

Wirtschaftswissenschaftliche Bücherei für Schule und Praxis

Begründet von Handelsschul-Direktor Dipl.-Hdl. Friedrich Hutkap †

Verfasser:

Dr. Hermann Speth, Dipl.-Hdl., Wangen im Allgäu

Dr. Eberhard Boller, Dipl.-Hdl., Siegen



Um die **Bearbeitung der Übungsaufgaben** zu erleichtern und die Präsentation von Arbeitsergebnissen methodisch variieren zu können, stehen für die Schülerinnen, Schüler und Lehrkräfte für geeignete Aufgaben **digitale Vorlagen im PDF-Format** bereit. Die Vorlagen finden Sie unter **www.merkur-verlag.de**, Suche „0565“, Schaltfläche „Vorlagen“.

Fast alle in diesem Buch erwähnten Hard- und Softwarebezeichnungen sind eingetragene Warenzeichen.

Das Werk und seine Teile sind urheberrechtlich geschützt. Jede Nutzung in anderen als den gesetzlich zugelassenen Fällen bedarf der vorherigen schriftlichen Einwilligung des Verlages. Hinweis zu § 60a UrhG: Weder das Werk noch seine Teile dürfen ohne eine solche Einwilligung eingescannt und in ein Netzwerk eingestellt werden. Dies gilt auch für Intranets von Schulen und sonstigen Bildungseinrichtungen.

Die Merkur Verlag Rinteln Hutkap GmbH & Co. KG behält sich eine Nutzung ihrer Inhalte für kommerzielles Text- und Data Mining (TDM) im Sinne von § 44b UrhG ausdrücklich vor. Für den Erwerb einer entsprechenden Nutzungserlaubnis wenden Sie sich bitte an copyright@merkur-verlag.de.

* * * * *

Coverbild (oben): © Syda-Productions - Fotolia.com
(unten): © holiday-shopping-1921658_1920 - Pixabay

9. Auflage 2024

© 2006 by MERKUR VERLAG RINTELN

Gesamtherstellung:

MERKUR VERLAG RINTELN Hutkap GmbH & Co. KG, 31735 Rinteln

E-Mail: info@merkur-verlag.de

lehrer-service@merkur-verlag.de

Internet: www.merkur-verlag.de

Merkur-Nr. 0565-09

ISBN 978-3-8120-1114-3

Vorwort

Aufbauend auf dem Rahmenlehrplan für die **Ausbildungsberufe im Einzelhandel** (Verkäufer/Kaufleute im Einzelhandel) gilt in **Baden-Württemberg** seit dem 1. August 2017 ein **neuer Bildungsplan**.

Das vorliegende Schulbuch deckt die **berufsfachlichen Schwerpunkte Betriebswirtschaft, Steuerung und Kontrolle** sowie **Gesamtwirtschaft** für das **3. Ausbildungsjahr** ab (Lernfelder 8 bis 10 und 14, Kompetenzbereich III) und berücksichtigt die **inhaltlichen Neuerungen** des Bildungsplans.

Für Ihre Arbeit mit dem vorgelegten Schulbuch möchten wir auf Folgendes hinweisen:

