

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	8
Lernfeld 1 Das Groß- und Außenhandelsunternehmen präsentieren	9
1 Die rechtlichen und sozialen Rahmenbedingungen der Berufsausbildung reflektieren	9
1.1 Berufliche Handlungskompetenz und das System der dualen Berufsausbildung	9
1.2 Berufsbildungsgesetz und Ausbildungsvertrag	10
1.3 Jugendarbeitsschutzgesetz	11
1.4 Institutionen zur Durchsetzung ausbildungsrechtlicher Ansprüche	12
1.5 Die Bedeutung von Tarifverträgen und die Rolle der Sozialpartner	13
2 Die Aufgaben und die Organisation des Groß- und Außenhandels erkunden	13
2.1 Kundenorientierung und Qualitätsmanagement als Unternehmensphilosophie im Groß- und Außenhandel	13
2.2 Aufgaben und Formen des Großhandels	14
2.3 Aufgaben und Formen des Außenhandels	14
2.4 Gründe für die Standortwahl eines Groß- und Außenhandelsunternehmens	16
2.5 Organisationsstruktur eines Groß- und Außenhandelsbetriebes	17
3 Den betrieblichen Leistungsprozess und die handelsrechtlichen Rahmenbedingungen beschreiben	17
3.1 Die Notwendigkeit wirtschaftlichen Handelns	17
3.2 Ökonomische und ökologische Ziele unternehmerischen Handelns	18
3.3 Der Wirtschaftskreislauf	18
3.4 Handelsrechtliche Rahmenbedingungen und Rechtsformen	19
3.4.1 Handelsgewerbe und Firma	19
3.4.2 Handelsregister	19
3.4.3 Die Kommanditgesellschaft (KG) als Personengesellschaft	20
3.4.4 Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) als Kapitalgesellschaft	20
4 Zielgerichtet und effektiv lernen und arbeiten	21
4.1 Grundsätzliches zum Lernen und Arbeiten in Gruppen	22
4.2 Methoden für die Gruppenarbeit	23
4.3 Methoden zur Informationsbeschaffung und zum Lernen	24
4.4 Professionelle Präsentationen	25
4.5 Rollenspiele als Vorbereitung auf die Praxis	25
Methodische Hinweise zum Lehrerhandeln bei Rollenspielen	26
Methodische Ergänzung zur Auswertung von Rollenspielen: Beobachtungsbogen „Spinnennetz“	26
Übungsaufgaben	27
Gebundene Aufgaben zur Prüfungsvorbereitung	29
Lernsituation zu Lernfeld 1	30

Lernfeld 2 Aufträge kundenorientiert bearbeiten	40
1 Aufträge bei vorrätiger Ware bearbeiten	40
1.1 Bearbeitung von Kundenanfragen, Kundenaufträgen und Erstellung eines Angebots	40
1.2 Auftragsbearbeitung im Warenwirtschaftssystem (WWS)	42
1.3 Kundenorientierte Beratungs- und Verkaufsgespräche	45
2 Voraussetzungen für das Zustandekommen von Verträgen berücksichtigen	52
2.1 Rechts- und Geschäftsfähigkeit	52
2.2 Rechtsgeschäfte, Willenserklärungen und Vertragsarten	53
2.3 Rechtsobjekte	54
2.4 Vertragsfreiheit, Form, Nichtigkeit und Anfechtbarkeit von Rechtsgeschäften	54
3 Kaufverträge mit den Kunden abschließen	55
3.1 Vertragsrecht am Beispiel des Kaufvertrages	55
3.2 Allgemeine Geschäftsbedingungen	56
3.3 Besondere Arten des Kaufvertrages und Besonderheiten des Streckengeschäfts	56
3.4 Verbraucherschutz	57
4 Den Zahlungsverkehr im Rahmen der Auftragsbearbeitung steuern	58
5 Kaufvertragsstörungen kunden- und kostenorientiert bearbeiten	61
5.1 Konsequenzen und Entscheidungen bei Verursachung der Kaufvertragsstörung durch den Verkäufer	61
5.1.1 Nicht-Rechtzeitig-Lieferung (Lieferungsverzug)	61
5.1.2 Schlechteistung (mangelhafte Leistung)	63
5.2 Konsequenzen und Entscheidungen bei Verursachung der Kaufvertragsstörung durch den Käufer	65
5.2.1 Annahmeverzug	65
5.2.2 Nicht-Rechtzeitig-Zahlung (Zahlungsverzug) und Mahnverfahren	68
5.3 Verjährung	74
6 Besonderheiten von Außenhandelsgeschäften berücksichtigen	76
6.1 Rechtliche und kulturelle Rahmenbedingungen internationaler Kaufverträge	76
6.2 Ausfuhrkontrolle	78
6.3 Das Abladegeschäft als typische Kaufvertragsart im Überseehandel	79
6.4 Typische Vereinbarungen in Außenhandelsverträgen	80
6.5 Schriftverkehr in der Fremdsprache Englisch	81
Übungsaufgaben	87
Gebundene Aufgaben zur Prüfungsvorbereitung	88
Beispiele von Lernsituationen mit zunehmender Komplexität i.S. eines Spiralcurriculums zum 2. Lernfeld „Aufträge kundenorientiert bearbeiten“	89
Geplanter Stundenverlauf: Lernsituation Geschäftsfähigkeit	90
Geplanter Stundenverlauf: Die Schlechteistung (Mängelrüge)	93

