-  
jahresbeginn 2024



**BiBox** mit Material  
separat erhältlich

Lösungen  
separat erhältlich



Arbeitsheft mit  
Handlungssituationen  
erscheint zum Schul-  
jahresbeginn 2024

**Beschreibungen der jeweiligen Ausgangslage** helfen, Lernende genau dort abzuholen, wo sie stehen, und sie erfolgreich durch den Lernprozess zu begleiten. Durch diesen Ansatz werden die Auszubildenden direkt an ihrem Wissens- bzw. Erfahrungsstand angesprochen. Hierdurch werden ihre vorhandenen Vorerfahrungen als Sprungbrett genutzt, während gleichzeitig der Praxisbezug erhöht wird.

Zahlreiche **methodisch-didaktisch aufbereitete Grafiken, Schemata und Übersichten** machen komplexe Themen **leicht verständlich**. Diese visuelle Aufbereitung erleichtert das Lernen, fördert das schnelle Erfassen von Zusammenhängen und unterstützt effektiv beim Erarbeiten der Inhalte: Ideal für **effizientes Lernen und tiefgehendes Verstehen**.

## LF 1

Rechtliche Rahmenbedingungen in Ausbildung und Beruf

## 2 Rechtsgrundlagen der Ausbildung



Hand aufs Herz: Wussten Sie, worauf Sie sich einlassen, und was wussten Sie über Ihren künftigen Ausbildungsbetrieb, als Sie Ihren Ausbildungsvertrag unterzeichneten? Oder waren Sie zunächst einfach nur froh, dass Sie die Stelle hatten?

Umso wichtiger ist es, dass Sie zu Beginn Ihres Berufslebens nicht nur den Betrieb mit all seinen Praxisabläufen und den Ihnen bevorstehenden Aufgaben und Herausforderungen kennenlernen, sondern auch grundlegende Informationen zu den Rahmenbedingungen erhalten.

Hierzu zählt insbesondere der rechtliche Rahmen mit den darin festgelegten Vorgaben für beide Seiten, sowohl für den Ausbilder als auch für die Auszubildende bzw. den Auszubildenden. In diesem Kapitel erfahren Sie wichtige rechtliche Aspekte, die Sie kennen müssen.



### 2.1 Inhalte des Ausbildungsvertrages

Im Ausbildungsvertrag sind alle relevanten Einzelheiten des Ausbildungsverhältnisses geregelt. Obwohl er individuell gestaltet wird, beinhaltet er neben den persönlichen Angaben zu Ihnen und dem ausbildenden Unternehmen auch Informationen zum Ausbildungsberuf sowie zur Vergütung und dem Urlaubsanspruch. Diese Inhalte bauen stets auf den gesetzlichen Grundlagen auf und sind somit für alle Auszubildenden mehr oder weniger identisch.

Im weiteren Verlauf werden zunächst die Rechtsgrundlagen erläutert, bevor abschließend in Kapitel 2.3 eine zusammenfassende Betrachtung der im konkreten Ausbildungsvertrag enthaltenen bzw. berücksichtigten Regelungen erfolgt.

#### Ausbildender

ist das Unternehmen, welches jemanden zur Berufsausbildung einstellt und mit ihm einen Ausbildungsvertrag abschließt.

#### Auszubildende/-r

ist, wer Partner eines Ausbildungsvertrages ist und ausgebildet wird.

#### Ausbildungsstätte

ist der Ort, an dem die Ausbildung durchgeführt wird.



#### Ausbilder/-in

ist, wer im Betrieb für die Durchführung der Ausbildung verantwortlich ist. Das kann der Auszubildende (Inhaber, Geschäftsführer usw.) selbst oder eine beauftragte Person sein.

#### Ausbildungsberater/-in

ist die Person, welche von der zuständigen IHK benannt wird, um die Auszubildenden bei anstehenden Fragen und Problemen zu beraten und zu unterstützen.

#### Ausbildungsordnung

ist die Grundlage, welche die Bezeichnung des Ausbildungsberufes, die Ausbildungsdauer, die Inhalte der Berufsausbildung sowie die Prüfungsanforderungen enthält.

