

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	Geschäftsähnlichkeit 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