

LERNFELD 6 Waren beschaffen

1	Mengenplanung	9
1.1	Ziele der Beschaffungsplanung	9
1.2	Warenwirtschaftliche Analyse	11
1.3	Planung der Einkaufsmenge	15
2	Preisplanung	21
2.1	Preisniveau – Preislagen	21
2.2	Warenbeschaffung nach Preislagen	21
3	Zeitplanung	23
3.1	Bestellpunkt-Verfahren	24
3.2	Bestellrhythmus-Verfahren	26
3.3	Elektronische Datenübertragung	28
4	Nachhaltigkeit bei der Lieferanten- und Produktauswahl	29
5	Anfrage	34
5.1	Beschaffungsprozess	34
5.2	Zweck und Inhalt einer Anfrage	34
5.3	Bezugsquellenermittlung	35
5.4	Einkaufskooperationen/Verbundgruppen	37
6	Bezugskalkulation	38
6.1	Aufbau der Bezugskalkulation	38
6.2	Listeneinkaufspreis	39
6.3	Zieleinkaufspreis	39
6.4	Bareinkaufspreis	39
6.5	Bezugskosten	40
6.6	Umsatzsteuer auf Bezugskosten	41
7	Angebot	42
7.1	Rechtlicher Rahmen	42
7.2	Inhalt eines Angebots	44
7.3	Angebotsvergleich	50
8	Bestellung	54
8.1	Inhalt einer Bestellung	54
8.2	Kaufvertragsarten	54

LERNFELD 7 Waren annehmen, lagern und pflegen

1	Wareneingang	57
1.1	Äußere Prüfung	57
1.2	Innere Prüfung	57
1.3	Behandlung von Retouren	58
1.4	Probleme beim Wareneingang	59
1.5	Wareneingänge erfassen	59
1.6	Organisation der Warenverräumung	60
1.7	Moderne Technologie beim Wareneingang	60

1.8	Warensicherung	62
1.9	Rechnungsprüfung	63
2	Mangelhafte Lieferung	64
2.1	Mängelarten	64
2.2	Mängelrüge	66
2.3	Die Rechte des Käufers bei Sach- und Rechtsmängeln	68
3	Lieferungsverzug	70
3.1	Voraussetzungen für den Lieferungsverzug	70
3.2	Rechte des Käufers	71
4	Lagerplanung und Lagereinrichtung	72
4.1	Aufgaben des Lagers	72
4.2	Lagerarten	73
4.3	Lagerplanung	75
4.4	Lagereinrichtung	80
4.5	Lagerprinzipien	84
5	Qualitätssicherung im Lager	85
6	Sicherheit im Lager	88
6.1	Arbeiten auf Laderampen	88
6.2	Kartonmesser	89
6.3	Innerbetriebliche Verkehrswege	90
6.4	Umgang mit Rollbehältern	91
6.5	Brandschutzmaßnahmen	91
7	Lagerbestandsverwaltung	93
7.1	Kontrolle des Lagerbestandes	93
7.2	Der optimale Lagerbestand	95
8	Wirtschaftliche Lagerhaltung	97
8.1	Lagerkosten	97
8.2	Lagerkennzahlen	98
9	Inventur	105
9.1	Begriff	105
9.2	Ermittlung des Vermögens	106
9.3	Ermittlung der Schulden (Fremdkapital)	109
9.4	Inventurverfahren	109
9.5	Inventurdifferenzen	111
10	Inventar	112

LERNFELD 8 Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren

1	Private Haushaltsplanung	115
1.1	Mit dem Einkommen auskommen	115
1.2	Haushaltsbuchführung	115
2	Einnahmen- und Ausgabenplanung im Unternehmen	118
2.1	Wert- und Informationsströme	118

2.2	Abbildung der Wertströme im Rechnungswesen	119
2.3	Finanzielles Gleichgewicht	119
2.4	Finanzplanung	120
3	Vermögenskonten	122
3.1	Kassenkonto	122
3.2	Bankkonto	126
3.3	Konto „Forderungen“	128
4	Kapitalkonten	133
4.1	Grundlagen	133
4.2	Darlehen	137
4.3	Verbindlichkeiten	139
4.4	Eigenkapital	142
5	Buchungstechnik	145
5.1	Doppelte Buchführung	145
5.2	Grundbuch	149
5.3	Hauptbuch	149
5.4	Rechtsvorschriften	154
6	Bilanz	155
6.1	Vom Inventar zur Bilanz	156
6.2	Bilanzaufbau	156
7	Bilanzvergleich	158
7.1	Bilanzgleichungen	158
7.2	Veränderungsbilanz	159
7.3	Aufbereitete Bilanz	159
8	Erfolgsermittlung	162
8.1	Bestandsveränderungen	162
8.2	Erfolgsveränderungen	163
8.3	Rohergebnis	164
8.4	Reinergebnis	166
8.5	Berechnung des Erfolgs	167
9	Ergebnisrechnung auf Konten	168
9.1	Erfolgskonten	168
9.2	Buchung auf Erfolgskonten	169
9.3	Abschluss der Erfolgskonten	171
9.4	Erfolgsermittlung durch Eigenkapitalvergleich	173
9.5	Auswertung der GuV-Rechnung	173
10	Kennzahlen	175
10.1	Arten von Kennzahlen	175
10.2	Aufgaben von Kennzahlen	177
11	Vergleichszahlen	177
11.1	Zeitvergleich	178
11.2	Soll-(Plan-)Ist-Vergleich	178
11.3	Betriebsvergleich	178

