

Inhaltsverzeichnis

LERNFELD 6

Leistungserstellung planen, steuern und kontrollieren

1	Die Abhängigkeit des Leistungsprogramms vom Absatz und den Zielen der Unternehmung darstellen	9
2	Fertigungsorganisation und Fertigungsverfahren unterscheiden und bewerten	15
2.1	Kapazität und Beschäftigung	15
2.2	Produktionsprogrammbreite und Fertigungstiefe	26
2.3	Fertigungsverfahren und Organisationsformen der Fertigung	36
2.3.1	Fertigungsverfahren	36
2.3.2	Organisationsformen der Fertigung	42
2.4	Technisierung der Fertigung	51
2.4.1	Handarbeit, Mechanisierung und Automatisierung	51
2.4.2	Die industrielle Revolution: Von Industrie 1.0 bis 4.0	54
2.5	Optimale Losgröße	59
3	Produktentstehung und -auflösung beschreiben	66
4	Produktionsplanung und -steuerung, Rahmenbedingungen und Verfahren kennenzulernen	82
4.1	Arbeitsstudien	82
4.2	Fertigungsplanung	96
4.3	Fertigungssteuerung	106
5	Durch Controlling die Leistungserstellung absichern	117
5.1	Prozesse auf dem Weg zur Qualitätssicherung	117
5.2	Sicherung der Termineinhaltung	136
6	Maßnahmen zur kontinuierlichen Verbesserung von Fertigungsprozessen und Produkten berücksichtigen	139
Kompetenzcheck: Aufgaben zur Wiederholung und Prüfungsvorbereitung		156

LERNFELD 7

Logistik- und Lagerprozesse koordinieren, umsetzen und überwachen

1	Aufgaben und Ziele der Logistik verstehen	165
2	Bestände planen und kontrollieren	169
2.1	Funktionen der Materiallagerung, Lagerarten und Kommissionierung	169
2.1.1	Funktionen der Materiallagerung	169
2.1.2	Lagerarten	170
2.1.3	Kommissionierung	173
2.2	Lagerorganisation und Sicherheit im Lager	177

2.3	Eigenlagerung versus Fremdlagerung	185
2.4	Lagergröße und Gestaltung der Lagerräume, Lagerausstattung und -technik ..	189
2.5	Wirtschaftlichkeit der Lagerhaltung	194
3	Supply-Chain-Management und Logistikdienstleister berücksichtigen	206
4	Controlling bei Beschaffung, Lagerung und Logistik durchführen	211
	Kompetenzcheck: Aufgaben zur Wiederholung und Prüfungsvorbereitung	219

LERNFELD 8

1	Die Notwendigkeit der Kosten- und Leistungsrechnung begründen	223
2	Die Abgrenzungsrechnung zur Ermittlung des Betriebsergebnisses durchführen	228
2.1	Kosten und neutraler Aufwand, Leistungen und neutrale Erträge unterscheiden	228
2.2	Das Betriebsergebnis mithilfe der Abgrenzungsrechnung ermitteln	236
2.3	Kostenrechnerische Korrekturen in der Abgrenzungsrechnung erfassen	242
2.4	Kosten nach Kostenarten unterscheiden	259
3	Gemeinkosten mithilfe der Kostenstellenrechnung auf die Kostenstellen verteilen	268
4	Kosten in der Kostenträgerrechnung den Kostenträgern zurechnen	280
5	Die Kostenträgerzeitrechnung mit Ist- und Normalkosten durchführen	291
6	Die Kostenträgerstückrechnung (Kalkulation) durchführen	299
7	Gemeinkostenverrechnung im Fertigungsbereich mithilfe der Maschinenstundensatzrechnung (MSR) verbessern	304
8	Die Divisionskalkulation kennenzulernen	309
9	Deckungsbeitragsrechnung als Teilkostenrechnung	315
9.1	Markt- statt Kostenorientierung in der Kostenrechnung	315
9.2	Die Teilkostenrechnung als Entscheidungsinstrument bei der Produktions- und Absatzplanung anwenden	329
10	Flexible Plankostenrechnung als Instrument des Controllings	341
11	Prozesskostenrechnung	353
12	Investitionen planen	362
12.1	Investitions- und Finanzierungsanlässe erkennen und beurteilen	362
12.2	Den Investitionsentscheidungsprozess durchlaufen	367
12.3	Statische Investitionsrechnungen durchführen	374
	Kompetenzcheck: Aufgaben zur Wiederholung und Prüfungsvorbereitung	381

