

# Inhaltsverzeichnis

<b>Lernfeld 6 Waren beschaffen</b> .....	5
1 <b>Beschaffungsprozesse planen</b> .....	5
1.1 Aufgaben und Ziele des Beschaffungsprozesses und Organisation der Beschaffung .....	5
1.2 Sortimentspolitik als Grundlage des Beschaffungsprozesses .....	5
1.3 Mengen-, Zeit-, Preisplanung und Beschaffungsstrategien .....	6
1.4 Bezugsquellenermittlung und Kooperationsformen im Einkauf .....	9
2 <b>Beschaffungsprozesse steuern und durchführen</b> .....	9
2.1 Anfrage, Angebot und Verhandlungstechniken .....	9
2.2 Inhalte des Angebots .....	11
2.3 Angebotsvergleich und Bestellung .....	13
2.4 Bezugskalkulation .....	15
2.4.1 Einfache Bezugskalkulation .....	15
2.4.2 Zusammengesetzte Bezugskalkulation .....	18
2.5 Besondere Arten des Kaufvertrages .....	20
<b>Lernsituation zu Lernfeld 6: Angebotsvergleich und Bestellung vornehmen</b> .....	26
Beispiel einer Einbettung des WWS in einen handlungsorientierten Unterricht in LF 6 .....	27
<b>Lernfeld 7 Waren annehmen, lagern und pflegen</b> .....	33
1 <b>Aufgaben bei der Warenannahme wahrnehmen</b> .....	33
2 <b>Störungen bei der Erfüllung des Kaufvertrages abwickeln</b> .....	33
2.1 Die Schlechtleistung (mangelhafte Lieferung) .....	33
2.2 Die Nicht-Rechtzeitig-Lieferung (Lieferungsverzug) .....	36
3 <b>Waren lagern und pflegen</b> .....	38
3.1 Aufgaben eines Lagers und Lagerarten .....	38
3.2 Lagergrundsätze, Sicherheit und Umweltschutz im Lager .....	38
3.3 Lagerorganisation und Arbeitsabläufe im Lager .....	39
3.4 Risiken der Lagerhaltung und Lagerkosten .....	40
3.5 Computergestützte(r) Wareneingang, Lagerplatzverwaltung, Lagerbestandsführung und Warenausgang .....	41
3.6 Ermittlung von Beständen und Auswertung von Lagerkennzahlen .....	42
3.6.1 Inventur .....	42
3.6.2 Inventar .....	45
3.6.3 Lagerbestandskennzahlen .....	49
3.6.4 Lagerbewegungskennzahlen .....	50
<b>Lernsituation zu Lernfeld 7: Die Schlechtleistung bearbeiten</b> .....	57
<b>Lernfeld 8 Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren</b> .....	60
1 <b>Die Aufgaben und Aufgabenbereiche des betrieblichen Rechnungswesens im Einzelhandelsbetrieb erfassen</b> .....	60
2 <b>Die Bilanz aus dem Inventar ableiten</b> .....	62
3 <b>Geschäftsfälle in einer ordnungsgemäßen Buchführung erfassen</b> .....	67
3.1 Geschäftsfälle und Belege als Grundlagen einer ordnungsgemäßen Buchführung .....	67
3.2 Aufzeichnungen und Gewinnermittlung in einer Einnahmen-Überschussrechnung .....	69
3.3 Geschäftsfälle in der doppelten Buchführung erfassen .....	70
3.3.1 Doppelte Buchführung .....	70
3.3.2 Veränderungen von Vermögen und Kapital durch die Geschäftsfälle .....	71
3.3.3 Buchung der Wertveränderungen auf Bestandskonten .....	73
3.3.4 Buchungssatz .....	75
3.3.5 Buchungen im Grundbuch und im Hauptbuch .....	76
3.3.6 Abschluss der Bestandskonten über das Schlussbilanzkonto .....	78
3.3.7 Eröffnungs- und Abschlussbuchungen im Grund- und Hauptbuch erfassen .....	80
4 <b>Auf Erfolgs- oder Ergebniskonten buchen und den Erfolg ermitteln</b> .....	85
5 <b>Das Konto „Gewinn und Verlust“ zur Kontrolle der Wirtschaftlichkeit auswerten</b> .....	90
5.1 Aufbereitung und Strukturgrößen der Gewinn- und Verlustrechnung .....	90
5.2 Analyse der Handlungskosten im Hinblick auf die Kalkulation sowie Maßnahmen zur Kostensenkung und Umsatzsteigerung .....	92
5.3 Statistische Aufbereitung des betrieblichen Zahlenmaterials .....	94
<b>Lernsituation zu Lernfeld 8: Wertbewegungen in der Bilanz berücksichtigen</b> .....	100

<b>Lernfeld 9 Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen</b> .....	107
1 Bedeutung des Verkaufspreises als absatzpolitisches Instrument beurteilen .....	107
2 Verkaufskalkulation anwenden .....	108
2.1 Berechnung des Selbstkosten- und Barverkaufspreises (Vorwärtsskalkulation) .....	108
2.2 Berechnung des Zielverkaufs- und des Listenverkaufspreises (Vorwärtsskalkulation), des Roh- und Reingewinnes .....	109
2.3 Berechnung des Auszeichnungs-/Ladenpreises (Vorwärtsskalkulation) .....	112
3 Verkaufskalkulation mithilfe von Kalkulationszuschlag und Kalkulationsfaktor vereinfachen ..	114
4 Rückwärts- und Differenzkalkulation durchführen .....	116
5 Kalkulatorische Rückrechnung mit dem Kalkulationsabschlag und der Handelsspanne vereinfachen .....	120
<b>Lernsituation zu Lernfeld 9: Bedeutung des Verkaufspreises als absatzpolitisches Instrument beurteilen</b> .....	128
<b>Lernfeld 10 Besondere Verkaufssituationen bewältigen</b> .....	130
1 Auf besondere Kundenansprüche eingehen .....	130
1.1 Kundentypen/Konsumentypen .....	130
1.2 Kinder und Jugendliche als Kunden .....	131
1.3 Senioren als Kunden .....	133
1.4 Ausländer als Kunden .....	139
2 Spätkunden bedienen und kurz vor Ladenschluss verkaufen .....	140
3 Den Kunden beim Geschenkkauf unterstützen .....	141
4 Preisgespräche führen .....	143
5 Den Kunden in Begleitung beraten .....	145
6 Bei Hochbetrieb verkaufen .....	146
7 Mit Störungen des Verkaufsgesprächs souverän umgehen .....	147
8 Am Telefon beraten und verkaufen .....	148
9 Reklamationen und Umtauschwünsche sach- und kundengerecht bearbeiten .....	150
10 Diebstahlbedingte Inventurdifferenzen vermeiden .....	153
10.1 Ladendiebstahl .....	153
10.2 Ladendiebstahl vermeiden .....	154
<b>Lernsituation zu Lernfeld 10: Mit Senioren als Kunden angemessen umgehen</b> .....	167
<b>Zwischenprüfung (Auszug)</b> .....	169