

# 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 Verlags. 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)

\* \* \* \*

2. Auflage 2021

© 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)

Merkur-Nr. 0858-02-DS

## 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 2021

*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 Aufgabengebiete 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 Parmit ihren vielschichtigen Aufgabengebieten vor. Die Referentin gibt zunächst einen groben Einblick in die Struktur und Arbeitsweise



der Rechtsabteilung der international tätigen Kundenbank AG. Rechtsabteilung mit den unterschiedlichsten Rechtsnormen des privaten und öffentlichen Rechts zu tun hat, wie z. B. mit Gesellschafts-, Kapitalmarkt-, Arbeits-, Steuer-, Bank-, Kredit-, Zahlungsverkehrsrecht bis hin zu Verbraucherrecht, Datenschutz und IT-Recht. Schließlich weist sie noch darauf hin, dass die Kundenbank AG als international agierende Bank unter anderem auch das EU-Recht ständig im Auge haben muss.



Am Ende des Vortrages weist sie darauf hin, dass die Beschäftigten der Kundenbank AG mit einem großen Spektrum an Rechts-subjekten und Rechtsobjekten im laufenden Geschäftsbetrieb konfrontiert werden. Tagtäglich 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 erfordert dies von der gesamten Belegschaft in allen Sparten des Bankgeschäftes zumindest ein Grundwissen in derartigen 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 recht erstaunt an. Schließlich sagt Filiz: „Ich hatte 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 mich.“

### 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 Nockenmann 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.

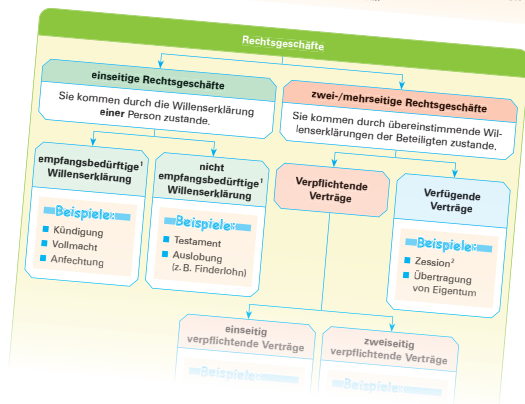
## Informationen

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.
- 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 Reduzierung der Ausbildungszeit auf 30 Monate.
- 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:**

1.1 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!

1.2 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!

① Bei einer Schenkung handelt es sich um ein einseitiges Rechtsgeschäft.

② 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.

③ Die Kundin Anna Bolicka teilt der Kundenbank AG per E-Mail mit, dass sie einen neuunterzeichneten Vertrag abschließen 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	23
1.3	Rechtssubjekte und Rechtsobjekte unterscheiden	26
1.3.1	Rechtssubjekte	26
1.3.2	Rechtsobjekte	27
1.4	Willenserklärungen als Grundlage für Rechtsgeschäfte verstehen und Formvorschriften beachten	31
1.4.1	Rechtsgeschäfte	31
1.4.2	Willenserklärungen	33
1.4.3	Vertragsfreiheit	35
1.4.4	Besondere Formvorschriften für Rechtsgeschäfte	36
1.4.4.1	Formfreiheit	36
1.4.4.2	Formzwang	36
<b>Lernsituation 2: Auszubildende der Kundenbank AG diskutieren über die Rechtslage</b>		<b>40</b>
1.5	Rechtsfähigkeit erklären und die Geschäftsfähigkeit prüfen	41
1.5.1	Rechtsfähigkeit	41
1.5.2	Geschäftsfähigkeit	41
1.6	Besitz und Eigentum unterscheiden	45
1.6.1	Besitz	45
1.6.2	Eigentum	46
1.6.3	Eigentumsvorbehalt	48
1.7	Anfechtbare und nichtige Rechtsgeschäfte unterscheiden	53
<b>Lernsituation 3: Kundengespräch zu anfechtbaren und nichtigen Rechtsgeschäften</b>		<b>53</b>
1.7.1	Anfechtbare Rechtsgeschäfte	54
1.7.2	Von Anfang an nichtige Rechtsgeschäfte	56
2	Verträge (Kaufvertrag) abschließen und deren Durchführung prüfen sowie die Rechte als Vertragspartner wahren	60
<b>Lernsituation 4: Die Kundenbank AG bestellt e-Desks in Abweichung des Angebots</b>		<b>60</b>
2.1	Abschluss des Kaufvertrags beurteilen	62
2.1.1	Begriff und Zustandekommen von Kaufverträgen (Verpflichtungsgeschäft)	62
2.1.2	Erfüllungsgeschäft	64
2.1.3	Sondervorschriften bei Handelsgeschäften (zweiseitiger Handelskauf) beachten	65
2.2	Leistungsstörungen am Beispiel des Kaufvertrags darstellen	69
2.2.1	Mangelhafte Lieferung (Schlechtleistung)	69
<b>Lernsituation 5: Mitarbeiter der Kundenbank AG prüfen die Lieferung auf Mängel</b>		<b>69</b>
2.2.1.1	Begriff mangelhafte Lieferung	71
2.2.1.2	Mängelarten unterscheiden	71
2.2.1.3	Rechte des Käufers (Gewährleistungsrechte) erläutern	73
2.2.1.4	Verjährungsfristen von Mängelansprüchen kennen	77
2.2.2	Zahlungsverzug (Nicht-Rechtzeitig-Zahlung)	80
<b>Lernsituation 6: Die Auszubildende Maja befindet sich im Zahlungsverzug</b>		<b>80</b>
2.2.2.1	Begriff Zahlungsverzug	82
2.2.2.2	Eintritt des Zahlungsverzugs	82

