

Unterricht in der Klasse IF 19-2

Handlungsbereich E

- 4.1.2021 Homeoffice: Seiten 68 – 73 (Öffentlichkeitsarbeit, Sponsoring)
Öffentlichkeitsarbeit umfasst alles, was unser Unternehmen in der Öffentlichkeit (bei Kunden, Lieferanten, ...) gut aussehen lässt.
Nennen Sie Beispiele für geschickte Medienarbeit, Medienbeobachtung, ... (siehe Seite 68)!
- Das Sponsoring unterscheidet sich vom Mäzementum. – Wodurch?
Nennen Sie Beispiele (Seite 70) sowie Vor- und Nachteile (Seite 71)!
- 5.1.2021 Homeoffice: Seiten 74 – 80 (Absatzwerbung)
Wichtig sind die Begriffe AIDA, Werbemittel, Werbeträger, Werbeelemente und Werbeslogan. Nennen Sie jeweils Beispiele dafür!
Welche Aussage gilt, wenn von der AIDA-Formel gesprochen wird?
Welche Grundsätze sollten für Werbung gelten?
Lösen Sie die Aufgaben 60 – 64!
Wer schnell genug und korrekt die freiwillige Hausaufgabe (siehe https://www.bommi2000.de/wirtkunde/handlungsbereich_e.php) löst, kann Bonusprocente erhaschen.
Das Rätsel E 3 lösten bisher erst vier Lehrlinge ...
- 7.1.2021 Homeoffice: Seiten 81 – 84 (UWG)
Um für seine Produkte werden zu können, ist den Betrieben aber nicht jedes Mittel erlaubt. Alles an Maßnahmen, was Konkurrenten schlecht macht, was Kunden belästigt oder gar bedroht, was im Prinzip betrügerisch ist, gilt als unlauter und ist verboten. Siehe die zahlreichen Beispiele.
Ziel des UWG (= Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb) ist der Schutz der kleinen Anbieter gegen die geballte Macht der Großen. Es soll also der Wettbewerb am Markt erhalten bleiben, es soll sich nicht ein Riese so dominant auf dem Markt in seiner Monopolstellung gebärden können.
Jetzt würde die LK 3 geschrieben werden. (Das holen wir in „Friedenszeiten“ nach.)
Ab morgen beginnt es mit dem Handlungsbereich F („Der Kaufvertrag“).
Ab sofort ist das Rätsel 1 für Ihre Lösungen freigeschalten.

Handlungsbereich F

- 8.1.2021 Homeoffice: Seiten 1 – 10
Die Seiten 1 bis 5 gelten als Wiederholung zum Gemeinschaftskunde-Unterricht und dienen als Einstimmung zum Thema Kaufvertrag. Die Aufgaben 1 bis 8 sind also Allgemeinwissen und sollten Sie korrekt lösen können. Bestehen Sie den Einbürgerungstest? ;-)
Ab Seite 6 geht es mit dem Handlungsbereich laut Lehrplan richtig los. Es werden die Begriffe Rechtsgeschäft, Rechtssubjekt und Rechtsobjekt vorgestellt. Ich hoffe, durch das Bild auf Seite 6 wird es deutlich.
Rechtssubjekte können natürliche oder juristische Personen sein.
Rechtsobjekte werden unterschieden in Sachen (also Anfassbares) und Rechte (das kann man nicht anfassen, das hat man) sowie in vertretbare (also ersetzbare, beliebige) Sachen und nicht vertretbare (also Originale, Einmaliges) Sachen. Lösen Sie die Aufgaben 9 bis 15.
Ich erinnere daran, dass ab sofort das Rätsel 1 zum Lösen freigegeben ist. Es winken wieder Bonusprocente.
- 11.1.2021 Homeoffice: Seiten 11 – 17 (Rechts- und Geschäftsfähigkeit, Eigentum vs. Besitz)
Auf der Seite 11 geht es zunächst um die Rechtsfähigkeit. Es gibt natürliche und juristische Personen. Jeder (!) Mensch ist rechtsfähig, also

Träger von Rechten (z. B. Recht zu leben) und Pflichten. Nennen Sie Beispiele!

