

Wirtschaftswissenschaftliche Bücherei für Schule und Praxis

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

Verfasser:

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

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



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

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.

* * * * *

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

8. Auflage 2022

© 2006 by MERKUR VERLAG RINTELN

Gesamtherstellung:

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

E-Mail: info@merkur-verlag.de

lehrer-service@merkur-verlag.de

Internet: www.merkur-verlag.de

Merkur-Nr. 0565-08

ISBN 978-3-8120-0565-4

Vorwort

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

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

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

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

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

Wir wünschen Ihnen einen guten Lehr- und Lernerfolg!

Die Verfasser

Inhaltsverzeichnis

Schwerpunkt Betriebswirtschaft

Lernfeld 8: Mit Marketingkonzepten Kunden gewinnen und binden

1	Marketing als zentrale Aufgabe des Einzelhandelsunternehmens	13
2	Marketingziele	14
3	Prozess der Marktforschung	15
3.1	Warum Marktforschung?	15
3.2	Erhebungsmethoden der Marktforschung	15
3.2.1	Sekundärforschung	15
3.2.2	Primärforschung	16
3.2.3	Marktforschung im Internet	17
3.3	Marktanalyse	18
3.3.1	Auswertung von Kundendaten	18
3.3.2	Konkurrenzanalyse	19
3.3.3	Stellung des eigenen Unternehmens am Markt	20
3.3.4	Marktinterpretation und Marketingentscheidung	20
4	Marketinginstrumente	23
4.1	Sortimentspolitik	23
4.1.1	Sortimentsstruktur	23
4.1.2	Sortimentsanalyse	26
4.1.2.1	Sortimentskennzahlen	26
4.1.2.2	Renner-Penner-Liste	27
4.1.3	Sortimentsentscheidungen	28
4.2	Kommunikationspolitik	33
4.2.1	Begriff, Formen und Ziele der Kommunikationspolitik	33
4.2.2	Public Relations (Öffentlichkeitsarbeit)	33
4.3	Servicepolitik	38
4.3.1	Ziele der Servicepolitik	38
4.3.2	Arten der Serviceleistungen	38
4.3.2.1	Allgemeine Serviceleistungen	38
4.3.2.2	Serviceleistungen in Verbindung mit dem Kauf einer Ware	39
4.3.2.3	Serviceleistungen nach erfolgtem Kauf	39
5	Customer Relationship Management (CRM)	41
5.1	Ziele	41
5.2	Kundenkarte	41
5.3	Beschwerdemanagement	42
5.4	Weitere Möglichkeiten der Kundenbindung	43
6	Entwicklung eines Marketingkonzepts (Marketingmix)	46
6.1	Begriff Marketingmix	46
6.2	Beispiel für die Entwicklung eines Marketingkonzepts	47
7	Wettbewerb mit Onlinehandel und Onlinemarketing	49
7.1	Begriff E-Commerce/Onlinehandel	49
7.2	Onlinehandel	50
7.2.1	Formen des Onlinehandels	50
7.2.1.1	Onlineshop	50
7.2.1.2	Online-Verkaufsplattformen	52

7.2.2	Wechselwirkungen zwischen Onlinehandel und stationärem Handel	53
7.2.2.1	Warenpräsentation	53
7.2.2.2	Versand und Zahlungsabwicklung	54
7.2.2.3	Rechtsgrundlagen	54
7.2.2.4	Onlinehandel und/oder stationärer Handel	56
7.3	Formen der Multi-Channel-Strategie	56
7.3.1	Multi-Channel-Strategie	56
7.3.2	Cross-Channel-Strategie	57
7.4	Onlinemarketing	59
7.4.1	Begriff und Instrumente des Onlinemarketings	59
7.4.2	E-Mail-Marketing	59
7.4.2.1	Formen des E-Mail-Marketings	59
7.4.2.2	Rechtliche Rahmenbedingungen für den Versand von Werbe-E-Mails	60
7.4.3	Display-Marketing	62
7.4.4	Affiliate-Marketing	63
7.4.5	Social-Media-Marketing (SMM)	63
7.4.6	Suchmaschinenmarketing	65
7.4.6.1	Begriffe Suchmaschine und Suchmaschinenmarketing	65
7.4.6.2	Suchmaschinenwerbung (SEA)	65
7.4.6.3	Suchmaschinenoptimierung (SEO)	66

