

# SCHWERPUNKTFÄCHER

## Welche Schwerpunktfächer gibt es an der ELFER HAK?

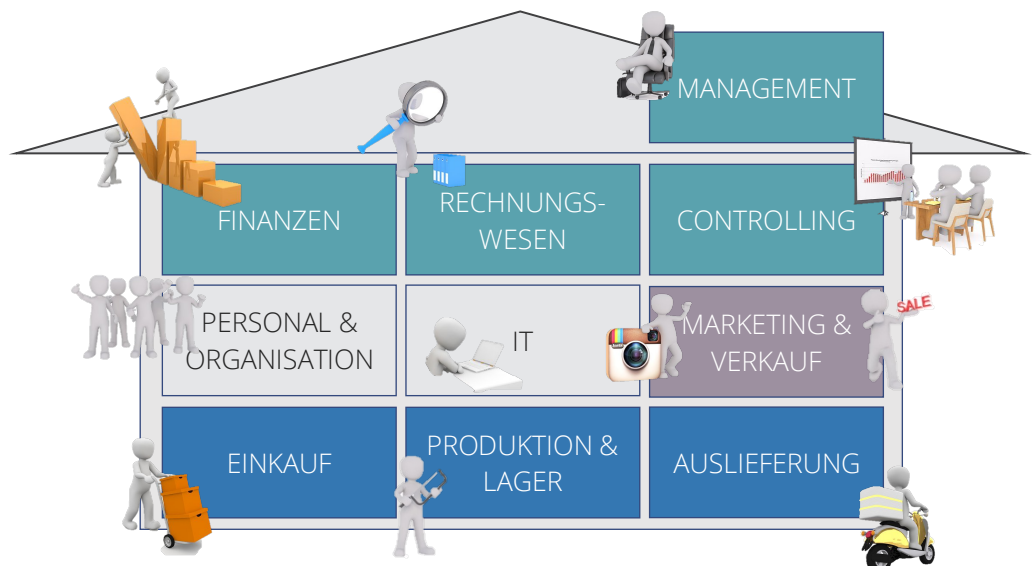
In der HAK müssen sich unsere Schüler:innen im 2. Jahr für ein Schwerpunktfach entscheiden, das sie dann vom 3. bis zum 5. Jahr für zwei Stunden die Woche haben und über das bei der Matura eine mündliche Prüfung abgelegt werden muss. Bei uns an der Schule werden folgende drei Schwerpunkte angeboten:

- Kommunikationsmanagement und Marketing (KMMA)
- Logistikmanagement (LOM)
- Management, Controlling und Accounting (MCA)

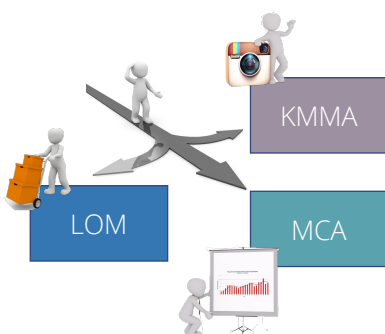
» Prioritäten setzen heißt auswählen, was liegenbleiben soll.«

*Helmar Nahr*

Um sich besser vorstellen zu können, worum es in den drei Schwerpunktfächern geht, werden die drei Bereiche hier anhand eines Beispiels erklärt. Nehmen wir an, die 19-jährige Luise liebt es mit Holz zu arbeiten. Sie hat daher den Beruf der Tischlerin gelernt. Da sie sich aber nicht so gut mit den administrativen Tätigkeiten in einem Unternehmen auskennt, bittet sie ihre Schwester, Marlene, ihr zu erklären, was sie bei ihrem neu gegründeten Tischlereiunternehmen beachten muss. Marlene erklärt, dass sich Luise ein Unternehmen wie ein Haus vorstellen soll, in dem jeder „Raum“ besetzt werden muss, damit das Haus nicht einstürzt. In den Schwerpunktfächern lernst du, was in einigen dieser „Räume“ zu tun ist.



