

# Inhaltsverzeichnis

Vorwort .....	3
<b>Geschäftsprozesse im Unternehmen</b>	
<b>Handlungsfeld 1: Unternehmensstrategien und Management</b>	
<b>Lernfeld 1: Ein Unternehmen gründen und führen .....</b>	10
<b>1.1 Unternehmensgründung .....</b>	10
1.1.1 Die RAND OHG als Modell für ein Großhandelsunternehmen beschreiben .....	10
1.1.2 Eine eigene Geschäftsidee entwickeln und die Grundung eines Unternehmens vorbereiten .....	21
1.1.3 Die handelsrechtlichen Rahmenbedingungen beschreiben .....	29
1.1.4 Die Wahl der Rechtsform als wesentliche Grundungsentscheidung nachvollziehen und vergleichen .....	35
1.1.4.1 Die Einzelunternehmung .....	35
1.1.4.2 Die offene Handelsgesellschaft (OHG) als Personengesellschaft .....	37
1.1.4.3 Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) als Kapitalgesellschaft .....	41
1.1.5 Ideen präsentieren und Kommunikationsregeln einhalten .....	46
<b>1.2 Unternehmensführung .....</b>	52
1.2.1 Am Beispiel der RAND OHG das Konzept für eine Unternehmensorganisation nachvollziehen und bewerten .....	52
1.2.2 Aufgabenbereiche der Mitarbeiter nachvollziehen .....	57
1.2.3 Konzepte der Unternehmensführung vergleichen und die Center Warenhaus GmbH als weiteres Modellunternehmen kennenlernen .....	63
<b>Lernfeld 2: Ein Unternehmen kontrollieren .....</b>	69
<b>2.1 Controlling .....</b>	69
2.1.1 Am Beispiel der RAND OHG die Unternehmensziele nachvollziehen und bewerten .....	69
2.1.2 Den Grad der Zielerreichung messen und beurteilen .....	72
<b>Geschäftsprozesse im Unternehmen</b>	
<b>Handlungsfeld 2: Beschaffung</b>	
<b>Lernfeld 3: Güter disponieren und beschaffen .....</b>	78
<b>3.1 Beschaffungsmarktforschung und Beschaffungsplanung .....</b>	78
3.1.1 Bestellmengen und -zeitpunkte festlegen und Bezugsquellenanalyse anwenden .....	78
3.1.2 Anfragen und Angebote bearbeiten und den Schriftverkehr durchführen .....	84
3.1.3 Inhalte des Angebots untersuchen .....	91
3.1.4 Rechnerische Grundlagen der Preisplanung anwenden .....	100
3.1.4.1 Prozentrechnen .....	100
3.1.4.2 Bezugskalkulation .....	105
3.1.4.3 Wahrungsrechnen .....	112
3.1.5 Angebotsvergleich strukturiert darstellen .....	117
<b>3.2 Beschaffungsabwicklung und Logistik/Bestandsplanung, -föhrung und -kontrolle .....</b>	120
3.2.1 Kaufverträge abschließen .....	120
<b>3.2.2 Bestellungen und Auftragsbestätigung bearbeiten .....</b>	123
3.2.3 Allgemeine Geschäftsbedingungen untersuchen .....	126
3.2.4 Wareneingangskontrolle vornehmen .....	130
3.2.5 Einfache Lagerkennziffern interpretieren .....	134

## Inhaltsverzeichnis

3.2.6	Den Zahlungsverkehr im Rahmen der Beschaffung anwenden . . . . .	138
3.2.7	Kaufvertragsstörungen im Rahmen der Beschaffung bearbeiten . . . . .	150
3.2.7.1	Schlechtleistung (mangelhafte Lieferung) . . . . .	150
3.2.7.2	Nicht-rechtzeitig-Lieferung (Lieferungsverzug) . . . . .	157

## Geschäftsprozesse im Unternehmen

### Handlungsfeld 3: Leistungserstellung

<b>Lernfeld 4: Leistungsprogramm planen und entwickeln</b> . . . . .	166
<b>4.1 Leistungsprogrammplanung</b> . . . . .	166
4.1.1 Sortimentspolitik in einem Unternehmen beschreiben . . . . .	166
4.1.2 Kriterien für eine ansprechende Warenpräsentation und Verkaufsraumgestaltung erarbeiten . . . . .	168
4.1.3 Bedeutung des Verkaufspreises als absatzpolitisches Instrument unter Berücksichtigung der Preisangabenverordnung beurteilen . . . . .	180
4.1.4 Verkaufskalkulation anwenden . . . . .	187
4.1.4.1 Kalkulation des Verkaufspreises mit Einzelzuschlägen . . . . .	187
4.1.4.2 Vereinfachte Kalkulation mit Kalkulationszuschlag und Kalkulationsfaktor . . . . .	193
<b>4.2 Leistungsentwicklung</b> . . . . .	198
4.2.1 Kennziffern des Warenverkehrs berechnen und überschaubare Statistiken grafisch aufbereiten . . . . .	198
4.2.2 Vorschläge für Sortimentsveränderungen unterbreiten . . . . .	203