## Rechtsgrundlagen der Ausbildung

### LF 1

Ausbildungsverträge müssen gemäß § 11 Berufsbildungsgesetz folgende Mindestinhalte aufweisen:

Mindestinhalte

- Art, Gliederung und Ziel der Ausbildung
- Beginn und Dauer der Ausbildung
- Ausbildungsmaßnahmen außerhalb der Ausbildungsstätte
- Dauer der regelmäßigen täglichen Ausbildungszeit
- Dauer der Probezeit
- Zahlung und Höhe der Vergütung
- Dauer des Urlaubs
- Voraussetzungen, unter denen der Vertrag gekündigt werden kann
- in allgemeiner Form gehaltener Hinweis auf die Tarifverträge, Betriebs- oder Dienstvereinbarungen, die auf das Ausbildungsverhältnis anzuwenden sind.

**Es gilt der Grundsatz, dass keine Vereinbarungen getroffen werden dürfen, die gegen höheres Recht verstoßen.** Es stellt kein Problem dar, wenn vertragliche Regelungen für die Auszubildende bzw. den Auszubildenden vorteilhafter oder günstiger sind als gesetzlich vorgegeben oder tariflich vereinbart. Die vertraglichen Vereinbarungen sind jedoch nichtig, wenn sie die Auszubildende bzw. den Auszubildenden schlechter stellen. In solchen Fällen greift die salvatorische Klausel, sodass der Vertrag insgesamt gültig bleibt, mit Ausnahme der nichtigen Teilbereiche.

Günstigkeitsprinzip

Salvatorische Klausel

Jeder Vertrag wird von den Auszubildenden an die zuständige Industrie- und Handelskammer geschickt und dort in das Verzeichnis der Berufsausbildungsverhältnisse eingetragen. Vorher erfolgt eine Überprüfung, ob die inhaltlichen Vereinbarungen den rechtlichen Vorschriften entsprechen.

Der Ausbildungsvertrag stellt die rechtliche Grundlage für das Ausbildungsverhältnis dar.

#### AUFGABE 1

- a) Wie kommt ein Ausbildungsvertrag zustande und wer sind die Vertragspartner?
- b) Auf welche Punkte haben Sie vor der Unterzeichnung Ihres Vertrages besonders geachtet?
- c) Welche besonderen Formvorschriften gibt es für Ausbildungsverträge?

Die Inhalte von Ausbildungsverträgen werden in den zentralen Punkten durch das Berufsbildungsgesetz bestimmt. Um welche Sachverhalte geht es dabei?

#### AUFGABE 2

Früher wurden Verträge per Handschlag geschlossen. In ganz wenigen Fällen wird das zwar auch heute noch gemacht. In 99 % der Fälle des wirtschaftlichen Lebens bestimmen aber schriftliche Verträge das Geschehen. Der Ausbildungsvertrag begleitet die „Lehrzeit“ – obwohl einer Umfrage zufolge etwa 90 % aller Auszubildenden „nicht so recht wissen, was da drin steht“.

#### AUFGABE 3

- a) Nennen Sie beispielhaft zwei Gründe, warum ein Ausbildungsvertrag schriftlich abzuschließen ist.
- b) Welche Aufgabe hat die Eintragung in das Ausbildungsplatzregister bei der IHK?
- c) Erläutern Sie die Begriffe „Rangfolgeprinzip“ und „Günstigkeitsprinzip“.
- d) Was bedeutet der Begriff „salvatorische Klausel“ hinsichtlich der Gesamtgültigkeit eines Vertrages, wenn es bezüglich einzelner Inhalte zu unterschiedlichen Auffassungen oder einem juristischen Streit kommt?

**Aufgaben am Ende eines Kapitels** helfen den Auszubildenden, erlerntes Wissen zu festigen.

Am Ende **eines jeden Lernfeldes** folgen übergreifende Aufgaben, um jeden Lernenden **individuell zu fördern**. Sie bieten die Möglichkeit, das Gelernte anzuwenden, zu vertiefen und zu erweitern, sodass Schülerinnen und Schüler ihr Verständnis auf **verschiedenen Niveaus festigen** können.



