

# Wirtschaftswissenschaftliche Bücherei für Schule und Praxis

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

---

*Verfasser:*

**Dr. Eberhard Boller**

Studiendirektor in Siegen

unter Berücksichtigung von Texten von **Gernot B. Hartmann**, Dipl.-Hdl., **Sabine Knauer** und **Dr. Hermann Speth**, Dipl.-Hdl.



Die Erarbeitung und Umsetzung der didaktischen Jahresplanung ist zentrale Aufgabe einer dynamischen Bildungsgangsarbeit. Um diesen Prozess anzustoßen, wird auf der Internetseite des Verlags zu den Lernsituationen des Schulbuches eine **modellhafte didaktische Jahresplanung** angeboten (→ [www.merkur-verlag.de](http://www.merkur-verlag.de), Schlagwort „0858“).

Das dort verwendete Schema zur **Dokumentation von Lernsituationen** integriert die **Kategorie Digitale Kompetenzen**. In dieser Kategorie wird durch die Dokumentation des digitalen Kompetenzerwerbs sichergestellt, dass und in welcher Weise die Integration von Aspekten digitaler Kompetenzförderung erfolgt.

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.

Umschlagfotos:

Bild rechts oben: Kzenon – [www.colourbox.de](http://www.colourbox.de)

Bild rechts unten: #1970 – [www.colourbox.de](http://www.colourbox.de)

Bild unten: #85 – [www.colourbox.de](http://www.colourbox.de)

\* \* \* \* \*

1. Auflage 2020

© 2020 by MERKUR VERLAG RINTELN

Gesamtherstellung:

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

E-Mail: [info@merkur-verlag.de](mailto:info@merkur-verlag.de)

[lehrer-service@merkur-verlag.de](mailto:lehrer-service@merkur-verlag.de)

Internet: [www.merkur-verlag.de](http://www.merkur-verlag.de)

ISBN 978-3-8120-0858-7

## Vorwort

**Zentrales Ziel** von **Berufsschule** ist es, die **Entwicklung umfassender Handlungskompetenz** zu fördern. Handlungskompetenz wird verstanden als die **Bereitschaft** und **Befähigung** des **Einzelnen**, sich in **beruflichen, gesellschaftlichen** und **privaten Situationen sachgerecht** durchdacht sowie **individuell** und **sozial verantwortlich** zu verhalten.

Die Gliederung des Schulbuchs folgt dem Rahmenlehrplan für den Ausbildungsberuf „Bankkaufmann/Bankkauffrau“ vom 13. 12. 2019. Der Rahmenlehrplan ist mit der Verordnung über die Berufsausbildung zum Bankkaufmann und zur Bankkauffrau vom 05. 02. 2020 abgestimmt. Die Verordnung tritt am 01. 08. 2020 in Kraft.

Das **Schulbuch** zielt von seiner gesamten **Konzeption** darauf ab, die **Entwicklung** einer **umfassenden Handlungskompetenz zu fördern**. Deshalb baut das Buch konsequent auf den folgenden **drei Säulen** auf: **Lernsituation, Information** und **Kompetenztraining**. Mit der didaktisch begründeten **praktischen** Umsetzung – zumindest aber der **gedanklichen Durchdringung** – aller Phasen einer **beruflichen Handlung** in **Lernsituationen** wird dabei Lernen in und aus der Arbeit vollzogen.

Handlungsorientierter Unterricht im Rahmen der **Lernfeldkonzeption** orientiert sich prioritär an **handlungssystematischen Strukturen**. Nach lerntheoretischen und didaktischen Erkenntnissen wurden bei den hier **vorliegenden Lernsituationen** folgende **Orientierungspunkte** berücksichtigt:

- Lernen vollzieht sich in **vollständigen Handlungen**, möglichst **selbst** ausgeführt oder zumindest **gedanklich** nachvollzogen.
- Handlungen fördern das **ganzheitliche Erfassen der beruflichen Wirklichkeit** in einer zunehmend globalisierten und digitalisierten Lebens- und Arbeitswelt.
- Handlungen greifen die **Erfahrungen der Lernenden** auf und **reflektieren** sie in Bezug auf ihre gesellschaftlichen Auswirkungen.
- Handlungen berücksichtigen auch **soziale Prozesse**, zum Beispiel die **Interessenerklärung** oder die **Konfliktbewältigung**, sowie **unterschiedliche Perspektiven** der **Berufs- und Lebensplanung**.

Die **Kompetenzorientierung** und der damit einhergehende **Aufbau dieses Buches** zielt darauf ab, dass die Lernenden:

- sich **anwendungsbereites Wissen** aneignen, also Kenntnisse, Fähigkeiten und Fertigkeiten, die **Handeln** ermöglichen;
- ihre **Einstellungen** und **Werte** bewusst **reflektieren**;
- einen **differenzierenden** Unterricht erleben können, der **individuelle Lernwege** ermöglicht;
- durch die **Praxis- und Lebensnähe** die oft theoretischen Inhalte wesentlich **leichter gedanklich durchdringen** können;
- befähigt werden, **Prüfungssituationen** besser zu bewältigen;
- in die Lage versetzt werden, **selbstständiger zu lernen**.

Zu diesem Schulbuch ist eine **passgenaue didaktische Jahresplanung** auf der Homepage der Merkur Verleges hinterlegt.

Wir wünschen Ihnen einen guten Lehr- und Lernerfolg!

Frühjahr 2020

*Die Verfasser*

# Aufbau des Buches

## Lernsituationen

Jedes Kapitel beginnt mit einer Lernsituation, die darauf abzielt, die **Thematik** in der **Lebenswirklichkeit** der Lernenden zu **verorten**, um die **Lernmotivation** zu fördern.

Situativer Ausgangspunkt ist dabei häufig eine berufsbezogene Problemstellung in der **Kundenbank AG**. Die Kundenbank AG ist eine Modellbank, die sowohl Privat- als auch Firmenkunden betreut. Die Kundenbank AG hat die Zufriedenheit ihrer Kunden zum wesentlichen Kern ihrer Unternehmensphilosophie gemacht. Wie im Firmenlogo versinnbildlicht, soll der Kunde „König“ sein und im Zentrum jeglicher Beratungsaktivitäten stehen.

Der Lernsituation schließen sich **kompetenzorientierte Arbeitsaufträge** an, die die Lernenden sowohl zum Thema hinführen als auch theoretisches Wissen auf praktische Anwendung lenken oder durch **vollständige Handlungen** im Kontext von Lebenswirklichkeit ein Handlungsergebnis verlangen.

Aufgabenstellungen, die umfangreiche Handlungsergebnisse abverlangen, sind mit einem speziellen Symbol gekennzeichnet.

