

LERNFELD 6 Waren beschaffen

1	Mengenplanung	9
1.1	Ziele der Beschaffungsplanung	9
1.2	Warenwirtschaftliche Analyse	11
1.3	Planung der Einkaufsmenge	15
2	Preisplanung	20
2.1	Preisniveau – Preislagen	20
2.2	Warenbeschaffung nach Preislagen	20
3	Zeitplanung	23
3.1	Bestellpunkt-Verfahren	23
3.2	Bestellrhythmus-Verfahren	25
3.3	Elektronische Datenübertragung	27
4	Nachhaltigkeit bei der Lieferanten- und Produktauswahl	28
5	Anfrage	31
5.1	Beschaffungsprozess	31
5.2	Zweck und Inhalt einer Anfrage	31
5.3	Bezugsquellenermittlung	32
5.4	Einkaufskooperationen/Verbundgruppen	33
6	Bezugskalkulation	34
6.1	Aufbau der Bezugskalkulation	34
6.2	Listeneinkaufspreis	35
6.3	Zieleinkaufspreis	35
6.4	Bareinkaufspreis	36
6.5	Bezugskosten	37
6.6	Umsatzsteuer auf Bezugskosten	37
7	Angebot	38
7.1	Rechtlicher Rahmen	38
7.2	Inhalt eines Angebots	40
7.3	Angebotsvergleich	46
8	Bestellung	49
8.1	Inhalt einer Bestellung	49
8.2	Kaufvertragsarten	50

LERNFELD 7 Waren annehmen, lagern und pflegen

1	Wareneingang	53
1.1	Äußere Prüfung	53
1.2	Innere Prüfung	53
1.3	Behandlung von Retouren	54
1.4	Probleme beim Wareneingang	55
1.5	Wareneingänge erfassen	55
1.6	Organisation der Warenverräumung	56
1.7	Moderne Technologie beim Wareneingang	56

1.8	Warensicherung	58
1.9	Rechnungsprüfung	59
2	Mangelhafte Lieferung	60
2.1	Mängelarten	60
2.2	Mängelrüge	61
2.3	Die Rechte des Käufers bei Sach- und Rechtsmängeln	63
3	Lieferungsverzug (Nicht-rechtzeitig-Lieferung)	65
3.1	Voraussetzungen für den Lieferungsverzug	65
3.2	Rechte des Käufers	66
4	Lagerplanung und Lagereinrichtung	67
4.1	Aufgaben des Lagers	67
4.2	Lagerarten	68
4.3	Lagerplanung	69
4.4	Lagereinrichtung	73
5	Qualitätssicherung im Lager	77
6	Sicherheit im Lager	80
6.1	Arbeiten auf Laderampen	80
6.2	Kartonmesser	81
6.3	Innerbetriebliche Verkehrswege	82
6.4	Umgang mit Rollbehältern	83
6.5	Brandschutzmaßnahmen	83
7	Lagerbestandsverwaltung	85
7.1	Kontrolle des Lagerbestandes	85
7.2	Der optimale Lagerbestand	87
8	Wirtschaftliche Lagerhaltung	88
8.1	Lagerkosten	88
8.2	Lagerkennzahlen	89
9	Inventur	95
9.1	Begriff	95
9.2	Ermittlung des Vermögens	97
9.3	Ermittlung der Schulden (Fremdkapital)	100
9.4	Inventurverfahren	100
9.5	Inventurdifferenzen	101
10	Inventar	103

LERNFELD 8 Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren

1	Private Haushaltsplanung	107
1.1	Mit dem Einkommen auskommen	107
1.2	Haushaltsbuchführung	107
2	Einnahmen- und Ausgabenplanung im Unternehmen	110
2.1	Wert- und Informationsströme	110
2.2	Abbildung der Wertströme im Rechnungswesen	111

2.3	Finanzielles Gleichgewicht.	111
2.4	Finanzplanung.	112
3	Vermögenskonten.	114
3.1	Kassenkonto.	114
3.2	Bankkonto.	118
3.3	Konto „Forderungen“.	120
4	Kapitalkonten.	125
4.1	Grundlagen.	125
4.2	Darlehen.	129
4.3	Verbindlichkeiten.	131
4.4	Eigenkapital.	134
5	Buchungstechnik.	137
5.1	Doppelte Buchführung.	137
5.2	Grundbuch.	141
5.3	Hauptbuch.	141
5.4	Rechtsvorschriften.	146
6	Bilanz.	147
6.1	Vom Inventar zur Bilanz.	148
6.2	Bilanzaufbau.	148
7	Bilanzvergleich.	150
7.1	Bilanzgleichungen.	150
7.2	Veränderungsbilanz.	151
7.3	Aufbereitete Bilanz.	151
8	Erfolgsermittlung.	154
8.1	Bestandsveränderungen.	154
8.2	Erfolgsveränderungen.	155
8.3	Rohergebnis.	156
8.4	Reinergebnis.	158
8.5	Berechnung des Erfolgs.	159
9	Ergebnisrechnung auf Konten.	160
9.1	Erfolgskonten.	160
9.2	Buchung auf Erfolgskonten.	161
9.3	Abschluss der Erfolgskonten.	163
9.4	Erfolgsermittlung durch Eigenkapitalvergleich.	165
9.5	Auswertung der GuV-Rechnung.	165
10	Kennzahlen.	167
10.1	Arten von Kennzahlen.	167
10.2	Aufgaben von Kennzahlen.	169
11	Vergleichszahlen.	169
11.1	Zeitvergleich.	170
11.2	Soll-(Plan-)Ist-Vergleich.	170
11.3	Betriebsvergleich.	170