Lernfeld 9: Personaleinsatz planen und Mitarbeiter führen

1	Ziele und Aufgaben der Personalwirtschaft	69
2	Personalbedarfsplanung	70
2.1	Personalanalyse	70
2.2	Begriff Personalbedarfsplanung	71
2.3	Quantitative Personalbedarfsplanung	71
2.4	Qualitative Personalbedarfsplanung	72
3	Begründung von Arbeitsverhältnissen	75
3.1	Stellenbeschreibung	75
3.2	Personalbeschaffungswege und die Stellenausschreibung	76
3.2.1	Interne Personalbeschaffung	76
3.2.2	Externe Personalbeschaffung	76
3.3	Personalauswahlverfahren	80
3.3.1	Bewerbung	80
3.3.1.1	Bewerbungsschreiben	81
3.3.1.2	Lebenslauf	83
3.3.1.3	Zeugnisse und andere Referenzen	83
3.3.2	Verfahren zur Eignungsfeststellung	83
3.3.3	Bewerbungsgespräch	85
3.3.4	Auswahlentscheidung und Zusage an den Bewerber	86
3.4	Befristete und unbefristete Arbeitsverträge	87
4	Betreuung von Arbeitsverhältnissen	94
4.1	Personaleinsatzplan	94
4.2	Personalentwicklung	96
4.2.1	Begriff und Aufgaben der Personalentwicklung	96
4.2.2	Maßnahmen zur Personalentwicklung	97
4.2.3	Ziele der Personalentwicklung	98
4.3	Mitarbeitermotivation	99
4.3.1	Arbeitsklima	100

4.3.2	Finanzielle Anreize	100
4.3.3	Soziale und gesundheitliche Maßnahmen	101
4.3.4	Mitarbeitergespräch	102
4.4	Umgang mit Konflikten	102
4.5	Entgeltabrechnung	107
4.5.1	Unterschiedliche Bedeutung von Lohn und Gehalt für Arbeitnehmer und Arbeitgeber	107
4.5.2	Lohn- und Gehaltsabrechnung	108
4.5.2.1	Aufbau der Lohn- und Gehaltsabrechnung	108
4.5.2.2	Berechnung der Lohnsteuer und der Kirchensteuer	108
4.5.2.3	Berechnung der Sozialversicherungsbeiträge	111
4.5.2.4	Beispiel einer Gehaltsabrechnung	113
5	Beendigung von Arbeitsverhältnissen	115
5.1	Kündigung	115
5.1.1	Begriff Kündigung	115
5.1.2	Arten der Kündigung	116
5.1.3	Abmahnung	116
5.1.4	Kündigungsschutz	117
5.2	Kündigungsschutzklage	118
5.3	Ausstellen eines Arbeitszeugnisses	118
5.4	Entlassung abwickeln	120
6	Arbeitsgerichtsbarkeit	120

Lernfeld 10: Ein Einzelhandelsunternehmen leiten und entwickeln

1	Leitung eines Einzelhandelsunternehmens	125
1.1	Leitende und ausführende Stellen	125
1.2	Vollmachten	126
1.2.1	Handlungsvollmacht	126
1.2.2	Prokura	127
2	Handelsrechtliche Grundlagen	130
2.1	Kaufleute	130
2.2	Firma	131
2.3	Handelsregister	132
3	Unternehmensformen	135
3.1	Einzelunternehmen	135
3.2	Offene Handelsgesellschaft (OHG)	136
3.2.1	Begriff, Firma	136
3.2.2	Unternehmensmerkmale	137
3.3	Kommanditgesellschaft (KG)	140
3.3.1	Begriff, Firma	140
3.3.2	Unternehmensmerkmale	140
3.4	Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)	144
3.4.1	Begriff, Firma	144
3.4.2	Unternehmensmerkmale	144
3.4.3	Unternehmergesellschaft (UG, „Mini-GmbH“)	146
3.5	Genossenschaft	150
3.5.1	Begriff, Firma	150
3.5.2	Unternehmensmerkmale	150