### Lernsituation 1: Die Rechtsabteilung der Kundenbank AG stellt ihre Aufgabenbereiche vor

Die Ausbildung bei der Kundenbank AG startet jedes Jahr mit den Einführungstagen rund um die Ausbildung. So erhalten die neuen Auszubildenden einen guten Überblick über den betrieblichen Entwicklungsmöglichkeiten bei der Kundenbank AG.

Nach einigen Workshops am Vormittag findet nach der Mittagspause eine kurze Powerpoint-Präsentation statt. Dabei stellt Dr. Silke Para-Graf die Rechtsabteilung der Kundenbank AG mit ihren vielschichtigen Aufgabenbereichen vor. Die Referentin gibt zunächst einen groben Einblick in die Struktur und Arbeits-



weise der Rechtsabteilung der international tätigen Kundenbank AG. Danach führt Sie aus, dass man innerhalb der Rechtsabteilung mit den unterschiedlichsten Rechtsnormen des privaten und öffentlichen Rechts zu tun hat, wie z. B. mit Bank-, Kredit-, Wettbewerbs-, Handels-, Steuer-, aufsichts- und Zahlungsverkehrsrecht bis hin Verbraucherschutz-, Datenschutz- und IT-Recht.

Am Ende des Vortrages weist sie darauf hin, dass die Beschäftigten der Kundenbank AG



mit einem großen Spektrum an Rechtsobjekten und Rechtsobjekten im laufenden Geschäftsbetrieb konfrontiert werden. Täglich werden in den Filialen der Kundenbank AG tausende Willenserklärungen von Kunden in unterschiedlichster Weise abgegeben. Diese Willenserklärungen führen wiederum zu einer Vielzahl unterschiedlicher Rechtsgeschäfte. Ganz nebenbei gilt es dann auch noch darauf zu achten, dass trotz der vorherrschenden Vertragsfreiheit gerade bei Bankgeschäften zahlreiche Ausnahmen bezüglich der Formvorschriften zu beachten sind.


Insgesamt erfordere dies von der gesamten Belegschaft in allen Sparten des Bankgeschäftes zumindest ein Grundwissen in den jeweiligen Angelegenheiten. Schließlich könne man als Kundenberater und -beraterin nicht bei jeder Kleinigkeit den Kunden warten lassen und erst einmal mit der Rechtsabteilung Rücksprache halten. Das werfe kein gutes Licht auf die Qualifikation der Beschäftigten und sei auf Dauer für die Kundenbank AG auch geschäftsschädigend.

Am Ende des Vortrages schauen sich die beiden neuen Auszubildenden Filiz und Amelie hastig gar nicht gewusst, dass man hier während der Ausbildung zur Bankkauffrau nebenher noch ein Jurastudium absolvieren muss. Hoffentlich ist das nicht alles viel zu schwer für uns!

### Kompetenzorientierte Arbeitsaufträge:

1. Erläutern Sie den Begriff Anfechtung und die Folgen einer rechtswirksamen Anfechtung!
2. **Übersichtsmatrix**  
Stellen Sie in einer Übersichtsmatrix dar, aus welchen Gründen man Rechtsgeschäfte anfechten kann. Führen Sie zu jedem Grund auch ein entsprechendes Beispiel an!
3. Beurteilen Sie, inwiefern Herr Nockemann sich Hoffnung auf eine Anfechtung und somit die Rückabwicklung der Geldanlage machen kann!
4. Erläutern Sie, was man unter Nichtigkeit von Rechtsgeschäften versteht!

## Vorlagen im PDF-Format zum Download

Um die Erarbeitung zu erleichtern und die Präsentation der Arbeitsergebnisse methodisch variieren zu können, stehen für eine Vielzahl der Aufgaben ausfüllbare **Vorlagen im PDF-Format** bereit. Diese können Sie über die Mediathek des Verlages ([www.merkur-verlag.de](http://www.merkur-verlag.de), Suche: „0858“) herunterladen. Im Buch sind diese Aufgaben mit dem Symbol  gekennzeichnet.

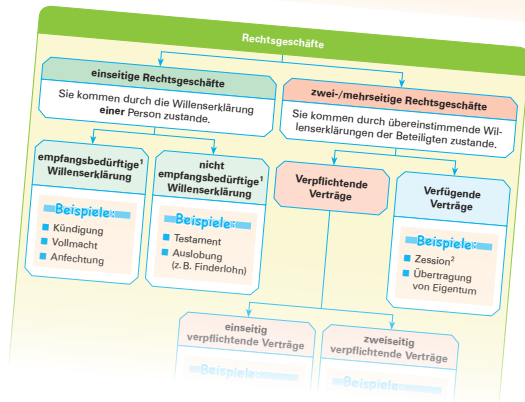
## Informationen

Die jeweiligen Informationen im Anschluss an die Situation sind zu klar abgegrenzten Lerneinheiten zusammengefasst. **Merksätze** sowie zahlreiche praxis- und lebensnahe **Beispiele, Übersichten** und **Grafiken** veranschaulichen die Lerninhalte und erhöhen die **Einprägsamkeit** der Informationen.

**Rechtsgeschäfte** entstehen durch **Willenserklärungen**, die in der **Absicht** abgegeben werden, bestimmte **Rechtsfolgen** herbeizuführen.

### Beispiele:

- Die 19-jährige Lana Darzi schließt mit der Kundenbank AG einen Ausbildungsvertrag ab. Reduzierung der Ausbildungszeit auf 30 Monate.
- Die 18-jährige Auszubildende Lena Bosch möchte nach zwei Jahren Ausbildung entgegen dem ursprünglichen Vertrag die Ausbildungsdauer um 6 Monate verkürzen. Sie einigt sich mit der Kundenbank AG auf eine Der 20-jährige Auszubildende Henrik Alexander Wiedemann kündigt noch in der Probezeit seinen Ausbildungsvertrag und nimmt ein Aufbaustudium der Kunsttherapie an der Hochschule für Bildende Künste in Dresden auf.



## Kompetenztraining

Am Ende eines jeweiligen Abschnitts finden sich umfangreiche Möglichkeiten für die Lernenden, die angestrebten Kompetenzen zu trainieren. Dabei bieten die Autoren ein **breites Spektrum** an Aufgabenstellungen und legen besonders großen Wert auf die **Anwendung** der Inhalte.

Aufgaben zur **Internetrecherche** sind mit einem speziellen Symbol gekennzeichnet.

Zudem gibt es in jedem Kompetenztraining **mindestens eine** mit dem nebenstehenden Symbol gekennzeichnete **Aufgabe**, die **gezielt** auf die **Abschlussprüfung** vorbereitet.