2.2.2.3	Rechtsfolgen (Rechte des Verkäufers) .....	84
2.3	Regelmäßige Verjährung darstellen .....	87
	<b>Lernsituation 7: Charlotte ist überzeugt von der Verjährung ihrer Rechnung .....</b>	<b>87</b>
2.3.1	Begriff Verjährung .....	88
2.3.2	Verjährungsfristen .....	88
2.4	Möglichkeiten der Verbraucherberatung darstellen, das Fernabsatzrecht anwenden und die Bedeutung von allgemeinen Geschäftsbedingungen anhand der gesetzlichen Regelungen erläutern .....	92
	<b>Lernsituation 8: Auszubildende diskutieren über Sonderrechte bei Fernabsatzverträgen ..</b>	<b>92</b>
2.4.1	Möglichkeiten der Verbraucherberatung darstellen .....	93
2.4.2	Fernabsatzrecht anwenden .....	96
2.4.2.1	Fernabsatzverträge .....	96
2.4.2.2	Außerhalb von Geschäftsräumen geschlossene Verträge [AGV] .....	99
2.4.3	Bedeutung von allgemeinen Geschäftsbedingungen anhand der gesetzlichen Regelungen erläutern .....	102
	<b>Lernsituation 9: Auszubildende haben Probleme mit den AGBs .....</b>	<b>102</b>
2.4.3.1	Zielsetzungen, Begriff und Gültigkeit der allgemeinen Geschäftsbedingungen .....	103
2.4.3.2	Vorschriften zum Verbraucherschutz .....	103
2.5	Exkurs: Wichtige Vertragsarten des Bürgerlichen Gesetzbuches .....	106
3	Die Stellung im Betrieb klären und die Rolle als Auszubildende in einem Kreditinstitut erfassen .....	109
	<b>Lernsituation 10: Moritz Becker beginnt eine Ausbildung bei der Kundenbank AG .....</b>	<b>109</b>
3.1	Konzept der dualen Ausbildung veranschaulichen .....	111
3.2	Rechte und Pflichten der an der Berufsausbildung beteiligten Personen anhand des Berufsausbildungsvertrags und unter Beachtung der gesetzlichen Vorschriften ableiten .....	112
3.2.1	Begriffe Ausbildender, Ausbilder, Auszubildender .....	112
3.2.2	Ausbildungsverhältnis .....	113
3.2.2.1	Berufsbildungsgesetz, Ausbildungsordnung und Ausbildungsplan .....	113
3.2.2.2	Berufsausbildungsvertrag .....	115
3.3	Beendigung von Ausbildungsverhältnissen sowie den besonderen Kündigungsschutz von Auszubildenden erläutern .....	118
3.4	Bedeutung des Jugendarbeitsschutzgesetzes für Auszubildende erklären .....	123
	<b>Lernsituation 11: Auszubildende der Kundenbank AG streiten über Arbeitszeiten .....</b>	<b>123</b>
4	Eigene Interessen bzw. Meinungen sachlich und sprachlich angemessen vertreten sowie Kommunikationsfähigkeit entwickeln und verbale wie nonverbale Kommunikationstechniken anwenden .....	128
	<b>Lernsituation 12: Auszubildende tauschen Erfahrungen über misslungene Kommunikation bei der Kundenbank AG aus .....</b>	<b>128</b>
4.1	Grundlagen für eine erfolgreiche Kommunikation schaffen .....	129
4.1.1	Bedeutung von Kommunikation im Berufsalltag .....	129
4.1.2	Grundlagen der Kommunikation .....	130
4.1.2.1	Elemente des Kommunikationsprozesses .....	130
4.1.2.2	Kommunikationsquadrat („Vier-Ohren-Modell“) .....	130
4.1.2.3	Verbale und nonverbale Kommunikation .....	131
4.2	Gespräche erfolgreich führen – Gesprächssituationen meistern .....	135
4.2.1	Vorüberlegungen .....	135
4.2.2	Mit Small Talk eine Vertrauensbasis schaffen .....	137
4.2.3	Kompetenzen für eine erfolgreiche Gesprächsführung .....	137
4.2.3.1	Kommunikationssituation einschätzen .....	138
4.2.3.2	Den eigenen Standpunkt vertreten .....	139
4.2.3.3	Den Gesprächsverlauf strukturieren .....	141

