

Inhaltsverzeichnis

Geschäftsprozesse im Unternehmen

HANDLUNGSFELD 1 Unternehmensstrategien und Marketing

Lernfeld 1: Ein Unternehmen gründen und führen	9
Lernsituation 1: Sie entwickeln eine Geschäftsidee und bereiten die Gründung eines Unternehmens vor	9
Übung 1.1: Der Businessplan	15
Übung 1.2: Die RAND OHG als Modell für ein Großhandelsunternehmen untersuchen	15
Übung 1.3: Die Firma	16
Übung 1.4: Das Handelsregister	18
Übung 1.5: Die Wahl der Rechtsform	20
Übung 1.6: Grundsätze einer professionellen Präsentation	22
Lernsituation 2: Sie konzipieren ein Organigramm und formulieren eine Stellenbeschreibung	24
Übung 2.1: Handlungsvollmacht und Prokura	28
Übung 2.2: Führungsstile und Führungstechniken	30
Lernfeld 2: Ein Unternehmen kontrollieren	32
Lernsituation 1: Sie erfassen und bewerten Unternehmensziele	32
Übung 1.1: Interessengruppen und ihre Ziele	35
Übung 1.2: Zur Beurteilung von Unternehmenszielen Kennzahlen der Wirtschaftlichkeit ermitteln	36

HANDLUNGSFELD 2 Beschaffung

Lernfeld 3: Güter disponieren und beschaffen	38
Lernsituation 1: Sie legen Bestellmengen und Bestellzeitpunkte fest	38
Übung 1.1: Bezugsquellenanalyse	41
Übung 1.2: Anfragen erstellen	41
Übung 1.3: Inhalte des Angebotes	43
Übung 1.4: Prozentrechnen	44
Übung 1.5: Einfache Bezugskalkulation	45
Übung 1.6: Zusammengesetzte Bezugskalkulation	45
Übung 1.7: Währungsrechnen	46
Lernsituation 2: Sie stellen einen Angebotsvergleich strukturiert dar	47
Lernsituation 3: Sie schließen Kaufverträge im Rahmen der Beschaffung ab	52
Übung 3.1: Bestellungen und Auftragsbestätigungen bearbeiten	55
Übung 3.2: Allgemeine Geschäftsbedingungen	56
Übung 3.3: Allgemeine Geschäftsbedingungen untersuchen	56
Lernsituation 4: Sie führen eine Wareneingangskontrolle durch	57
Übung 4.1: Den Mindest- und Meldebestand ermitteln	61
Übung 4.2: Einfache Lagerkennziffern interpretieren	62
Übung 4.3: Barzahlung	63
Übung 4.4: Entwicklung der Zahlungsmethoden	63

Übung 4.5: Überweisung	64
Übung 4.6: Funktionen der Girocard	64
Übung 4.7: Moderne Online-Zahlungssysteme	65
Übung 4.8: Käuferrechte bei einer Schlechtleistung (mangelhafte Lieferung)	66
Übung 4.9: Schlechtleistung (mangelhafte Lieferung)	67
Lernsituation 5: Sie bearbeiten eine Nicht-Rechtzeitig-Lieferung	68

HANDLUNGSFELD 3 Leistungserstellung

Lernfeld 4: Leistungsprogramm planen und entwickeln	74
Lernsituation 1: Sie beschreiben die Sortimentspolitik in einem Unternehmen	74
Lernsituation 2: Sie planen eine ansprechende Warenpräsentation und Verkaufsraumgestaltung	77
Übung 2.1: Platzierungsstrategien	82
Übung 2.2: Platzierung im Warenträger	83
Lernsituation 3: Sie kalkulieren den Verkaufspreis eines Artikels	85
Übung 3.1: Möglichkeiten der Preisdifferenzierung	89
Übung 3.2: Die Berechnung des Handlungskostenzuschlagssatzes	89
Übung 3.3: Sie kalkulieren verschiedene Verkaufspreise	90
Übung 3.4: Kalkulationsvereinfachungsverfahren	90
Übung 3.5: Verkaufspreise richtig auszeichnen	92
Lernfeld 5: Für Kundenaufträge innerbetriebliche Leistungen und Logistik erbringen	94
Lernsituation 1: Sie prüfen die Wareneingänge und erfassen den Warenfluss mit Belegen	94
Übung 1.1: Sachgerechte Lagerung und Pflege im Lager	98
Übung 1.2: Rechtliche Vorschriften für den Arbeits- und Gesundheitsschutz beachten	100
Übung 1.3: Umweltschutz im Lager	101