## Kompetenztraining

17

1. Lösen Sie folgende kleine Rechtsfälle. Nehmen Sie den Schulbuchtext und im Internet recherchierte Gesetzestexte zu Hilfe!

### Aufgaben:

- Die 17-jährige Bankkauffrau Ida Emsig muss nach bestandener Prüfung 45 Wochenstunden ohne Überstundenvergütung arbeiten. Ihr Arbeitgeber beruft sich auf das Arbeitszeitgesetz, wonach sogar über 50 Wochenstunden zulässig sind. Begründen Sie, ob der Arbeitgeber im Recht ist!
- Der 17-jährige kaufmännische Auszubildende Jonathan Jauch ist seit 1. August 20... „in der Lehre“. Sein Ausbilder hatte ihn im April, im Mai und im Juli des folgenden Jahres mehrfach dazu aufgefordert, sich bei einem Arzt der Nachuntersuchung zu doch die Bescheinigung bis Ende Oktober, noch nicht beigebracht. Der Arbeitgeber kündigt daher Anfang November das Ausbildungsverhältnis fristlos. Begründen Sie, ob die fristlose Kündigung wirksam ist!

7. Entscheiden Sie, welche beiden nachfolgenden Aussagen zu Rechtsgeschäften falsch sind!

- Bei einer Schenkung handelt es sich um ein einseitiges Rechtsgeschäft.
- Der Berater Nils Pommesen unterbreitet seinem Kunden telefonisch ein sehr gutes Angebot für eine Baufinanzierung bei der Kundenbank AG. Nach dem Gesetz ist die Kundenbank AG nur für die Dauer des Telefonats an dieses Angebot gebunden.
- Die Kundin Anna Bolicka teilt der Kundenbank AG per E-Mail mit, dass sie einen neu-unter Abwischen möchte. Hierbei handelt es sich um eine Willenserklärung.

## Methoden zur Erstellung von Handlungsergebnissen

Ein kompetenzorientierter Unterricht verlangt bestimmte **Handlungsergebnisse**. Im Anhang des Buches stellen die Autoren ausgewählte Methoden zur Erstellung von Handlungsergebnissen vor.

# Inhaltsverzeichnis

## Lernfeld 1

### Die eigene Rolle im Betrieb und im Wirtschaftsleben mitgestalten

1	Sich über Grundzüge des Privatrechts informieren sowie als Mitarbeiter/-in und Privatperson am Wirtschaftsleben teilnehmen	19
<b>Lernsituation 1: Die Rechtsabteilung der Kundenbank AG stellt ihre Aufgabenbereiche vor</b>		<b>19</b>
1.1	Rechtsnormen als Grundlage rechtlichen Denkens und Handelns verstehen	20
1.2	Gebiete der Rechtsordnung abgrenzen	21
1.3	Rechtssubjekte und Rechtsobjekt unterscheiden	24
1.3.1	Rechtssubjekte	24
1.3.2	Rechtsobjekte	25
1.4	Willenserklärungen als Grundlage für Rechtsgeschäfte verstehen und Formvorschriften beachten	29
1.4.1	Rechtsgeschäfte	29
1.4.2	Willenserklärungen	31
1.4.3	Vertragsfreiheit	33
1.4.4	Besondere Formvorschriften für Rechtsgeschäfte	34
1.4.4.1	Formfreiheit	34
1.4.4.2	Formzwang	34
<b>Lernsituation 2: Auszubildende der Kundenbank AG diskutieren über die Rechtslage</b>		<b>38</b>
1.5	Rechtsfähigkeit erklären und die Geschäftsfähigkeit prüfen	39
1.5.1	Rechtsfähigkeit	39
1.5.2	Geschäftsfähigkeit	39
1.6	Besitz und Eigentum unterscheiden	43
1.6.1	Besitz	43
1.6.2	Eigentum	44
1.7	Anfechtbare und nichtige Rechtsgeschäfte unterscheiden	49
<b>Lernsituation 3: Kundengespräch zu anfechtbaren und nichtigen Rechtsgeschäften</b>		<b>49</b>
1.7.1	Anfechtbare Rechtsgeschäfte	50
1.7.2	Von Anfang an nichtige Rechtsgeschäfte	52
2	Verträge (Kaufvertrag) abschließen und deren Durchführung prüfen sowie die Rechte als Vertragspartner wahren	56
<b>Lernsituation 4: Die Kundenbank AG bestellt e-Desks in Abweichung des Angebots</b>		<b>56</b>
2.1	Abschluss des Kaufvertrags beurteilen	58
2.1.1	Begriff und Zustandekommen von Kaufverträgen (Verpflichtungsgeschäft)	58
2.1.2	Erfüllungsgeschäft	60
2.1.3	Sondervorschriften bei Handelsgeschäften (zweiseitiger Handelskauf) beachten	61
2.2	Leistungsstörungen am Beispiel des Kaufvertrags darstellen	65
2.2.1	Mangelhafte Lieferung (Schlechtleistung)	65
<b>Lernsituation 5: Mitarbeiter der Kundenbank AG prüfen die Lieferung auf Mängel</b>		<b>65</b>
2.2.1.1	Begriff mangelhafte Lieferung	67
2.2.1.2	Mängelarten unterscheiden	67
2.2.1.3	Rechte des Käufers (Gewährleistungsrechte) erläutern	69
2.2.1.4	Verjährungsfristen von Mängelansprüchen kennen	73
2.2.2	Zahlungsverzug (Nicht-Rechtzeitig-Zahlung)	76
<b>Lernsituation 6: Die Auszubildende Maja befindet sich im Zahlungsverzug</b>		<b>76</b>
2.2.2.1	Begriff Zahlungsverzug	78
2.2.2.2	Eintritt des Zahlungsverzugs	78
2.2.2.3	Rechtsfolgen (Rechte des Verkäufers)	80
2.3	Regelmäßige Verjährung darstellen	83