4.3	Konflikte in Gesprächssituationen erkennen und lösen	144
4.3.1	Auslöser für Konflikte erkennen	144
4.3.2	Sprachverhalten optimieren	146
4.3.3	Konflikte managen	149
4.4	Gesprächsverhalten beurteilen und Verbesserungen planen	155
4.4.1	Gesprächsverhalten beurteilen	155
4.4.2	Gesprächsverhalten verbessern	156
5	Die zukünftige berufliche Tätigkeit planen, sich über arbeitsvertragliche Regelungen und Schutzvorschriften informieren sowie Arbeitszeugnisse reflektieren	159
5.1	Anbahnung und Zustandekommen eines Arbeitsvertrags erarbeiten	159
	<b>Lernsituation 13: Adrian erhält einen Arbeitsvertrag bei der Kundenbank AG</b>	<b>159</b>
5.2	Rechte und Pflichten der Vertragsparteien benennen	162
5.3	Befristete und unbefristete Arbeitsverträge vergleichen	163
5.4	Möglichkeiten der Beendigung von Arbeitsverhältnissen erläutern und die Vorschriften des Kündigungsschutzes anwenden	164
	<b>Lernsituation 14: Die Kundenbank AG kündigt drei Beschäftigten</b>	<b>164</b>
5.4.1	Aufhebungsvertrag erläutern	164
5.4.2	Kündigung, Kündigungsarten und Abmahnung erläutern	165
5.4.3	Allgemeinen und besonderen Kündigungsschutz unterscheiden	166
5.5	Qualifiziertes Arbeitszeugnis prüfen	168
5.6	Schutzvorschriften am Arbeitsplatz analysieren und deren Auswirkungen für die Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer erläutern	172
	<b>Lernsituation 15: Der Personalchef der Kundenbank AG informiert die Auszubildenden über Schutzvorschriften</b>	<b>172</b>
5.6.1	Notwendigkeit des Arbeitsschutzes	174
5.6.2	Technischer Arbeitsschutz	174
5.6.3	Sozialer Arbeitsschutz	176
5.6.4	Gestaltung von Arbeitsraum und Arbeitsplatz	180
5.6.5	Belastung und Gesundheitsschutz am Arbeitsplatz	186
5.6.5.1	Begriffe Belastung, Beanspruchung und Stress	186
5.6.5.2	Ursachen für Belastungen und gesundheitliche Folgen	187
5.6.5.3	Maßnahmen zur Gesundheitsförderung am Arbeitsplatz	190
6	Die eigene Entgeltabrechnung mittels digitaler Medien prüfen, sich über das geltende Tarifrecht informieren sowie die Möglichkeiten von Mitwirkung und Mitbestimmung beurteilen	195
6.1	System der sozialen Absicherung beschreiben und begründen	195
	<b>Lernsituation 16: Drei Freunde besprechen Probleme der sozialen Absicherung in ihren Familien</b>	<b>195</b>
6.1.1	Grundprinzip der Sozialversicherung beschreiben	196
6.1.1.1	Notwendigkeit sozialer Absicherung	196
6.1.1.2	Überblick über die Zweige der Sozialversicherung	197
6.1.2	Grundlegende gesetzliche Leistungen des jeweiligen Versicherungszweiges erläutern	197
6.1.2.1	Gesetzliche Krankenversicherung	197
6.1.2.2	Soziale Pflegeversicherung	199
6.1.2.3	Gesetzliche Arbeitsförderung (Arbeitslosenversicherung)	201
6.1.2.4	Gesetzliche Unfallversicherung	204
6.1.2.5	Gesetzliche Rentenversicherung	205
6.1.3	Finanzierung der Sozialversicherung	207
6.1.4	Sozialversicherungsausweis	208
6.2	Eine einfache Gehaltsabrechnung erstellen und mittels digitaler Medien prüfen	210
	<b>Lernsituation 17: Ein Mitarbeiter der Kundenbank AG überprüft seine Gehaltsabrechnung</b>	<b>210</b>
6.2.1	Schema zur Lohn- und Gehaltsabrechnung	211
6.2.2	Berechnung der Lohnsteuer, des Solidaritätszuschlags und der Kirchensteuer	212