Juristische Personen sind z. B. eine GmbH oder das BSZ für ET.

Auf der Seite 13 wird der Begriff Geschäftsfähigkeit erläutert.

Unterscheiden Sie dabei die Geschäftsunfähigkeit, die beschränkte und die volle Geschäftsfähigkeit. Für welche natürlichen Personen gilt welche Form der Geschäftsfähigkeit?

Tragende Begriffe sind neben drei oben genannten sowie „nichtig“, „schwebend unwirksam“ und „voll wirksam“.

Lösen Sie die Aufgaben 16 – 26!

Auf der Seite 17 wird auf den Unterschied zwischen Eigentum (= rechtliche Herrschaft) und Besitz (= körperliche Herrschaft).

Nennen Sie Beispiele für diese beiden Begriffe!

12.1.2021

Homeoffice: Seiten 18 – 24 (Rechtsgeschäfte)

Jetzt geht es richtig mit dem Handlungsbereich los: Was sind Rechtsgeschäfte?

Auf Seite 18 werden 4 Arten von Willenserklärungen vorgestellt. Nennen Sie jeweils Beispiele!

Auf Seite 19 wird zwischen „empfangsbedürftig“ und „nicht empfangsbedürftig“ unterschieden. Nennen Sie auch dazu Beispiele!

Lösen Sie die Aufgaben 27 und 28!

Auf Seite 21 wird zwischen einseitigen (z. B. Kündigung, Testament) und mehrseitigen (meist: zweiseitige) Rechtsgeschäften unterschieden.

Nennen Sie auch dafür jeweils Beispiele und lösen Sie die Aufgaben 29 und 30!

Auf Seite 23 geht es um die Formvorschriften. Manche Rechtsgeschäfte bedürfen keiner Formvorschriften: Sie gehen einkaufen und bestellen an der Theke. Sie könnten natürlich auch dem Verkäufer einen Zettel mit Ihrer Bestellung in die Hand drücken. Oder der Verkäufer fragt Sie „Wollen Sie diese Wurst?“ – Sie nicken zustimmend und zeigen zwei Finger für zwei Würste.

Aber es gibt auch Willenserklärungen, die unterliegen einem Formzwang: Testament, Mietvertrag, Eintrag ins Handelsregister, ...

Nennen Sie für die einzelnen aufgeführten Formzwänge Beispiele und lösen Sie die Aufgaben 31 und 32!

14.1.2021

Homeoffice: Seiten 25 – 29 (Nichtigkeit und Anfechtbarkeit von Rechtsgeschäften)

Es gibt verschiedene Gründe dafür, warum ein abgeschlossenes Rechtsgeschäft nachträglich für nichtig (= so als ob es nicht stattgefunden hätte) erklärt wird: Nichteinhalten der gesetzlich vorgeschriebenen Form, Verstoß gegen ein gesetzliches Verbot, Verstoß gegen die guten Sitten, Abgabe einer Willenserklärung durch Geschäftsunfähige, bei Bewusstlosigkeit, zum Scherz oder zum Schein. Nennen Sie jeweils Beispiele!

Ab Seite 28 werden Möglichkeiten für die Anfechtbarkeit von Rechtsgeschäften vorgestellt: bei Irrtum, arglistiger Täuschung und bei widerrechtlicher Drohung. Nennen Sie auch dafür einzelne Beispiele!

15.1.2021

Homeoffice: Seiten 30 – 35 (Vertragsarten)

Es gibt verschiedene Arten von Verträgen. Bei den sog.