<b>Lernsituation 7: Charlotte ist überzeugt von der Verjährung ihrer Rechnung</b> . . . . .	<b>83</b>
2.3.1 Begriff Verjährung . . . . .	84
2.3.2 Verjährungsfristen . . . . .	84
2.4 Möglichkeiten der Verbraucherberatung darstellen, das Fernabsatzrecht anwenden und die Bedeutung von allgemeinen Geschäftsbedingungen anhand der gesetzlichen Regelungen erläutern . . . . .	88
<b>Lernsituation 8: Auszubildende diskutieren über Sonderrechte bei Fernabsatzverträgen</b> . .	<b>88</b>
2.4.1 Möglichkeiten der Verbraucherberatung darstellen . . . . .	89
2.4.2 Fernabsatzrecht anwenden . . . . .	92
2.4.2.1 Fernabsatzverträge . . . . .	92
2.4.2.2 Außerhalb von Geschäftsräumen geschlossene Verträge [AGV] . . . . .	95
2.4.3 Bedeutung von allgemeinen Geschäftsbedingungen anhand der gesetzlichen Regelungen erläutern . . . . .	98
<b>Lernsituation 9: Auszubildende haben Probleme mit den AGBs</b> . . . . .	<b>98</b>
2.4.3.1 Zielsetzungen, Begriff und Gültigkeit der allgemeinen Geschäftsbedingungen . . . . .	99
2.4.3.2 Vorschriften zum Verbraucherschutz . . . . .	99
2.5 Exkurs: Wichtige Vertragsarten des Bürgerlichen Gesetzbuches . . . . .	102
3 Die Stellung im Betrieb klären und die Rolle als Auszubildende in einem Kreditinstitut erfassen . . . . .	105
<b>Lernsituation 10: Moritz Becker beginnt eine Ausbildung bei der Kundenbank AG</b> . . . . .	<b>105</b>
3.1 Konzept der dualen Ausbildung veranschaulichen . . . . .	107
3.2 Rechte und Pflichten der an der Berufsausbildung beteiligten Personen anhand des Berufsausbildungsvertrags und unter Beachtung der gesetzlichen Vorschriften ableiten . . . . .	108
3.2.1 Begriffe Ausbildender, Ausbilder, Auszubildender . . . . .	108
3.2.2 Ausbildungsverhältnis . . . . .	109
3.2.2.1 Berufsbildungsgesetz, Ausbildungsordnung und Ausbildungsplan . . . . .	109
3.2.2.2 Berufsausbildungsvertrag . . . . .	111
3.3 Beendigung von Ausbildungsverhältnissen sowie den besonderen Kündigungsschutz von Auszubildenden erläutern . . . . .	114
3.4 Bedeutung des Jugendarbeitsschutzgesetzes für Auszubildende erklären . . . . .	119
<b>Lernsituation 11: Auszubildende der Kundenbank AG streiten über Arbeitszeiten</b> . . . . .	<b>119</b>
4 Eigene Interessen bzw. Meinungen sachlich und sprachlich angemessen vertreten sowie Kommunikationsfähigkeit entwickeln und verbale wie nonverbale Kommunikationstechniken anwenden . . . . .	124
<b>Lernsituation 12: Auszubildende tauschen Erfahrungen über misslungene Kommunikation bei der Kundenbank AG aus</b> . . . . .	<b>124</b>
4.1 Grundlagen für eine erfolgreiche Kommunikation schaffen . . . . .	125
4.1.1 Bedeutung von Kommunikation im Berufsalltag . . . . .	125
4.1.2 Grundlagen der Kommunikation . . . . .	126
4.1.2.1 Elemente des Kommunikationsprozesses . . . . .	126
4.1.2.2 Kommunikationsquadrat („Vier-Ohren-Modell“) . . . . .	126
4.1.2.3 Verbale und nonverbale Kommunikation . . . . .	127
4.2 Gespräche erfolgreich führen – Gesprächssituationen meistern . . . . .	131
4.2.1 Vorüberlegungen . . . . .	131
4.2.2 Mit Small Talk eine Vertrauensbasis schaffen . . . . .	133
4.2.3 Kompetenzen für eine erfolgreiche Gesprächsführung . . . . .	133
4.2.3.1 Kommunikationssituation einschätzen . . . . .	134
4.2.3.2 Den eigenen Standpunkt vertreten . . . . .	135
4.2.3.3 Den Gesprächsverlauf strukturieren . . . . .	137
4.3 Konflikte in Gesprächssituationen erkennen und lösen . . . . .	140
4.3.1 Auslöser für Konflikte erkennen . . . . .	140

4.3.2	Sprachverhalten optimieren	142
4.3.3	Konflikte managen	145
4.4	Gesprächsverhalten beurteilen und Verbesserungen planen	151
4.4.1	Gesprächsverhalten beurteilen	151
4.4.2	Gesprächsverhalten verbessern	152
5	Die zukünftige berufliche Tätigkeit planen, sich über arbeitsvertragliche Regelungen und Schutzvorschriften informieren sowie Arbeitszeugnisse reflektieren	155
5.1	Anbahnung und Zustandekommen eines Arbeitsvertrags erarbeiten	155
	<b>Lernsituation 13: Adrian erhält einen Arbeitsvertrag bei der Kundenbank AG</b>	<b>155</b>
5.2	Rechte und Pflichten der Vertragsparteien benennen	158
5.3	Befristete und unbefristete Arbeitsverträge vergleichen	159
5.4	Möglichkeiten der Beendigung von Arbeitsverhältnissen erläutern und die Vorschriften des Kündigungsschutzes anwenden	160
	<b>Lernsituation 14: Die Kundenbank AG kündigt drei Beschäftigten</b>	<b>160</b>
5.4.1	Aufhebungsvertrag erläutern	160
5.4.2	Kündigung, Kündigungsarten und Abmahnung erläutern	161
5.4.3	Allgemeinen und besonderen Kündigungsschutz unterscheiden	162
5.5	Qualifiziertes Arbeitszeugnis prüfen	164
5.6	Schutzvorschriften am Arbeitsplatz analysieren und deren Auswirkungen für die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer erläutern	168
	<b>Lernsituation 15: Der Personalchef der Kundenbank AG informiert die Auszubildenden über Schutzvorschriften</b>	<b>168</b>
5.6.1	Notwendigkeit des Arbeitsschutzes	169
5.6.2	Technischer Arbeitsschutz	169
5.6.3	Sozialer Arbeitsschutz	171
6	Die eigene Entgeltabrechnung mittels digitaler Medien prüfen, sich über das geltende Tarifrecht informieren sowie die Möglichkeiten von Mitwirkung und Mitbestimmung beurteilen	177
6.1	System der sozialen Absicherung beschreiben und begründen	177
	<b>Lernsituation 16: Drei Freunde besprechen Probleme der sozialen Absicherung in ihren Familien</b>	<b>177</b>
6.1.1	Grundprinzip der Sozialversicherung beschreiben	178
6.1.1.1	Notwendigkeit sozialer Absicherung	178
6.1.1.2	Überblick über die Zweige der Sozialversicherung	179
6.1.2	Grundlegende gesetzliche Leistungen des jeweiligen Versicherungszweiges erläutern	179
6.1.2.1	Gesetzliche Krankenversicherung	179
6.1.2.2	Soziale Pflegeversicherung	181
6.1.2.3	Gesetzliche Arbeitsförderung (Arbeitslosenversicherung)	183
6.1.2.4	Gesetzliche Unfallversicherung	186
6.1.2.5	Gesetzliche Rentenversicherung	187
6.1.3	Finanzierung der Sozialversicherung	189
6.1.4	Sozialversicherungsausweis	190
6.2	Eine einfache Gehaltsabrechnung erstellen und mittels digitaler Medien prüfen	192
	<b>Lernsituation 17: Ein Mitarbeiter der Kundenbank AG überprüft seine Gehaltsabrechnung</b>	<b>192</b>
6.2.1	Schema zur Lohn- und Gehaltsabrechnung	193
6.2.2	Berechnung der Lohnsteuer, des Solidaritätszuschlags und der Kirchensteuer	194
6.2.2.1	Berechnung der Lohnsteuer und des Solidaritätszuschlags	194
6.2.2.2	Ermittlung der Kirchensteuer	196
6.2.3	Berechnung der Sozialversicherungsbeiträge	197
6.2.4	Gehaltsabrechnung: Vom Brutto- zum Netto Gehalt	198
6.3	Steuerformular für eine einfache Einkommensteuererklärung (nichtselbstständige Arbeit) ausfüllen	200
	<b>Lernsituation 18: Ben Radtke möchte seine Einkommensteuererklärung ausfüllen</b>	<b>200</b>