6.2.2.1	Berechnung der Lohnsteuer und des Solidaritätszuschlags	212
6.2.2.2	Ermittlung der Kirchensteuer	214
6.2.3	Berechnung der Sozialversicherungsbeiträge	215
6.2.4	Gehaltsabrechnung: Vom Brutto- zum Netto Gehalt	216
6.3	Steuerformular für eine einfache Einkommensteuererklärung (nichtselbstständige Arbeit) ausfüllen	218
	<b>Lernsituation 18: Ben Radtke möchte seine Einkommensteuererklärung ausfüllen</b>	<b>218</b>
6.3.1	Beziehung zwischen Lohnsteuer und Einkommensteuer	218
6.3.2	Ermittlung des zu versteuernden Einkommens aus nichtselbstständiger Arbeit	219
6.3.2.1	Ermittlung der Einkünfte aus nichtselbstständiger Arbeit	219
6.3.2.2	Ermittlung des Einkommens aus nichtselbstständiger Arbeit	220
6.3.2.3	Ermittlung des zu versteuernden Einkommens	220
6.3.3	Steuertarif beschreiben	221
6.3.4	Ausfüllen von Steuerformularen mittels digitaler Medien	222
6.4	Bedeutung von Tarifverträgen und die Rolle der Sozialpartner beurteilen	227
	<b>Lernsituation 19: Ein Auszubildender der Kundenbank AG möchte an einem Warnstreik teilnehmen</b>	<b>227</b>
6.4.1	Tarifvertragsarten unterscheiden	228
6.4.1.1	Gewerkschaften und Arbeitgeberverbände als Sozialpartner	228
6.4.1.2	Gesetzliche Mindestlohn-Regelung: pro und contra	229
6.4.1.3	Begriff, Arten und Geltungsbereich des Tarifvertrags	229
6.4.1.4	Wirkungen des Tarifvertrags	231
6.4.2	Ablauf von Tarifverhandlungen sowie den Arbeitskampf darstellen	231
6.4.3	Bedeutung der Tarifverträge erörtern	233
6.5	Die Möglichkeiten von Mitwirkung und Mitbestimmung im Betrieb beurteilen	235
	<b>Lernsituation 20: Die Mitarbeiter der Finanzagentur Kramer GmbH fordern mehr Mitwirkung und Mitbestimmung</b>	<b>235</b>
6.5.1	Gesetzlichen Rahmen der Mitbestimmung kennen	236
6.5.2	Betriebliche Mitbestimmung unterscheiden	237
6.5.3	Sich mit den Bestimmungen zur Errichtung eines Betriebsrats auseinandersetzen	237
6.5.3.1	Grundlegendes zum Betriebsrat	237
6.5.3.2	Aufgaben des Betriebsrats darstellen und die Stufen der Mitbestimmung des Betriebsrats vergleichen	238
6.5.4	Jugend- und Auszubildendenvertretung beschreiben	240
6.5.5	Über unmittelbare Rechte der Belegschaftsmitglieder nach dem Betriebsverfassungsgesetz informieren	241
6.5.6	Inhalt einer Betriebsvereinbarung erläutern	241
6.5.7	Vor- und Nachteile der betrieblichen Mitbestimmung abwägen	242
7	Projektorientiert arbeiten, Präsentationen sowohl strukturiert als auch adressatengerecht vorbereiten, mithilfe digitaler und analoger Medien durchführen und konstruktiv bewerten	244
	<b>Lernsituation 21: Auszubildende der Kundenbank AG sollen projektorientiert arbeiten und eine Präsentation durchführen</b>	<b>244</b>
7.1	Projektorientiertes Arbeiten	245
7.1.1	Projekt als besondere Form der Arbeitsorganisation	245
7.1.2	Projektarten unterscheiden	246
7.1.3	Projektinitiative mittels Projektantrag und Projektauftrag	247
7.1.4	Projektmanagementphasen strukturiert darstellen	247
7.2	Präsentationen strukturiert und adressatengerecht vorbereiten	261
7.2.1	Grundlagen der Präsentation	261
7.2.2	Erwartungshaltung des Publikums berücksichtigen	262
7.2.3	Wichtige Voraussetzungen für eine gelingende Präsentation klären	262
7.2.4	Ziele und Termine setzen	262
7.2.5	Informationen beschaffen	264



7.2.6	Ablauf der Präsentation planen	267
7.3	Präsentationen mithilfe digitaler und analoger Medien durchführen	268
7.3.1	Sprache adressatengerecht einsetzen	268
7.3.2	Formale Aspekte beachten	270
7.3.3	Medieneinsatz	271
7.4	Präsentation konstruktiv bewerten	272

## Lernfeld 6

### Marktmodelle anwenden

1	Sich über Merkmale der sozialen Marktwirtschaft als Ordnungsrahmen für betriebliche und staatliche Entscheidungen informieren	278
	<b>Lernsituation 22: Die Kundenbank AG lädt zu einer Kundenveranstaltung zum Thema „Soziale Marktwirtschaft“ ein</b>	<b>278</b>
1.1	Notwendigkeit einer Wirtschaftsordnung erkennen	280
1.2	Grundlagen der sozialen Marktwirtschaft	281
1.3	Ordnungsmerkmale der sozialen Marktwirtschaft	282
1.4	Regulierungen durch Staatseingriffe	284
2	Sich mit den Grundlagen des Wirtschaftens auseinandersetzen	288
	<b>Lernsituation 23: Auszubildende der Kundenbank AG tauschen sich über ihre Urlaubspläne aus</b>	<b>288</b>
2.1	Wirtschaftsteilnehmer Haushalt, Unternehmen und Staat	290
2.2	Konsumverhalten der Menschen	290
2.2.1	Problemstellung	290
2.2.2	Ökonomische und ökologische Erklärungsansätze zum Konsumverhalten	291
2.2.3	Veränderung der Konsumwünsche	292
2.2.4	Fehlentwicklungen im Konsumverhalten	293
2.3	Entstehung von Nachfrage herleiten	294
2.3.1	Begriff und Arten der Bedürfnisse	294
2.3.2	Bedarf	297
2.3.3	Nachfrage	297
2.4	Güter als Mittel der Bedürfnisbefriedigung verstehen	300
2.4.1	Begriff Güter	300
2.4.2	Arten der Güter unterscheiden	300
2.5	Konsumenten- und Produzentenentscheidungen verstehen	301
2.5.1	Notwendigkeit des wirtschaftlichen Handelns erkennen	301
2.5.2	Ökonomisches Prinzip	302
2.6	Homo oeconomicus und menschliches Verhalten in der Realität	303
2.7	Nachhaltiges Wirtschaften als zentrales Leitbild der Umweltschutzpolitik	306
2.7.1	Grundlagen des nachhaltigen Wirtschaftens	306
2.7.2	Umsetzung des Prinzips der Nachhaltigkeit	307
2.7.3	Agenda 2030	307
3	Preisbildungsprozesse auf unterschiedlichen Märkten analysieren und beurteilen	312
	<b>Lernsituation 24: Ein Auszubildender der Kundenbank AG betreibt einen Marktstand</b>	<b>312</b>
3.1	Den Markt als Ort des Zusammentreffens von Angebot und Nachfrage erkennen	314
3.2	Marktformen unterscheiden und die Marktmacht verschiedener Marktteilnehmer beurteilen	315
3.2.1	Kriterien für eine Markteinteilung	315
3.2.2	Marktmacht nach der Anzahl der Marktteilnehmer	316
3.3	Sich mit den Voraussetzungen des vollkommenen Marktes vertraut machen	318
3.4	Bestimmungsfaktoren von Nachfrage- und Angebotsverhalten festlegen	320
3.4.1	Individuelles und idealtypisches Nachfrageverhalten bei Preis- und Einkommensveränderungen analysieren	320

