

# 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