6.3.1	Beziehung zwischen Lohnsteuer und Einkommensteuer	200
6.3.2	Ermittlung des zu versteuernden Einkommens aus nichtselbstständiger Arbeit	201
6.3.2.1	Ermittlung der Einkünfte aus nichtselbstständiger Arbeit	201
6.3.2.2	Ermittlung des Einkommens aus nichtselbstständiger Arbeit	202
6.3.2.3	Ermittlung des zu versteuernden Einkommens	202
6.3.3	Steuertarif beschreiben	203
6.3.4	Ausfüllen von Steuerformularen mittels digitaler Medien	204
6.4	Bedeutung von Tarifverträgen und die Rolle der Sozialpartner beurteilen	209
	<b>Lernsituation 19: Ein Auszubildender der Kundenbank AG möchte an einem Warnstreik teilnehmen</b>	<b>209</b>
6.4.1	Tarifvertragsarten unterscheiden	210
6.4.1.1	Gewerkschaften und Arbeitgeberverbände als Sozialpartner	210
6.4.1.2	Gesetzliche Mindestlohn-Regelung: pro und contra	211
6.4.1.3	Begriff, Arten und Geltungsbereich des Tarifvertrags	211
6.4.1.4	Wirkungen des Tarifvertrags	213
6.4.2	Ablauf von Tarifverhandlungen sowie den Arbeitskampf darstellen	213
6.4.3	Bedeutung der Tarifverträge erörtern	215
6.5	Die Möglichkeiten von Mitwirkung und Mitbestimmung im Betrieb beurteilen	217
	<b>Lernsituation 20: Die Mitarbeiter der Finanzagentur Kramer GmbH fordern mehr Mitwirkung und Mitbestimmung</b>	<b>217</b>
6.5.1	Gesetzlichen Rahmen der Mitbestimmung kennen	218
6.5.2	Betriebliche Mitbestimmung unterscheiden	219
6.5.3	Sich mit den Bestimmungen zur Errichtung eines Betriebsrats auseinandersetzen	219
6.5.3.1	Grundlegendes zum Betriebsrat	219
6.5.3.2	Aufgaben des Betriebsrats darstellen und die Stufen der Mitbestimmung des Betriebsrats vergleichen	220
6.5.4	Jugend- und Auszubildendenvertretung beschreiben	222
6.5.5	Über unmittelbare Rechte der Belegschaftsmitglieder nach dem Betriebsverfassungsgesetz informieren	223
6.5.6	Inhalt einer Betriebsvereinbarung erläutern	223
6.5.7	Vor- und Nachteile der betrieblichen Mitbestimmung abwägen	224
7	Projektorientiert arbeiten, Präsentationen sowohl strukturiert als auch adressatengerecht vorbereiten, mithilfe digitaler und analoger Medien durchführen und konstruktiv bewerten	226
	<b>Lernsituation 21: Auszubildende der Kundenbank AG sollen projektorientiert arbeiten und eine Präsentation durchführen</b>	<b>226</b>
7.1	Projektorientiertes Arbeiten	227
7.1.1	Projekt als besondere Form der Arbeitsorganisation	227
7.1.2	Projektarten unterscheiden	228
7.1.3	Projektinitiative mittels Projektantrag und Projektauftrag	229
7.1.4	Projektmanagementphasen strukturiert darstellen	229
7.2	Präsentationen strukturiert und adressatengerecht vorbereiten	243
7.2.1	Grundlagen der Präsentation	243
7.2.2	Erwartungshaltung des Publikums berücksichtigen	244
7.2.3	Wichtige Voraussetzungen für eine gelingende Präsentation klären	244
7.2.4	Ziele und Termine setzen	244
7.2.5	Informationen beschaffen	246
7.2.6	Ablauf der Präsentation planen	249
7.3	Präsentationen mithilfe digitaler und analoger Medien durchführen	250
7.3.1	Sprache adressatengerecht einsetzen	250
7.3.2	Formale Aspekte beachten	252
7.3.3	Medieneinsatz	253
7.4	Präsentation konstruktiv bewerten	254



