

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 Bildungsgangarbeit. Um diesen Prozess anzustoßen, wird auf der Internetseite des Verlags zu den Lernsituationen des Schulbuches eine **modellhafte didaktische Jahresplanung** angeboten (→ 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.

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

Umschlagfotos:

Bild rechts oben: Kzenon – www.colourbox.de

Bild rechts unten: #1970 – www.colourbox.de

Bild unten: #85 – www.colourbox.de

* * * *

3. Auflage 2024

© 2020 by MERKUR VERLAG RINTELN

Gesamtherstellung:

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

E-Mail: info@merkur-verlag.de

lehrer-service@merkur-verlag.de

Internet: www.merkur-verlag.de

Merkur-Nr. 0858-03

ISBN 978-3-8120-1079-5

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.

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 2024

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 vielfältigen Entwicklungsmöglichkeiten bei der Kundenbank AG.

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

Am Ende des Vortrages weist sie darauf hin, dass die Beschäftigten der Kundenbank AG mit einem großen Spektrum an Rechtsabteilungen und Rechtsabteilungen im laufenden Geschäftsbetrieb konfrontiert werden. Tagsüber werden in den Filialen der Kundenbank AG unterschiedlichste Willenserklärungen von Kunden in unterschiedlichster Weise abgegeben. Diese Vielzahl unterschiedlicher Rechtsgeschäfte. Ganz nebenbei gilt es dann auch noch darauf zu achten, dass trotz der vorhergehenden 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 den jeweiligen Angelegenheiten. Schließlich könnte man als Kundenberater und -beraterin nicht bei jeder Kleinigkeit den Kunden warten lassen und erst zumeist 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 Pitt und Arnelie recht erstunt an. Schließlich sagt Pitt: „Joh hatte gar nicht gewusst, dass man hier während der Ausbildung zur Bankkauffrau nebenher noch ein Jurastudium absolvieren muss. Hoffentlich ist das nicht alles vor zu schwer für mich.“


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-, Wettbewerbs-, Handels-, Bankkaufrechts- und Zahlungsvollstreckungsrecht 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.

Rechtsnormen
Rechtssubjekt
Willensklärung
Formvorschriften
Datenschutz
Rechtswirkung

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, Suche: „0858“) herunterladen. Im Buch sind diese Aufgaben mit dem Symbol  gekennzeichnet.

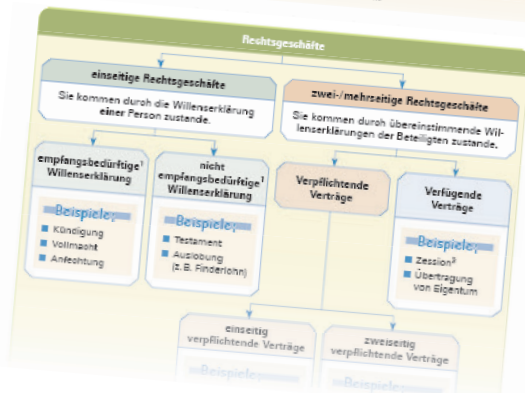
Informationen

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 Lena Darzi schließt mit der Kundenbank AG einen Ausbildungsvertrag ab.
- Die 18-jährige Auszubildende Lena Soch 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 Ensig muss nach bestandener Prüfung 48 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 lassen, die Bescheinigung bis Ende Oktober noch nicht beigebracht. Der Arbeitgeber kündigt daher Anfang November des Ausbildungsverhältnisses fristlos. Begründen Sie, ob die fristlose Kündigung wirksam ist!

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

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

② Der Berater Nils Pommes 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 Bolotta teilt der Kundenbank AG per E-Mail mit, dass sie einen neuen unter Abwesenden.

