

Lernfeld 11: Geschäftsprozesse erfolgsorientiert steuern

1	Warenbewegungen erfassen und Bestandsveränderungen dokumentieren	12
1.1	Einkauf und Verkauf von Waren	12
1.2	Erfassung von Warenbewegungen auf Konten	13
1.3	Buchen des Wareneingangs und Warenausgangs	15
1.3.1	Bestandsorientierte Buchung	15
1.3.2	Verbrauchsorientierte Buchung	18
2	Umsatzsteuer	23
2.1	Rechtliche Grundlagen der Umsatzsteuer	23
2.2	Grundlagen der Umsatzsteuersystematik	24
2.2.1	Prozess der Wertschöpfungskette bei der Umsatzsteuer	24
2.2.2	Vorsteuer beim Einkauf von Waren	26
2.2.3	Umsatzsteuer beim Verkauf von Waren	27
2.3	Buchen der Vorsteuer beim Einkauf	28
2.4	Buchen der Umsatzsteuer beim Verkauf	28
2.5	Ermittlung und Passivierung der Zahllast	31
2.6	Ermittlung und Aktivierung des Vorsteuerüberhangs	34
3	Anlagegüter beschaffen und abschreiben	37
3.1	Beschaffung von Anlagegütern	38
3.1.1	Berechnung der Anschaffungskosten	38
3.1.2	Buchung der Anschaffungskosten	40
3.2	Abschreibung von Anlagevermögen	41
3.2.1	Lineare Abschreibung	43
3.2.2	Degressive Abschreibung	43
3.2.3	Berechnung und Buchung der Abschreibung	44
3.3	Geringwertige Wirtschaftsgüter (GWG)	46
4	Kosten- und Leistungsrechnung	52
4.1	Grundlagen der Kosten- und Leistungsrechnung	52
4.1.1	Zweikreissystem des Industriekontenrahmens	53
4.1.2	Aufgaben der Kosten- und Leistungsrechnung	54
4.1.3	Grundbegriffe der Kosten- und Leistungsrechnung	55
4.1.4	Abgrenzungsrechnung mithilfe der Ergebnistabelle	61
4.2	Vollkostenrechnung	64
4.2.1	Kostenartenrechnung	64
4.2.2	Kostenstellenrechnung	67
4.2.3	Kostenträgerrechnung	71
4.2.4	Kosten- und Kalkulationskontrolle	71

4.3	Teilkostenrechnung	77
4.3.1	Kritik an der Vollkostenrechnung	77
4.3.2	Grundlagen der Deckungsbeitragsrechnung	78
4.3.3	Preispolitische Entscheidungen auf Basis der Deckungsbeitragsrechnung	80
4.3.4	Sortimentspolitische Entscheidungen auf Basis der Deckungs- beitragsrechnung	82
4.3.5	Gewinnschwelle (Break-even-Point)	83
4.3.6	Mischkalkulation	85
5	Kurzfristige Erfolgsrechnung (KER)	87
5.1	Grundlagen	87
5.2	Ermittlung und Auswertung der kurzfristigen Erfolgsrechnung	89
6	Kennzahlen zur Beurteilung des unternehmerischen Erfolgs	95
6.1	Bilanzkennzahlen	95
6.1.1	Kapitalstrukturkennzahlen	96
6.1.2	Liquidität	98
6.2	Erfolgskennzahlen	99
6.2.1	Rentabilität	99
6.2.2	Wirtschaftlichkeit	101
6.2.3	Cashflow	102
6.2.4	Produktivität	102

Lernfeld 12: Mit Marketingkonzepten Kunden gewinnen und binden

1	Grundlagen der Marketingarbeit kennenlernen	106
1.1	Entwicklungslinien	106
1.1.1	Das Warenhaus der Sinne und Einkaufen als Erlebnis	108
1.1.2	Das Handelsmarketing entwickelt sich	109
1.1.3	Marketingkommunikation und Geschäftsmodelle im Wandel der Zeit	110
1.2	Begriffliche Grundlagen des Marketings	112
1.2.1	Marketing als Denkweise (Mindset)	112
1.2.2	Marketing als Problemlösungsprozess	113
1.3	Aktuelle Bedeutung der Marketingarbeit für den Einzelhandel	117
2	Die eigene Marktsituation untersuchen	120
2.1	Begriff und Grundlagen der Marktforschung	120