Überlassungsverträgen wird – wie die Bezeichnung verrät – eine Sache einem Anderen überlassen (z. B. verkauft, vermietet, verpachtet, verborgt, verschenkt). Nennen Sie einzelne Beispiele dafür! Über die meisten der genannten Vertragsarten sollten Sie bereits Bescheid wissen. Neu für Sie könnten der Leasing- und der Factoringvertrag sein. Geleast werden nicht nur Autos (Dienstfahrzeuge), sondern auch Büroartikel (z. B. ein Kopierer). Welche Vor- und welche Nachteile hat Leasing für ein Unternehmen?

Beim Factoring geht es um die Begleichung von Rechnungen. Eine zu späterer Zeit fällige Forderung wird an eine (Factoring-)Bank

weitergereicht, die ihrerseits die fällige Rechnung sofort an uns bezahlt (natürlich mit einem geldlichen Abschlag). Welche Vor- und Nachteile hat dies für unser Unternehmen?

Auf Seite 33 werden die Betätigungsverträge vorgestellt. Einige sollten Sie bereits kennen. Besonderes Augenmerk sollten Sie auf die Unterscheidung zwischen Werkvertrag vs. Werklieferungsvertrag vs. Dienstvertrag legen! Der Unterschied liegt in der Anlieferung des benötigten Materials sowie in der Erfolgsabhängigkeit.

Lösen Sie die Aufgaben 34 – 37!

18.1.2021 Homeoffice: Seiten 36 – 43 (Anfrage und Angebot)

Eine Anfrage ist völlig unverbindlich, z. B. fragen Sie im Geschäft, wie viel etwas kostet. Die Anfrage verpflichtet Sie keineswegs dazu, dann auch wirklich zu kaufen.

Eine besondere Form der Anfrage ist die Ausschreibung. Dabei wird öffentlich ein Anbieter gesucht, z. B. schrieb die Stadt Dresden den Bau der Waldschlösschenbrücke aus.

Ab Seite 37 wird das Angebot vorgestellt. Ein Angebot ist rechtlich bindend. Unterschieden wird zwischen dem verlangten/unverlangten Angebot und dem befristeten/unbefristeten Angebot. Eine besondere Form ist das freibleibende Angebot. Durch sog. Freizeichnungsklauseln wird das Angebot eingengt. („das Kleingedruckte“) Nennen Sie Beispiele dafür!

Lösen Sie die Aufgaben 38 – 46! Für die jeweils Schnellsten winken für die richtigen Antworten auf die Aufgaben 40, 41, 42 und 44

Bonusprozente. 😊

19.1.2021 Homeoffice: Seiten 44 – 49 (Bestellung, Bestellsannahme)

Eine Bestellung ist rechtsverbindlich, es sei denn, Sie widerrufen vor dem Eintreffen Ihrer Bestellung (Bei amazon ist das schwierig!).

Die Bestellsannahme ist nicht notwendig, aber häufig ratsam, z. B. bei hohen Beträgen, bei Einzelanfertigungen, die man nicht anderweitig los wird, und bei unsicheren Kunden.

Mit dem Abschließen eines Kaufvertrages ergeben sich für den Käufer und den Verkäufer Rechte und Pflichten, siehe Seite 46.

Was bedeutet Schweigen unter Kaufleuten? Was sind Haustürgeschäfte und wie kann man sie rückgängig machen? Was bedeutet Eigentumsvorbehalt und in welchen Fällen wird sie angewandt?

Welche Angaben muss eine Rechnung enthalten? Warum?

Lösen Sie die Aufgaben 47 – 49!

21.1.2021 Homeoffice: Seiten 50 – 57 (Arten von Kaufverträgen)

Auf den Seiten 50 und 51 werden verschiedene Arten von Kaufverträgen vorgestellt. Unterscheiden Sie den Kauf auf Probe vom Kauf nach Probe und vom Kauf zur Probe! Finden Sie jeweils Beispiele!

Ab Seite 53 geht es um Störungen bei der Abwicklung von Kaufverträgen. Schuld kann der Verkäufer, aber auch der Käufer sein.

Beim Leistungsverzug sind die Rügefristen wichtig. Unterscheiden Sie zwischen offener (also sichtbarer) Mangel, versteckter Mangel und arglistig verschwiegener Mangel! Welche Rechte haben Sie als Käufer bei Leistungsverzug?

