

Inhaltsverzeichnis

Lernfeld 11: Geschäftsprozesse erfolgsorientiert steuern

1	Erfolg aus Warengeschäften ermitteln	13
1.1	Einführung des Kontos Warenbestände	14
1.2	Erfassung der Warenbestände und der Warenbestandsveränderungen	14
1.2.1	Buchung der Warenbestände ohne Veränderung des Warenbestandes	14
1.2.2	Buchungen bei Minderung des Warenbestandes	15
1.2.3	Buchungen bei Mehrung des Warenbestandes	17
2	Umsatzsteuer (Mehrwertsteuer)	21
2.1	Rechtliche Grundlagen und Berechnung der Umsatzsteuer	22
2.2	Zahlungszeitpunkt der Umsatzsteuer	24
2.3	Buchung der Umsatzsteuer	27
2.3.1	Buchung der Umsatzsteuer im Verkaufsbereich	27
2.3.2	Buchung der Umsatzsteuer im Einkaufsbereich	28
2.4	Ermittlung und Buchung der Zahllast	31
3	Beschaffung und Abschreibungen von Anlagegütern	37
3.1	Kauf von Anlagegütern	37
3.2	Wertminderungen beim Anlagevermögen	42
3.2.1	Ursachen der Wertminderung (Abschreibung)	42
3.2.2	Abschreibungsplan	43
3.2.3	Berechnung der Abschreibung nach der linearen Methode	44
3.2.4	Buchung der Abschreibung	45
3.2.5	Geringwertige Anlagegüter (Wirtschaftsgüter)	48
3.2.6	Bedeutung der Abschreibung in der Kalkulation	51
4	Beurteilung der Ertragslage	51
4.1	Beurteilung der Ertragslage durch Analyse des GuV-Kontos	51
4.2	Kurzfristige Erfolgsrechnung (KER)	55
4.2.1	Grundlagen	55
4.2.2	Beispiele für eine kurzfristige Erfolgsrechnung (Ausschnitt)	55
5	Kosten- und Leistungsrechnung	58
5.1	Abgrenzung zwischen Buchführung und Kosten- und Leistungsrechnung	60
5.1.1	Buchführung	60
5.1.2	Kosten- und Leistungsrechnung	61
5.1.3	Abgrenzung zwischen Aufwendungen, Kosten, Erträgen und Leistungen	62
5.2	Gliederung der Kosten (Kostenartenrechnung)	66
5.3	Verteilung der Gemeinkosten (Handlungskosten) auf Kostenstellen (Kostenstellenrechnung)	70
5.3.1	Begriff Kostenstelle	70
5.3.2	Betriebsabrechnungsbogen (BAB)	71
5.3.3	Kostenstellenrechnung als Grundlage für die Kalkulation	74
5.4	Kostenträgerrechnung (Kalkulation)	75
5.5	Kostenkontrolle an der Kostenstelle	77
5.6	Kostensenkungsmaßnahmen	80
5.7	Deckungsbeitragsrechnung	83
5.7.1	Kritik an der Vollkostenrechnung	83

5.7.2	Aufbau der Deckungsbeitragsrechnung	85
5.7.2.1	Deckungsbeitragsrechnung als Stückrechnung	85
5.7.2.2	Erfolgsermittlung in der Deckungsbeitragsrechnung (Periodenrechnung) .	86
5.7.3	Anwendung der Deckungsbeitragsrechnung	88
5.7.3.1	Deckungsbeitragsrechnung als Instrument zur Bestimmung von Preisuntergrenzen und die Berechnung der Gewinnschwelle (Break-even-Point)	88
5.7.3.2	Deckungsbeitragsrechnung als Instrument der Sortimentsgestaltung	90
5.8	Systemvergleich zwischen Vollkostenrechnung und Deckungsbeitragsrechnung	93
5.9	Mischkalkulation	95
6	Steigerung des Unternehmenserfolgs mithilfe von Kennziffern	97
6.1	Rentabilität	97
6.2	Wirtschaftlichkeit	99
6.3	Produktivität	99