2.2	Methoden der Datenerhebung	124
2.2.1	Primäre Marktforschung	125
2.2.2	Sekundäre Marktforschung	136
2.3	Marktforschungsprozess im Unternehmen	140
3	Marketing planen	143
3.1	Marketingziele	143
3.1.1	Inhalt, Dimension und Ordnung von Zielen	145
3.1.2	Ziele formulieren	147
3.1.3	Marketing und Ethik	148
3.2	Strategiemuster	150
3.2.1	Strategischer Würfel	150
3.2.2	Ansoff-Matrix	152
3.3	Geschäftsmodelle aus der Praxis	153
4	Marketinginstrumente im Einzelhandel erfolgreich einsetzen	156
4.1	Sortimentspolitik	157
4.2	Preis- und Konditionenpolitik	161
4.2.1	Aktionselemente der Preispolitik	161
4.2.2	Dynamic Pricing	162
4.2.3	Preispsychologie	163
4.3	Kommunikationspolitik	164
4.3.1	Corporate Identity	165
4.3.2	Öffentlichkeitsarbeit	166
4.4	Servicepolitik	167
4.4.1	Kundenbeziehungsmanagement (Customer-Relationship- Management)	167
4.4.2	Beschwerdemanagement (Complaint Management)	170
4.4.3	Elemente der Servicepolitik im Überblick	171
4.5	Distributionspolitik	174
4.6	Marketing-Mix und Marketing-Erfolg	177
4.7	Marketingkonzepte in Aktionspläne umsetzen	179
5	E-Commerce als Mittel der Kundenbindung einsetzen . . .	182
5.1	Grundlagen des E-Commerce	182
5.2	Vom stationären Handel zum Onlinehandel	184
5.3	Arten und Instrumente des E-Commerce	189
5.3.1	Werbebanner	191
5.3.2	Suchmaschinenmarketing (SEM)	191
5.3.3	Newsletter per E-Mail	193
5.3.4	Social Media (Virales Marketing)	193
5.3.5	Livestream Shopping	194
5.3.6	Apps	194

5.3.7	Web-Analytics	195
5.3.8	Zertifizierungen des Online-Angebots	195
5.3.9	Bewertungen	197
5.3.10	Personalisierung	199
5.4	Rechtliche Grundlagen des E-Commerce	200
5.5	Beurteilung des E-Commerce	204

Lernfeld 13: Personaleinsatz planen und Mitarbeiter führen

1	Ziele und Aufgaben der Personalwirtschaft beschreiben	210
1.1	Ziele der Personalwirtschaft	210
1.2	Aufgaben der Personalwirtschaft	212
1.2.1	Rahmenaufgaben	212
1.2.2	Kernaufgaben	213
2	Den Personalbestand organisieren, Personal bedarfsgerecht einsetzen	215
2.1	Personalbestandsplanung	215
2.2	Personalbedarfsplanung	217
2.2.1	Einflussgrößen auf die Bedarfsplanung	217
2.2.2	Methoden der quantitativen Personalbedarfsplanung	219
2.2.3	Berechnung und Klassifizierung des quantitativen Personalbedarfs	221
2.2.4	Qualitative Personalbedarfsplanung	222
3	Personal beschaffen	227
3.1	Personalbeschaffungswege	227
3.1.1	Interne Personalbeschaffung	228
3.1.2	Externe Personalbeschaffung	230
3.1.3	Stellenanzeige	231
3.2	Bewerbung	233
3.2.1	Bewerbungsunterlagen	233
3.2.2	Tipps zur Gestaltung einer Bewerbung	234
3.3	Personalauswahl	237
4	Rechtliche Grundlagen auf Arbeitsverträge anwenden	243
4.1	Rechtliche Grundlagen eines Arbeitsverhältnisses	243
4.1.1	Rechtsquellen des Arbeitsrechts	243
4.1.2	Tarifverträge	246
4.1.3	Betriebsvereinbarungen	247
4.2	Arbeitsvertrag	247
4.2.1	Rechtliche Grundlagen und Inhalte des Arbeitsvertrages	248
4.2.2	Arten des Arbeitsvertrages	250

5	Personal betreuen, Mitarbeiter führen, Personalentwicklung fördern	254
5.1	Personaleinsatz und Planung der Arbeitszeiten	254
5.1.1	Personaleinführung	254
5.1.2	Personaleinsatzplanung	255
5.1.3	Gestaltung der Arbeitszeit	257
5.1.4	Beachtung wichtiger Rechtsgrundlagen beim Personaleinsatz	259
5.2	Personalentwicklung	264
5.2.1	Ziele der Personalentwicklung	264
5.2.2	Maßnahmen der Personalentwicklung und Weiterqualifizierung	265
5.2.3	Maßnahmen zur Mitarbeitermotivation	268
5.3	Personalverwaltung	272
5.3.1	Personalpapiere und Personalunterlagen	272
5.3.2	Personalakte und Personaldatenverwaltung	273
5.3.3	Personalstatistik und Personalcontrolling	274
5.3.4	Datenschutz und Datensicherheit	277
5.4	Personalführung und Personalbeurteilung	280
5.4.1	Organisationsstruktur und Personalführung	280
5.4.2	Personalbeurteilung	284
5.4.3	Personalgespräche als Instrument der Personalentwicklung	287
5.4.4	Konfliktmanagement	290
6	Maßstäbe der Entlohnung unterscheiden, Entgelt berechnen	294
6.1	Aspekte der Entlohnung	294
6.1.1	Entgeltformen	295
6.1.2	Ergänzende Entgeltformen	298
6.2	Entgeltabrechnung	300
6.2.1	Abzüge vom Bruttoentgelt	301
6.2.2	Berechnung der Steuern	304
6.2.3	Ermittlung der Sozialversicherungsabzüge	307
6.2.4	Erstellen einer Entgeltabrechnung	308
7	Arbeitsverhältnisse beenden und Personal freisetzen	311
7.1	Beendigung des Arbeitsverhältnisses	311
7.1.1	Allgemeine Gründe für Personalfreisetzungen	312
7.1.2	Gründe des Arbeitgebers für eine ordentliche Kündigung	312
7.1.3	Kündigungsfristen	314
7.2	Rechtliche Rahmenbedingungen	316
7.2.1	Allgemeiner Kündigungsschutz	316
7.2.2	Besonderer Kündigungsschutz	317
7.2.3	Mitwirkung des Betriebsrates	317
7.2.4	Kündigungsschutzklage	318
7.3	Aushändigen der Arbeitspapiere	318
7.4	Arbeitszeugnisse	319