22.1.2021 Homeoffice: Seiten 58 – 64 (Lieferungs- und Zahlungsverzug)

Welche Rechte hat ein Käufer, wenn das Bestellte zu spät eintrifft? Wie berechnet sich der eingetretene Schaden?

Zahlungsverzug tritt dann ein, wenn der Käufer zwar das Bestellte ordnungsgemäß erhalten hat, aber nicht zahlt. Dafür kann es verschiedene Gründe geben. Ein kluger Lieferant wird immer im Auge behalten, wenn sich bestimmte Anzeichen mehren, dass ein Käufer nicht liquid ist. Achtung: Eine Forderung verjährt irgendwann!!! Aber es gibt für den Verkäufer zwei Tricks, wie er die Verjährung verlängern oder gar neu starten kann: siehe Neubeginn und Hemmung.

Lösen Sie die Aufgaben 53 – 55!

- 8.3.2021: Homeoffice: Seiten 65 – 69 (summarisches Zinsrechnen)
 Am Beispiel der Aufgabe 56 wird das summarische Zinsrechnen erläutert. Gehen Sie dabei bitte nicht von Ihren in der Mathematik erworbenen Kenntnissen aus. In der Betriebswirtschaft gibt es andere und manchmal leider auch verschiedene Berechnungsverfahren. (die natürlich auch zu unterschiedlichen Ergebnissen führen)
 Die Laufzeit wird nach der deutschen kaufmännischen Zinsrechnung ermittelt, als 6.3. bis 30.5. → $(30 - 6) + (5 - 3) \cdot 30 = 84$ Tage.
 Die Zinszahl wird auf- oder abgerundet auf eine ganzen Zahl. Dabei werden die Centbeträge ignoriert. Der Zinsteiler wird mit genau zwei (!!!) Kommastellen ermittelt. Okay? Also nicht wundern, das legen die Banken genau so fest.
 Lösen Sie die Aufgaben 57 – 62! (Es gibt jeweils 3 % bzw. ein % Bonus auf die Aufgaben, aber nur für den jeweils Flinkesten.)
- 9.3.2021: Homeoffice: Seiten 70 – 73 (die Vorwärtskalkulation)
 Auf den nächsten Skriptseiten geht es um die Kalkulation der Preise. In Lehrbüchern wird meist nur die Vorwärtskalkulation aufgezeigt, in manchen Lehrbüchern auch noch die Rückwärtskalkulation. In der Praxis ist aber ein Mix aus beiden – die Differenzkalkulation – üblich. Bei der Vorwärtskalkulation versucht man einen (Listenverkaufs-)Preis zu errechnen, den uns dann die Kunden zahlen sollen, indem wir von dem (Listeneinkaufs-)Preis ausgehen, den uns der Lieferant abverlangt. Darauf kalkulieren wir dann unsere Kosten drauf und enden dann bei einem u. U. völlig unrealen, weil von der Marktsituation weit abweichenden Preis. Beispielsweise kaufen wir Bratwürste im Tausenderpack im Großhandel zum Stückpreis von 50 Cent. Trotz offensiver und gewinnorientierter Kalkulation kommen wir auf 2 Euro Verkaufspreis. Die Konkurrenz verlangt am Markt aber 3 Euro und mehr. Da haben wir also möglichen Gewinn verschenkt und uns den Zorn der „Mitbewerber“ zugezogen. Gehen wir – wie bei der Rückwärtskalkulation – vom Marktpreis aus, dann kommen wir sicherlich auf einen völlig verquerten Listeneinkaufspreis. Deshalb ist die Differenzkalkulation zu empfehlen. Es wird vorwärts (bis zum Selbstkostenpreis) und rückwärts bis zum Barverkaufspreis kalkuliert. Ergibt die Differenz aus Barverkaufspreis – Selbstkostenpreis einen positiven Wert, dann ist das Geschäft okay. Wenn nicht, würden wir Verlust machen.
 Rechnen Sie die Aufgaben 63 bis 68! (Für die jeweils Schnellsten winken Bonusprozent!)
- 10.3.2021: Homeoffice: Seiten 74 – 76 (die Rückwärts- und die Differenzkalkulation)
 Wer den letzten Lernauftrag gewissenhaft löste, wird mit diesem keine Probleme haben und schnell fertig sein. Wer zuletzt säumig war, sollte unbedingt die Aufgaben 63 bis 69 nachvollziehen bzw. lösen. In dieser Art stelle ich in der nächsten LK mehrere Aufgaben; außerdem sollten Sie solche Aufgaben beherrschen (Allgemeinwissen).
 Rückwärts zu kalkulieren bedeutet, dass vom Listenverkaufspreis ausgegangen wird, also dem marktüblichen Preis, den uns der Käufer zahlt. Wir rechnen alles rückwärts bis zum Listeneinkaufspreis, also den Preis, den wir unserem Lieferanten zahlen müssten. Ist der errechnete Wert größer als der vom Lieferanten geforderte, dann liegen wir im Gewinnbereich. Auch diese Art des Kalkulierens ist eher theoretisch und wenig praktikabel.
 Ein cleverer Geschäftsmann wird sicherlich die Differenzkalkulation anwenden. Er rechnet „von oben“ (vorwärts) bis zum Selbstkostenpreis und gleichzeitig „von unten“ (rückwärts) bis zum Barverkaufspreis. Ergibt die Differenz einen positiven Wert, dann machen wir Gewinn und sollten das Geschäft tätigen. Ist der Wert negativ, dann Finger weg.
 Lösen Sie die Aufgabe 69! (Der Rascheste wird mit zwei Bonusprozenten honoriert.)
- 11.3.2021: Homeoffice: Seiten 77 – 82 (die Handelsspanne)

