

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