

Wesentliche Inhalte zum Lernbereich Beschaffung und Lagerhaltung

- Beschaffungsobjekte nennen
- Ziele der Beschaffung aufzählen
- Zielkonflikte beschreiben
- Planungsaktivitäten und deren Notwendigkeit erläutern (Was, Wann, Wie viel, Wo, welcher Preis...)
- Beschaffungsprinzipien erläutern und aus Texten zuordnen können (Vorratsbeschaffung, auftragsbezogene Beschaffung, Just in Time, Charakterisierung, Vor- und Nachteile)
- Angebotsvergleich durchführen (Bezugsquellen aufzählen, Schema der Bezugspreiskalkulation kennen, aufstellen und durchrechnen, weitere Kriterien bei der Angebotsentscheidung mit einbeziehen und Entscheidungswerttabelle kennen und selbst durchführen)
- Lagerkosten aufzählen, speziell Lagerzinsen erläutern
- Bestellpunktverfahren (Begriff kennen, Begriffe Meldebestand, Mindestbestand, Höchstbestand erklären, grafische Darstellung durchführen und Begriffe dranschreiben, Meldebestand, Mindestbestand, Höchstbestand auch rechnerisch ermitteln)
- Bestellrhythmusverfahren und dessen Anwendung beschreiben
- Lagerkennzahlen kennen und ermitteln können (durchschnittlicher LB mengen- und wertmäßig, Umschlaghäufigkeit, Lagerdauer, Lagerzinssatz, Lagerzinsen)
- Beurteilen der Lagerhaltung eines Unternehmens mit Hilfe der Lagerkennzahlen
- ABC-Analyse (Begriff und Wesen erklären, ABC-Güter Charakterisierung, tabellarische Lösung durchführen, grafische Darstellung selbst erstellen oder vorgegeben Grafik auswerten, Maßnahmen A-, und C-Güterbeschaffung aufzählen)
- Optimale Bestellmenge (Begriff erläutern, den zu lösenden Zielkonflikt beschreiben, tabellarische Lösung durchführen, generelles Vorgehen beschreiben, rechnerische Lösung mit vorgegebener Formel, grafische Lösung, Kritikpunkte aufzählen)
- Outsourcing- Begriff, Grund

Wesentliche Inhalte zum Lernbereich Absatzmarketing

- Begriff und Notwendigkeit von Marketingaktivitäten erläutern
- Marktforschung (Aufgaben nennen, Gründe nennen, Begriffe Primär- und Sekundärforschung kennen und Methoden zuordnen können, Begriffe Marktvolumen, Marktpotential, Marktanteil(absolut und relativ)kennen und ermitteln können
- Produktlebenszyklus(Wesen erläutern, grafische Darstellung und Charakterisierung der einzelnen Phasen, rechnerische Ermittlung der jeweiligen Phase über Umsatzwachstum, Maßnahmen der Marketinginstrumente zu den Phasen zuordnen können)
- Portfolioanalyse (Wesen erklären, Portfoliomatrix grafisch aufstellen und SGE einordnen, Ermittlung Marktwachstum und relativer Marktanteil, Strategien ableiten, Beurteilung des vorliegenden Portfolios)
- Marketingkonzept kennen
- Ziele des Marketings(ökonomische, psychografische)
- Marketingmix und Marketingmixinstrumente kennen
- Produktpolitik (Begriff kennen, generelle Entscheidungen kennen; Maßnahmen wie Produktinnovation, Produktvariation, Produktdifferenzierung, Produktdiversifikation, Produktelimination erläutern, zu Situationen zuordnen und als Empfehlungen bei bestimmten Situationen nennen können)
- Preispolitik (Begriff, preispolitische Strategien nennen und zuordnen, Preisuntergrenzen siehe Kapitel Kostenrechnung ermitteln, Preisdifferenzierung und deren Arten erklären und zuordnen können)
- Kommunikationspolitik (Begriff erklären, Bereiche nennen)
- Werbung – Begriff und Funktionen nennen, AIDA-Formel wiedergeben, Bestandteile des Werbep lans nennen und erläutern, Werbeziele nennen Werbeerfolgskontrollmöglichkeiten beschreiben, Werbegrundsätze erläutern, sich kritisch zur Werbung äußern
- Weitere Instrumente der Kommunikationspolitik beschreiben und in geeigneten Situationen empfehlen können- > Sales Promotion, PR, Direktmarketing, Sponsoring)
- Distributionspolitik (Begriff erklären, Überblick über Entscheidungen geben, direkter und indirekter Absatz unterscheiden, Handelsvertreter vs. Reisender- Merkmale kennen und unterscheiden, rechnerische und grafische Lösung für den Einsatz -> Kostenbestimmung, kritischer Umsatz, Grafische Darstellung mit Beschriftungen
- weitere Absatzorgane im Überblick nennen