Jeder **Lernsituation** wird ein **Themenpaket** vorangestellt, das die zu erarbeitenden Themenkomplexe benennt. Anschließend werden die Lernenden durch eine praxisnahe Situation aus der Lebens- bzw. Arbeitswelt in die Lernsituation eingeführt.

Die **Lernsituationen** sind im Sinne der Lernfeld- und Handlungsorientierung gestaltet und darauf ausgerichtet, die Geschäftsprozess- und Praxisorientierung zu fördern. Die aktive Auseinandersetzung mit den Lerninhalten unterstützt die Entwicklung von **praxisrelevanten Kompetenzen** und bereitet die Lernenden somit umfassend auf die **Anforderungen der beruflichen Praxis** vor.

Rechtsgrundlagen der Ausbildung

2

THEMENPAKET  
Inhalte

- Inhalte von Ausbildungsverträgen und deren Bedeutung
- Rolle von Ausbilderinnen und Ausbildern sowie Auszubildenden
- Rechte und Pflichten der Auszubildenden

Situation

Was haben Sie getan, als Sie Ihren Ausbildungsvertrag erhalten haben? Mal ganz ehrlich – haben Sie ihn sorgfältig gelesen oder waren Sie nur erleichtert, dass alles geklappt hat, und sind davon ausgegangen, dass alles in Ordnung ist?

Tatsache ist, dass die meisten Menschen den Ausbildungsvertrag nur oberflächlich durchgehen, insbesondere wenn es um Aspekte wie Ausbildungsbeginn, Vergütung und Urlaubsanspruch geht. Alles andere wird schon klappen, oder etwa nicht?

Auch die Auszubildenden der Heidtkötter KG haben ihre Ausbildungsverträge unterschrieben und befinden sich nun, genau wie Sie, am Anfang ihrer beruflichen Ausbildung. Sie tauschen sich regelmäßig über ihre Arbeit aus und sprechen darüber, welche Erfahrungen sie schon gemacht haben.

Dabei erzählt eine Auszubildende, dass sie seit dem ersten Tag – also seit etwa zwei Monaten – damit beschäftigt sei, die Ein- und Ausgangspost zu bearbeiten. Hin und wieder werde ihr auch etwas erklärt, doch meistens sortiere sie nur die Post. Vergeblich warte sie darauf, dass ihr auch andere Aufgaben zugeteilt würden. Ihren Ausbilder Axel Brenner habe sie nur einmal am ersten Tag der Ausbildung getroffen. Manchmal habe sie das Gefühl, nicht zur Industriekauffrau, sondern eher zur „Poststellensachbearbeiterin“ ausgebildet oder, besser, nur angelernt zu werden. Vor ein paar Tagen habe sie etwas Abwechslung gehabt und eine ganze Woche lang Prospekte für eine Hausmesse falten und Preislisten einlegen dürfen.

Die anderen Auszubildenden sind nicht in der gleichen Situation. Sie sind recht zufrieden und raten ihr, aktiv zu werden. Dabei verweisen sie auch auf ihren Ausbildungsvertrag, in dem nicht nur etwas von den Ausbildungsinhalten steht, sondern auch auf die Rechte und Pflichten der beiden Seiten hingewiesen wird.



1 Vor welchen ausbildungsbezogenen Problemen steht die Auszubildende der Heidtkötter KG in der geschilderten Situation? Nachdem Sie sich selbst einen Eindruck darüber verschafft haben, tauschen Sie sich untereinander aus und halten Sie die Ergebnisse schriftlich in einer möglichst übersichtlichen Form (Stichworte, Mindmap o. Ä.) fest.

Ziehen Sie dazu auch das Lehrbuch und/oder das Internet heran, um genauer zu erfahren, was diesbezüglich in der Ausbildungsordnung bzw. im Berufsbildungsgesetz festgelegt ist.