Haben Sie die Aufgaben 63 bis 69 gewissenhaft und korrekt gelöst? Das ist wichtig. Deshalb werden wir über die Kalkulation auch eine eigene Leistungskontrolle (die LK 2) schreiben, wenn es endlich wieder Präsenzunterricht geben wird.

Das heutige Thema – die Seiten 77 bis 82 über die Handelsspanne ist ebenfalls sehr wichtig (und wird ebenfalls von mir in einer LK abgefragt werden!). Problematisch bei diesem Thema ist, dass es verschiedene Bezeichnungen für ein und denselben Begriff gibt, also zahlreiche Synonyme. Lösen Sie die Aufgaben 70 bis 77 (Es winken wieder Bonusprocente für die schnellsten Richtiglöser!).

Jetzt könnten wir die LK 2 zum Handlungsbereich F schreiben. Nächste Woche geht es für die Gruppe B zur Sache – ernsthaft!

- 12.3.2021: Homeoffice: noch einmal Seiten 65 – 82 (summarisches Zinsrechnen sowie Kalkulation und Handelsspanne)
Noch einmal: Lösen Sie die Aufgaben 57 bis 77!!!
- 15.3.2021: Gruppe B im Präsenzunterricht / Gruppe A im Homeoffice
Fragen zum Zurückliegenden beantwortet
Seite 83 (die Körpersprache): das Diagramm vom Mehrabian
- 16.3.2021: Gruppe B im Präsenzunterricht / Gruppe A im Homeoffice
Beispiele für Körpersprache
- 17.3.2021: Gruppe B im Präsenzunterricht / Gruppe A im Homeoffice
Seiten 84 – 86 (Bestandteile der Körpersprache, Bedeutung der Stimme)
LK 2 zum Handlungsbereich F
- 18.3.2021: Gruppe B im Präsenzunterricht / Gruppe A im Homeoffice
Seiten 87 – 97 (Kudentypen)
Verkaufsgespräche durchführen
- 19.3.2021: Gruppe B im Präsenzunterricht / Gruppe A im Homeoffice
LK 4 zum Handlungsbereich F
Seite 98 (Verhaltensregeln für den Verkäufer)