Marlene erklärt, dass die Tischlerei beispielsweise nur gut funktionieren wird, wenn Luise Möbel entwickelt, die ihre Kunden schlussendlich auch bei ihr kaufen (siehe Kommunikationsmanagement & Marketing). Die Kunden werden aber Luise nur dann treu bleiben, wenn sie es schafft die bestellten Möbel rechtzeitig zu liefern (siehe Logistikmanagement). Um zu überprüfen, ob die Geschäfte gut laufen, müssen auch entsprechende Aufzeichnungen geführt und analysiert werden (siehe Management, Controlling & Accounting)



---

» Wenn uns die Zielgruppe nicht versteht, dann ist sie nicht unsere Zielgruppe.«

*Markus Kutter*

---

---

» Das Problem zu erkennen ist wichtiger als die Lösung zu erkennen, denn die genaue Darstellung des Problems führt zur Lösung«

*Albert Einstein*

---

---

» Eine Investition in Wissen bringt immer noch die besten Zinsen.«

*Benjamin Franklin*

---

## Kommunikationsmanagement & Marketing (KMMA)

Marlene erklärt Luise, dass sie in Bezug auf das Marketing in ihrer Tischlerei zahlreiche Dinge beachten muss, dazu zählen:

- Welche Gruppen rund um mein und innerhalb von meinem Unternehmen muss ich berücksichtigen? – Wer sind die Kund/-innen der Tischlerei, welche Besonderheiten bringen meine Mitarbeiter/-innen mit sich,...?
- Wie erstelle ich zielgerichtete Werbung? Was ist die Botschaft, die ich meinen Kundinnen und Kunden vermitteln möchte?
- Wie finde ich heraus, was meine Kund/-innen wirklich wollen?
- Wie bestimme ich, wer meine Kund/-innen überhaupt sind?
- Welche Möbel soll ich anbieten? Zu welchem Preis biete ich die Möbel an? Wo biete ich die Möbel an? Wie bewerbe ich die Möbel am besten?

## Logistikmanagement (LOM)

Marlene erklärt weiter, was Logistik bedeutet, nämlich sicherzustellen, dass die bestellten Möbel zum richtigen Zeitpunkt in der richtigen Qualität und Menge bei den Kund/-innen ankommen. Um das erfüllen zu können, muss sich Luise beispielsweise um folgende Dinge kümmern:

- Die richtige Menge der benötigten Rohstoffe (Holz) muss zum richtigen Zeitpunkt bestellt werden.
- Holz muss richtig gelagert werden, bis es für die Produktion der Möbel gebraucht wird.
- Die Abläufe in der Produktion müssen aufeinander abgestimmt werden, so dass möglichst gewinnbringend produziert werden kann.
- Fertige Möbel sind zum richtigen Zeitpunkt an den richtigen Ort zu liefern.
- Die übrigen Materialien müssen entsprechend verwertet bzw. möglicherweise entsorgt werden.

## Management, Controlling & Accounting (MCA)

Wenn man eine Tischlerei hat, dann reicht es nicht, wenn man Möbel herstellt und verkauft, sondern man muss auch ein bisschen über den Tellerrand seines Unternehmens schauen. Dabei muss man sowohl den Blick in die Vergangenheit machen (Was ist bis jetzt gut gelaufen in meiner Tischlerei?), als auch versuchen sich Strategien für die Zukunft zu überlegen (Wie soll sich die Tischlerei weiterentwickeln?). Konkret muss Luise beispielsweise Antworten auf die folgenden Fragen finden:

- Hat meine Tischlerei einen Gewinn gemacht?
- Welchen Gewinn möchte ich in den kommenden Jahren erwirtschaften und wie könnte mir das gelingen?
- Welche Kosten sind in meinem Unternehmen entstanden?
- Muss ich beispielsweise in neue Maschinen investieren? – Für welche Maschinen soll ich mich entscheiden.
- Komme ich in meiner Tischlerei mit den finanziellen Mitteln („Geld“) aus?

Diese Fragen und noch viel mehr, lernt ihr in den Schwerpunktfächern zu beantworten.