HANDLUNGSFELD 4 Absatz

Lernfeld 6: Käuferverhalten analysieren und einfache Marketingmaßnahmen entwickeln	103
Lernsituation 1: Sie verstehen Kunden- und Wettbewerbsorientierung als Grundlage des Marketings und kennen Methoden der Marktforschung	103
Lernsituation 2: Sie führen ein kleines Marktforschungsprojekt durch	110
Übung 2.1: Konditionen- und Servicepolitik gestalten	114
Übung 2.2: Distributionspolitik – Absatzwege vergleichen	115
Übung 2.3: Die Grundsätze der Werbung beachten und einen Werbeplan erstellen	115
Lernsituation 3: Sie kombinieren die Marketingmaßnahmen (Marketing-Mix)	118
Lernfeld 7: Kundenaufträge bearbeiten und Auftragsabwicklung durchführen	122
Lernsituation 1: Sie planen ein Verkaufsgespräch und führen es durch	122
Übung 1.1: Grundlagen der Kommunikation	125
Übung 1.2: Nonverbale Elemente im Verkaufsgespräch deuten	127
Übung 1.3: Kundenansprache und Bedarfsermittlung	127
Übung 1.4: Warenvorlage und Verkaufsargumentation	128
Übung 1.5: Kundeneinwände	130
Übung 1.6: Kaufabschluss	130
Übung 1.7: Arten von Rechtsgeschäften	131
Übung 1.8: Rechtsfähigkeit	132

Lernsituation 2: Sie schließen Kaufverträge mit Kunden ab	132
Übung 2.1 Eine Reklamation und einen Umtausch bearbeiten	136
Übung 2.2: Fälle zur Geschäftsfähigkeit erarbeiten	136
Übung 2.3: Verpflichtungs- und Erfüllungsgeschäft	138
Übung 2.4 Kundenaufträge bei vorrätiger Ware abwickeln	138
Übung 2.5: Eintritt des Zahlungsverzuges	139
Übung 2.6: Ein außergerichtliches Mahnverfahren einleiten	140

Personalbezogene Prozesse

HANDLUNGSFELD 5 Personal

Lernfeld 8: Personalmaßnahmen entwickeln und personalwirtschaftliche Kompetenzen für den eigenen Berufsweg nutzen können	142
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

Lernsituation 1: Sie führen die Personalbedarfsplanung und Personaleinsatzplanung für die RAND OHG durch	142
Übung 1.1: Rahmenbedingungen des dualen Systems der Berufsausbildung	146
Übung 1.2: System der dualen Berufsausbildung	149
Übung 1.3: Ausbildungsvertrag	151
Übung 1.4: Rechte und Pflichten in der Berufsausbildung	152
Übung 1.5: Kündigung des Berufsausbildungsverhältnisses	153
Übung 1.6: Personalbeschaffung	153
Übung 1.7: Bewerbung	154
Übung 1.8: Vorstellungsgespräch	155

Lernsituation 2: Sie berechnen die gesetzlichen Abzüge	157
Übung 2.1: Überweisung der Lohnsteuer und der Sozialversicherungsbeiträge	162
Übung 2.2: Personalbeurteilung	163
Übung 2.3: Maßnahmen zur Lösung von Konflikten	164
Übung 2.4: Arbeitsvertrag	165
Übung 2.5: Tarifvertrag, Betriebsvereinbarung und betriebliche Mitbestimmung	167
Übung 2.6: Wandel im Arbeitsmarkt	169
Übung 2.7: Kündigung	170
Übung 2.8: Arten und Ursachen von Arbeitslosigkeit	172