LERNFELD 9

Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen

1	Preispolitik	173
1.1	Einflussgrößen	173
1.2	Handlungsalternativen	174
1.3	Preisauszeichnung	176
1.4	Preisdarstellung	177
2	Bezugskalkulation	179
3	Vorwärtskalkulation	180
3.1	Kalkulationsschema	180
3.2	Stückkalkulation – Betriebskalkulation	182
4	Berechnung der Zuschlagssätze	183
4.1	Handlungskostenzuschlag (HKZ)	183
4.2	Gewinnzuschlag (GZ)	184
5	Rückwärtskalkulation	187
6	Differenzkalkulation	188
7	Preisänderungen	189
7.1	Kalkulatorische Auswirkungen von Preisänderungen	189
7.2	Sonderangebote	191
7.3	Kalkulation von Sonderangeboten	191
8	Kalkulationsvereinfachungen: Kalkulationszuschlag und Kalkulationsfaktor	192
8.1	Kalkulationszuschlag	192
8.2	Kalkulationsfaktor	193
9	Kalkulationsabschlag	195
9.1	Berechnung	195
9.2	Anwendung	196
10	Handelsspanne	197
10.1	Berechnung	197
10.2	Rohergebnis	198
10.3	Zusammenfassende Darstellung der Kalkulationsvereinfachungen	199

LERNFELD 10

Besondere Verkaufssituationen bewältigen

1	Kundengruppen	201
1.1	Einteilungsmöglichkeiten	201
1.2	Kundengruppe 50 plus	201
1.3	Kunden in Convenience-Shops	203
1.4	Kunden mit speziellen Ernährungsansprüchen	205
1.5	Digitale Kunden	208
2	Verwendungsbezogene Argumentation	209
2.1	Grundverwendung – Spezialverwendung	209
2.2	Verwendungszweck als Anspruchsbündel	210
2.3	Verwendungsbezogene Argumentation	211

3	Verkauf bei Hochbetrieb	212
4	Kunde in Begleitung	214
5	Verkauf bei Ladenschluss	217
6	Geschenkverkauf	219
7	Besorgungskauf	221
8	Reklamation und Umtausch	222
8.1	Probleme in der Praxis	222
8.2	Reklamation fehlerhafter Ware	223
8.3	Rücknahme einwandfreier Ware	226
8.4	Produkthaftung	228
8.5	Verhalten bei Konflikten	229
9	Vom Umgang mit Rabattjägern	233
9.1	Grundsätze	233
9.2	Kalkulatorische Auswirkung einer Rabattgewährung	234
9.3	Regeln für Preisverhandlungen	234
9.4	Tipps für die erste Reaktion	236
10	Ladendiebstahl	238
10.1	Situation im Einzelhandel	238
10.2	Methoden und Verhaltensweisen der Ladendiebe	239
10.3	Ansprache eines Ladendiebs	240
10.4	Ladendiebstähle vermeiden	241
11	Finanzierungskauf	243
12	Internet-Konkurrenz	248
12.1	Elektronischer Handel (E-Commerce)	248
12.2	Der Internetanbieter als Mitbewerber	249
13	Elektronische Unterstützung im Verkauf	252
13.1	Cross-Channel	252
13.2	Click & Collect	252
13.3	Click & Reserve	253
13.4	Onlineretouren im Geschäft	254
13.5	Digitalisierte Kundenbetreuung	255
13.6	Beratungstermin online	256
13.7	Das Kunden-Smartphone im Verkauf	257

Warenwirtschaftssystem 2

1	Wareneingang	259
1.1	Technische Hinweise	259
1.2	Start des Programms	260
1.3	Daten speichern	260
1.4	Programm beenden	260
1.5	Menü „Stammdaten“	261

1.6	Stammdaten Lieferanten	261
1.7	Sortimentsstruktur	261
1.8	Stammdaten Artikel	262
1.9	Lagerbewegungen	263
2	Bestellung	264
2.1	Angebotsvergleich	264
2.2	Lieferantenstammdaten	264
2.3	Sortimentsstruktur	264
2.4	Artikelstammdaten	265
2.5	Bestellung	265
3	Bestelldisposition bei bekannten Lieferanten	266
3.1	Vorteile eines Warenwirtschaftssystems	266
3.2	Bestellvorschlagsliste	266
3.3	Bestellung	266
4	Verkauf gegen Rechnung	267
4.1	Neuer Vorgang	267
4.2	Vorgangsverwaltung	268
5	Kalkulationsfunktion des Warenwirtschaftssystems	270
5.1	Bezugskalkulation	270
5.2	Verkaufskalkulation	270
5.3	Rückwärts- und Differenzkalkulation	271

Anhang

1	Modellunternehmen	273
1.1	City-Warenhaus Bauer	273
1.2	Biker-Shop	273
2	Kaufmännisches Rechenverfahren: Saldieren	273
3	Kaufmännisches Rechenverfahren: Verteilungsrechnen	274
4	Anwendung der Prozentrechnung: Welcher Wert ist 100 %?	275
5	Zinsrechnen – Monatszinsen	276
6	Warenbeschreibungsbogen	277

Bildquellenverzeichnis	278
-------------------------------------	-----

Sachwortverzeichnis	279
----------------------------------	-----