Lernfeld 12: Mit Marketingkonzepten Kunden gewinnen und binden

1	Marketing als zentrale Aufgabe des Einzelhandelsunternehmens	104
2	Marktforschung	108
2.1	Begriff Marktforschung	108
2.2	Bereiche der Marktforschung	109
2.3	Methoden der Marktforschung	111
2.3.1	Sekundärforschung	112
2.3.2	Primärforschung	113
2.4	Marktgrößen	117
3	Marketingziele	120
4	Marketinginstrumente	121
4.1	Begriff Marketinginstrumente	121
4.2	Sortimentspolitik	122
4.2.1	Begriff und Einflussfaktoren	124
4.2.2	Sortimentskontrollen	124
4.2.3	Sortimentsanpassungen	124
4.2.3.1	Sortimentsvariationen	124
4.2.3.2	Sortimentsveränderungen.	126
4.2.3.3	Berücksichtigung der Umweltverträglichkeit bei der Sortimentsgestaltung	127
4.3	Zur Wiederholung: Überblick über die Preis-, Kommunikations- und Servicepolitik sowie die Verkaufsraumgestaltung	127
5	Entwicklung eines Marketingkonzepts (Marketing-Mix)	135
5.1	Begriff Marketing-Mix	135
5.2	Beispiel für die Entwicklung eines Marketingkonzepts	136
6	Kundenbeziehungsmanagement	139
6.1	Schaffung von Win-Win-Situationen	139
6.2	Customer Relationship Management	139
6.2.1	Begriff Customer Relationship Management	139
6.2.2	Ziele des Customer Relationship Managements	140
6.3	Maßnahmen zur Kundenbindung	141
6.3.1	Sponsoring	142

6.3.2	Couponing	143
6.3.3	Events	143
6.3.4	Direktmarketing	144
6.3.5	Public Relations (Öffentlichkeitsarbeit)	144
6.3.6	Beschwerdemanagement	145
6.3.7	Weitere Kundenbindungsinstrumente	146
7	E-Commerce	150
7.1	Begriff	152
7.2	Arten des E-Commerce	152
7.3	Rechtliche Bestimmungen zum E-Commerce	155
7.4	Vorteile und Nachteile des Internetshoppings	157
7.5	E-Commerce als Kundenbindungsinstrument	157

Lernfeld 13: Personaleinsatz planen und Mitarbeiter führen

1	Ziele, Aufgaben und Tätigkeiten der Personalwirtschaft	160
1.1	Ziele der Personalwirtschaft	161
1.2	Aufgaben der Personalwirtschaft	161
1.3	Tätigkeiten der Personalwirtschaft	162
2	Personalbedarfsplanung	162
2.1	Begriffe Personalbedarf und Personalbedarfsplanung	163
2.2	Quantitative Personalbedarfsplanung	163
2.3	Qualitative Personalbedarfsplanung	165
2.4	Planung des Personaleinsatzes	167
3	Personalbeschaffung	172
3.1	Personalbeschaffungswege	173
3.1.1	Interne Personalbeschaffung	173
3.1.2	Externe Personalbeschaffung	174
3.2	Personalauswahlverfahren	176
3.2.1	Bewerbung	176
3.2.1.1	Bewerbungsunterlagen	176
3.2.1.2	Bewerbungsschreiben	176
3.2.1.3	Lebenslauf	178
3.2.1.4	Zeugnisse und andere Referenzen	178
3.2.1.5	Die DIN 5008	179
3.2.2	Verfahren zur Eignungsfeststellung	182
3.2.3	Bewerbungsgespräch	186
4	Einstellen eines Mitarbeiters	189
4.1	Personalauswahlverfahren	189
4.2	Arbeitsvertrag	190
5	Personal führen, motivieren, Konflikte lösen, beurteilen	196
5.1	Begriff und Aufgaben der Personalführung	196
5.2	Mitarbeitermotivation	197
5.2.1	Arbeitsklima und Mitarbeitergespräche (immaterielle Motivation)	197
5.2.2	Mitarbeitermotivation durch finanzielle Anreize	198
5.3	Umgang mit Konflikten	199
5.4	Personalbeurteilung	201