3.4.1.1	Bestimmungsfaktoren des individuellen und idealtypischen Nachfrageverhaltens	320
3.4.1.2	Atypisches (anomalies) Nachfrageverhalten	321
3.4.1.3	Preiselastizität der Nachfrage	322
3.4.1.4	Gesamtnachfrage für ein Gut (Marktnachfrage)	323
3.4.1.5	Nachfrageverschiebungen	324
3.4.2	Verhalten von Anbietern bei Preisänderungen unter Anwendung der Kenntnisse aus dem Nachfrageverhalten schlussfolgern	325
3.4.2.1	Individuelles Angebot	325
3.4.2.2	Kosten und Kostenstruktur des Anbieters als Bestimmungsfaktor des Angebots	325
3.4.2.3	Gewinnschwelle (Break-even-Point) als Bestimmungsfaktor des Angebots	327
3.4.2.4	Gesetz des Angebots	328
3.4.2.5	Gesamtangebot für ein Gut (Marktangebot)	329
3.4.2.6	Angebotsverschiebungen	329
3.5	Im Modell der vollständigen Konkurrenz den Gleichgewichtspreis ermitteln	333
3.5.1	Bildung des Gleichgewichtspreises am Beispiel der Börse	333
3.5.2	Käufer- und Verkäufermarkt	335
3.6	Aus den Wechselwirkungen von Angebots- und Nachfrageveränderungen der Marktteilnehmer Konsequenzen für die Bildung des Gleichgewichtspreises ableiten	336
3.6.1	Wechselwirkungen zwischen Angebot, Nachfrage und Preis	336
3.6.2	Bedeutung der Preisgesetze	337
3.6.3	Funktionen des Gleichgewichtspreises	338
4	Anlässe und Wirkungen staatlicher Eingriffe in die Preisbildung unterscheiden	343
	<b>Lernsituation 25: Eine Auszubildende der Kundenbank AG führt ein Streitgespräch mit einer früheren Mitschülerin</b>	<b>343</b>
4.1	Marktkonforme Staatseingriffe	344
4.1.1	Erhöhung der Nachfrage	345
4.1.2	Senkung der Nachfrage	346
4.1.3	Erhöhung des Angebots	346
4.1.4	Senkung des Angebots	347
4.2	Marktkonträre Staatseingriffe	347
4.2.1	Festsetzung von Produktions- und Verbrauchsmengen	348
4.2.2	Staatliche Preisfestsetzung	348
5	Ziele, Merkmale und Auswirkungen von Kooperation und Konzentration darstellen sowie die Notwendigkeit staatlicher Wettbewerbspolitik begründen	354
	<b>Lernsituation 26: Bekämpfung des Wettbewerbs schon vor über 400 Jahren</b>	<b>354</b>
5.1	Ziele und Merkmale von Kooperation und Konzentration darstellen sowie Auswirkungen auf die Marktteilnehmer bestimmen	355
5.1.1	Begriffe Kooperation und Konzentration	355
5.1.2	Ziele der Kooperation und Konzentration	355
5.1.3	Arten von Unternehmenszusammenschlüssen nach Wirtschaftsstufen	356
5.1.4	Unterscheidung der Kooperationsformen nach Organisationsform	357
5.1.5	Formen der Kooperation durch Unternehmenszusammenschlüsse	358
5.1.5.1	Kartell	358
5.1.5.2	Konzern und Holding	359
5.1.5.3	Trust	360
5.1.6	Folgen der Unternehmenskonzentration	361
5.2	Argumente für die Notwendigkeit sammeln sowie Ziele und Maßnahmen der staatlichen Wettbewerbspolitik benennen	361
5.2.1	Notwendigkeit und Ziele der Wettbewerbspolitik	361
5.2.2	Instrumente zur Sicherung des Wettbewerbs durch staatliche Wettbewerbspolitik	362
5.2.2.1	Kartellkontrolle	362
5.2.2.2	Missbrauchsaufsicht	363