- Die Lerninhalte werden **ausführlich** und **anschaulich** dargestellt. Die **Reihenfolge** der Inhalte ist streng am **Bildungsplan** ausgerichtet.
- Die **Lernfelder 8 und 10** enthalten die **inhaltlichen Neuerungen** des Bildungsplans. So nimmt nun das Lernfeld 8 („Mit Marketingkonzepten Kunden gewinnen und binden“) einen breiten Raum ein. Das Thema **Onlinehandel** wird in aktueller, vielfältiger und ausführlicher Weise abgedeckt – von den Wechselwirkungen zwischen Onlinehandel und stationärem Handel, über die Formen der Multi-Channel-Strategie und den Instrumenten des Onlinemarketings bis hin zur Auswertung von Daten im Onlinehandel. Auch die weiteren Neuerungen (z. B. die Rechtsformen **OHG** und **Genossenschaft** in Lernfeld 10) wurden berücksichtigt.
- Die Lerninhalte werden zu klar abgegrenzten Einheiten zusammengefasst, die sich in die Bereiche Stoffinformation, Zusammenfassung und Kompetenztraining aufgliedern. Die Texte werden in **einfacher Sprache, übersichtlich** und **kompakt** dargeboten. Diese Darstellung ermöglicht den Auszubildenden, sich auf die Lerninhalte zu konzentrieren.
- Fachwörter, Fachbegriffe und Fremdwörter werden grundsätzlich im Text oder in Fußnoten erklärt.
- Die Aufgabenstellungen im Rahmen der **Kompetenztrainings** reichen von einfachen Wiederholungsfragen bis hin zu komplexen Aufgaben, wie sie in der Prüfung verlangt werden. Der Lehrperson eröffnet sich damit ein großer pädagogischer Spielraum.
- Viele Abbildungen, Schaubilder, Beispiele, Begriffsschemata und Gegenüberstellungen erhöhen die Anschaulichkeit und Einprägsamkeit der praxisbezogenen Lerninhalte.
- Durch die übersichtliche Aufbereitung des Fachwissens wird die Lehrperson in die Lage versetzt, die Projektarbeit mit den Schülern auf einer gesicherten Wissensgrundlage aufzubauen.
- Projektkompetenz verlangt Eigenständigkeit, Aktivität und Kreativität. Aus diesem Grund werden fertige Projekte, die nur noch nachvollzogen werden müssen, von den Autoren bewusst nicht angeboten. Eine solche Vorgehensweise würde keine Projektkompetenz schaffen und daher den Intentionen des Bildungsplans widersprechen.
- Ein ausführliches Stichwortverzeichnis hilft, Begriffe und Erläuterungen schnell aufzufinden.

Wir glauben, mit diesem Schulbuch die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Unterrichtsgestaltung geschaffen zu haben, und hoffen auf eine gute Zusammenarbeit mit allen Benutzern.

Wir wünschen Ihnen einen guten Lehr- und Lernerfolg!

Die Verfasser

Inhaltsverzeichnis

Schwerpunkt Betriebswirtschaft

Lernfeld 8: Mit Marketingkonzepten Kunden gewinnen und binden

1	Marketing als zentrale Aufgabe des Einzelhandelsbetriebs	13
1.1	Marketing als Prinzip der Unternehmensführung	13
1.2	Marketingziele	14
2	Marktforschung	15
2.1	Warum Marktforschung?	15
2.2	Erhebungsmethoden der Marktforschung	15
2.2.1	Primärforschung	15
2.2.2	Sekundärforschung	20
3	Erkundung des Marktes (Marktanalyse)	23
3.1	Analyse der Kunden	24
3.2	Konkurrenzanalyse	24
3.3	Analyse der eigenen Marktstellung	25
3.4	Auswertung der Marktanalyse	26
4	Marketinginstrumente	29
4.1	Sortimentspolitik	29
4.1.1	Sortimentsstruktur	29
4.1.2	Sortimentsanalyse	31
4.1.2.1	Sortimentskennzahlen	31
4.1.2.2	Renner-Penner-Liste	33
4.1.3	Sortimentsentscheidungen	33
4.2	Kommunikationspolitik	38
4.2.1	Begriff, Formen und Ziele der Kommunikationspolitik	38
4.2.2	Public Relations (Öffentlichkeitsarbeit)	38
4.3	Servicepolitik	43
5	Customer-Relationship-Management (CRM)	46
5.1	Strategie, Ziele und Aufbau des CRM-Systems	46
5.2	Instrumente der Kundenbindung	47
5.2.1	Kundenkarte	48
5.2.2	Beschwerdemanagement	48
5.2.3	Weitere Möglichkeiten der Kundenbindung	49
6	Entwicklung eines Marketingkonzepts (Marketingmix)	53
6.1	Begriff Marketingmix	53
6.2	Beispiel für die Entwicklung eines Marketingkonzepts	54
7	Wettbewerb mit stationärem Handel, Onlinehandel und Onlinemarketing	57
7.1	Onlinehandel	57
7.1.1	Begriff Onlinehandel und das veränderte Konsumverhalten der Kunden	57
7.1.2	Formen des Onlinehandels	58
7.1.3	Wechselwirkungen zwischen Onlinehandel und stationärem Handel	60
7.1.4	Vertriebskanäle im Onlinehandel	63
7.1.5	Auswerten von Besucherbewegungen	63
7.2	Onlinemarketing	66
7.2.1	Begriff und Instrumente des Onlinemarketings	66