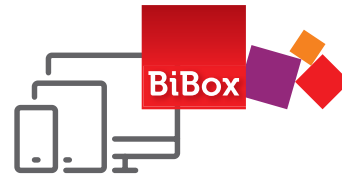
ARBEITSAUFTRÄGE

Wesentliche Inhalte von Ausbildungsverträgen	1	1
	1	1
	1	1



# Fachsystematische Lehrwerke passend zum neuen Lehrplan

Unsere bewährten Werke **Management im Industriebetrieb** und **Industriebetriebslehre** bieten einen umfassenden Überblick über die theoretischen Grundlagen und die praktische Anwendung im Bereich der Industriekaufleute. Bei den umfangreich überarbeiteten Gesamtbänden, die ein breites Spektrum abdecken, steht die fachsystematische Darstellung aller lehrplanrelevanten Inhalte in den Fächern „Geschäftsprozesse“ und „Wirtschafts- und Sozialprozesse“ im Vordergrund.



## Digital unterrichten

Die **BiBox des Schulbuchs** enthält neben dem digitalen Schulbuch Lösungen zum Schulbuch sowie viele weitere **interaktive** und **adaptierbare Materialien**.

## Management im Industriebetrieb



**BiBox mit Material**  
separat erhältlich

**Lösungen**  
separat erhältlich



Schulbuch  
erscheint zum Schul-  
jahresbeginn 2024



**BiBox mit Material**  
separat erhältlich

**Lösungen**  
separat erhältlich



Schulbuch  
erscheint zum Schul-  
jahresbeginn 2024

## Industriebetriebslehre



**BiBox mit Material**  
separat erhältlich

**Lösungen**  
separat erhältlich



Schulbuch  
erscheint zum Schul-  
jahresbeginn 2024



## Industrielles Rechnungswesen – IKR



**BiBox mit Material**  
separat erhältlich

**Lösungen**  
separat erhältlich



Schulbuch Arbeitsheft  
erscheinen im Juni 2024

Das Schulbuch gilt als Standardwerk zum Erlernen von Finanzbuchhaltung, Jahresabschluss und Kostenrechnung in Industriebetrieben. Zahlreiche digitale Zusatzmaterialien in der BiBox und vertiefende Beiträge auf [www.schmolke-deitermann.de](http://www.schmolke-deitermann.de) bieten ein umfassendes Angebot der Wissensvermittlung.

## Rechnungswesen der Industrie – IKR



**BiBox mit Material**  
separat erhältlich

**Lösungen**  
separat erhältlich



Schulbuch Arbeitsheft  
erscheinen im Juni 2024

Das Schulbuch verfolgt den Ansatz des belegorientierten Arbeitens mit einer zentralen Übungsfirma und zeichnet sich durch eine schülernahe Vermittlung aller relevanten Inhalte des Rechnungswesens aus. Ergänzt wird es durch vielfältiges Begleitmaterial wie ein Arbeitsheft, eine BiBox mit Material inkl. unterstützender PowerPoint-Präsentationen u. v. m. Auf [www.westermann.de/hermsen](http://www.westermann.de/hermsen) finden Sie alle Lehrwerke auf einen Blick sowie weitere interessante Informationen.

## Industriebuchführung mit Kosten- und Leistungsrechnung – IKR



**BiBox mit Material**  
separat erhältlich

**Lösungen**  
separat erhältlich



Schulbuch Arbeitsheft  
erscheinen im Juni 2024

Das Schulbuch gilt als Grundlagenwerk zum Erlernen von Finanzbuchhaltung, Jahresabschluss und Kostenrechnung in Industriebetrieben. Zahlreiche digitale Zusatzmaterialien in der BiBox und vertiefende Beiträge auf [www.schmolke-deitermann.de](http://www.schmolke-deitermann.de) bieten ein umfassendes Angebot der Wissensvermittlung.

Mehr Informationen zu den Merkmalen der Lehrwerke finden Sie auf der Rückseite der Broschüre.