5.2.2.3	Fusionskontrolle (Zusammenschlusskontrolle) . . . . .	364
5.2.2.4	Die Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs . . . . .	365
5.2.3	Grenzen staatlicher Wettbewerbspolitik . . . . .	367
6	Schülerinnen und Schüler reflektieren fortlaufend die aktuellen Entwicklungen des Marktes, setzen sich kritisch damit auseinander und präsentieren ihre Ergebnisse . . . . .	371
	<b>Lernsituation 27: Auszubildende der Kundenbank AG diskutieren über den Unterricht im Fach Wirtschafts- und Sozialkunde . . . . .</b>	<b>371</b>

**Lernfeld 10** Gesamtwirtschaftliche Einflüsse analysieren und beurteilen

1	Ziele der Wirtschaftspolitik anhand des Stabilitätsgesetzes und in dessen Erweiterungen beschreiben und mögliche Zielkonflikte ableiten . . . . .	374
	<b>Lernsituation 28: Vier Auszubildende der Kundenbank AG unterhalten sich über Parteiziele vor einer Bundestagswahl . . . . .</b>	<b>374</b>
1.1	Begriff Wirtschaftspolitik . . . . .	375
1.2	Wirtschaftspolitische Ziele und ihre Zielbeziehungen . . . . .	376
1.2.1	Ziele des Stabilitätsgesetzes sowie deren Messgrößen und Zielerreichungsgrade . . . . .	376
1.2.2	Sozial verträgliche Einkommens- und Vermögensverteilung . . . . .	381
1.2.3	Erhaltung der natürlichen Lebensgrundlagen . . . . .	382
1.2.4	Wechselwirkungen wirtschaftspolitischer Maßnahmen . . . . .	383
2	Beziehungen der Sektoren des Wirtschaftskreislaufs untereinander erläutern sowie deren Geld- und Güterströme berechnen . . . . .	387
	<b>Lernsituation 29: Die Solartech Müller KG präsentiert sich auf der Ausbildungsmesse der Kundenbank AG . . . . .</b>	<b>387</b>
2.1	Der einfache Wirtschaftskreislauf . . . . .	388
2.2	Der erweiterte Wirtschaftskreislauf . . . . .	389
2.3	Der vollständige Wirtschaftskreislauf . . . . .	390
2.4	Kritik am Modell des Wirtschaftskreislaufs . . . . .	393
3	Mithilfe statistischer Daten mögliche Störungen des gesamtwirtschaftlichen Gleichgewichts ermitteln und deren Ursachen analysieren . . . . .	397
3.1	Bruttoinlandsprodukt definieren und zu seiner Funktion als Wohlstandsindikator Stellung nehmen . . . . .	397
	<b>Lernsituation 30: Artikel zum Thema Glück statt Wachstum . . . . .</b>	<b>397</b>
3.1.1	Begriff des Wirtschaftswachstums . . . . .	399
3.1.2	Indikatoren zur Messung von Wirtschaftswachstum . . . . .	399
3.1.3	Entstehung, Verwendung und Verteilung des Bruttoinlandsprodukts . . . . .	401
3.1.4	Kritik am Bruttoinlandsprodukt als Wohlstandsindikator . . . . .	406
3.1.5	Alternative Wohlstandsindikatoren . . . . .	406
3.2	Preisindex als Indikator zur Messung von Preisniveaustabilität erläutern sowie Inflation und Deflation als Abweichung beurteilen . . . . .	412
	<b>Lernsituation 31: Ein Kunde der Kundenbank AG regt sich über die negative Realverzinsung auf . . . . .</b>	<b>412</b>
3.2.1	Begriff Stabilität des Preisniveaus . . . . .	413
3.2.2	Preisindex für die Lebenshaltung ermitteln . . . . .	414
3.2.3	Ermittlung des Verbraucherpreisindexes . . . . .	415
3.2.4	Zusammenhang zwischen Inflationsrate, Kaufkraft und Reallohn sowie Realzins beschreiben . . . . .	416
3.3	Indikator Arbeitslosigkeit: Ursachen beschreiben sowie beschäftigungspolitische Maßnahmen diskutieren . . . . .	422
	<b>Lernsituation 32: Dominic macht sich Sorgen um seinen arbeitslosen Vater . . . . .</b>	<b>422</b>
3.3.1	Offene und verdeckte Arbeitslosigkeit . . . . .	424