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
Lernsituation 1: Die Rechtsabteilung der Kundenbank AG stellt ihre Aufgabenbereiche vor		19
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
Lernsituation 2: Auszubildende der Kundenbank AG diskutieren über die Rechtslage		40
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
Lernsituation 3: Kundengespräch zu anfechtbaren und nichtigen Rechtsgeschäften		53
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
Lernsituation 4: Die Kundenbank AG bestellt e-Desks in Abweichung des Angebots		60
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
Lernsituation 5: Mitarbeiter der Kundenbank AG prüfen die Lieferung auf Mängel		69
2.2.1.1	Begriff mangelhafte Lieferung	71
2.2.1.2	Rechte des Käufers (Gewährleistungsrechte) erläutern	73
2.2.1.3	Verjährungsfristen von Mängelansprüchen kennen	77
2.2.2	Zahlungsverzug (Nicht-Rechtzeitig-Zahlung)	80
Lernsituation 6: Die Auszubildende Maja befindet sich im Zahlungsverzug		80
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
	Lernsituation 7: Charlotte ist überzeugt von der Verjährung ihrer Rechnung	87
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
	Lernsituation 8: Auszubildende diskutieren über Sonderrechte bei Fernabsatzverträgen	92
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
	Lernsituation 9: Auszubildende haben Probleme mit den AGBs	102
	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
	Lernsituation 10: Moritz Becker beginnt eine Ausbildung bei der Kundenbank AG	109
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 Auszubildender, 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
	Lernsituation 11: Auszubildende der Kundenbank AG streiten über Arbeitszeiten	123
4	Eigene Interessen bzw. Meinungen sachlich und sprachlich angemessen vertreten sowie Kommunikationsfähigkeit entwickeln und verbale wie nonverbale Kommunikationstechniken anwenden	128
	Lernsituation 12: Auszubildende tauschen Erfahrungen über misslungene Kommunikation bei der Kundenbank AG aus	128
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
	Lernsituation 13: Adrian erhält einen Arbeitsvertrag bei der Kundenbank AG	159
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
	Lernsituation 14: Die Kundenbank AG kündigt drei Beschäftigten	164
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
	Lernsituation 15: Der Personalchef der Kundenbank AG informiert die Auszubildenden über Schutzvorschriften	172
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
	Lernsituation 16: Drei Freunde besprechen Probleme der sozialen Absicherung in ihren Familien	195
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	Versicherungsnummernachweis	208
6.2	Eine einfache Gehaltsabrechnung erstellen und mittels digitaler Medien prüfen	210
	Lernsituation 17: Ein Mitarbeiter der Kundenbank AG überprüft seine Gehaltsabrechnung	210
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
	Lernsituation 18: Ben Radtke möchte seine Einkommensteuererklärung ausfüllen	218
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
	Lernsituation 19: Ein Auszubildender der Kundenbank AG möchte an einem Warnstreik teilnehmen	227
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
	Lernsituation 20: Die Mitarbeiter der Finanzagentur Kramer GmbH fordern mehr Mitwirkung und Mitbestimmung	235
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
	Lernsituation 21: Auszubildende der Kundenbank AG sollen projektorientiert arbeiten und eine Präsentation durchführen	244
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 2

Marktmodelle anwenden

1	Sich über Merkmale der sozialen Marktwirtschaft als Ordnungsrahmen für betriebliche und staatliche Entscheidungen informieren	278
	Lernsituation 22: Die Kundenbank AG lädt zu einer Kundenveranstaltung zum Thema „Soziale Marktwirtschaft“ ein	278
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
	Lernsituation 23: Auszubildende der Kundenbank AG tauschen sich über ihre Urlaubspläne aus	288
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
	Lernsituation 24: Ein Auszubildender der Kundenbank AG betreibt einen Marktstand	312
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
	Lernsituation 25: Eine Auszubildende der Kundenbank AG führt ein Streitgespräch mit einer früheren Mitschülerin	343
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
	Lernsituation 26: Bekämpfung des Wettbewerbs schon vor über 400 Jahren	354
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
	Lernsituation 27: Auszubildende der Kundenbank AG diskutieren über den Unterricht im Fach Wirtschafts- und Sozialkunde	371

Lernfeld 3

Gesamtwirtschaftliche Einflüsse analysieren und beurteilen

1	Ziele der Wirtschaftspolitik anhand des Stabilitätsgesetzes und in dessen Erweiterungen beschreiben und mögliche Zielkonflikte ableiten	374
	Lernsituation 28: Vier Auszubildende der Kundenbank AG unterhalten sich über Parteiziele vor einer Bundestagswahl	374
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
	Lernsituation 29: Die Solartech Müller KG präsentiert sich auf der Ausbildungsmesse der Kundenbank AG	387
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
	Lernsituation 30: Artikel zum Thema Glück statt Wachstum	397
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
	Lernsituation 31: Ein Kunde der Kundenbank AG regt sich über die negative Realverzinsung auf	412
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
	Lernsituation 32: Dominic macht sich Sorgen um seinen arbeitslosen Vater	422
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
	Lernsituation 33: Der Werkzeugbau Troitzmann KG drohen wegen des Leistungsbilanzüberschusses der Bundesrepublik Deutschland erhebliche Exporteinbußen	435
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
	Lernsituation 34: Ein Kunde der Kundenbank AG möchte abseits gesamtwirtschaftlicher Entwicklungen eine positive Realverzinsung erzielen	448
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
	Lernsituation 35: Auszubildende der Kundenbank AG fürchten mit Blick auf die konjunkturelle und strukturelle Entwicklung um ihre Übernahme	455
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
	Lernsituation 36: Eine Auszubildende der Kundenbank AG beschäftigt sich mit den Geldsorgen ihrer besten Freundin	486
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
	Lernsituation 37: Auszubildende der Kundenbank AG hoffen auf Helikoptergeld von der EZB	511
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
	Lernsituation 38: Auszubildende der Kundenbank AG diskutieren über Missstände der Globalisierung	532
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
	Lernsituation 39: Ein Kundengespräch über die Konsequenzen von Währungsgewinnen und -verlusten für Anlage- und Kreditentscheidungen	539
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