Lernfeld 14: Ein Einzelhandelsunternehmen leiten und entwickeln

1	Die Gründung eines Einzelhandelsunternehmens planen .	322
1.1	Gründungsvoraussetzungen	323
1.2	Vor- und Nachteile der Selbstständigkeit	325
2	Handelsrechtliche Rahmenbedingungen beachten	328
2.1	Kaufmannsarten	328
2.2	Firma	330
2.2.1	Aufbau einer Firma	331
2.2.2	Firmengrundsätze	332
2.3	Handelsregister	332
2.3.1	Inhalt des Handelsregisters	333
2.3.2	Wirkungen einer Eintragung ins Handelsregister	333
2.3.3	Abteilungen des Handelsregisters	334
2.3.4	Rechte und Pflichten von Kaufleuten gem. HGB	335
2.4	Vollmachten	336
2.4.1	Prokura	336
2.4.2	Handlungsvollmacht	337
3	Eine geeignete Rechtsform für ein Unternehmen auswählen	340
3.1	Einzelunternehmung	341
3.2	Personengesellschaften	342
3.2.1	Die offene Handelsgesellschaft (OHG)	342
3.2.2	Die Kommanditgesellschaft (KG)	345
3.3	Kapitalgesellschaften	348
3.3.1	Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)	349
3.3.2	Unternehmergesellschaft (UG)	351
3.4	Genossenschaften (eG)	353
4	Kooperationsformen im Einzelhandel kennenlernen	357
4.1	Formen der vertikalen Kooperation	358
4.1.1	Filialist	358
4.1.2	Handelskooperation (freiwillige Ketten)	359
4.1.3	Franchising	359
4.1.4	Mischformen	361
4.1.5	Untervermietungen des Handels	362
4.1.6	Kommissionsgeschäft	363
4.2	Formen der horizontalen Kooperationen	363
4.2.1	Einkaufszentrum (Shopping-Center)	363
4.2.2	Interessensgemeinschaften	364
4.3	Verbotene Kooperationsformen	364

5	Die Grundlagen der Finanzierung berücksichtigen	366
5.1	Grundbegriffe der Finanzierung	367
5.1.1	Finanzierungsanlässe	367
5.1.2	Finanzierungsziele	368
5.1.3	Finanzierungsarten	369
5.1.4	Finanzierungsregeln	371
5.2	Finanzierung mit Eigenkapital	372
5.2.1	Beteiligungsfinanzierung	372
5.2.2	Selbstfinanzierung	373
5.3	Finanzierung mit Fremdkapital	374
5.3.1	Kreditvertrag	375
5.3.2	Kurzfristige Kredite der Banken	377
5.3.3	Exkurs: Zinsrechnung	378
5.3.4	Langfristige Kredite der Banken (Darlehen)	379
5.3.5	Kurzfristige Kredite der Händler – der Lieferantenkredit	383
5.4	Leasing – eine Sonderform der Finanzierung	386
5.5	Kreditsicherheiten	390
5.5.1	Dingliche Sicherheiten	391
5.5.2	Persönliche Sicherheiten	392
6	Zahlungseingang kontrollieren	396
6.1	Zahlungsverzug (Nicht-Rechtzeitig-Zahlung)	396
6.1.1	Voraussetzungen für den Zahlungsverzug	397
6.1.2	Rechte beim Zahlungsverzug	398
6.1.3	Verjährung und Hemmung einer Forderung	401
6.2	Mahnverfahren	403
6.2.1	Außergerichtliches (Kaufmännisches) Mahnverfahren	403
6.2.2	Gerichtliches Mahnverfahren	404
7	Krisen und Insolvenzregeln	410
7.1	Ursachen für eine Unternehmenskrise	410
7.2	Phasen einer Unternehmenskrise	411
7.3	Sanierung und Unternehmensinsolvenz	413
7.3.1	Außergerichtliche Maßnahmen zur Bewältigung einer Unternehmenskrise	413
7.3.2	Gerichtliche Maßnahmen zur Bewältigung einer Unternehmenskrise	414
7.4	Exkurs Verbraucherinsolvenz	420
	Sachwortverzeichnis	424