Geplanter Stundenverlauf: Fallstudie über die Vorbereitung von Vertragsverhandlungen mit einem Importeur in den USA	99
Lernfeld 3 Beschaffungsprozesse planen, steuern und kontrollieren	101
1 Beschaffungsprozesse planen	101
1.1 Mengen-, Zeitplanung und Beschaffungsstrategien	101
1.2 Bezugsquellenermittlung und Anfrage	102
1.3 Angebot	103
1.4 Inhalte des Angebots	104
1.5 Rechnerische Grundlagen der Preisplanung	105
1.5.1 Verteilungsrechnen	105
1.5.2 Prozentrechnung	108
1.5.3 Bezugskalkulation des Bezugs-/Einstandspreises	109
1.5.4 Bewertung importierter und exportierter Waren mithilfe des Währungsrechnens	112
1.6 Angebotsvergleich	114
2 Beschaffungsprozess steuern	115
2.1 Bestellvorschlag und Bestellung	115
2.2 Artikelgenaue Erfassung von Ein- und Verkäufen im Warenwirtschaftssystem (WWS)	116
3 Beschaffungsprozesse kontrollieren	117
4 Besonderheiten bei der Anbahnung und Durchführung von Außenhandelsgeschäften berücksichtigen	118
4.1 Bezugsquellenermittlung im Außenhandel	118
4.2 Internationale Lieferungs- und Zahlungsbedingungen	119
4.3 Einfuhr	121
4.4 Kommunikation im Rahmen der Beschaffung in der Fremdsprache Englisch	122
Übungsaufgaben	126
Gebundene Aufgaben zur Prüfungsvorbereitung	131
Übungstest: Dreisatz	132
Zum Übungstest: Dreisatz	132
Übungstest: Verteilungsrechnen	133
Zum Übungstest: Verteilungsrechnen	134
Übungstest: Prozentrechnen	135
Zum Übungstest: Prozentrechnen	135
Übungstest: Kalkulation (bis Bezugs-/Einstandspreis)	136
Zum Übungstest: Kalkulation (bis Bezugs-/Einstandspreis)	137

Übungstest: Währungsrechnen	138
Zum Übungstest: Währungsrechnen	138
Lernsituation zu Lernfeld 3: Berücksichtigung der nicht vorhandenen Ware in der Bestellvorschlagsliste	139
Beispiel der Einbettung einer Lernsituation des WWS in einen handlungsorientierten Unterricht in Lernfeld 3	141
Lernsituation zu Lernfeld 3	145
Lernfeld 4 Geschäftsprozesse als Wertströme erfassen, dokumentieren und auswerten	147
1 Aufgaben und Aufgabenbereiche des Rechnungswesens verstehen	147
2 Bestände und ihre Veränderung im System der doppelten Buchführung erfassen	150
2.1 Erfassung und Darstellung von Vermögen und Schulden	150
2.1.1 Inventur	150
2.1.2 Inventar	152
2.1.3 Bilanz	155
2.2 Buchung von Vermögens- und Kapitalveränderungen in der doppelten Buchführung	159
2.2.1 Bilanzbewegungen	159
2.2.2 Buchung der Wertänderungen auf Bestandskonten	164
2.2.3 Buchungssatz	168
2.2.4 Buchungen im Grundbuch und im Hauptbuch	170
2.2.5 Abschluss der Bestandskonten	171
2.2.6 Eröffnungs- und Abschlussbuchungen im Grund- und Hauptbuch erfassen	174
3 Auf Erfolgs- oder Ergebniskonten buchen und den Erfolg ermitteln	177
3.1 Aufwendungen und Erträge der Groß- und Außenhandelsunternehmen – Auswirkungen und Buchungen	177
3.2 Warengeschäfte buchen und Warenbestandsveränderungen erfassen	183
4 Umsatzsteuersystem erläutern, Umsatzsteuer berechnen und buchen	187
5 Organisationsvorschriften zur Buchführung anwenden	192
5.1 Kontenrahmen und Kontenplan	192
5.2 Systembücher und Nebenbücher	195
5.3 Buchhaltungsvorschriften und Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung	199
6 Besondere Buchungen bei der Beschaffung von Waren durchführen	201
6.1 Einkauf von Waren unter Berücksichtigung von Sofortrabatten und Anschaffungsnebenkosten	201
6.2 Rücksendungen und Nachlässe beim Wareneinkauf	203
6.3 Liefererskonti bei vorzeitiger Zahlung	206
7 Besondere Buchungen beim Warenverkauf vornehmen	211
7.1 Warenverkauf unter Berücksichtigung von Sofortrabatten und Kosten der Warenabgabe	211
7.2 Rücksendungen durch Kunden und Gutschriften für Minderungen und Boni	212
7.3 Kundenskonti	216

Lösungen zu den Aufgaben zur Vorbereitung auf die Zwischenprüfung auf der CD	231
Lösungen der Aufgaben zur Buchung von Belegen auf der CD	232
Lösungen zum Kapitel 4.5 auf der CD	246
Erfassung von Absatz- und Beschaffungsvorgängen sowie Kaufvertragsstörungen auf Debitoren- und Kreditorenkonten	246