

Inhaltsverzeichnis

Ein Unternehmen stellt sich vor: Bio-Shopping-Paradies GmbH	7
Lernfeld 1: Ein Unternehmen gründen und führen	15
AS 1.1 Unternehmensgründung: Was erwartet uns in der Anforderungssituation?	15
1.1.1 Grundlegende Aspekte der Selbstständigkeit: Eine Geschäftsidee wird geboren.....	16
1.1.2 Persönliche und fachliche Voraussetzungen sowie Chancen und Risiken einer Unternehmensgründung	16
1.1.3 Formale und rechtliche Voraussetzungen einer Unternehmensgründung.....	21
1.1.4 Unternehmensformen und deren Unterscheidungsmerkmale.....	30
1.1.5 Konzepte zur Unternehmensgründung	36
1.1.6 Feedback geben und nehmen	39
1.1.7 Unternehmensgründung: Ich-kann-Liste	40
AS 1.2 Unternehmensführung: Was erwartet uns in der Anforderungssituation?	43
1.2.1 Hierarchischer Aufbau eines Unternehmens	44
1.2.2 Konzeption eines Organigramms	48
1.2.3 Handlungsvollmacht und Prokura	49
1.2.4 Stellenbeschreibung.....	53
1.2.5 Führungsstile	55
1.2.6 Visualisierung von Ergebnissen in Form einer Diagrammerstellung in Excel	57
1.2.7 Unternehmensführung: Ich-kann-Liste	58
Lernfeld 3: Güter disponieren und beschaffen	61
AS 3.1 Beschaffungsmarktforschung und Beschaffungsplanung Was erwartet uns in der Anforderungssituation?	61
3.1.1 Die Bio-Shopping-Paradies GmbH sucht einen neuen Lieferanten	62
3.1.2 Bestellmengen planen und den Bestellzeitpunkt festlegen	65
3.1.3 Anfragen erstellen	72
3.1.4 Bezugspreise auf der Grundlage von Angeboten kalkulieren	74
3.1.5 Angebote vergleichen	83
3.1.6 Beschaffungsmarktforschung und Beschaffungsplanung: Ich-kann-Liste	85

AS 3.2 Beschaffungsabwicklung und Logistik/Bestandsplanung, -führung und -kontrolle:	
Was erwartet uns in der Anforderungssituation?	87
3.2.1 Worauf müssen wir achten, wenn wir einen Kaufvertrag abschließen?	88
3.2.2 Stimmen auch die Allgemeinen Geschäftsbedingungen?	96
3.2.3 Mit der gelieferten Ware ist etwas nicht in Ordnung	99
3.2.3.1 Warenannahme	99
3.2.3.2 Fehlerhafte (mangelhafte) Lieferung (Schlechtleistung)	102
3.2.3.3 Erkennbarkeit von Mängel: Offene und versteckte Mängel	108
3.2.3.4 Rechte des Käufers bei Sachmängeln (Schlechtleistung)	109
3.2.4 Die Ware wird in das Lager geräumt	111
3.2.4.1 Lagerbestandskennzahlen	120
3.2.4.2 Lagerbewegungskennzahlen	121
3.2.5 Die Ware muss bezahlt werden ... (Zahlungsverkehr)	123
3.2.5.1 Zahlungsmöglichkeiten	126
3.2.5.2 Was hat es mit dem Plastikgeld auf sich?	132
3.2.6 Die Ware muss nachbestellt werden und kommt nicht (Nicht-Rechtzeitig-Lieferung → Lieferungsverzug)	147
3.2.7 Beschaffungsabwicklung: Ich-kann-Liste	149
Lernfeld 4:	
Leistungsprogramm planen und entwickeln	151
AS 4.1 Leistungsprogrammplanung:	
Was erwartet uns in der Anforderungssituation?	151
4.1.1 Wir beschreiben das Sortiment fachkundig	152
4.1.2 Wir erarbeiten ein Konzept für eine ansprechende Warenpräsentation	159
4.1.3 Wir legen eine optimale Lagermenge und eine angemessene Qualität für die neuen ökologischen Herren-T-Shirts fest	170
4.1.4 Das Kalkulieren der Verkaufspreise ist gar nicht so einfach.	179
4.1.5 Bei den Preisauszeichnungen haben sich Fehler eingeschlichen	192
4.1.6 Leistungsprogrammplanung: Ich-kann-Liste	196
AS 4.2 Leistungsentwicklung:	
Was erwartet uns in der Anforderungssituation?	199
4.2.1 So viele Zahlen	200
4.2.2 Wir verändern unser Sortiment	201
4.2.3 Leistungsentwicklung: Ich-kann-Liste	209