Inhaltsverzeichnis

Einleitung 9

Lernfeld 5 **Kaufverträge erfüllen** 19

1 Das Verpflichtungs- und Erfüllungsgeschäft von Kaufverträgen analysieren 19

2 Die ordnungsgemäße Vertragserfüllung auf Lieferanten- und Kundenseite beachten 25

2.1 Schlechtleistung kennenlernen 25

2.2 Nicht-rechtzeitig-Lieferung kennenlernen 34

2.3 Annahmeverzug kennenlernen 39

3 Situationsgerechte Bezahlung im Inlandsgeschäft vornehmen 43

4 Nicht-rechtzeitig-Zahlung kennenlernen 54

4.1 Nicht-rechtzeitig-Zahlung (Zahlungsverzug) beachten 54

4.2 Das Mahnverfahren einleiten 62

4.3 Zinsrechnen anwenden 68

4.4 Der drohenden Verjährung entgegenwirken 76

4.5 Möglichkeiten der Risikoabsicherung berücksichtigen 80

5 Reklamationsmanagement in der Fremdsprache Englisch anwenden 87

Wiederholung zu Lernfeld 5 103
Übungsaufgaben 103
Gebundene Aufgaben zur Prüfungsvorbereitung 105

Lernfeld 6 **Ein Marketingkonzept entwickeln** 109

1 Das Marketing als zentrale Unternehmensaufgabe verstehen 109

2 Die Marktforschung als Grundlage von Marketingentscheidungen und Marketingzielen nutzen 117

3 Strategisches Marketing betreiben und eine Absatzplanung durchführen 132

4 Sich über die Marketinginstrumente informieren 137

4.1 Distributionspolitik zur Optimierung der Absatzwege einsetzen 137

4.2 Maßnahmen im Rahmen der Kommunikationspolitik gestalten 148

Bibliografische Informationen
https://d-nb.info/123000968X

digitalisiert durch DEUTSCHE NATIONAL BIBLIOTHEK

4.3 Wettbewerbsrechtliche Grenzen durch Einhaltung des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb beachten ... 166

4.4 Preispolitik berücksichtigen ... 176
4.4.1 Märkte und Preisbildung erklären können ... 176
4.4.2 Möglichkeiten der Preisfestsetzung ermitteln ... 185
4.4.3 Konditionen- und Servicepolitik als preispolitische Maßnahme gestalten ... 191

5 Die Marketinginstrumente kombinieren am Beispiel der Primus GmbH ... 197

5.1 Den Marketingmix für den „ergo-design-natur" einsetzen ... 197

5.2 Verbesserungsvorschläge durch das Absatzcontrolling für Marketingmaßnahmen ableiten ... 204

Wiederholung zu Lernfeld 6 ... 212
Übungsaufgaben ... 212
Gebundene Aufgaben zur Prüfungsvorbereitung ... 214
Ungebundene Aufgaben zur Prüfungsvorbereitung ... 216

LERNFELD 7 Außenhandelsgeschäfte anbahnen ... 219

1 Kulturelle Rahmenbedingungen von Außenhandelsgeschäften berücksichtigen ... 219

2 Risiken von Außenhandelsgeschäften analysieren und bedarfsgerecht absichern ... 225

2.1 Kreditrisiken: Forderungsverluste beim Export vermeiden ... 225

2.2 Währungsrisiken: Forderungen und Verbindlichkeiten gegen Wechselkursschwankungen absichern ... 236

2.3 Transportrisiken vermindern, abwälzen und absichern ... 240

2.4 Politische Risiken: Ländergefahren einschätzen und absichern ... 255

3 Rechtliche Rahmenbedingungen internationaler Handelsgeschäfte berücksichtigen ... 261

3.1 Rechtliche Besonderheiten im Außenhandel beachten ... 261

3.2 Das Abladegeschäft als klassische Kaufvertragsart des Überseehandels kennenlernen ... 272

3.3 Typische Vereinbarungen im Außenhandelsgeschäft festlegen ... 275

3.4 INCOTERMS® 2020: Geeignete internationale Lieferbedingungen auswählen ... 282

4 Dokumente für den internationalen Warenverkehr korrekt vorbereiten ... 292

5 Zollverfahren bei der Einfuhr unterscheiden und Einfuhrabgaben ermitteln 303

6 Auswirkungen internationaler Handelsabkommen auf den Außenhandel einschätzen 314

7 Mit ausländischen Unternehmen im Rahmen logistischer Prozesse in der Fremdsprache Englisch kommunizieren 325

Wiederholung zu Lernfeld 7 335
Übungsaufgaben 335
Ungebundene und gebundene Prüfungsaufgaben 337

LERNFELD 8 Werteströme auswerten 340

1 Die Aufgaben und rechtlichen Bestimmungen des Jahresabschlusses erläutern 340

2 Die Vorarbeiten für den Jahresabschluss durchführen 358

2.1 Die Posten der Rechnungsabgrenzung bestimmen und in der Buchhaltung erfassen 358

2.2 Die Sonstigen Verbindlichkeiten und Sonstigen Forderungen erfassen 362

2.3 Rückstellungen bilden 368

3 Eine der Vermögens- und Schuldenlage des Unternehmens angepasste Bewertungsmethode wählen 374

3.1 Das Anlagevermögen durch Abschreibung auf abnutzbare Sachanlagen bewerten 374

3.2 Die allgemeinen Bewertungsvorschriften erklären 389

3.3 Das Vermögen und die Schulden eines Groß- und Außenhandelsbetriebes nach dem Handelsrecht bewerten 396

4 Die Vermögens- und Kapitalstruktur, die Finanzlage sowie die Erfolgssituation mithilfe von Kennzahlen bewerten 407

4.1 Die Bilanz aufbereiten und auswerten 407

4.2 Die Gewinn- und Verlustrechnung aufbereiten und zur Ertragslage auswerten 426

5 Leasing und Factoring zur Optimierung der wirtschaftlichen Situation nutzen 436

Wiederholung zu Lernfeld 8 442
Übungsaufgaben 442
Gebundene und ungebundene Aufgaben zur Prüfungsvorbereitung 448

LERNFELD 9 Geschäftsprozesse mit digitalen Werkzeugen unterstützen ... 453

1 Sich mit der Wertschöpfungskette im Groß- und Außenhandel vertraut machen ... 453

2 Sich über die Funktionsweise von Unternehmenssoftware informieren ... 462

3 Kunden-, Lieferanten- und Dienstleisterdaten beschaffen und elektronisch verarbeiten ... 468

4 Elektronische Instrumente zur Kundenbetreuung und -gewinnung auswählen ... 479

5 Daten in die Unternehmenssoftware CTO Warenwirtschaft importieren ... 492

6 Qualitätskontrolle und Auswertung von digitalen Daten durchführen ... 500

7 Sicherheitsrisiken digitaler Geschäftsprozesse und Chancen digitaler Technologien bewerten ... 505

Wiederholung zu Lernfeld 9 ... 515
Übungsaufgaben ... 515
Gebundene Aufgaben zur Prüfungsvorbereitung ... 516

Sachwortverzeichnis ... 521

Bildquellenverzeichnis ... 526

Verzeichnis der Gesetzesabkürzungen ... 528