Wesentliche Inhalte zum Lernbereich Kostenrechnung

- Abgrenzung Buchführung von Kostenrechnung anhand von Merkmalen durchführen
- Begriffe und Zusammenhänge von Aufwendungen/Kosten und Erträgen und Leistungen beschreiben, Beispiele nennen
- Kosten und Leistungen, neutrale Aufwendungen und neutrale Erträge aus vorhandenen Daten herausfiltern
- Ermittlung Betriebsergebnis, Unternehmensergebnis, neutrales Ergebnis
- Aufgaben der Kostenrechnung aufzählen
- Bereiche der Kostenrechnung beschreiben (Kostenarten;- Kostenstellen;- und Kostenträgerrechnung)
- Kostenartenrechnung (Gliederungsmöglichkeiten und speziell die Begriffe, Einzelkosten, Gemeinkosten, SEK, fixe und variable Kosten, ZH zwischen den Kostenkategorien kennen und beschreiben)
- Kostenstellenrechnung (Aufgaben aufzählen, BAB-Schritte beschreiben, Verteilungsmöglichkeiten der Gemeinkosten auf die Kostenstellen kennen, Erstellung des BAB, Ermittlung der Gemeinkostenzuschlagssätze im und außerhalb des BAB ermitteln, gesamte Herstellkosten ermitteln, Selbstkosten mit dem Schema der Selbstkostenkalkulation ermitteln)
- Kostenträgerstückrechnung(Aufgaben nennen, Schema der Zuschlagskalkulation kennen, Stückkosten und Angebotspreise anhand der Zuschlagskalkulation ermitteln, Rückwärtskalkulation durchführen, Differenzkalkulation durchführen
- Beschreiben der Nutzung von Normal- und Istgemeinkostenzuschlagssätzen, Vor- und Nachkalkulation durchführen
- Kostenträgerzeitrechnung (Begriff kennen, Kostenträgerzeitblatt mit Istkosten ausfüllen inklusive Betriebsergebnis, Kostenträgerzeitblatt mit Ist- und Normalkosten ausfüllen inklusive Betriebsergebnis, Umsatzergebnis und die Kostenabweichungen auf Kostenstellenebene ermitteln, Begriffe Kostenüber- und Kostenunterdeckungen kennen und Beispiele nennen
- Grundlagen der Teilkostenrechnung(Begriff Teilkostenrechnung und Abgrenzung zur Vollkostenrechnung, Fixe Kosten, variable Kosten kennen und deren Kostenverläufe grafische darstellen, Kostenfunktionen aufstellen, mathematische Kostenauflösung anwenden (2 Gesamtkostenwerte;2 Stückzahlwerte), aus Einzel- und Gemeinkosten fixe und variable Kosten ermitteln

