

Weniger Absatz bedeutet meist weniger Belegschaft - § 106 Abs. 3 Nr. 2 BetrVG

Wissen für den Wirtschaftsausschuss: Produktions- und Absatzlage

Wer etwas produziert, kann etwas absetzen. So weit, so gut. Was ist aber, wenn der Absatz jahreszeitenabhängig schwankt oder ein Großkunde plötzlich seine Auftragszahlen halbiert? Was muss der Wirtschaftsausschuss wissen, um die Chancen und Risiken bezüglich der Produktions- und Absatzlage einschätzen zu können?



Redaktion

Stand: 6.3.2012



© Ljupco Smokovski - Fotolia.com

Ein Unternehmer ist gesetzlich verpflichtet, den **Wirtschaftsausschuss** über **wirtschaftliche Angelegenheiten** zu unterrichten. In Paragraph 106 des Betriebsverfassungsgesetzes (§ 106 Abs. 3 BetrVG) werden dazu 10 Punkte aufgeführt. In Punkt 2 geht es zum Beispiel um die **Produktions- und Absatzlage** eines Unternehmens. Sie ist ein wichtiges Kriterium für die Anzahl der Arbeitsplätze. Also sind Informationen darüber für den **Wirtschaftsausschuss** elementar, um eventuelle Nachteile für die Arbeitnehmer schon im Vorfeld gemeinsam mit dem **Betriebsrat** bekämpfen zu können. Denn mit diesem Wissen kann der Betriebsrat frühzeitig entsprechende Schritte einleiten. Auslastung und Bedarfsplanung sind daher unter anderen zwei Informationen, deren Kenntnis großen Einfluss auf die pro-aktiven Möglichkeiten der Arbeitnehmervertretung haben.

Wichtig:

Nach § 108 Abs. 4 BetrVG hat der Wirtschaftsausschuss über jede Sitzung dem Betriebsrat unverzüglich und vollständig zu berichten.

Punkt Nr. 2: Produktions- und Absatzlage

- Zur Produktionslage gehören zum einen die personal-relevanten und zum anderen die produkt-relevanten Bereiche. Zum ersten Bereich zählen die Personalkosten und -bedarfsplanung, die eine große Rolle für die Auslastung und Kapazitätsberechnungen des Betriebs spielen. Entscheidende Fragen für den zweiten Bereich sind unter anderem: Wie schaut es mit der Beschaffung des erforderlichen Materials, bzw. der Rohstoffe aus? Welche Güter werden erzeugt oder welche Dienstleistungen werden angeboten? Welche Schwierigkeiten können auftreten? Um im Anschluss daran gleich die Frage nach den Möglichkeiten zur Beseitigung dieser Hindernisse zu stellen.
- Um die Absatzlage eines Unternehmens einschätzen zu können, muss der Markt analysiert werden. Hier kann unterschieden werden zwischen der Ist-Situation auf der einen und der Soll-Situation auf der anderen Seite. Mit der Ist-Situation ist gemeint: Wie viel wird zu welchem Preis verkauft? Welcher Umsatz wird damit erzielt? Auf der anderen Seite steht, was in der Zukunft erwartet wird: Wie viel soll verkauft werden? Und vor allem: Wie soll das erreicht werden? Schlagworte sind hier: Kalkulationsgrundlagen und Preisgestaltung, sowie Qualitätsverbesserung und Qualitätssicherung. Nicht zuletzt muss natürlich auch nach der Vertriebsstrategie und den Marketingmethoden gefragt werden.

Produktionsplanung und Investitionsplanung eines Unternehmens



Kontakt zur Redaktion

Haben Sie Fragen oder Anregungen? Wenden Sie sich gerne direkt an unsere Redaktion. Wir freuen uns über konstruktives Feedback!

redaktion-dbr@ifb.de

Institut zur Fortbildung von Betriebsräten GmbH & Co. KG © 2025