4	Franchising	153
5	Kreditarten	155
5.1	Lieferantenkredit	155
5.2	Kontokorrentkredit	159
5.3	Bankdarlehen	160
6	Möglichkeiten der Kreditsicherung	167
6.1	Einfacher Eigentumsvorbehalt	167
6.2	Bürgschaft	168
6.3	Sicherungsübereignung	168
7	Zahlungsverzug	172
7.1	Eintritt des Zahlungsverzugs	172
7.2	Rechtsfolgen	173
8	Mahnverfahren	176
8.1	Kaufmännisches Mahnverfahren (außergerichtliches Mahnverfahren)	176
8.2	Gerichtliches Mahnverfahren (Mahnbescheid)	179

Schwerpunkt Steuerung und Kontrolle

Lernfeld 14: Einzelhandelsprozesse auswerten und steuern

1	Umsatzsteuer (Mehrwertsteuer)	183
1.1	Rechtliche Grundlagen und Berechnung der Umsatzsteuer	183
1.2	Zahlungszeitpunkt der Umsatzsteuer	185
1.3	Buchung der Umsatzsteuer	188
1.3.1	Buchung der Umsatzsteuer im Verkaufsbereich	188
1.3.2	Buchung der Umsatzsteuer im Einkaufsbereich	189
2	Zahllast	192
3	Kauf von Anlagegütern	197
4	Abschreibungen	200
4.1	Ursachen der Abschreibung	200
4.2	Berechnung der Abschreibung nach der linearen Methode	201
4.3	Buchung der Abschreibung	203
5	Geringwertige Wirtschaftsgüter	206
6	Abgrenzung Geschäftsbuchführung und Kosten- und Leistungsrechnung	208
6.1	Buchführung	208
6.2	Kosten- und Leistungsrechnung	209
6.3	Abgrenzung zwischen Aufwendungen und Kosten, Erträgen und Leistungen	209
6.4	Kalkulatorischer Unternehmerlohn	210
6.5	Ergebnistabelle	211
7	Kostenstellenrechnung	215
7.1	Einzel- und Gemeinkosten	215
7.2	Betriebsabrechnungsbogen (BAB)	215
7.3	Ermittlung der Handlungskostenzuschlagssätze	218
7.4	Berechnung der Selbstkosten	219
8	Kostensenkungsmaßnahmen	221
8.1	Einzelwirtschaftliche Maßnahmen zur Kostensenkung	221
8.2	Externe Kosten	223

9	Deckungsbeitragsrechnung	224
9.1	Fixe und variable Kosten	224
9.2	Berechnung des Betriebsergebnisses mithilfe der Deckungsbeitragsrechnung	225
9.3	Deckungsbeitragsrechnung als betriebswirtschaftliche Entscheidungshilfe	228
9.3.1	Bestimmung von Preisuntergrenzen	228
9.3.2	Sortimentsoptimierung	229
9.3.3	Mischkalkulation	230
10	Steigerung des Unternehmenserfolgs mithilfe von Kennziffern	232
10.1	Rentabilitätsanalyse	233
10.2	Wirtschaftlichkeit	234
10.3	Produktivität	235
11	Kurzfristige Erfolgsrechnung (KER)	239
11.1	Grundlagen	239
11.2	Beispiele für eine kurzfristige Erfolgsrechnung (Ausschnitt)	240
12	Betriebsstatistik	243
12.1	Begriff betriebliche Statistik	243
12.2	Darstellungsformen der Betriebsstatistik	244