3.3.2	Indikatoren zur Messung der Arbeitslosigkeit	425
3.3.3	Formen der Arbeitslosigkeit	426
3.3.4	Beschäftigungspolitische Maßnahmen (Beispiele)	427
3.3.4.1	Bekämpfung der konjunkturellen Arbeitslosigkeit	427
3.3.4.2	Bekämpfung der strukturellen Arbeitslosigkeit	428
3.3.5	Aktuelle Entwicklungen auf dem Arbeitsmarkt: Der digitale Wandel	430
3.4	Den Saldo der Leistungsbilanz als Indikator für ein außenwirtschaftliches Gleichgewicht verstehen sowie Ursachen und Wirkungen von Ungleichgewichten analysieren	435
	<b>Lernsituation 33: Der Werkzeugbau Trotzmann KG drohen wegen des Leistungsbilanzüberschusses der Bundesrepublik Deutschland erhebliche Exporteinbußen</b>	<b>435</b>
3.4.1	Begriff der Zahlungsbilanz	437
3.4.2	Gliederung der Zahlungsbilanz	437
3.4.3	Zahlungsbilanzungleichgewichte	441
3.4.3.1	Ursachen für Zahlungsbilanzungleichgewichte	441
3.4.3.2	Folgen von Zahlungsbilanzungleichgewichten	441
3.4.3.3	Maßnahmen zur Beeinflussung des Außenhandels	442
3.5	Zielbeziehungen als Ausgangspunkt für Störungen des gesamtwirtschaftlichen Gleichgewichts ermitteln und deren Ursachen analysieren	448
	<b>Lernsituation 34: Ein Kunde der Kundenbank AG möchte abseits gesamtwirtschaftlicher Entwicklungen eine positive Realverzinsung erzielen</b>	<b>448</b>
3.5.1	Ursache-Wirkungs-Denken und dynamische Komplexität	450
3.5.2	Zielharmonie	450
3.5.3	Zielkonflikte als Ausgangspunkt gesamtwirtschaftlicher Störungen	451
4	Konjunkturelle und strukturelle Beweggründe möglicher Ungleichgewichte aus wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Sicht aufzeigen und wirtschaftspolitische Konsequenzen mittels Kausalketten erörtern	455
	<b>Lernsituation 35: Auszubildende der Kundenbank AG fürchten mit Blick auf die konjunkturelle und strukturelle Entwicklung um ihre Übernahme</b>	<b>455</b>
4.1	Konjunkturelle Ursachen möglicher Ungleichgewichte aufzeigen und wirtschaftspolitische Maßnahmen erörtern	457
4.1.1	Begriff Konjunktur und der idealtypische Konjunkturverlauf	457
4.1.2	Konjunkturindikatoren zur Prognose der wirtschaftlichen Entwicklung	459
4.1.3	Die Finanzpolitik als Instrument zur Stabilisierung von Konjunktur und Wachstum	460
4.1.3.1	Ziele und Aufgaben der Finanzpolitik	460
4.1.3.2	Steuersystem und Finanzausgleich	462
4.1.4	Maßnahmen zur Beeinflussung der Konjunktur darstellen	465
4.1.4.1	Begriff Konjunkturpolitik	465
4.1.4.2	Nachfrageorientierte Konjunkturpolitik (Fiskalismus)	466
4.1.4.3	Angebotsorientierte Wirtschaftspolitik (Monetarismus)	470
4.1.4.4	Nachfrage- und angebotsorientierte Wirtschaftspolitik im Vergleich	472
4.1.4.5	Bekämpfung gesamtwirtschaftlicher Ungleichgewichte durch das Zusammenspiel von Staat und Zentralbank	473
4.2	Strukturelle Ursachen möglicher Ungleichgewichte aufzeigen und wirtschaftspolitische Maßnahmen erörtern	475
4.2.1	Erscheinungsformen des ökonomischen Wandels	475
4.2.2	Auswirkungen des ökonomischen Wandels	475
4.2.3	Strukturpolitik zur Förderung von Strukturveränderungen bzw. zur Strukturerehaltung bewerten	476
4.2.3.1	Begriff und Formen der Strukturpolitik	476
4.2.3.2	Ziele der Strukturpolitik	477
4.2.4	Die Strukturpolitik der Bundesrepublik Deutschland	478