6	Personalentwicklung	206
6.1	Begriff und Ziele der Personalentwicklung	206
6.2	Maßnahmen zur Personalentwicklung	208
6.2.1	Ausbildung und Fortbildung von Mitarbeitern	208
6.2.2	Maßnahmen zur Erhöhung der Arbeitsplatzattraktivität	209
6.2.3	Flexible Arbeitszeitgestaltung	210
7	Lohn- und Gehaltsabrechnung	212
7.1	Unterschiedliche Bedeutung von Lohn und Gehalt für Arbeitnehmer und Arbeitgeber	212
7.2	Formen der Entlohnung	213
7.2.1	Zeitlohn	213
7.2.2	Prämienlohn	214
7.3	Aufbau der Lohn- und Gehaltsabrechnung	216
7.3.1	Schema zur Lohn- und Gehaltsabrechnung	216
7.3.2	Berechnung der Lohnsteuer, des Solidaritätszuschlags und der Kirchensteuer	216
7.3.3	Berechnung der Sozialversicherungsbeiträge	220
7.3.4	Vermögenswirksame Leistungen	221
7.3.5	Gehaltsabrechnung	222
8	Erfassung der Personaldaten und der Datenschutz	225
8.1	Personalinformationssystem	225
8.2	Personalstatistik	226
8.2.1	Datenschutz	227
9	Personalfreisetzung	228
9.1	Gründe für Personalfreisetzungen	228
9.2	Vertragsablauf und Aufhebungsvertrag	229
9.3	Kündigung	230
9.3.1	Begriff Kündigung	230
9.3.2	Arten der Kündigung	230
9.3.3	Kündigungsschutz	232
9.3.4	Ausstellen eines Zeugnisses	233
10	Arbeitsgerichtsbarkeit	235

Lernfeld 14: Ein Einzelhandelsunternehmen leiten und entwickeln

1	Handelsrechtliche Rahmenbedingungen	240
1.1	Handelsgewerbe, Kaufmann, Firma, Handelsregister	240
1.1.1	Handelsgewerbe	240
1.1.2	Kaufmann	240
1.1.3	Firma	242
1.1.4	Handelsregister	244
1.2	Vollmachten	247
1.2.1	Begriff Vollmacht	248
1.2.2	Handlungsvollmacht	248
1.2.3	Prokura	249
2	Wichtige Unternehmensformen im Einzelhandel	253
2.1	Einzelunternehmung	254
2.2	Kommanditgesellschaft (KG)	255
2.3	Gesellschaft mit beschränkter Haftung	260

3	Kooperation und Konzentration	267
3.1	Begriffe Kooperation und Konzentration	267
3.2	Ziele der Kooperation und Konzentration	268
3.3	Formen der Kooperation	268
3.3.1	Überblick	268
3.3.2	Franchising	269
3.4	Formen der Konzentration	270
4	Möglichkeiten der Finanzierung	274
4.1	Investition, Finanzierung, Kapitalbedarf	274
4.2	Finanzierungsgrundsätze	275
4.3	Finanzplan	276
4.4	Kaufmännische Zinsrechnung	278
4.4.1	Einführung in die Zinsrechnung	278
4.4.2	Berechnung der Jahreszinsen	279
4.4.3	Berechnung der Monatszinsen	280
4.4.4	Berechnung der Tageszinsen	281
4.5	Formen der Finanzierung	282
4.5.1	Einlagen- und Beteiligungsfinanzierung	282
4.5.2	Selbstfinanzierung	284
4.5.3	Fremdfinanzierung (Kreditfinanzierung)	286
4.5.3.1	Begriff Fremdfinanzierung	286
4.5.3.2	Bankdarlehen	287
4.5.3.3	Kontokorrentkredit	288
4.5.3.4	Lieferantenkredit	292
4.5.3.5	Beurteilung der Fremdfinanzierung	295
4.5.4	Finanzierung durch Kapitalfreisetzung (Finanzierung aus Abschreibungsgegenwerten)	298
4.5.5	Leasing	299
5	Kreditsicherheiten	305
5.1	Prüfung der Kreditwürdigkeit	305
5.2	Möglichkeiten der Kreditsicherung	306
5.2.1	Bürgschaft	307
5.2.2	Eigentumsvorbehalt	308
5.2.3	Sicherungsübereignung	309
6	Überwachung des Zahlungseingangs	312
6.1	Notwendigkeit Zahlungstermine zu überwachen	312
6.2	Zahlungsverzug (Nicht-Rechtzeitig-Zahlung)	313
6.2.1	Begriff Zahlungsverzug	313
6.2.2	Eintritt des Zahlungsverzugs	313
6.2.3	Rechtsfolgen	314
6.3	Mahnverfahren	318
6.3.1	Kaufmännisches Mahnverfahren (außergerichtliches Mahnverfahren)	318
6.3.2	Gerichtliches Mahnverfahren (Mahnbescheid)	321
7	Insolvenzverfahren	325
7.1	Allgemeine Vorschriften	325
7.2	Durchführung des Insolvenzverfahrens mit dem Ziel, das Unternehmen aufzulösen (Liquidation des Unternehmens)	327
7.3	Durchführung des Insolvenzverfahrens mit dem Ziel, das Unternehmen zu sanieren (Insolvenzplan)	328
	Stichwortverzeichnis	331
	Kontenrahmen	