### Lernfeld 5: Für Kundenaufträge innerbetriebliche Leistungen und

### Logistik erbringen . . . . .

<b>5.1 Leistungserbringung und innerbetriebliche Logistik</b> . . . . .	208
5.1.1 Wareneingänge prüfen und erfassen und den Warenverkehr aus Belegen erfassen . . . . .	208
5.1.2 Sachgerechte Lagerung und Pflege der Waren erläutern . . . . .	212

## Geschäftsprozesse im Unternehmen

### Handlungsfeld 4: Absatz

<b>Lernfeld 6: Käuferverhalten analysieren und einfache Marketingmaßnahmen entwickeln</b> . . . . .	220
<b>6.1 Absatzmarktforschung</b> . . . . .	220
6.1.1 Kunden- und Wettbewerbsorientierung als Grundlage des Marketings verstehen . . . . .	220
6.1.2 Methoden der Absatzmarktforschung vergleichen . . . . .	224
<b>6.2 Analyse, Einsatz und Kombination absatzpolitischer Instrumente</b> . . . . .	230
6.2.1 Konditionen- und Servicepolitik gestalten . . . . .	230
6.2.2 Distributionspolitik zur Optimierung der Absatzwege einsetzen . . . . .	233
6.2.3 Kommunikationspolitik zur Kundenerreichung anwenden . . . . .	238

### Lernfeld 7: Kundenaufträge bearbeiten und Auftragsabwicklung durchführen . . . . .

<b>7.1 Kundenauftragsabwicklung und Logistik</b> . . . . .	249
7.1.1 Verkaufs- und Reklamationsgespräche planen und durchführen . . . . .	249
7.1.2 Rechtsgeschäfte, Willenserklärungen und Vertragsarten darstellen . . . . .	264
7.1.3 Vertragliche Bedingungen im Internethandel berücksichtigen . . . . .	268
7.1.4 Rechtssubjekte unterscheiden können . . . . .	271
7.1.5 Rechtsobjekte unterscheiden können . . . . .	276

7.1.6	Kundenaufträge logistisch abwickeln . . . . .	279
7.1.7	Nicht-rechtzeitig-Zahlung als Störung des Kaufvertrages kennenlernen und das Mahnwesen bei Nicht-rechtzeitig-Zahlung anwenden . . . . .	284
<b>Personalbezogene Prozesse</b>		
<b>Handlungsfeld 5: Personal</b>		
<b>Lernfeld 8: Personalmaßnahmen entwickeln und personalwirtschaftliche Kompetenzen für den eigenen Berufsweg nutzen . . . . .</b>		293
<b>8.1</b>	<b>Personalbedarfsplanung und -beschaffung/Personalausbildung und -entwicklung . . . . .</b>	294
8.1.1	Instrumente der Personalbestands- und Personalbedarfsplanung anwenden . . . . .	294
8.1.2	Die Berufsausbildung im Dualen System beschreiben . . . . .	298
8.1.3	Den Ausbildungsvertrag vor dem Hintergrund der gesetzlichen Rahmenbedingungen erklären . . . . .	303
8.1.4	Beschaffungswege für das Personal nachvollziehen und ein Stellenangebot formulieren . . . . .	308
8.1.5	Eine Bewerbung verfassen und beurteilen . . . . .	313
8.1.6	Die Eignungsfeststellung planen und ein Vorstellungsgespräch nachvollziehen . . . . .	316
<b>8.2</b>	<b>Personaleinsatz und -entlohnung . . . . .</b>	319
8.2.1	Die Grundzüge der sozialen Sicherung diskutieren . . . . .	319
8.2.2	Steuer- und sozialversicherungsrechtliche Merkmale verschiedener Beschäftigungsverhältnisse vergleichen . . . . .	324
8.2.3	Eine einfache Entgeltabrechnung erstellen . . . . .	330
<b>8.3</b>	<b>Personalführung, -beurteilung, -erhaltung und -freisetzung . . . . .</b>	334
8.3.1	Personal führen, entwickeln, beurteilen und Konflikte lösen . . . . .	334
8.3.2	Arbeitsrechtliche Regelungen im Arbeitsvertrag berücksichtigen . . . . .	340
8.3.3	Tarifvertrag, Betriebsvereinbarung und betriebliche Mitbestimmung kennenlernen . . . . .	344
8.3.4	Den regionalen Ausbildungs- und Arbeitsmarkt erkunden . . . . .	351
8.3.5	Regelungen zur Kündigung und zum Kündigungsschutz kennenlernen und Arten, Ursachen und Auswirkungen von Arbeitslosigkeit untersuchen . . . . .	354
<b>Gesamtwirtschaftliche Prozesse</b>		
<b>Handlungsfeld 6: Investition und Finanzierung</b>		
<b>Lernfeld 9: Investitionen und Finanzierungen planen und sinnvolle Entscheidungen treffen . . . . .</b>		
<b>9.1</b>	<b>Investitionen und Finanzplanung, Investitions- und Finanzierungsentscheidung und -durchführung . . . . .</b>	366
9.1.1	Investitionen als Finanzierungsanlässe darstellen und einen privaten Haushaltsplan erstellen . . . . .	366
9.1.2	Finanzierungsarten auswerten . . . . .	371
9.1.3	Fremdfinanzierungsmöglichkeiten gegenüberstellen . . . . .	375
9.1.4	Leasing als Sonderform der Finanzierung kennenlernen . . . . .	380
9.1.5	Wichtigkeit einer Kreditsicherung darstellen . . . . .	383
9.1.6	Ursachen von Verschuldung und deren Folgen kennen . . . . .	387