7.2.2	E-Mail-Marketing	67
7.2.3	Display-Marketing	70
7.2.4	Affiliate-Marketing	71
7.2.5	Social-Media-Marketing (SMM)	72
7.2.6	Suchmaschinenmarketing	74

Lernfeld 9: Personaleinsatz planen und Mitarbeiter führen

1	Ziele und Aufgaben der Personalwirtschaft	78
2	Personalbedarfsplanung	79
2.1	Personalanalyse	79
2.2	Quantitative Personalbedarfsplanung	80
2.3	Qualitative Personalbedarfsplanung	81
3	Begründung von Arbeitsverhältnissen	84
3.1	Stellenbeschreibung	84
3.2	Personalbeschaffungswege und die Stellenausschreibung	85
3.2.1	Interne Personalbeschaffung	85
3.2.2	Externe Personalbeschaffung	85
3.3	Personalauswahlverfahren	89
3.3.1	Bewerbung	90
3.3.1.1	Schriftliche Bewerbung per Post	90
3.3.1.2	E-Mail-Bewerbung	92
3.3.1.3	Online-Bewerbung	94
3.3.2	Bewerbungsgespräch	95
3.3.3	Auswahlentscheidung und Zusage an den Bewerber	95
3.4	Unbefristete und befristete Arbeitsverträge	97
3.4.1	Rechtliche Voraussetzungen zum Abschluss eines Arbeitsvertrags	97
3.4.2	Unbefristeter Arbeitsvertrag	98
3.4.3	Befristeter Arbeitsvertrag	101
4	Betreuung von Arbeitsverhältnissen	106
4.1	Personaleinsatzplan	106
4.2	Personalentwicklung	108
4.2.1	Begriff und Aufgaben der Personalentwicklung	108
4.2.2	Maßnahmen zur Personalentwicklung	110
4.3	Mitarbeitermotivation	111
4.4	Umgang mit betrieblichen Konflikten	113
4.5	Erstellen von Entgeltabrechnungen	118
4.5.1	Personalkosten	118
4.5.2	Stufen der Lohn- und Gehaltsabrechnung	119
4.5.3	Berechnung der Lohnsteuer, des Solidaritätszuschlags und der Kirchensteuer	119
4.5.4	Berechnung der Sozialversicherungsbeiträge	122
4.5.5	Beispiel einer Gehaltsabrechnung	124
5	Arbeitsverhältnisse beenden	127
5.1	Gründe für Personalfreisetzungen	127
5.2	Kündigung	127
5.2.1	Ordentliche Kündigung	128
5.2.2	Außerordentliche Kündigung	128
5.2.3	Anhörung des Betriebsrats	129
5.2.4	Kündigungsschutz	129
5.2.5	Kündigungsschutzklage	130