Gesamtwirtschaftliche Prozesse

HANDLUNGSFELD 6 Investition und Finanzierung

Lernfeld 9: Investitionen und Finanzierungen planen und sinnvolle Entscheidungen treffen	173
-------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

Lernsituation 1: Sie erstellen einen Haushaltsplan zur Unterstützung von Investitions- und Finanzierungsentscheidungen	173
Übung 1.1: Investitionsarten und Ziele von Investitionen	175
Übung 1.2: Finanzierungsarten	176

Lernsituation 2: Sie bieten Kreditsicherheiten an und entscheiden sich für eine Darlehensart bei der Fremdfinanzierung	178
Übung 2.1: Kontokorrentkredit	183
Übung 2.2: Lieferantenkredit	184
Übung 2.3: Leasing	185

Übung 2.4: Kreditsicherung	187
Übung 2.5: Insolvenz	188
Übung 2.6: Ursachen von Verschuldung und Überschuldung	190

HANDLUNGSFELD 7 Wertströme

Lernfeld 10: An der Wertschöpfung einer Volkswirtschaft mitwirken	193
Lernsituation 1: Sie lernen die Stellung der RAND OHG und der Wirtschaftssubjekte in der Gesamtwirtschaft kennen	193
Übung 1.1: Das ökonomische Prinzip	198
Übung 1.2: Bedürfnisse und Güter	199
Übung 1.3: Produktionsfaktoren	200
Übung 1.4: Austausch (Substitution) von Produktionsfaktoren	202
Übung 1.5: Der erweiterte Wirtschaftskreislauf – Modell für eine wachsende (evolutorische) Wirtschaft	203
Übung 1.6: Entstehungsrechnung als Teilbereich der Bruttoinlandsproduktberechnung	204
Übung 1.7: Verteilungsrechnung zur Ermittlung des Volkseinkommens	206
Übung 1.8: Bruttoinlandsprodukt als Maßstab für Wohlstand beschreiben	207
Übung 1.9: Die Rolle des Staates in der sozialen Marktwirtschaft kennenlernen	210
Übung 1.10: Die Einkommens- und Vermögensverteilung diskutieren	211

Geschäftsprozesse im Unternehmen

Lernfeld 11: Wertströme erfassen, dokumentieren, aufbereiten und Auswerten	214
Lernsituation 1: Sie erstellen ein Inventar und eine Bilanz	214
Übung 1.1: Inventurverfahren	219
Übung 1.2: Eine Bilanz aufbereiten	220
Übung 1.3: Mit verschiedenen Belegen arbeiten	221
Übung 1.4: Wirkungen der Geschäftsfälle auf die Bilanz	224
Übung 1.5: Veränderungen des Vermögens und der Schulden auf Bestandskonten erfassen	226
Lernsituation 2: Sie erfassen Belege systematisch im Grund- und Hauptbuch	228
Übung 2.1: Zusammengesetzte Buchungssätze	234
Übung 2.2: Eine Lernübersicht für das System der Bestands- und Erfolgskonten erstellen	235
Übung 2.4: Den Erfolg einer Sonderaktion ermitteln	235
Übung 2.5: Das Wesen der Umsatzsteuer	237
Übung 2.6: Stufen des Wertschöpfungsprozesses mit Vorsteuerabzug	238
Übung 2.7: Umsatzsteuer ermitteln, abführen und buchen	239
Lernsituation 3: Sie schreiben ein Anlagegut linear ab	241
Übung 3.1: Den Wert eines Anlagegutes zum Jahresende bei Anwendung der linearen Abschreibung bestimmen	245
Übung 3.2: Ein GuV-Konto auswerten	246
Bildquellenverzeichnis	247