**Lernfeld 6****Marktmodelle anwenden**

1	Sich über Merkmale der sozialen Marktwirtschaft als Ordnungsrahmen für betriebliche und staatliche Entscheidungen informieren .....	260
	<b>Lernsituation 22: Die Kundenbank AG lädt zu einer Kundenveranstaltung zum Thema Soziale Marktwirtschaft ein .....</b>	<b>260</b>
1.1	Notwendigkeit einer Wirtschaftsordnung erkennen .....	262
1.2	Grundlagen der sozialen Marktwirtschaft .....	263
1.3	Ordnungsmerkmale der sozialen Marktwirtschaft .....	264
1.4	Regulierungen durch Staatseingriffe .....	266
2	Sich mit den Grundlagen des Wirtschaftens auseinandersetzen .....	270
	<b>Lernsituation 23: Auszubildende der Kundenbank AG tauschen sich über ihre Urlaubspläne aus .....</b>	<b>270</b>
2.1	Wirtschaftsteilnehmer Haushalt, Unternehmen und Staat .....	272
2.2	Konsumverhalten der Menschen .....	272
2.2.1	Problemstellung .....	272
2.2.2	Ökonomische und ökologische Erklärungsansätze zum Konsumverhalten .....	273
2.2.3	Veränderung der Konsumwünsche .....	274
2.2.4	Fehlentwicklungen im Konsumverhalten .....	275
2.3	Entstehung von Nachfrage herleiten .....	276
2.3.1	Begriff und Arten der Bedürfnisse .....	276
2.3.2	Bedarf .....	279
2.3.3	Nachfrage .....	279
2.4	Güter als Mittel der Bedürfnisbefriedigung verstehen .....	282
2.4.1	Begriff Güter .....	282
2.4.2	Arten der Güter unterscheiden .....	282
2.5	Konsumenten- und Produzentenentscheidungen verstehen .....	283
2.5.1	Notwendigkeit des wirtschaftlichen Handelns erkennen .....	283
2.5.2	Ökonomisches Prinzip .....	284
2.6	Homo oeconomicus und menschliches Verhalten in der Realität .....	285
2.7	Nachhaltiges Wirtschaften als zentrales Leitbild der Umweltschutzpolitik .....	288
2.7.1	Grundlagen des nachhaltigen Wirtschaftens .....	288
2.7.2	Umsetzung des Prinzips der Nachhaltigkeit .....	289
2.7.3	Agenda 2030 .....	289
3	Preisbildungsprozesse auf unterschiedlichen Märkten analysieren und beurteilen ....	294
	<b>Lernsituation 24: Ein Auszubildender der Kundenbank AG betreibt einen Marktstand .....</b>	<b>294</b>
3.1	Den Markt als Ort des Zusammentreffens von Angebot und Nachfrage erkennen .....	296
3.2	Marktformen unterscheiden und die Marktmacht verschiedener Marktteilnehmer beurteilen .....	297
3.2.1	Kriterien für eine Markteinteilung .....	297
3.2.2	Marktmacht nach der Anzahl der Marktteilnehmer .....	298
3.3	Sich mit den Voraussetzungen des vollkommenen Marktes vertraut machen .....	300
3.4	Bestimmungsfaktoren von Nachfrage- und Angebotsverhalten festlegen .....	302
3.4.1	Individuelles und idealtypisches Nachfrageverhalten bei Preis- und Einkommensveränderungen analysieren .....	302
3.4.1.1	Bestimmungsfaktoren des individuellen und idealtypischen Nachfrageverhaltens .....	302
3.4.1.2	Atypisches (anomales) Nachfrageverhalten .....	303
3.4.1.3	Preiselastizität der Nachfrage .....	304
3.4.1.4	Gesamtnachfrage für ein Gut (Marktnachfrage) .....	305
3.4.1.5	Nachfrageverschiebungen .....	306
3.4.2	Verhalten von Anbietern bei Preisänderungen unter Anwendung der Kenntnisse aus dem Nachfrageverhalten schlussfolgern .....	307

3.4.2.1	Individuelles Angebot	307
3.4.2.2	Kosten und Kostenstruktur des Anbieters als Bestimmungsfaktor des Angebots	307
3.4.2.3	Gewinnschwelle (Break-even-Point) als Bestimmungsfaktor des Angebots	309
3.4.2.4	Gesetz des Angebots	310
3.4.2.5	Gesamtangebot für ein Gut (Marktangebot)	311
3.4.2.6	Angebotsverschiebungen	311
3.5	Im Modell der vollständigen Konkurrenz den Gleichgewichtspreis ermitteln	315
3.5.1	Bildung des Gleichgewichtspreises am Beispiel der Börse	315
3.5.2	Käufer- und Verkäufermarkt	317
3.6	Aus den Wechselwirkungen von Angebots- und Nachfrageveränderungen der Marktteilnehmer Konsequenzen für die Bildung des Gleichgewichtspreises ableiten	318
3.6.1	Wechselwirkungen zwischen Angebot, Nachfrage und Preis	318
3.6.2	Bedeutung der Preisgesetze	319
3.6.3	Funktionen des Gleichgewichtspreises	320
4	Anlässe und Wirkungen staatlicher Eingriffe in die Preisbildung unterscheiden	325
	<b>Lernsituation 25: Eine Auszubildende der Kundenbank AG führt ein Streitgespräch mit einer früheren Mitschülerin</b>	<b>325</b>
4.1	Marktkonforme Staatseingriffe	326
4.1.1	Erhöhung der Nachfrage	327
4.1.2	Senkung der Nachfrage	328
4.1.3	Erhöhung des Angebots	328
4.1.4	Senkung des Angebots	329
4.2	Marktkonträre Staatseingriffe	329
4.2.1	Festsetzung von Produktions- und Verbrauchsmengen	330
4.2.2	Staatliche Preisfestsetzung	330
5	Ziele, Merkmale und Auswirkungen von Kooperation und Konzentration darstellen sowie die Notwendigkeit staatlicher Wettbewerbspolitik begründen	336
	<b>Lernsituation 26: Bekämpfung des Wettbewerbs schon vor über 400 Jahren</b>	<b>336</b>
5.1	Ziele und Merkmale von Kooperation und Konzentration darstellen sowie Auswirkungen auf die Marktteilnehmer bestimmen	337
5.1.1	Begriffe Kooperation und Konzentration	337
5.1.2	Ziele der Kooperation und Konzentration	337
5.1.3	Arten von Unternehmenszusammenschlüssen nach Wirtschaftsstufen	338
5.1.4	Unterscheidung der Kooperationsformen nach Organisationsform	339
5.1.5	Formen der Kooperation durch Unternehmenszusammenschlüsse	340
5.1.5.1	Kartell	340
5.1.5.2	Konzern und Holding	341
5.1.5.3	Trust	342
5.1.6	Folgen der Unternehmenskonzentration	343
5.2	Argumente für die Notwendigkeit sammeln sowie Ziele und Maßnahmen der staatlichen Wettbewerbspolitik benennen	343
5.2.1	Notwendigkeit und Ziele der Wettbewerbspolitik	343
5.2.2	Instrumente zur Sicherung des Wettbewerbs durch staatliche Wettbewerbspolitik	344
5.2.2.1	Kartellkontrolle	344
5.2.2.2	Missbrauchsaufsicht	345
5.2.2.3	Fusionskontrolle (Zusammenschlusskontrolle)	346
5.2.2.4	Die Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs	347
5.2.3	Grenzen staatlicher Wettbewerbspolitik	349
6	Schülerinnen und Schüler reflektieren fortlaufend die aktuellen Entwicklungen des Marktes, setzen sich kritisch damit auseinander und präsentieren ihre Ergebnisse	353
	<b>Lernsituation 27: Auszubildende der Kundenbank AG diskutieren über den Unterricht im Fach Wirtschafts- und Sozialkunde</b>	<b>353</b>