- Begriff Gewinnschwelle erläutern und diese rechnerisch, tabellarisch und grafisch ermitteln, kennen der Lage des Gewinnmaximums und dessen Berechnung
- Ermittlung der kurzfristigen- und langfristigen Preisuntergrenze sowie alle Nebenrechnungen dazu um k bzw. kv zu ermitteln
- Eigenfertigung vs. Fremdbezug – rechnerische und grafische Ermittlung der Kosten, sowie der kritischen Menge, Gründe für Eigen- bzw. Fremdbezug nennen
- Deckungsbeitrag- Wesen und Begriff der Deckungsbeitragsrechnung kennen
- Stückdeckungsbeitrag ermitteln, Gesamtdeckungsbeitrag für Ein- und Mehrproduktunternehmen ermitteln, Betriebsergebnis ermitteln
- Annahme von Zusatzaufträgen, dabei Begriff Zusatzauftrag kennen und anhand der Entscheidungsregel bestimmen, ob der Zusatzauftrag angenommen wird oder nicht
- Produktionsprogramm ohne Engpassituation aufstellen und entscheiden, welche Produkte weiter produziert bzw. eliminiert werden, -> Kennen der Entscheidungsregel
- Optimales Produktionsprogramm aufstellen, dabei relative Deckungsbeiträge ermitteln sowie die Rangfolge der Produktion bestimmen, Optimierungstabelle aufstellen, Betriebsergebnis ermitteln

Wesentliche Lerninhalte zum Lernbereich Märkte

- Begriff Markt kennen und die Marktteilnehmer
- Marktarten kennen sowie das Marktformenschemata, den vollkommenen Markt charakterisieren, den unvollkommenen Markt charakterisieren und begründen, warum die meisten Märkte der Realität unvollkommene Märkte sind
- Bestimmungsfaktoren der Nachfrage kennen, die Nachfragekurve darstellen und das Gesetz der Nachfrage formulieren
- den Begriff Preiselastizität erklären, die rechnerische Ermittlung und Interpretation dieser inklusive der Auswirkung auf den Umsatz
- Gründe für eine Verschiebung der Nachfragekurve kennen und die Verschiebung darstellen
- die Angebotskurve darstellen und das Gesetz des Angebots kennen
- die Bestimmungsfaktoren des Angebots aufzählen
- den Marktpreis als Gleichgewichtspreis im vollkommenen Polypol tabellarisch ermitteln
- die Begriffe Prohibitivpreis, Sättigungsmenge, Konsumentenrente und Produzentenrente erklären, grafisch kennzeichnen und ermitteln können
- Angebots- und Nachfrageüberhänge ermitteln und grafisch kennzeichnen können
- die Funktionen des Markt-(Gleichgewichtspreises) beschreiben
- das grundsätzliche Verhalten des Monopolisten beschreiben
- den Monopolpreis tabellarisch ermitteln
- die doppelt geknickte Preis-Absatzfunktion darstellen und deren Bereiche erläutern
- aus Sachverhalten erkennen, welche Marktform vorliegt
- Kooperation und Konzentrationsformen kennen, Gründe für Unternehmenszusammenschlüsse beschreiben und Zusammenschlussarten zuordnen können
- Gründe für das Eingreifen in den Wettbewerb nennen und die drei Hauptinstrumente beschreiben
- Marktkonforme Maßnahmen- Begriff kennen, Arten beschreiben und deren Wirkungen auch unter Zuhilfenahme einer Grafik erläutern
- Marktkonträre Maßnahmen- Begriff kennen, Gründe und Arten nennen sowie deren Auswirkungen verbal beschreiben und mit einer Grafik darstellen

Wesentliche Inhalte zum Lernbereich Personalmanagement

- Ziele des Personalmanagement nennen
- Faktoren, welche die Personalbedarfsplanung beeinflussen kennen
- Bruttobedarf ermitteln
- Schema Nettopersonalbedarf aufstellen und Bedarf ermitteln
- Quantitativer und qualitativer Personalbedarf unterscheiden
- Personalbeschaffungswege kennen, Vor- und Nachteile aufzählen
- Personalauswahlprozess darstellen
- Lohnarten unterscheiden
- Schema der Gehaltsabrechnung aufstellen und alle Positionen bis zum Nettolohn ermitteln
- Arbeitgeberanteil zur SV ermitteln und gesamte Personalkosten angeben
- Steuerklassen im Überblick wiedergeben
- die Abführung der Sozialabgaben kennen
- Arbeitszeitmodelle kennen