

Zu durchlaufende Abteilungen der Dr.-Ing. Paul Christiani GmbH & Co. KG

❖ Christiani Akademie

Die Akademie befasst sich im Vordergrund mit (Fern-)Lehrgängen, die aktualisiert und für welche Autorengespräche geführt werden müssen. Es werden neue Weiterbildungsprodukte entwickelt, welche in das Sortiment passen und es bereichern. Die Akademie arbeitet mit dem Vertrieb und Autoren der Weiterbildungsprodukte eng zusammen.

❖ Druckerei

In der Druckerei lernen die Auszubildenden, wie die unterschiedlichen Druckmaschinen funktionieren und was bei unterschiedlichen Druckverfahren beachtet werden muss. Die Druckerei steht in Zusammenarbeit mit der DTP, Koordination und Reproduktion.

❖ DTP

Die Auszubildenden lernen in dieser Abteilung, wie man mit Bildbearbeitungs- und Satzprogrammen arbeitet. Unsere Produkte werden hier gelayoutet, geändert und teilweise in anderen Sprachen übersetzt. Die DTP arbeitet mit dem Produktmanagement, der Reproduktion, der Druckerei und der Koordination zusammen.

❖ Einkauf

Dem Einkauf wird die Aufgabe zuteil, Bestellungen bei Lieferanten zu tätigen und das zeitgenaue Eintreffen der Ware zu gewährleisten. Des Weiteren werden Liefertermine bei Lieferanten hinterfragt, überwacht und Preisangebote eingeholt und miteinander verglichen. Der Einkauf steht in ständigem Kontakt zum Produktmanagement Verlag und Technik.

❖ Finanzbuchhaltung

In der Finanzbuchhaltung werden den Auszubildenden die gesamten Arbeitsabläufe des Rechnungswesens nahegebracht. Sie lernen das sachgerechte Erfassen von Belegen, das Bearbeiten von Eingangsrechnungen und Zahlungseingängen sowie das Bearbeiten von Zahlungserinnerungen. Der Kontakt zu Vertrieb und Einkauf ist in dieser Abteilung alltäglich.

❖ **Koordination**

In der Koordination werden interne und externe Druckaufträge bearbeitet, Rechnungen und Leistungen erstellt, Druckmuster geprüft und Korrektur gelesen. Die Koordination arbeitet mit der DTP und Druckerei zusammen.

❖ **Marketing**

Im Marketing werden Messen geplant, Änderungen im Internet-Shop weitergeleitet und Verkaufsstatistiken ausgewertet. In dieser Abteilung werden ebenfalls Marktforschung und -beobachtung betrieben. Das Marketing steht in enger Zusammenarbeit mit dem Vertrieb und dem Produktmanagement.

❖ **Multimedia-Entwicklung**

Auszubildenden lernen in dieser Abteilung, wie eine Software in Zusammenarbeit mit dem Produktmanagement entwickelt, gestaltet und vervielfältigt wird.

❖ **Produktmanagement Technik**

In dieser Abteilung lernen die Auszubildenden die Produkte und Abläufe im Bereich Automatisierungstechnik kennen. Dazu gehört die Entwicklung neuer Produkte, Kalkulation, Preisbildung, Fertigung und Bewerbung sowie das Disponieren und Fertigen aller Produkte des Bereichs Technik. Der Kontakt zum Einkauf und Vertrieb sowie zu Lieferanten und Kunden ist hier von großer Bedeutung.

❖ **Produktmanagement Verlag**

Im Produktmanagement Verlag lernen Auszubildenden Arbeitsabläufe aus dem Verlagswesen, ebenso die Warenbestandskontrolle und die Buchpreisbindung. Des Weiteren werden hier neue Produkte entwickelt oder Produkte anderer Verlage in unser Sortiment aufgenommen. Das Produktmanagement steht in Kontakt mit Lieferanten und Kunden, aber ebenso mit dem Einkauf, Marketing und Vertrieb.

❖ **Produktmanagement „Schule trifft Technik“**

Die Abteilung „Schule trifft Technik“ ist für den Bereich Technik und Naturwissenschaften an allgemeinbildenden Schulen verantwortlich. Hier werden neue Produkte entwickelt oder Produkte von anderen Lieferanten ins Angebot aufgenommen. Das Produktmanagement arbeitet eng mit dem Verlag, Marketing und Vertrieb zusammen.

❖ **Reproduktion**

Auszubildende lernen in der Druckvorstufe, wie Plots gefalzt und Druckplatten „ausgeschossen“ werden. Mit Hilfe eines Programms werden die Seiten so angeordnet, dass diese nach dem Falzen in der richtigen Reihenfolge folgen und die Druckplatten belichtet werden können, um diese zum Drucken verwenden zu können. Die Reproduktion arbeitet mit der DTP und der Druckerei zusammen.

❖ **Versand**

Unser Versand wird in drei Bereiche gegliedert:

- Prüfungsservice (Metall und Elektro),
- Sätzelager und
- Buchversand.

Der Versand konfektioniert Aufträge anhand von Lieferscheinen und verschickt die bestellte Ware an den Kunden. Der Vertrieb und Lieferanten sind Ansprechpartner des Versands.

❖ **Vertrieb/EDV**

Im Vertrieb werden Kundenanrufe entgegengenommen, Kunden beraten, Bestellungen aufgenommen und Aufträge erfasst. Bürowirtschaftliche Abläufe, Bürokommunikation und Textverarbeitung stehen hier im Vordergrund. Des Weiteren wird hier die Datensicherung durchgeführt. Der Vertrieb steht in ständigem Kontakt mit der Finanzbuchhaltung und dem Versand.