Schwerpunkt Gesamtwirtschaft

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

1	Idealtypischen Konjunkturverlauf und die Folgen konjunktureller Schwankungen erläutern	249
1.1	Begriff Konjunktur und der idealtypische Konjunkturverlauf	249
1.2	Konjunkturindikatoren zur Prognose der wirtschaftlichen Entwicklung	251
2	Folgen konjunktureller Schwankungen für den Ausbildungsbetrieb und die reale Lebenssituation sowie die Ableitung konjunkturpolitischer Maßnahmen im Hinblick auf die jeweilige Konjunkturphase	252
2.1	Auswirkungen der Konjunktur auf den Einzelhandel	252
2.2	Konjunkturpolitische Maßnahmen im Hinblick auf die jeweilige Konjunkturphase	253
2.2.1	Begriff Konjunkturpolitik	253
2.2.2	Konjunkturpolitische Maßnahmen durch den Staat (nachfrageorientierte Konjunkturpolitik)	253
2.2.2.1	Grundsätzliches zur staatlichen Konjunkturpolitik	253
2.2.2.2	Maßnahmen des Staates, um die Konjunktur zu stützen	254
3	Wirtschaftspolitische Ziele charakterisieren und mögliche Zielbeziehungen begründen	256
3.1	Begriff Wirtschaftspolitik	256
3.2	Wirtschaftspolitische Ziele	256
3.2.1	Überblick über die wirtschaftspolitischen Ziele	256
3.2.2	Quantitative Ziele der Wirtschaftspolitik	257
3.2.2.1	Hoher Beschäftigungsstand	257
3.2.2.2	Stabilität des Preisniveaus	257
3.2.2.3	Außenwirtschaftliches Gleichgewicht	258
3.2.2.4	Stetiges und angemessenes Wirtschaftswachstum	259
3.2.2.5	Mögliche Zielbeziehungen innerhalb des magischen Vierecks	259
3.2.3	Qualitative Ziele der Wirtschaftspolitik	260
3.2.3.1	Sozial verträgliche Einkommens- und Vermögensverteilung	260
3.2.3.2	Erhaltung der natürlichen Lebensgrundlagen	261

4	Arbeitslosigkeit und deren Ursachen beschreiben sowie beschäftigungspolitische Maßnahmen diskutieren	263
4.1	Offene und verdeckte Arbeitslosigkeit	263
4.2	Ursachen der Arbeitslosigkeit	264
4.3	Beschäftigungspolitische Maßnahmen (Beispiele)	265
4.3.1	Bekämpfung der konjunkturellen Arbeitslosigkeit	265
4.3.2	Bekämpfung der strukturellen Arbeitslosigkeit	265
4.4	Folgen der Arbeitslosigkeit	267
5	Ermittlung des Preisniveaus erläutern sowie den Zusammenhang von Kaufkraft und Preisniveau beschreiben	269
5.1	Verbraucherpreisindex zur Ermittlung von Preisniveauveränderungen	269
5.2	Zusammenhang zwischen Kaufkraft und Preisniveau	271
5.3	Auswirkungen einer Inflation	271
6	Aufbau und Aufgaben des Europäischen Systems der Zentralbanken erläutern	275
6.1	Europäische Zentralbank (EZB)	275
6.2	Hauptrefinanzierungsgeschäft als geldpolitische Maßnahme der EZB	277
7	Folgen der europäischen Integration und der Globalisierung beschreiben	279
7.1	Folgen der europäischen Integration	279
7.1.1	Mitgliedstaaten der Europäischen Union (EU)	279
7.1.2	Freiheiten im Binnenmarkt	279
7.1.3	Auswirkungen (Folgen) des Binnenmarktes	280
7.1.4	Maßnahmen zur Sicherung des Binnenmarktes	281
7.2	Folgen der Globalisierung	281
7.2.1	Begriffe Globalisierung und Verflechtung des internationalen Handels	281
7.2.2	„Digitalisierung“ als Verstärker der Globalisierung	283
7.2.3	Weltweite Arbeitsteilung	283
7.2.4	Chancen und Risiken der Globalisierung	284
	Stichwortverzeichnis	286
	Bilderverzeichnis	291
	Vereinfachter Schulkontenrahmen Einzelhandel	

Bilderverzeichnis

S. 37: Matthias Niehues www.advantage-photo.de • **S. 69:** Jeanette Dietl – Fotolia.com • **S. 75:** Picture-Factory – Fotolia.com • **S. 83:** Picture-Factory – Fotolia.com • **S. 118:** Ben – Fotolia.com • **S. 171:** M. Schlutter - adpic.de