

Inhaltsverzeichnis

Eine Betriebserkundung: Die Fly Bike Werke GmbH	5
---	---

Lernsituationen HF 1 – Unternehmensstrategien und Management

HF 1 ANFORDERUNGSSITUATION 1.1

LS 1	Ein Unternehmen untersuchen	15
LS 2	Geschäftsideen nachvollziehen und beurteilen	25
LS 3	Die Wahl der Rechtsform	34
LS 4	Unternehmensorganisationen vergleichen	38
LS 5	Geschäftsprozesse untersuchen	47
LS 6	Bereiche des Rechnungswesens und rechtliche Grundlagen	55
LS 7	Wertermittlung bei der Inventur	59
LS 8	Inventar und Bilanz erstellen und vergleichen	63
LS 9	Die ersten Geschäftsvorfälle der Fly Bike Werke GmbH	70
LS 10	Buchen nach Belegen	79
LS 11	Bilanzen und Bilanzkonten	83
LS 12	Erfolge ermitteln	87
LS 13	Kontenplan	99
LS 14	Nebenbücher	103
LS 15	Das System der Umsatzsteuer	106
LS 16	Beleggeschäftsgang	114

HF 1 ANFORDERUNGSSITUATION 1.2

LS 17	Unternehmensleitbild	120
LS 18	Unternehmensziele analysieren	125
LS 19	Führungsstile	129
LS 20	Konfliktmanagement	132
LS 21	Aufgaben des Controllings	136

Lernsituationen HF 2 – Beschaffung

HF 2 ANFORDERUNGSSITUATION 2.1

LS 22	Bezugsquellenermittlung und Angebotsvergleich	138
LS 23	Ziele der Beschaffung	146
LS 24	Beschaffungsverfahren und Just in Time	151
LS 25	Eigenfertigung oder Fremdbezug (Make or Buy)	155

HF 2 ANFORDERUNGSSITUATION 2.2

LS 26	Optimale Bestellmenge und Beschaffungsvorgang	160
LS 27	ABC-Analyse und Lagerhaltung	164
LS 28	Alternative Beschaffungswege	170
LS 29	Materialeinkauf mit Bezugskosten und Nachlässen	172
LS 30	Kosten der Lagerhaltung	177
LS 31	Lagerkennzahlen	179

Lernsituationen HF 3 – Leistungserstellung

HF 3 ANFORDERUNGSSITUATION 3.1

LS 32	Produktentstehungs- und -entwicklungsprozess	186
LS 33	Ideen generieren und Leistungskonzepte entwerfen	189
LS 34	Produktionsprogrammplanung	193
LS 35	Erzeugnis- und Bedarfsplanung	196

HF 3 ANFORDERUNGSSITUATION 3.2

LS 36	Kapazitätsplanung	200
LS 37	Industrielle Fertigungsverfahren	204

HF 3 ANFORDERUNGSSITUATION 3.3

LS 38	Qualitätsmanagement	211
LS 39	Wirtschaftlichkeit der Leistungserstellung	214

Lernsituationen HF 4 – Absatz

HF 4 ANFORDERUNGSSITUATION 4.1

LS 40	Marketing und Marktforschung	218
LS 41	Produkt- und Sortimentspolitik	222
LS 42	Preisstrategien	226
LS 43	Distributionspolitik	229
LS 44	Absatzwerbung	233
LS 45	Werbeerfolgskontrolle	236
LS 46	Erstellung einer Marketing-Konzeption	240

HF 4 ANFORDERUNGSSITUATION 4.2

LS 47	Details eines Kaufvertrags beschreiben	245
LS 48	Nichtigkeit und Anfechtbarkeit von Rechtsgeschäften	250
LS 49	Rechtsverbindliche Angebote verfassen und Aufträge bearbeiten	253
LS 50	Zahlungssysteme vergleichen und beurteilen	258
LS 51	Mangelhafte Lieferung	265
LS 52	Lieferungsverzug	268
LS 53	Zahlungsverzug	271
LS 54	Annahmeverzug	274
LS 55	Verbraucherschutz	277
LS 56	Lagerorganisation	279
LS 57	Buchungen bei Absatzprozessen	285