## Gesamtwirtschaftliche Prozesse

### Handlungsfeld 7: Wertströme

<b>Lernfeld 10: An der Wertschöpfung einer Volkswirtschaft mitwirken</b>	
10.1 <b>Wertschöpfung</b> .....	398
10.1.1 Die Stellung der RAND OHG und der Wirtschaftssubjekte in der Gesamtwirtschaft kennenlernen .....	398
10.1.2 Das Entscheidungsverhalten der privaten Haushalte am Beispiel der Modelfamilien Koch und Krull nachvollziehen und Unternehmen und öffentliche Haushalte als weitere Entscheidungsträger der Wirtschaft kennenlernen .....	400
10.1.3 Wirtschaftliches Handeln von Betrieb und Haushalt nachvollziehen .....	406
10.1.4 Die modellhafte Darstellung der gesamtwirtschaftlichen Zusammenhänge nachvollziehen .....	412
10.1.4.1 Bedürfnis, Bedarf und Nachfrage als volkswirtschaftliche Grundtatbestände ..	412
10.1.4.2 Güterarten als Mittel der Bedürfnisbefriedigung .....	416
10.1.4.3 Die Produktionsfaktoren und ihre Kombination .....	420
10.1.4.4 Der Wirtschaftskreislauf .....	428
10.1.4.5 Bruttoinlandsprodukt und seine Veränderung als Maßstab für den Wohlstand	432
10.1.5 Die Rolle des Staates in der sozialen Marktwirtschaft kennenlernen .....	439
10.1.6 Die Einkommens- und Vermogensverteilung diskutieren .....	442
<b>Geschäftsprozesse im Unternehmen</b>	
<b>Handlungsfeld 7: Wertströme</b>	
<b>Lernfeld 11: Wertströme erfassen, dokumentieren, aufbereiten und auswerten</b> ..	446
11.1 <b>Erfassung und Dokumentation von Wertströmen</b> .....	446
11.1.1 Bestände durch Inventur ermitteln und in Inventar und Bilanz darstellen .....	446
11.1.2 Geschäftsfälle in einer ordnungsgemäßen Buchführung erfassen .....	459
11.1.3 Auf Erfolgskonten buchen und den Erfolg ermitteln .....	478
11.1.4 Die Umsatzsteuer bei Einkauf und Verkauf errechnen und buchen .....	488
11.1.5 Anlagen anschaffen und linear abschreiben .....	496
11.2 <b>Aufbereitung und Auswertung von Wertströmen</b> .....	505
<b>Bildquellenverzeichnis</b> .....	517
<b>Gesetzesabkürzungen</b> .....	518
<b>Sachwortverzeichnis</b> .....	519