

Inhaltsverzeichnis

DIE ULMER BÜROMÖBEL AG KENNENLERNEN

KOMPETENZBEREICH 1: UNTERNEHMENSZIELE UND -ORGANISATION

1 Die Ulmer Büromöbel AG im gesamtwirtschaftlichen Umfeld analysieren	10
2 Das Zielsystem und das Leitbild eines Unternehmens interpretieren	17
3 Die Funktionsbereiche und die Aufbauorganisation eines Unternehmens erkunden	23
4 Geschäftsprozesse darstellen	29
5 Den Standort für ein Auslieferungslager bestimmen	37

KOMPETENZBEREICH 2: AUFTRAGSBEARBEITUNG UND VERTRAGSGESTALTUNG

1 Rechtsfähigkeit	41
2 Geschäftsfähigkeit	43
3 Willenserklärung und Rechtsgeschäfte	47
4 Nichtigkeit und Anfechtbarkeit	50
5 Von der Kundenanfrage bis zum Versand	53
6 Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)	60
7 Kaufverträge prüfen und deren Gültigkeit beurteilen	63
8 Fernabsatzverträge prüfen und deren Gültigkeit beurteilen	69
9 Besitz und Eigentum	71
10 Mit einer mangelhaften Lieferung (Schlechtleistung) rechtssicher umgehen	74
11 Zahlungsverzug (Nicht-Rechtzeitig-Zahlung) und Mahnverfahren	79
12 Verjährungsfristen berücksichtigen	84
13 Nationaler Zahlungsverkehr	88
14 Internationaler Zahlungsverkehr in Fremdwährung	95
15 Zusammenfassende Übungsaufgabe (ZK-Vorbereitung)	97

KOMPETENZBEREICH 3: BESCHAFFUNG UND LAGERHALTUNG

1 Ökologische Konsequenzen von Beschaffungsentscheidungen berücksichtigen	101
2 Bezugsquellen ermitteln	110
3 Angebote vergleichen und bewerten	116
4 Über Preise verhandeln	124
5 Einen Beschaffungsprozess durchführen	129
6 Rechtzeitig bestellen	136
7 Die optimale Bestellmenge ermitteln	140
8 Eine ABC-Analyse durchführen und geeignete Maßnahmen ableiten	143

9	Güter „just-in-time“ bestellen	146
10	Das Lager bewirtschaften und mithilfe von Kennzahlen optimieren	149
11	Mit einem Lieferungsverzug (Nicht-rechtzeitig-Lieferung) rechtssicher umgehen	156
12	Zusammenfassende Übungsaufgabe (ZK-Vorbereitung)	159

KOMPETENZBEREICH 4: MARKETING

1	Den Markt erforschen	163
2	Marketingziele formulieren	170
3	Produktpolitik gestalten	173
4	Preispolitische Entscheidungen treffen	178
5	Preise differenzieren	184
6	Eine Werbekampagne planen	186
7	Den Verkauf fördern: Salespromotion	192
8	Öffentlichkeitsarbeit betreiben (Public Relations)	194
9	Distributionspolitik gestalten	197
10	Zusammenfassende Übungsaufgabe (ZK-Vorbereitung)	203