LERNFELD 9**Marketingkonzepte planen und umsetzen**

1	Das Marketing als zentrale Unternehmensaufgabe verstehen	386
2	Die Marktforschung als Grundlage von Marketingentscheidungen nutzen	394
2.1	Gegenstand der Marktforschung	394
2.2	Informationsquellen der Marktforschung	395
2.3	Zusammenhänge und Analysen der Marktforschung	396
2.3.1	Produktanalyse	397
2.3.2	Kundenanalyse	397
2.3.3	Wettbewerbsanalyse	400
2.3.4	Analyse der eigenen Marktstellung	402
2.4	Typische Methoden zur Datenerhebung in der Marktforschung	405
2.5	Künstliche Intelligenz (KI) in der Marktforschung	410
3	Marketing-Mix: Die absatzpolitischen Marketinginstrumente sinnvoll kombinieren	415
3.1	Produktpolitik: Marktgerechte Leistungen anbieten	419
3.1.1	Grundlagen der Produktpolitik	420
3.1.2	Produktgestaltung	422
3.1.3	Gestaltung des Absatzprogramms (Sortimentspolitik)	423
3.1.4	Gestaltung der Marke	430
3.1.5	Gestaltung der (Ver-)packung	433
3.1.6	Gewerblicher Rechtsschutz	436
3.1.7	Künstliche Intelligenz (KI) in der Produktpolitik	440
3.2	Preis- und Konditionenpolitik: Preise festlegen und Konditionen gestalten	444
3.2.1	Bestandteile der Preispolitik	445
3.2.2	Strategisches Vorgehen und klassische Preistheorien	445
3.2.3	Einflussgrößen auf die Preisgestaltung	449
3.2.4	Preisbildung	454
3.2.5	Konditionenpolitik	459
3.2.6	Künstliche Intelligenz (KI) in der Preispolitik	461
3.3	Kommunikationspolitik: Die Kunden erreichen	465
3.3.1	Grundlagen von Kommunikationsprozessen	467
3.3.2	Traditionelle Elemente der Kommunikationspolitik	467
3.3.3	Moderne Elemente der Kommunikationspolitik	469
3.3.4	Planung der Kommunikationspolitik	489
3.3.5	Durchführung der Kommunikationspolitik	497
3.3.6	Kontrolle der Kommunikationspolitik	498
3.3.7	Künstliche Intelligenz (KI) in der Kommunikationspolitik	500
3.4	Distributionspolitik: Absatzwege optimieren	506
3.4.1	Begriffsabgrenzung und Aufgaben der Distributionspolitik	507
3.4.2	Absatzorganisation	508
3.4.3	Absatzwege	509
3.4.4	Absatzorgane	511
3.4.5	Kundenakquisition	524

3.4.6 Logistikentscheidungen in der Distributionspolitik	525
3.4.7 Künstliche Intelligenz (KI) in der Distributionspolitik	533
3.5 Servicepolitik: Qualität durch Zusatzleistungen	536
3.5.1 Begriffsabgrenzung: Service im Vergleich zu Dienstleistungen	537
3.5.2 Arten von Serviceleistungen	538
3.5.3 Künstliche Intelligenz (KI) in der Servicepolitik	539
3.6 Marketingstrategien: Auf bewährtes Vorgehen zurückgreifen	541
3.6.1 Produktlebenszyklus	542
3.6.2 Portfolio-Matrix	547
3.6.3 Positionierungsstrategie	552
3.6.4 Weitere Marketingstrategien	552
4 Projektorientiertes Marketing am Beispiel der Sommerfeld Bürosysteme GmbH: Die Markteinführung des „Ergo-Design-Natur“	556
5 Das Absatzcontrolling unterstützen	562
6 Chancen und Risiken des Außenhandels erkennen	571
7 In der Fremdsprache Englisch kommunizieren: making small talk and using polite language	576
Kompetenzcheck: Aufgaben zur Wiederholung und Prüfungsvorbereitung	581
Sachwortverzeichnis	588
Bildquellenverzeichnis	595