5.3	Ausstellen eines Arbeitszeugnisses	130
5.4	Entlassung abwickeln	132
6	Arbeitsgerichtsbarkeit	133

Lernfeld 10: Ein Einzelhandelsunternehmen leiten und entwickeln

1	Leitung einer Einzelhandelsunternehmung	137
1.1	Leitende und ausführende Stellen	137
1.2	Vollmachten	138
1.2.1	Handlungsvollmacht	138
1.2.2	Prokura	139
2	Handelsrechtliche Grundlagen	142
2.1	Kaufmann	142
2.2	Firma	143
2.3	Handelsregister	144
3	Unternehmensformen	147
3.1	Einzelunternehmung	147
3.2	Offene Handelsgesellschaft (OHG)	148
3.2.1	Begriff, Firma	148
3.2.2	Unternehmensmerkmale	149
3.3	Kommanditgesellschaft (KG)	154
3.3.1	Begriff, Gründung und Firma	154
3.3.2	Pflichten und Rechte der Komplementäre	154
3.3.3	Pflichten und Rechte der Kommanditisten	154
3.4	Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)	159
3.4.1	Begriff, Firma	159
3.4.2	Unternehmensmerkmale	159
3.4.3	Unternehmergesellschaft (UG, „Mini-GmbH“)	161
3.5	Genossenschaft	165
3.5.1	Begriff, Firma	165
3.5.2	Unternehmensmerkmale	166
4	Franchising	168
5	Kreditarten	170
5.1	Begriff Fremdfinanzierung	170
5.2	Lieferantenkredit	170
5.3	Kontokorrentkredit	174
5.4	Bankdarlehen	176
6	Möglichkeiten der Kreditsicherung	181
6.1	Einfacher Eigentumsvorbehalt	181
6.2	Bürgschaft	182
6.3	Sicherungsübereignung	183
7	Überwachung der Zahlungstermine und der Zahlungsverzug	186
7.1	Überwachung der Zahlungstermine	186
7.2	Zahlungsverzug	186
7.2.1	Eintritt des Zahlungsverzugs	186
7.2.2	Rechte des Verkäufers (Einzelhandelsbetriebs)	189
8	Mahnverfahren	192
8.1	Kaufmännisches Mahnverfahren (außergerichtliches Mahnverfahren)	192
8.2	Gerichtliches Mahnverfahren (Mahnbescheid)	194

Lernfeld 14: Einzelhandelsprozesse auswerten und steuern

1	Umsatzsteuer (Mehrwertsteuer)	198
1.1	Rechtliche Grundlagen und Berechnung der Umsatzsteuer	198
1.2	Zahlungszeitpunkt der Umsatzsteuer	200
1.3	Buchung der Umsatzsteuer	203
1.3.1	Buchung der Umsatzsteuer im Verkaufsbereich	203
1.3.2	Buchung der Umsatzsteuer im Einkaufsbereich	204
2	Zahllast	207
3	Kauf von Anlagegütern	212
4	Abschreibungen	215
4.1	Ursachen der Abschreibung	215
4.2	Berechnung der Abschreibung nach der linearen Methode	216
4.3	Beginn der Abschreibung	217
4.4	Buchung der Abschreibung	218
5	Geringwertige Wirtschaftsgüter	221
6	Abgrenzung Buchführung und Kosten- und Leistungsrechnung (KLR)	223
6.1	Aufbau des betrieblichen Rechnungswesens	223
6.2	Begriffe Kosten, Leistungen und die Berechnung des Erfolgs	224
6.2.1	Kosten und die Abgrenzung zwischen Kosten und Aufwendungen	224
6.2.2	Leistungen und die Abgrenzung zwischen Leistungen und Erträgen	225
6.3	Kalkulatorischer Unternehmerlohn	226
6.4	Berechnung des Erfolgs eines Einzelhandelsbetriebs mithilfe der Ergebnistabelle ...	227
7	Kostenstellenrechnung	231
7.1	Einzel- und Gemeinkosten	231
7.2	Betriebsabrechnungsbogen (BAB)	231
7.3	Ermittlung der Handlungskostenzuschlagssätze	235
7.4	Berechnung der Selbstkosten	236
8	Kostensenkungsmaßnahmen	237
8.1	Einzelwirtschaftliche Maßnahmen zur Kostensenkung	237
8.2	Externe Kosten	239
9	Deckungsbeitragsrechnung	241
9.1	Fixe und variable Kosten	241
9.2	Berechnung des Betriebsergebnisses	242
9.3	Deckungsbeitragsrechnung als betriebswirtschaftliche Entscheidungshilfe	245
9.3.1	Bestimmung von Preisuntergrenzen	245
9.3.2	Sortimentsoptimierung	246
9.3.3	Mischkalkulation	247
10	Steigerung des Unternehmenserfolgs mithilfe von Kennziffern	249
10.1	Rentabilität	250
10.2	Wirtschaftlichkeit	252
10.3	Produktivität	252
11	Kurzfristige Erfolgsrechnung (KER)	257
11.1	Grundlagen	257
11.2	Beispiele für eine kurzfristige Erfolgsrechnung (Ausschnitt)	257

12	Betriebsstatistik	260
12.1	Begriff betriebliche Statistik	260
12.2	Darstellungsformen der Betriebsstatistik	261

Schwerpunkt Gesamtwirtschaft

Kompetenzbereich III: Wirtschaftspolitische Einflüsse auf den Ausbildungsbetrieb, das Lebensumfeld und die Volkswirtschaft einschätzen