## Testen Sie die BiBox

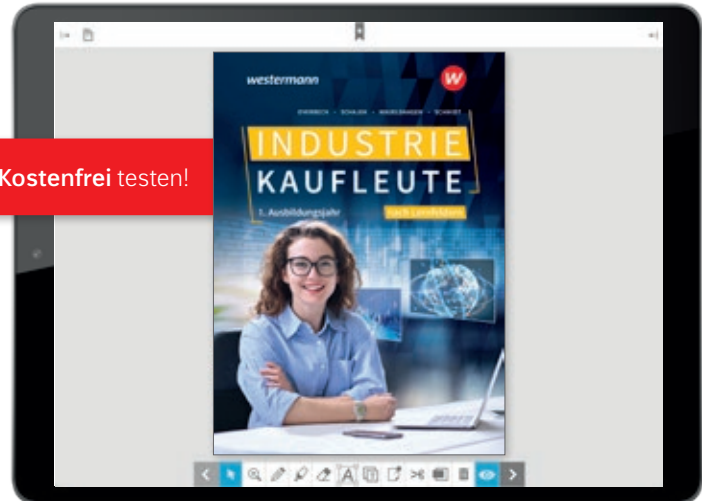
für Lehrkräfte 100 Tage  
kostenlos und unverbindlich

Sprechen Sie direkt Ihre Schulberatung an –  
die Kontaktdaten finden Sie auf der rechten Seite.



Oder senden Sie uns Ihren Wunsch über unser Kontaktformular:  
[www.westermann.de/kontakt](http://www.westermann.de/kontakt)

Kostenfrei testen!



Nutzen Sie als Lehrkraft die Vorteile  
bei Bestellungen auf [www.westermann.de](http://www.westermann.de)



### Sie haben noch kein Kundenkonto?

Mit einer Anmeldung bei  
Westermann profitieren  
Sie von einer Vielzahl an  
Möglichkeiten exklusiv  
für registrierte Lehrkräfte:

- ✓ Angebote für Prüfxemplare
- ✓ Attraktive Sonderkonditionen
- ✓ Einladungen zu Webinaren, Messen  
und Veranstaltungen
- ✓ Aktuelle Produktinformationen  
für Ihren Unterricht



Direkt-Link zur  
Registrierung

### Sind Ihre Kontaktdaten noch aktuell?

Ist Ihre Anschrift noch aktuell?  
Hat sich Ihre E-Mail-Adresse geändert?  
Ist Ihre Schulzuordnung korrekt?  
Bitte überprüfen Sie Ihre Angaben,  
um alle Vorteile Ihres Kundenkontos  
wahrzunehmen:

- ✓ Attraktive Sonderkonditionen und  
Angebote
- ✓ Einladungen zu Webinaren, Messen  
und Veranstaltungen
- ✓ Aktuelle Produktinformationen  
... und vieles mehr



**Oliver Solbach**

Telefon: +49 163 54 38 905  
 oliver.solbach@westermanngruppe.de  
 westl. Niedersachsen,  
 nordwestl. Nordrhein-Westfalen



**Klaus Hüttenhofer**

Telefon: +49 174 33 33 200  
 klaus.huetttenhofer@westermanngruppe.de  
 Bremen, Hamburg, Mecklenburg-  
 Vorpommern, nordöstl. Niedersachsen,  
 Schleswig-Holstein



**Sabine Preußner**

Telefon: +49 172 62 69 865  
 sabine.preussner@westermanngruppe.de  
 Berlin, Brandenburg, Sachsen-Anhalt,  
 nordwestl. Thüringen



**Michael Simon**

Telefon: +49 172 6302956  
 michael.simon@westermanngruppe.de  
 Südl. Niedersachsen,  
 östl. Nordrhein-Westfalen



**Till Mosch**

Telefon: +49 174 92 52 742  
 till.mosch@westermanngruppe.de  
 nördl. Hessen, nordöstl.  
 Nordrhein-Westfalen



**Marcus Jähner**

Telefon: +49 174 33 33 214  
 marcus.jaehner@westermanngruppe.de  
 nordöstl. Bayern, Sachsen,  
 südöstl. Thüringen



