

# Inhaltsverzeichnis

## DIE ULMER BÜROMÖBEL AG KENNENLERNEN

### KOMPETENZBEREICH 1: UNTERNEHMENSZIELE UND -ORGANISATION

1	Das Zielsystem und das Leitbild eines Unternehmens interpretieren .....	10
2	Die Funktionsbereiche und die Aufbauorganisation eines Unternehmens erkunden .....	16
3	Geschäftsprozesse darstellen .....	23
4	Den Standort für ein Auslieferungslager bestimmen .....	31
5	Die Ulmer Büromöbel AG im gesamtwirtschaftlichen Umfeld analysieren .....	35

### KOMPETENZBEREICH 2: AUFTRAGSBEARBEITUNG UND VERTRAGSGESTALTUNG

1	Rechtsfähigkeit analysieren .....	42
2	Geschäftsfähigkeit prüfen .....	44
3	Willenserklärung und Rechtsgeschäfte beurteilen .....	48
4	Von der Kundenanfrage bis zum Versand .....	51
5	Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) prüfen und deren Gültigkeit beurteilen .....	58
6	Kaufverträge prüfen und deren Gültigkeit beurteilen .....	61
7	Besitz- und Eigentumsverhältnisse analysieren .....	67
8	Die Rechtslage bei Nichtigkeit und Anfechtbarkeit prüfen und deren Gültigkeit beurteilen ...	70
9	Fernabsatzverträge prüfen und deren Gültigkeit beurteilen .....	73
10	Mit einer mangelhaften Lieferung (Schlechtleistung) rechtssicher umgehen .....	75
11	Mit einem Zahlungsverzug (Nicht-Rechtzeitig-Zahlung) rechtssicher umgehen und ein Mahnverfahren einleiten .....	80
12	Verjährungsfristen berücksichtigen .....	85
13	Den nationalen Zahlungsverkehr abwickeln .....	89
14	Den internationalen Zahlungsverkehr in Fremdwährung abwickeln .....	97
15	Zusammenfassende Übungsaufgabe (ZK-Vorbereitung) .....	99

### KOMPETENZBEREICH 3: BESCHAFFUNG UND LAGERHALTUNG

1	Ökologische Konsequenzen von Beschaffungsentscheidungen berücksichtigen .....	103
2	Bezugsquellen ermitteln .....	112
3	Angebote vergleichen und bewerten .....	118
4	Über Preise verhandeln .....	126
5	Einen Beschaffungsprozess durchführen .....	131
6	Eine ABC-Analyse durchführen und geeignete Maßnahmen ableiten .....	138
7	Rechtzeitig bestellen .....	141
8	Die optimale Bestellmenge ermitteln .....	145

9	Güter „just in time“ bestellen .....	148
10	Das Lager bewirtschaften und mithilfe von Kennzahlen optimieren .....	151
11	Mit einem Lieferungsverzug (Nicht-Rechtzeitig-Lieferung) rechtssicher umgehen .....	158
12	Zusammenfassende Übungsaufgabe (ZK-Vorbereitung) .....	161

#### **KOMPETENZBEREICH 4: MARKETING**

1	Den Markt erforschen .....	165
2	Marketingziele formulieren .....	172
3	Produktpolitik gestalten .....	175
4	Preispolitische Entscheidungen treffen .....	180
5	Preise differenzieren .....	186
6	Eine Werbekampagne planen .....	188
7	Den Verkauf fördern: Salespromotion .....	198
8	Öffentlichkeitsarbeit betreiben (Public Relations) .....	200
9	Distributionspolitik gestalten .....	203
10	Zusammenfassende Übungsaufgabe (ZK-Vorbereitung) .....	209