

Inhaltsverzeichnis

Geschäftsprozesse im Unternehmen

Handlungsfeld 1: Unternehmensstrategien und Management	7
Lernfeld 1: Ein Unternehmen gründen und führen	7
1.1 Unternehmensgründung	7
1.1.1 Die RAND OHG als Modell für ein Großhandelsunternehmen beschreiben	7
1.1.2 Eine eigene Geschäftsidee entwickeln und die Gründung eines Unternehmens vorbereiten	8
1.1.3 Die handelsrechtlichen Rahmenbedingungen beschreiben	9
1.1.4 Die Wahl der Rechtsform als wesentliche Gründungsentscheidung nachvollziehen und vergleichen	10
1.1.4.1 Die Einzelunternehmung	10
1.1.4.2 Die offene Handelsgesellschaft (OHG) als Personengesellschaft	10
1.1.4.3 Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) als Kapitalgesellschaft	11
1.1.5 Ideen präsentieren und Kommunikationsregeln einhalten	13
1.2 Unternehmensführung	15
1.2.1 Am Beispiel der RAND OHG das Konzept für eine Unternehmensorganisation nachvollziehen und bewerten	15
1.2.2 Aufgabenbereiche der Mitarbeiter nachvollziehen	15
1.2.3 Konzepte der Unternehmensführung vergleichen und die Center Warenhaus GmbH als weiteres Modellunternehmen kennenlernen	16
Lernfeld 2: Ein Unternehmen kontrollieren	17
2.1 Controlling	17
2.1.1 Am Beispiel der RAND OHG die Unternehmensziele nachvollziehen und bewerten	17
2.1.2 Den Grad der Zielerreichung messen und beurteilen	18

Geschäftsprozesse im Unternehmen

Handlungsfeld 2: Beschaffung	21
Lernfeld 3: Güter disponieren und beschaffen	21
3.1 Beschaffungsmarktforschung und Beschaffungsplanung	21
3.1.1 Bestellmengen und -zeitpunkte festlegen und Bezugsquellenanalyse anwenden	21
3.1.2 Anfragen und Angebote bearbeiten und den Schriftverkehr durchführen	24
3.1.3 Inhalte des Angebots untersuchen	25
3.1.4 Rechnerische Grundlagen der Preisplanung anwenden	26
3.1.4.1 Prozentrechnen	26
3.1.4.2 Bezugskalkulation	28
3.1.4.3 Währungsrechnen	31
3.1.5 Angebotsvergleich strukturiert darstellen	32
3.2 Beschaffungsabwicklung und Logistik / Bestandsplanung, -führung und -kontrolle	34
3.2.1 Kaufverträge abschließen	34
3.2.2 Bestellungen und Auftragsbestätigung bearbeiten	35
3.2.3 Allgemeine Geschäftsbedingungen untersuchen	37
3.2.4 Wareneingangskontrolle vornehmen	38
3.2.5 Einfache Lagerkennziffern interpretieren	39
3.2.6 Den Zahlungsverkehr im Rahmen der Beschaffung anwenden	39
3.2.7 Kaufvertragsstörungen im Rahmen der Beschaffung bearbeiten	42
3.2.7.1 Schlechtleistung (mangelhafte Lieferung)	42
3.2.7.2 Nicht-rechtzeitig-Lieferung (Lieferungsverzug)	45

Geschäftsprozesse im Unternehmen

Handlungsfeld 3: Leistungserstellung	52
Lernfeld 4: Leistungsprogramm planen und entwickeln	52
4.1 Leistungsprogrammplanung	52
4.1.1 Sortimentspolitik in einem Unternehmen beschreiben	52
4.1.2 Kriterien für eine ansprechende Warenpräsentation und Verkaufsraumgestaltung erarbeiten	53
4.1.3 Bedeutung des Verkaufspreises als absatzpolitisches Instrument unter Berücksichtigung der Preisangabenverordnung beurteilen	55
4.1.4 Verkaufskalkulation anwenden	56

4.1.4.1	Kalkulation des Verkaufspreises mit Einzelzuschlägen.....	56
4.1.4.2	Vereinfachte Kalkulation mit Kalkulationszuschlag und Kalkulationsfaktor.....	58
4.2	Leistungsentwicklung	59
4.2.1	Kennziffern des Warenverkehrs berechnen und überschaubare Statistiken grafisch aufbereiten	59
4.2.2	Vorschläge für Sortimentsveränderungen unterbreiten	61
	Lernfeld 5: Für Kundenaufträge innerbetriebliche Leistungen und Logistik erbringen	61
5.1	Leistungserbringung und innerbetriebliche Logistik	61
5.1.1	Wareneingänge prüfen und erfassen und den Warenverkehr aus Belegen erfassen.....	61
5.1.2	Sachgerechte Lagerung und Pflege der Waren erläutern.....	62

Geschäftsprozesse im Unternehmen

	Handlungsfeld 4: Absatz	66
	Lernfeld 6: Käuferverhalten analysieren und einfache Marketingmaßnahmen entwickeln	66
6.1	Absatzmarktforschung	66
6.1.1	Kunden- und Wettbewerbsorientierung als Grundlage des Marketings verstehen	66
6.1.2	Methoden der Absatzmarktforschung vergleichen	67
6.2	Analyse, Einsatz und Kombination absatzpolitischer Instrumente	70
6.2.1	Konditionen- und Servicepolitik gestalten	70
6.2.2	Distributionspolitik zur Optimierung der Absatzwege einsetzen	71
6.2.3	Kommunikationspolitik zur Kundenerreichung anwenden.....	72
	Lernfeld 7: Kundenaufträge bearbeiten und Auftragsabwicklung durchführen	74
7.1	Kundenauftragsabwicklung und Logistik	74
7.1.1	Verkaufs- und Reklamationsgespräche planen und durchführen.....	74
7.1.2	Rechtsgeschäfte, Willenserklärungen und Vertragsarten darstellen	85
7.1.3	Vertragliche Bedingungen im Internethandel berücksichtigen.....	85
7.1.4	Rechtssubjekte unterscheiden können.....	86
7.1.5	Rechtsobjekte unterscheiden können.....	87
7.1.6	Kundenaufträge logistisch abwickeln.....	88
7.1.7	Nicht-rechtzeitig-Zahlung als Störung des Kaufvertrages kennenlernen und das Mahnwesen bei Nicht-rechtzeitig-Zahlung anwenden.....	89

