

**LERNFELD 1: Das Unternehmen präsentieren und die eigene Rolle mitgestalten**

1.1	Das Modellunternehmen .....	9
1.2	Die Orientierung in einem neuen Unternehmen .....	22
1.3	Umfassende Handlungskompetenz als grundsätzliche Voraussetzung für eine erfolgreiche Berufstätigkeit .....	26
1.4	Soziale Kompetenz zur Erleichterung bestimmter beruflicher Situationen .....	40
1.5	Die unterschiedlichen E-Commerce-Arten .....	48
1.6	Vertriebskanäle .....	54
1.7	Die Einrichtung eines Webshops .....	68
1.8	Name und Adresse eines Webshops .....	77
1.9	Die Usability eines Webshops .....	92
1.10	Die duale Berufsausbildung .....	101
1.11	Rechte und Pflichten der Auszubildenden .....	105
1.12	Die Bestimmungen des Jugendarbeitsschutzgesetzes .....	108
1.13	Die Bedeutung von Tarifverträgen .....	111
1.14	Die Möglichkeiten der innerbetrieblichen Mitbestimmung .....	114
1.15	Überprüfung der eigenen Entgeltabrechnung .....	119
1.16	Die Möglichkeiten der beruflichen Fort- und Weiterbildung .....	124
1.17	Die Unternehmensziele .....	128
1.18	Die Einordnung des Betriebes in das wirtschaftliche Gesamtgefüge .....	134
1.19	Rechtsformen .....	142
1.20	Die Aufbauorganisation .....	150

**LERNFELD 2: Sortimente im Onlinevertrieb gestalten und die Beschaffung unterstützen**

2.1	Der Aufbau eines Sortiments im Onlinehandel .....	159
2.2	Das Layout der Internetseiten eines Webshops .....	173
2.3	Die Seiten des Webshops zur Darstellung des Sortiments .....	179
2.4	Das Impressum .....	193
2.5	Die Haftung für die Inhalte der Webseite .....	197
2.6	Produktdetailseite: Informationsmöglichkeiten über Waren .....	205
2.7	Produktdetailseite: Informationen für Kunden .....	219
2.8	Die Produktbeschreibung auf der Produktdetailseite .....	229
2.9	Die Auswahl des Artikels auf der Produktdetailseite .....	241
2.10	Visualisierungen auf der Produktdetailseite .....	250
2.11	Die Einbeziehung des Kunden auf der Produktdetailseite .....	263
2.12	Preisgestaltung und -darstellung in Webshops .....	270
2.13	Die Erstellung von Internetseiten .....	284
2.14	Gesetzliche Regelungen des Wettbewerbs .....	299
2.15	Markenrechtliche Einflüsse auf Webshops .....	311

2.16	ERP- und Warenwirtschaftssysteme	318
2.17	Die Beschaffungsplanung	327
2.18	Die Bezugsquellenermittlung	334
2.19	Die Anfrage	341
2.20	Die Durchführung von Angebotsvergleichen	344
2.21	Die Bestellung	359
2.22	Die Warenannahme	365
2.23	Arten und Aufgaben eines Lagers	370
2.24	Die Anforderungen an ein Lager	377
2.25	Der optimale Lagerbestand	389
2.26	Bestandskontrolle im Lager	393
2.27	Die Lagerkennziffern	397
2.28	Dropshipping	405
2.29	Die Rechnungsprüfung	410

### **LERNFELD 3: Verträge im Onlinevertrieb anbahnen und bearbeiten**

3.1	Auftragsbearbeitung und Kaufabwicklung (Checkout-Prozess)	418
3.2	Der Warenkorb	424
3.3	Die Anmeldung bzw. Registrierung durch den Kunden	429
3.4	Das traditionelle Verfahren der Barzahlung	434
3.5	Zahlungen mit der Girocard	440
3.6	Die bargeldlose Zahlung	445
3.7	Zahlungen mit der Kreditkarte	450
3.8	Der Zahlungsverkehr beim Onlinekauf	455
3.9	Kreditzahlungen im Webshop	470
3.10	Der Versand mit Post-, Express- und Paketdiensten	477
3.11	Der Abschluss von Rechtsgeschäften	491
3.12	Abschluss und Erfüllung von Kaufverträgen	497
3.13	Weitere wichtige Vertragsarten	502
3.14	Die Geschäftsfähigkeit der Geschäftspartner	507
3.15	Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen	513
3.16	Das Widerrufsrecht des Käufers	521
3.17	Datensicherheit	528
3.18	Datenschutz	540
3.19	Der Abschluss des Checkout-Prozesses	558
3.20	Produktempfehlungen: Cross-Selling und Up-Selling	565
3.21	Die Arbeit in Teams	573

**LERNFELD 4: Werteströme erfassen und beurteilen**

4.1	Belege und Wertströme	579
4.2	Anforderungen an eine ordnungsgemäße Buchführung	585
4.3	Inventur und Inventar	592
4.4	Inventurvereinfachungsverfahren	597
4.5	Die Bilanz als Grundlage der Buchführung	600
4.6	Bilanzveränderungen	606
4.7	Arbeitsabläufe in der Buchführung	609
4.8	Eröffnung der Konten (EBK)	611
4.9	Laufende Buchungen im Hauptbuch	616
4.10	Buchen von Geschäftsfällen im Grundbuch (Buchungssatz)	621
4.11	Abschluss der Konten	629
4.12	Erfolgskonten im Grund- und Hauptbuch	639
4.13	Warenbuchungen	649
4.14	Planung der Belegbearbeitung	661
4.15	Bedeutung der Umsatzsteuer	667
4.16	Buchen von Geschäftsfällen mit Umsatzsteuer	673
4.17	Berechnung der Umsatzsteuerzahllast	677
4.18	Aufbau und Organisation der Buchführung	683
4.19	Bewertung der Auswirkungen von Geschäftsprozessen auf die Vermögens- und Erfolgslage des Unternehmens	691

**FALLSTUDIE: Der Aufbau eines Webshops**

1.	Die Ersteinrichtung des Webshops	700
2.	Das Anlegen von Produktkategorien- und Produktdetailseiten	706
3.	Das Durchführen einer Kaufabwicklung	711
Sachwortverzeichnis		720
Bildquellenverzeichnis		726