1	Idealtypischen Konjunkturverlauf und die Folgen konjunktureller Schwankungen erläutern	266
1.1	Begriff Konjunktur und der idealtypische Konjunkturverlauf	266
1.2	Konjunkturindikatoren zur Prognose der wirtschaftlichen Entwicklung	268
2	Folgen konjunktureller Schwankungen für den Ausbildungsbetrieb und die reale Lebenssituation sowie die Ableitung konjunkturpolitischer Maßnahmen im Hinblick auf die jeweilige Konjunkturphase	269
2.1	Auswirkungen der Konjunktur auf den Einzelhandel	269
2.2	Konjunkturpolitische Maßnahmen im Hinblick auf die jeweilige Konjunkturphase	270
2.2.1	Begriff Konjunkturpolitik	270
2.2.2	Konjunkturpolitische Maßnahmen durch den Staat (nachfrageorientierte Konjunkturpolitik)	270
2.2.2.1	Grundsätzliches zur staatlichen Konjunkturpolitik	270
2.2.2.2	Maßnahmen des Staates, um die Konjunktur zu stützen	271
3	Wirtschaftspolitische Ziele charakterisieren und mögliche Zielbeziehungen begründen	273
3.1	Begriff Wirtschaftspolitik	273
3.2	Wirtschaftspolitische Ziele	273
3.2.1	Überblick über die wirtschaftspolitischen Ziele	273
3.2.2	Quantitative Ziele der Wirtschaftspolitik	274
3.2.2.1	Hoher Beschäftigungsstand	274
3.2.2.2	Stabilität des Preisniveaus	274
3.2.2.3	Außenwirtschaftliches Gleichgewicht	275
3.2.2.4	Stetiges und angemessenes Wirtschaftswachstum	276
3.2.2.5	Mögliche Zielbeziehungen innerhalb des magischen Vierecks	276
3.2.3	Qualitative Ziele der Wirtschaftspolitik	277
3.2.3.1	Sozial verträgliche Einkommens- und Vermögensverteilung	277
3.2.3.2	Erhaltung der natürlichen Lebensgrundlagen	278
4	Arbeitslosigkeit und deren Ursachen beschreiben sowie beschäftigungspolitische Maßnahmen diskutieren	280
4.1	Offene und verdeckte Arbeitslosigkeit	280
4.2	Ursachen der Arbeitslosigkeit	281
4.3	Beschäftigungspolitische Maßnahmen (Beispiele)	282
4.3.1	Bekämpfung der konjunkturellen Arbeitslosigkeit	282
4.3.2	Bekämpfung der strukturellen Arbeitslosigkeit	282
4.4	Folgen der Arbeitslosigkeit	284
5	Ermittlung des Preisniveaus erläutern sowie den Zusammenhang von Kaufkraft und Preisniveau beschreiben	286
5.1	Verbraucherpreisindex zur Ermittlung von Preisniveauperänderungen	286
5.2	Zusammenhang zwischen Kaufkraft und Preisniveau	288
5.3	Auswirkungen einer Inflation	288

6	Aufbau und Aufgaben des Europäischen Systems der Zentralbanken erläutern	292
6.1	Europäische Zentralbank (EZB)	292
6.2	Hauptrefinanzierungsgeschäft als geldpolitische Maßnahme der EZB	294
7	Folgen der europäischen Integration und der Globalisierung beschreiben	296
7.1	Folgen der europäischen Integration	296
7.1.1	Mitgliedstaaten der Europäischen Union (EU)	296
7.1.2	Freiheiten im Binnenmarkt	296
7.1.3	Auswirkungen (Folgen) des Binnenmarktes	297
7.1.4	Maßnahmen zur Sicherung des Binnenmarktes	298
7.2	Folgen der Globalisierung	298
7.2.1	Begriffe Globalisierung und Verflechtung des internationalen Handels	298
7.2.2	„Digitalisierung“ als Verstärker der Globalisierung	300
7.2.3	Weltweite Arbeitsteilung	300
7.2.4	Chancen und Risiken der Globalisierung	301
	Stichwortverzeichnis	303
	Bilderverzeichnis	307
	Vereinfachter Schulkontenrahmen Einzelhandel	