## Lernfeld 10 Gesamtwirtschaftliche Einflüsse analysieren und beurteilen

1	Ziele der Wirtschaftspolitik anhand des Stabilitätsgesetzes und in dessen Erweiterungen beschreiben und mögliche Zielkonflikte ableiten .....	356
	<b>Lernsituation 28: Vier Auszubildende der Kundenbank AG unterhalten sich über Parteiziele vor einer Bundestagswahl .....</b>	<b>356</b>
1.1	Begriff Wirtschaftspolitik .....	357
1.2	Wirtschaftspolitische Ziele und ihre Zielbeziehungen .....	358
1.2.1	Ziele des Stabilitätsgesetzes sowie deren Messgrößen und Zielerreichungsgrade ....	358
1.2.2	Sozial verträgliche Einkommens- und Vermögensverteilung .....	363
1.2.3	Erhaltung der natürlichen Lebensgrundlagen .....	364
1.2.4	Wechselwirkungen wirtschaftspolitischer Maßnahmen .....	365
2	Mithilfe statistischer Daten mögliche Störungen des gesamtwirtschaftlichen Gleichgewichts ermitteln und deren Ursachen analysieren .....	369
2.1	Bruttoinlandsprodukt definieren und zu seiner Funktion als Wohlstandsindikator Stellung nehmen .....	369
	<b>Lernsituation 29: Artikel zum Thema Glück statt Wachstum .....</b>	<b>369</b>
2.1.1	Begriff des Wirtschaftswachstums .....	371
2.1.2	Indikatoren zur Messung von Wirtschaftswachstum .....	371
2.1.3	Entstehung, Verwendung und Verteilung des Bruttoinlandsprodukts .....	373
2.1.4	Kritik am Bruttoinlandsprodukt als Wohlstandsindikator .....	378
2.1.5	Alternative Wohlstandsindikatoren .....	378
2.2	Preisindex als Indikator zur Messung von Preisniveaustabilität erläutern sowie Inflation und Deflation als Abweichung beurteilen .....	384
	<b>Lernsituation 30: Ein Kunde der Kundenbank AG regt sich über die negative Realverzinsung auf .....</b>	<b>384</b>
2.2.1	Begriff Stabilität des Preisniveaus .....	385
2.2.2	Preisindex für die Lebenshaltung ermitteln .....	386
2.2.3	Ermittlung des Verbraucherpreisindex .....	387
2.2.4	Zusammenhang zwischen Inflationsrate, Kaufkraft und Reallohn sowie Realzins beschreiben .....	388
2.3	Indikator Arbeitslosigkeit: Ursachen beschreiben sowie beschäftigungspolitische Maßnahmen diskutieren .....	394
	<b>Lernsituation 31: Dominic macht sich Sorgen um seinen arbeitslosen Vater .....</b>	<b>394</b>
2.3.1	Offene und verdeckte Arbeitslosigkeit .....	396
2.3.2	Indikatoren zur Messung der Arbeitslosigkeit .....	397
2.3.3	Formen der Arbeitslosigkeit .....	398
2.3.4	Beschäftigungspolitische Maßnahmen (Beispiele) .....	399
2.3.4.1	Bekämpfung der konjunkturellen Arbeitslosigkeit .....	399
2.3.4.2	Bekämpfung der strukturellen Arbeitslosigkeit .....	400
2.3.5	Aktuelle Entwicklungen auf dem Arbeitsmarkt: Der digitale Wandel .....	402
2.4	Den Saldo der Leistungsbilanz als Indikator für ein außenwirtschaftliches Gleichgewicht verstehen sowie Ursachen und Wirkungen von Ungleichgewichten analysieren .....	407
	<b>Lernsituation 32: Der Werkzeugbau Troitzmann KG drohen wegen des Leistungsbilanzüberschusses der Bundesrepublik Deutschland erhebliche Exporteinbußen .....</b>	<b>407</b>
2.4.1	Begriff der Zahlungsbilanz .....	409
2.4.2	Gliederung der Zahlungsbilanz .....	409
2.4.3	Zahlungsbilanzungleichgewichte .....	413
2.4.3.1	Ursachen für Zahlungsbilanzungleichgewichte .....	413
2.4.3.2	Folgen von Zahlungsbilanzungleichgewichten .....	413
2.4.3.3	Maßnahmen zur Beeinflussung des Außenhandels .....	414

2.5	Zielbeziehungen als Ausgangspunkt für Störungen des gesamtwirtschaftlichen Gleichgewichts ermitteln und deren Ursachen analysieren .....	420
	<b>Lernsituation 33: Ein Kunde der Kundenbank AG möchte abseits gesamtwirtschaftlicher Entwicklungen eine positive Realverzinsung erzielen .....</b>	<b>420</b>
2.5.1	Ursache-Wirkungs-Denken und dynamische Komplexität .....	422
2.5.2	Zielharmonie .....	422
2.5.3	Zielkonflikte als Ausgangspunkt gesamtwirtschaftlicher Störungen .....	423
3	Konjunkturelle und strukturelle Beweggründe möglicher Ungleichgewichte aus wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Sicht aufzeigen und wirtschaftspolitische Konsequenzen mittels Kausalketten erörtern .....	427
	<b>Lernsituation 34: Auszubildende der Kundenbank AG fürchten mit Blick auf die konjunkturelle und strukturelle Entwicklung um ihre Übernahme .....</b>	<b>427</b>
3.1	Konjunkturelle Ursachen möglicher Ungleichgewichte aufzeigen und wirtschaftspolitische Maßnahmen erörtern .....	429
3.1.1	Begriff Konjunktur und der idealtypische Konjunkturverlauf .....	429
3.1.2	Konjunkturindikatoren zur Prognose der wirtschaftlichen Entwicklung .....	431
3.1.3	Die Finanzpolitik als Instrument zur Stabilisierung von Konjunktur und Wachstum .....	432
	3.1.3.1 Ziele und Aufgaben der Finanzpolitik .....	432
	3.1.3.2 Steuersystem und Finanzausgleich .....	434
3.1.4	Maßnahmen zur Beeinflussung der Konjunktur darstellen .....	437
	3.1.4.1 Begriff Konjunkturpolitik .....	437
	3.1.4.2 Nachfrageorientierte Konjunkturpolitik (Fiskalismus) .....	438
	3.1.4.3 Angebotsorientierte Wirtschaftspolitik (Monetarismus) .....	442
	3.1.4.4 Nachfrage- und angebotsorientierte Wirtschaftspolitik im Vergleich .....	444
	3.1.4.5 Bekämpfung gesamtwirtschaftlicher Ungleichgewichte durch das Zusammenspiel von Staat und Zentralbank .....	445
3.2	Strukturelle Ursachen möglicher Ungleichgewichte aufzeigen und wirtschaftspolitische Maßnahmen erörtern .....	447
3.2.1	Erscheinungsformen des ökonomischen Wandels .....	447
3.2.2	Auswirkungen des ökonomischen Wandels .....	447
3.2.3	Strukturpolitik zur Förderung von Strukturveränderungen bzw. zur Strukturerehaltung bewerten .....	448
	3.2.3.1 Begriff und Formen der Strukturpolitik .....	448
	3.2.3.2 Ziele der Strukturpolitik .....	449
3.2.4	Die Strukturpolitik der Bundesrepublik Deutschland .....	450
4	Aufgaben der Zentralbanken sowie Funktion und Wirkung ihres Instrumentariums für die Gesamtwirtschaft und den Bankensektor erklären .....	458
	<b>Lernsituation 35: Eine Auszubildende der Kundenbank AG beschäftigt sich mit den Geldsorgen ihrer besten Freundin .....</b>	<b>458</b>
4.1	Entstehung, Arten und Funktionen des Geldes .....	459
4.1.1	Geschichtliche Entwicklung des Geldes und der Geldarten .....	459
4.1.2	Geldmengenbegriffe der Europäischen Zentralbank .....	462
4.1.3	Währung und Währungsarten .....	463
4.1.4	Funktionen (Aufgaben) des Geldes .....	464
4.2	Geldschöpfungsmöglichkeiten von der Europäischen Zentralbank und den Geschäftsbanken analysieren .....	466
4.2.1	Geldschöpfung und -vernichtung .....	466
4.2.2	Mechanismen der Geldschöpfung .....	466
	4.2.2.1 Münzgeldschöpfung der Bundesregierung .....	466
	4.2.2.2 Geldschöpfung durch die EZB und die Deutsche Bundesbank .....	467
	4.2.2.3 Geldschöpfung durch Kreditinstitute .....	468
4.3	Inflation .....	472
4.3.1	Begriff der Inflation .....	472
4.3.2	Arten der Inflation .....	473

