

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	3
Geschäftsprozesse im Unternehmen	
Handlungsfeld 1: Unternehmensstrategien und Management	
Lernfeld 1: Ein Unternehmen gründen und führen	10
1.1 Unternehmensgründung	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 Gründungsentscheidung 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
1.2 Unternehmensführung	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
Lernfeld 2: Ein Unternehmen kontrollieren	69
2.1 Controlling	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
Geschäftsprozesse im Unternehmen	
Handlungsfeld 2: Beschaffung	
Lernfeld 3: Güter disponieren und beschaffen	78
3.1 Beschaffungsmarktforschung und Beschaffungsplanung	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 Bezugs kalkulation	105
3.1.4.3 Währungsrechnen	112
3.1.5 Angebotsvergleich strukturiert darstellen	117
3.2 Beschaffungsabwicklung und Logistik/Bestandsplanung, -führung und -kontrolle	120
3.2.1 Kaufverträge abschließen	120
3.2.2 Bestellungen und Auftragsbestätigung bearbeiten	123
3.2.3 Allgemeine Geschäftsbedingungen untersuchen	126
3.2.4 Wareneingangskontrolle vornehmen	130
3.2.5 Einfache Lagerkennziffern interpretieren	134

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

Lernfeld 4: Leistungsprogramm planen und entwickeln	166
4.1 Leistungsprogrammplanung	166
4.1.1 Sortimentspolitik in einem Unternehmen beschreiben	166
4.1.2 Kriterien für eine ansprechende Warenpräsentation und Verkaufsräumgestaltung 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
4.2 Leistungsentwicklung	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	208
5.1 Leistungserbringung und innerbetriebliche Logistik	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

Lernfeld 6: Käuferverhalten analysieren und einfache Marketingmaßnahmen entwickeln	220
6.1 Absatzmarktforschung	220
6.1.1 Kunden- und Wettbewerbsorientierung als Grundlage des Marketings verstehen	220
6.1.2 Methoden der Absatzmarktforschung vergleichen	224
6.2 Analyse, Einsatz und Kombination absatzpolitischer Instrumente	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 ...	249
7.1 Kundenauftragsabwicklung und Logistik	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	Kundenauftrage logistisch abwickeln	279
7.1.7	Nicht-rechtzeitig-Zahlung als Störung des Kaufvertrages kennenlernen und das Mahnwesen bei Nicht-rechtzeitig-Zahlung anwenden	284

Personalbezogene Prozesse

Handlungsfeld 5: Personal

Lernfeld 8: Personalmaßnahmen entwickeln und personalwirtschaftliche Kompetenzen für den eigenen Berufsweg nutzen	293
8.1 Personalbedarfsplanung und -beschaffung/Personalausbildung und -entwicklung	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
8.2 Personaleinsatz und -entlohnung	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
8.3 Personalführung, -beurteilung, -erhaltung und -freisetzung	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

Gesamtwirtschaftliche Prozesse

Handlungsfeld 6: Investition und Finanzierung

Lernfeld 9: Investitionen und Finanzierungen planen und sinnvolle Entscheidungen treffen	
9.1 Investitionen und Finanzplanung, Investitions- und Finanzierungsentscheidung und -durchführung	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

Lernfeld 10: An der Wertschöpfung einer Volkswirtschaft mitwirken 398

10.1 Wertschöpfung 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 Modellfamilien 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 Vermögensverteilung diskutieren 442

Geschäftsprozesse im Unternehmen

Handlungsfeld 7: Wertströme

Lernfeld 11: Wertströme erfassen, dokumentieren, aufbereiten und auswerten 446

11.1 Erfassung und Dokumentation von Wertströmen 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 Aufbereitung und Auswertung von Wertströmen 505

Bildquellenverzeichnis 517

Gesetzesabkürzungen 518

Sachwortverzeichnis 519