Personalbezogene Prozesse

	Handlungsfeld 5: Personal	94
	Lernfeld 8: Personalmaßnahmen entwickeln und personalwirtschaftliche Kompetenzen für den eigenen Berufsweg nutzen	94
8.1	Personalbedarfsplanung und -beschaffung / Personalausbildung und -entwicklung	94
8.1.1	Instrumente der Personalbestands- und Personalbedarfsplanung anwenden.....	94
8.1.2	Die Berufsausbildung im Dualen System beschreiben	95
8.1.3	Den Ausbildungsvertrag vor dem Hintergrund der gesetzlichen Rahmenbedingungen erklären	96
8.1.4	Beschaffungswege für das Personal nachvollziehen und ein Stellenangebot formulieren	97
8.1.5	Eine Bewerbung verfassen und beurteilen.....	98
8.1.6	Die Eignungsfeststellung planen und ein Vorstellungsgespräch nachvollziehen.....	99
8.2	Personaleinsatz und -entlohnung	100
8.2.1	Die Grundzüge der sozialen Sicherung diskutieren.....	100
8.2.2	Steuer- und sozialversicherungsrechtliche Merkmale verschiedener Beschäftigungsverhältnisse vergleichen.....	100
8.2.3	Eine einfache Entgeltabrechnung erstellen.....	102
8.3	Personalführung, -beurteilung, -erhaltung und -freisetzung	106
8.3.1	Personal führen, entwickeln, beurteilen und Konflikte lösen.....	106
8.3.2	Arbeitsrechtliche Regelungen im Arbeitsvertrag berücksichtigen.....	107
8.3.3	Tarifvertrag, Betriebsvereinbarung und betriebliche Mitbestimmung kennenlernen.....	109
8.3.4	Den regionalen Ausbildungs- und Arbeitsmarkt erkunden.....	113
8.3.5	Regelungen zur Kündigung und zum Kündigungsschutz kennenlernen und Arten, Ursachen und Auswirkungen von Arbeitslosigkeit untersuchen	114

Gesamtwirtschaftliche Prozesse

Handlungsfeld 6: Investition und Finanzierung..... 120

Lernfeld 9: Investitionen und Finanzierungen planen und sinnvolle Entscheidungen treffen 120

9.1 Investitionen und Finanzplanung, Investitions- und Finanzierungsentscheidung und -durchführung..... 120

9.1.1 Investitionen als Finanzierungsanlässe darstellen und einen privaten Haushaltsplan erstellen 120

9.1.2 Finanzierungsarten auswerten 121

9.1.3 Fremdfinanzierungsmöglichkeiten gegenüberstellen 122

9.1.4 Leasing als Sonderform der Finanzierung kennenlernen 123

9.1.5 Wichtigkeit einer Kreditsicherung darstellen 124

9.1.6 Ursachen von Verschuldung und deren Folgen kennen..... 125

Gesamtwirtschaftliche Prozesse

Handlungsfeld 7: Wertströme 130

Lernfeld 10: An der Wertschöpfung einer Volkswirtschaft mitwirken 130

10.1 Wertschöpfung..... 130

10.1.1 Die Stellung der RAND OHG und der Wirtschaftssubjekte in der Gesamtwirtschaft kennenlernen..... 130

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 130

10.1.3 Wirtschaftliches Handeln von Betrieb und Haushalt nachvollziehen 133

10.1.4 Die modellhafte Darstellung der gesamtwirtschaftlichen Zusammenhänge nachvollziehen..... 134

10.1.4.1 Bedürfnis, Bedarf und Nachfrage als volkswirtschaftliche Grundtatbestände 134

10.1.4.2 Güterarten als Mittel der Bedürfnisbefriedigung 135

10.1.4.3 Die Produktionsfaktoren und ihre Kombination..... 135

10.1.4.4 Der Wirtschaftskreislauf 136

10.1.4.5 Bruttoinlandsprodukt und seine Veränderung als Maßstab für den Wohlstand 136

10.1.5 Die Rolle des Staates in der sozialen Marktwirtschaft kennenlernen 137

10.1.6 Die Einkommens- und Vermögensverteilung diskutieren 137

Geschäftsprozesse im Unternehmen

Handlungsfeld 8: Wertströme 139

Lernfeld 11: Wertströme erfassen, dokumentieren, aufbereiten und auswerten..... 139

11.1 Erfassung und Dokumentation von Wertströmen..... 139

11.1.1 Bestände durch Inventur ermitteln und in Inventar und Bilanz darstellen..... 139

11.1.2 Geschäftsfälle in einer ordnungsgemäßen Buchführung erfassen 144

11.1.3 Auf Erfolgskonten buchen und den Erfolg ermitteln..... 149

11.1.4 Die Umsatzsteuer bei Einkauf und Verkauf errechnen und buchen 152

11.1.5 Anlagen anschaffen und linear abschreiben..... 154

11.2 Aufbereitung und Auswertung von Wertströmen..... 157