4.3.3	Ursachen der Inflation .....	474
4.3.4	Folgen der Inflation .....	477
4.4	Deflation .....	478
<b>Lernsituation 36: Auszubildende der Kundenbank AG hoffen auf Helikoptergeld von der EZB .....</b>		<b>483</b>
4.5	Europäische Wirtschafts- und Währungsunion (WWU) .....	485
4.6	Europäische Zentralbank (EZB) .....	486
4.7	Europäisches System der Zentralbanken (ESZB) und Eurosystem .....	487
4.8	Deutsche Bundesbank .....	489
4.9	Geldpolitische Instrumente der Europäischen Zentralbank .....	490
4.9.1	Mindestreservepolitik .....	490
4.9.2	Offenmarktpolitik .....	491
4.9.2.1	Instrumente der Offenmarktpolitik .....	491
4.9.2.2	Kategorien der Offenmarktpolitik .....	495
4.9.3	Ständige Fazilitäten .....	495
4.9.4	Zusammenfassender Überblick der Geldpolitik der EZB .....	496
4.10	Stellenwert des Euro im weltwirtschaftlichen Kontext .....	497
4.10.1	Grundlegendes .....	497
4.10.2	Die Eurokrise und der ESM .....	497
5	Außenwirtschaftliche Aspekte der Wirtschaftspolitik und ihre Konsequenzen aufzeigen sowie Währungsgewinne und -verluste für Anlage- und Kreditentscheidung nutzen .....	504
5.1	Globalisierung als Ausgangspunkt für die wachsende Bedeutung des Devisenhandels verstehen .....	504
<b>Lernsituation 37: Auszubildende der Kundenbank AG diskutieren über Missstände der Globalisierung .....</b>		<b>504</b>
5.1.1	Entwicklung der Globalisierung .....	505
5.1.2	Bedeutung der Globalisierung .....	505
5.1.3	Beschleuniger der Globalisierung .....	507
5.1.4	Chancen und Risiken der Globalisierung .....	509
5.2	Die internationale Arbeitsteilung und Funktionsweise von Devisenmärkten analysieren und Auswirkungen auf Haushalte und Unternehmen ableiten .....	511
<b>Lernsituation 38: Ein Kundengespräch über die Konsequenzen von Währungsgewinnen und -verlusten für Anlage- und Kreditentscheidungen .....</b>		<b>511</b>
5.2.1	Gründe für die internationale Arbeitsteilung .....	514
5.2.2	Risiken der internationalen Arbeitsteilung .....	514
5.2.3	Funktionsweise von Devisenmärkten analysieren sowie die Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf Haushalte und Unternehmen ableiten .....	518
5.2.3.1	Außenwert des Geldes .....	518
5.2.3.2	Bestimmungsfaktoren der Wechselkurse .....	519
5.2.3.3	Verschiedene Wechselkurssysteme .....	522



## METHODEN ZUR ERSTELLUNG VON HANDLUNGSERGEBNISSEN

1	Mindmap .....	532
2	Übersichtsmatrix .....	533
3	Forderungskatalog .....	534
4	Maßnahmenplan .....	535
5	Stellungnahme .....	537
6	Veröffentlichung .....	537
7	Thesenpapier .....	538
8	Pro- und Kontra-Diskussion .....	540
9	Wirkungs- und Kausalkette .....	541
10	Rollenspiel .....	542
11	Präsentation .....	542
Stichwortverzeichnis .....		543

## Bilderverzeichnis

**S. 3:** #1970 – www.colourbox.de • **S. 3:** Kzenon – www.colourbox.de • **S. 58:** GurZZa – www.colourbox.de • **S. 94:** Kadmy – Fotolia.com • **S. 109:** contrastwerkstatt – Fotolia.com • **S. 112:** Picture-Factory – Fotolia.com • **S. 119:** Syda Produktion – www.colourbox.de • **S. 119:** Syda Produktion – www.colourbox.de • **S. 120:** Bildagentur-online/Klassen • **S. 164:** Ben – Fotolia.com • **S. 222:** oneinch-punch – stock.adobe.com • **S. 230:** lev dolgachov • **S. 232:** #85 – www.colourbox.de • **S. 235:** contrastwerkstatt – Fotolia.com • **S. 238:** Jeanette Dietl – Fotolia.com • **S. 270:** Kzenon – www.colourbox.de • **S. 272:** Dmytro Vietrov – www.colourbox.de • **S. 272:** M. Schlutter - adpic.de • **S. 286:** www.colourbox.de • **S. 325:** #81285 – www.colourbox.de • **S. 325:** #81285 – www.colourbox.de • **S. 344:** Bundeskartellamt • **S. 353:** Petr Ciz – Fotolia.com • **S. 356:** CandyBox Images – Fotolia.com • **S. 356:** Christian Schwier– fotolia.com • **S. 356:** www.adpic.de • **S. 370:** Syda Produktion – www.colourbox.de • **S. 402:** AUDI AG <https://www.audi-media-center.com/de/fotos/album/techday-smart-factory-721> • **S. 407:** pressmaster - www.colourbox.de • **S. 448:** Frank11 – www.colourbox.de