LERNFELD 9

Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen

1	Preispolitik	181
1.1	Einflussgrößen	181
1.2	Handlungsalternativen	182
1.3	Preisauszeichnung	184
1.4	Preisdarstellung	185
2	Bezugskalkulation	187
3	Vorwärtskalkulation	188
3.1	Kalkulationsschema	188
3.2	Stückkalkulation – Betriebskalkulation	190
4	Berechnung der Zuschlagssätze	192
4.1	Handlungskostenzuschlag (HKZ)	192
4.2	Gewinnzuschlag (GZ)	192
5	Rückwärtskalkulation	195
6	Differenzkalkulation	196
7	Preisänderungen	197
7.1	Kalkulatorische Auswirkungen von Preisänderungen	197
7.2	Sonderangebote	199
7.3	Kalkulation von Sonderangeboten	200
8	Kalkulationsvereinfachungen: Kalkulationszuschlag und Kalkulationsfaktor	200
8.1	Kalkulationszuschlag	200
8.2	Kalkulationsfaktor	202
9	Kalkulationsabschlag	203
9.1	Berechnung	203
9.2	Anwendung	204
10	Handelsspanne	205
10.1	Berechnung	205
10.2	Rohergebnis	206
10.3	Zusammenfassende Darstellung der Kalkulationsvereinfachungen	207

LERNFELD 10

Besondere Verkaufssituationen bewältigen

1	Kundengruppen	209
1.1	Einteilungsmöglichkeiten	209
1.2	Kundengruppe 50 plus	209
1.3	Kundinnen und Kunden in Convenience-Shops	211
1.4	Kunden mit speziellen Ernährungsansprüchen	213
1.5	Digitale Kundinnen und Kunden	216
2	Verwendungsbezogene Argumentation	217
2.1	Grundverwendung – Spezialverwendung	217
2.2	Verwendungszweck als Anspruchsbündel	218
2.3	Verwendungsbezogene Argumentation	219

3	Verkauf bei Hochbetrieb	220
4	Kunde in Begleitung	223
5	Verkauf bei Ladenschluss	226
6	Geschenkverkauf	227
7	Besorgungskauf	229
8	Reklamation und Umtausch	231
8.1	Probleme in der Praxis	231
8.2	Reklamation fehlerhafter Ware	232
8.3	Rücknahme einwandfreier Ware	235
8.4	Produkthaftung	236
8.5	Verhalten bei Konflikten	237
9	Vom Umgang mit Rabattjägern	242
9.1	Grundsätze	242
9.2	Kalkulatorische Auswirkung einer Rabattgewährung	243
9.3	Regeln für Preisverhandlungen	243
9.4	Tipps für die erste Reaktion	245
10	Ladendiebstahl	247
10.1	Situation im Einzelhandel	247
10.2	Methoden und Verhaltensweisen der Ladendiebe	248
10.3	Ansprache eines Ladendiebs	249
10.4	Ladendiebstähle vermeiden	250
11	Finanzierungskauf	252
12	Internet-Konkurrenz	257
12.1	Elektronischer Handel (E-Commerce)	257
12.2	Der Internetanbieter als Mitbewerber	258
13	Elektronische Unterstützung im Verkauf	261
13.1	Cross-Channel	261
13.2	Click & Collect	261
13.3	Click & Reserve	262
13.4	Onlineretouren im Geschäft	263
13.5	Digitalisierte Kundenbetreuung	264
13.6	Beratungstermin online	266
13.7	Das Kunden-Smartphone im Verkauf	267
13.8	Künstliche Intelligenz (KI) im Onlinehandel	268

Warenwirtschaftssystem 2: Beschaffung

1	Wareneingang	273
1.1	Technische Hinweise zum Warenwirtschaftssystem INTWASYS 4.0	273
1.2	Menü „Stammdaten“	274
1.3	Stammdaten Lieferanten	274
1.4	Sortimentsstruktur	275

1.5	Stammdaten Artikel	276
1.6	Lagerbewegungen.....	276
2	Bestellung	277
2.1	Angebotsvergleich – Entscheidung für ein Produkt.....	277
2.2	Lieferantenstammdaten.....	278
2.3	Sortimentsstruktur	278
2.4	Artikelstammdaten	278
2.5	Bestellung.....	278
3	Bestellmengendisposition bei bekannten Lieferanten	279
3.1	Vorteile eines Warenwirtschaftssystems.....	279
3.2	Bestellvorschlagsliste.....	279
3.3	Bestellung.....	280
4	Verkauf gegen Rechnung	280
4.1	Neuer Vorgang	280
4.2	Vorgangsverwaltung	281
5	Kalkulationsfunktion des Warenwirtschaftssystems	283
5.1	Bezugskalkulation.....	283
5.2	Verkaufskalkulation	284
5.3	Rückwärts- und Differenzkalkulation.....	285

Anhang

1	Modellunternehmen	287
1.1	City-Warenhaus Bauer	287
1.2	Biker-Shop	287
2	Kaufmännisches Rechenverfahren: Saldieren	287
3	Kaufmännisches Rechenverfahren: Verteilungsrechnen	288
4	Anwendung der Prozentrechnung: Welcher Wert ist 100 %?	289
5	Zinsrechnen – Monatszinsen	290
6	Warenbeschreibungsbogen	291

Bildquellenverzeichnis	292
-------------------------------------	-----

Sachwortverzeichnis	293
----------------------------------	-----