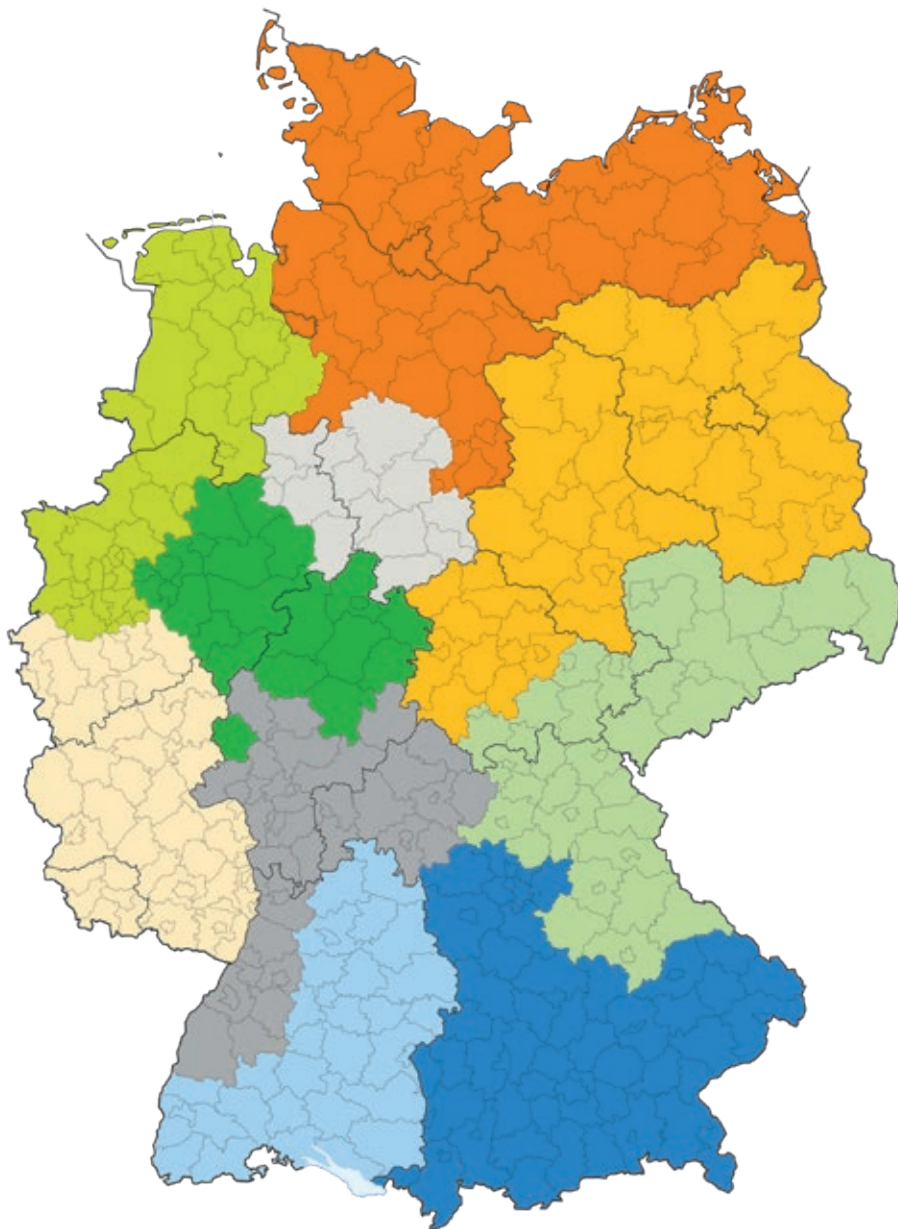
**Alexander Foik**

Telefon: +49 173 78 36 902  
 alexander.foik@westermanngruppe.de  
 Mittel-/Süd-Hessen, nordwestl.  
 Baden-Württemberg, nordöstl. Bayern



**Nikolaos Kakanis**

Telefon: +49 172 62 69 864  
 nikolaos.kakanis@westermanngruppe.de  
 Mittel-/Süd-Bayern



**Jens Arndt**

Telefon: +49 173 54 93 982  
 jens.arndt@westermanngruppe.de  
 südl. Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz,  
 Saarland



**Antun Nikolic**

Telefon: +49 174 33 33 228  
 antun.nikolic@westermanngruppe.de  
 Baden-Württemberg