5	Aufgaben der Zentralbanken sowie Funktion und Wirkung ihres Instrumentariums für die Gesamtwirtschaft und den Bankensektor erklären	486
	<b>Lernsituation 36: Eine Auszubildende der Kundenbank AG beschäftigt sich mit den Geldsorgen ihrer besten Freundin</b>	<b>486</b>
5.1	Entstehung, Arten und Funktionen des Geldes	487
5.1.1	Geschichtliche Entwicklung des Geldes und der Geldarten	487
5.1.2	Geldmengenbegriffe der Europäischen Zentralbank	490
5.1.3	Währung und Währungsarten	491
5.1.4	Funktionen (Aufgaben) des Geldes	492
5.2	Geldschöpfungsmöglichkeiten von der Europäischen Zentralbank und den Geschäftsbanken analysieren	494
5.2.1	Geldschöpfung und -vernichtung	494
5.2.2	Mechanismen der Geldschöpfung	494
5.2.2.1	Münzgeldschöpfung der Bundesregierung	494
5.2.2.2	Geldschöpfung durch die EZB und die Deutsche Bundesbank	495
5.2.2.3	Geldschöpfung durch Kreditinstitute	496
5.3	Inflation	500
5.3.1	Begriff der Inflation	500
5.3.2	Arten der Inflation	501
5.3.3	Ursachen der Inflation	502
5.3.4	Folgen der Inflation	505
5.4	Deflation	506
	<b>Lernsituation 37: Auszubildende der Kundenbank AG hoffen auf Helikoptergeld von der EZB</b>	<b>511</b>
5.5	Europäische Wirtschafts- und Währungsunion (WWU)	513
5.6	Europäische Zentralbank (EZB)	514
5.7	Europäisches System der Zentralbanken (ESZB) und Eurosystem	515
5.8	Deutsche Bundesbank	517
5.9	Geldpolitische Instrumente der Europäischen Zentralbank	518
5.9.1	Mindestreservepolitik	518
5.9.2	Offenmarktpolitik	519
5.9.2.1	Instrumente der Offenmarktpolitik	519
5.9.2.2	Kategorien der Offenmarktpolitik	523
5.9.3	Ständige Fazilitäten	523
5.9.4	Zusammenfassender Überblick der Geldpolitik der EZB	524
5.10	Stellenwert des Euro im weltwirtschaftlichen Kontext	525
5.10.1	Grundlegendes	525
5.10.2	Die Eurokrise und der ESM	525
6	Außenwirtschaftliche Aspekte der Wirtschaftspolitik und ihre Konsequenzen aufzeigen sowie Währungsgewinne und -verluste für Anlage- und Kreditentscheidung nutzen	532
6.1	Globalisierung als Ausgangspunkt für die wachsende Bedeutung des Devisenhandels verstehen	532
	<b>Lernsituation 38: Auszubildende der Kundenbank AG diskutieren über Missstände der Globalisierung</b>	<b>532</b>
6.1.1	Entwicklung der Globalisierung	533
6.1.2	Bedeutung der Globalisierung	533
6.1.3	Beschleuniger der Globalisierung	535
6.1.4	Chancen und Risiken der Globalisierung	537
6.2	Die internationale Arbeitsteilung und Funktionsweise von Devisenmärkten analysieren und Auswirkungen auf Haushalte und Unternehmen ableiten	539
	<b>Lernsituation 39: Ein Kundengespräch über die Konsequenzen von Währungsgewinnen und -verlusten für Anlage- und Kreditentscheidungen</b>	<b>539</b>
6.2.1	Gründe für die internationale Arbeitsteilung	542

6.2.2	Risiken der internationalen Arbeitsteilung	542
6.2.3	Funktionsweise von Devisenmärkten analysieren sowie die Auswirkungen von Wechselkursänderungen auf Haushalte und Unternehmen ableiten	546
6.2.3.1	Außenwert des Geldes	546
6.2.3.2	Bestimmungsfaktoren der Wechselkurse	547
6.2.3.3	Verschiedene Wechselkurssysteme	550



## METHODEN ZUR ERSTELLUNG VON HANDLUNGSERGEBNISSEN

1	Mindmap	560
2	Übersichtsmatrix	561
3	Forderungskatalog	562
4	Maßnahmenplan	563
5	Stellungnahme	565
6	Veröffentlichung	565
7	Thesenpapier	566
8	Pro- und Kontra-Diskussion	568
9	Wirkungs- und Kausalkette	569
10	Rollenspiel	570
11	Präsentation	570

Stichwortverzeichnis	571
----------------------	-----

## Bilderverzeichnis

**S. 3:** #1970 – www.colourbox.de • **S. 3:** Kzenon – www.colourbox.de • **S. 62:** GurZZa – www.colourbox.de • **S. 98:** Kadmy – Fotolia.com • **S. 113:** contrastwerkstatt – Fotolia.com • **S. 116:** Picture-Factory – Fotolia.com • **S. 123:** Syda Produktion – www.colourbox.de • **S. 123:** Syda Produktion – www.colourbox.de • **S. 124:** Bildagentur-online/Klassen • **S. 168:** Ben – Fotolia.com • **S. 180:** Marco2811 – Fotolia.com • **S. 181:** Picture-Factory – Fotolia.com • **S. 182:** MEV Verlag GmbH, Germany • **S. 240:** oneinchpunch – stock.adobe.com • **S. 248:** lev dolgachov • **S. 250:** #85 – www.colourbox.de • **S. 253:** contrastwerkstatt – Fotolia.com • **S. 256:** Jeanette Dietl – Fotolia.com • **S. 288:** Kzenon – www.colourbox.de • **S. 290:** Dmytro Vietrov – www.colourbox.de • **S. 290:** M. Schlutter – adpic.de • **S. 304:** www.colourbox.de • **S. 343:** #81285 – www.colourbox.de • **S. 343:** #81285 – www.colourbox.de • **S. 362:** Bundeskartellamt • **S. 371:** Petr Ciz – Fotolia.com • **S. 374:** Christian Schwier – fotolia.com • **S. 374:** CandyBox Images – Fotolia.com • **S. 374:** www.adpic.de • **S. 398:** Syda Produktion – www.colourbox.de • **S. 430:** AUDI AG <https://www.audi-media-center.com/de/fotos/album/techday-smart-factory-721> • **S. 435:** pressmaster – www.colourbox.de • **S. 476:** Frank11 – www.colourbox.de •