

Inhaltsverzeichnis

➔ Das Modellunternehmen: Autoland Murschall GmbH

| | |
|---|----|
| Firmenporträt: Autoland Murschall GmbH | 4 |
| Unsere leistungsstarke Modellpalette | 4 |
| Unser Team | 5 |
| Das Organigramm der Autoland Murschall GmbH | 6 |
| So können Sie uns erreichen | 6 |
| Kleine Chronik der Autoland Murschall GmbH | 7 |
| Gesellschaftsvertrag | 8 |
| Personalliste | 9 |
| Sortimentsliste | 10 |
| Auszug aus der Debitorenliste | 10 |
| Auszug aus der Lieferantendatei | 10 |

➔ Lernfeld 9: Rahmenbedingungen und Einflussgrößen bei wirtschaftlichen Entscheidungen in der Kfz-Branche berücksichtigen

| | |
|--|----|
| Lernsituation 96: Grundlagen des Wirtschaftens | 11 |
| Lernsituation 97: Marktpreisbildung | 22 |
| Lernsituation 98: Staatliche Eingriffe in den Wettbewerb | 30 |
| Lernsituation 99: Die Autoland Murschall GmbH sucht einen neuen Stromanbieter | 36 |
| Lernsituation 100: Entscheidung vertagt | 44 |
| Lernsituation 101: Die alte Mär vom Mehr | 48 |
| Lernsituation 102: Wirtschaftspolitik | 52 |
| Lernsituation 103: Globalisierung | 59 |

➔ Lernfeld 10: Erfolgskontrollen durchführen und Kennzahlen für betriebliche Entschei- dungen aufbereiten

| | |
|---|----|
| Lernsituation 104: Auswertung der Bilanz | 66 |
| Lernsituation 105: Auswertung der Gewinn- und Verlustrechnung | 71 |
| Lernsituation 106: Auswertung der branchenspezifischen Geschäftsfelder | 78 |
| Lernsituation 107: Betriebsversicherungen | 82 |

➔ Lernfeld 11: An Neu- und Gebrauchtfahr- zeuggeschäften mitwirken

| | |
|---|-----|
| Lernsituation 108: Das Marktpotenzial des Autohauses ermitteln | 86 |
| Lernsituation 109: Die Einkaufsfinanzierung für das Fahrzeuggeschäft | 95 |
| Lernsituation 110: Ein Neuwagengeschäft abwickeln ... | 97 |
| Lernsituation 111: Gebrauchtwagen bewerten | 104 |
| Lernsituation 112: Ein Gebrauchtwagenkonzept entwickeln | 111 |
| Lernsituation 113: Neuwagen- und Gebrauchtfahr- zeuggeschäfte buchen | 115 |
| Lernsituation 114: Mit Reklamationen von Kunden sachgerecht umgehen | 123 |
| Lernsituation 115: Kunden nach dem Verkauf betreuen | 126 |

➔ Lernfeld 12: Finanzdienstleistungen und betriebsspezifische Leistungen vermitteln

| | |
|--|-----|
| Lernsituation 116: Darlehensanträge bearbeiten | 129 |
| Lernsituation 117: Leasingverträge abschließen | 136 |
| Lernsituation 118: Ein Leasingvertrag mit Gewerbekunden | 141 |
| Lernsituation 119: Betriebsspezifische Leistungen | 147 |
| Lernsituation 120: Finanzierung betrieblicher Investitionen | 154 |
| Lernsituation 121: Fremdfinanzierung, Teil 1 | 161 |
| Lernsituation 122: Fremdfinanzierung, Teil 2 | 167 |
| Lernsituation 123: Factoring | 177 |

➔ Englische Lernsituationen

| | |
|---|-----|
| Lernsituation 124: Globalization | 180 |
| Lernsituation 125: Financial statements and ratios | 182 |
| Lernsituation 126: Dealing with a customer | 184 |
| Lernsituation 127: Motor insurance | 187 |
| Useful phrases | 190 |