**Bitte wenden Sie sich auch an unsere Kundenberatung unter:**

Telefon: +49 531 12325 125  
 westermann.de/kontakt

Weitere Informationen und die genaue  
 Landkreiszuordnung finden Sie unter:  
 www.westermann.de/schulberatung



Unsere Titel 2024 passend zum neuen Lehrplan			
Industriekaufleute nach Ausbildungsjahren und Lernfeldern			
<b>B</b>	Industriekaufleute – 1. Ausbildungsjahr; Schulbuch	978-3-427-14611-7	Q3/2024 39,50 €
<b>B</b>	Industriekaufleute – 1. Ausbildungsjahr; Lernsituationen	978-3-427-14638-4	Q3/2024 19,50 €
Industrie			
<b>B</b>	Industrie – 1. Ausbildungsjahr; Schulbuch	978-3-427-12200-5	Q3/2024 29,95 €
<b>B</b>	Industrie – 1. Ausbildungsjahr; Lernsituationen	978-3-427-12230-2	Q3/2024 18,00 €
<b>B</b>	Industrie Rechnungswesen; Schulbuch	978-3-427-37260-8	Q3/2024 37,95 €
<b>B</b>	Industrie Rechnungswesen; Arbeitsheft	978-3-427-37265-3	Q3/2024 12,95 €
Management im Industriebetrieb			
<b>B</b>	Geschäftsprozesse; Schulbuch	978-3-427-05212-8	Q3/2024 48,95 €
<b>B</b>	Wirtschafts- und Sozialprozesse; Schulbuch	978-3-427-05217-3	Q3/2024 42,50 €
Industriebetriebslehre			
<b>B</b>	Industriebetriebslehre Management betrieblicher Prozesse; Schulbuch	978-3-427-05207-4	Q3/2024 48,95 €
Rechnungswesen			
<b>B</b>	Industrielles Rechnungswesen – IKR; Schulbuch	978-3-8045-7740-4	Q2/2024 44,50 €
	Industrielles Rechnungswesen – IKR; Arbeitsheft	978-3-8045-7742-8	Q2/2024 14,25 €
<b>B</b>	Industriebuchführung mit Kosten- und Leistungsrechnung – IKR; Schulbuch	978-3-8045-7718-3	Q2/2024 37,95 €
	Industriebuchführung mit Kosten- und Leistungsrechnung – IKR; Arbeitsheft	978-3-8045-7720-6	Q2/2024 12,50 €
<b>B</b>	Rechnungswesen der Industrie – IKR; Schulbuch	978-3-8045-7710-7	Q2/2024 43,95 €
	Rechnungswesen der Industrie – IKR; Arbeitsheft	978-3-8045-7712-1	Q2/2024 13,50 €

**B** Dieser Titel steht auch als BiBox zur Verfügung. Mehr Infos und alle Lizenzen finden Sie unter [www.bibox.schule](http://www.bibox.schule)  
 Alle angegebenen Verkaufspreise enthalten die gesetzliche Mehrwertsteuer von 7 bzw. 19 %. Die Preise für Bücher unterliegen der gesetzlichen Preisbindung und sind somit verbindliche Endpreise. Preisstand 01.01.2024; Preisänderungen und -irrtümer bleiben dem Verlag vorbehalten. Es gelten unsere derzeit gültigen AGBs und die allgemeinen Hinweise zur Bestellung – siehe [www.westermann.de/allgemeine-geschaeftsbedingungen](http://www.westermann.de/allgemeine-geschaeftsbedingungen).



Aktuelles zum neuen Lehrplan!



Mit unserer Sonderseite zur **Ausbildung von Industriekaufleuten** bleiben Sie auf dem neuesten Stand und erhalten fortlaufend die aktuellsten Informationen.



Sie haben Fragen?  
 Wir sind gerne für Sie da:

**+ 49 531 123 25 125**

Sie erreichen uns Montag – Donnerstag von 8.00 – 18.00 Uhr  
 sowie Freitag von 8.00 – 17.00 Uhr.