Handlungsbereich G

- 3.5.2021: Gruppe A im Präsenzunterricht / Gruppe B im Homeschooling (Meeting)
Seiten 1 – 9 (var. / feste Kosten, Einzel-/ Gemeinkosten)
- 4.5.2021: Gruppe A im Präsenzunterricht / Gruppe B im Homeschooling (Meeting)
Seite 10 (kalkulatorische AfA)
- 5.5.2021: Gruppe A im Präsenzunterricht / Gruppe B im Homeschooling (Meeting)
Seiten 10 – 22 (kalk. AfA, kalk. Zinsen, kalk, Wagnisse)
Lösen Sie die Aufgaben 10 bis 26!
- 6.5.2021: Gruppe A im Präsenzunterricht / Gruppe B im Homeschooling (Meeting)
Seite 23 die Aufgaben 27 und 29
- 7.5.2021: Gruppe A im Präsenzunterricht / Gruppe B im Homeschooling (Meeting)
LK 1 A zum Handlungsbereich G und Auswertung der LK
- 10.5.2021: Gruppe B im Präsenzunterricht / Gruppe A im Homeschooling (Meeting)
Seiten 27 – 28 (Einführung in die Kostenstellenrechnung)
- 11.5.2021: Gruppe B im Präsenzunterricht / Gruppe A im Homeschooling (Meeting)
Seiten 29 – 37 (der einstufige BAB) die Aufgaben 35 – 37
- 12.5.2021: Gruppe B im Präsenzunterricht / Gruppe A im Homeschooling (Meeting)
Seiten 38 – 42 die Aufgaben 38 – 42
- 17.5.2021: Gruppe B im Präsenzunterricht / Gruppe A im Homeschooling (Meeting)
Seiten 43 – 50 die Aufgaben 43 – 51
- 18.5.2021: Gruppe B im Präsenzunterricht / Gruppe A im Homeschooling (Meeting)
LK 1 B zum Handlungsbereich G
Seiten 50 – 53 die Aufgaben 52 – 58
- 19.5.2021: Gruppe B im Präsenzunterricht / Gruppe A im Homeschooling (Meeting)
Seiten 54 – 57 die Aufgaben 60 und 61 (mehrstufiger BAB)
- 20.5.2021: Gruppe B im Präsenzunterricht / Gruppe A im Homeschooling (Meeting)
Seiten 58 – 65 die Aufgaben 62 – 67 (einfache und mehrstufige Divisionskalkulation)

- 21.5.2021: Gruppe B im Präsenzunterricht / Gruppe A im Homeschooling (Meeting)
Leistungskontrolle
weiter mit Aufgabe 68
- 28.6.2021: Seiten 66 – 70 (mehrstufige Divisionskalkulation)
Aufgaben 68 und 69
freiwillige Hausaufgabe 70 und 71
- 29.6.2021: Seiten 71 – 74 (Divisionskalkulation mit Äquivalenzziffern)
Aufgaben 72 – 78
Leistungskontrolle 2 B
- 30.6.2021: Auswertung der LK 2
- 1.7.2021: Leistungskontrolle 3
- 2.7.2021: Auswertung der LK 3
- 5.7.2021: Seite 75 – 82 (summarische Zuschlagskalkulation) die Aufgaben 79 – 81
- 6.7.2021: Seiten 82 – 84 (differenzierte Zuschlagskalkulation)
Aufgaben 82 – 84
- 7.7.2021: Seiten 84 – 89 (mehrstufig differenzierte Zuschlagskalkulation)
Aufgaben 84 – 91
- 8.7.2021: Leistungskontrolle 4
Seiten 90 – 92 (Maschinenstundenabrechnung)
Aufgaben 92 – 95
- 9.7.2021: Auswertung des Lehrgangs
- 20.7.2021: Zensurenstopp
- 23.7.2021: Ende des Ausbildungsjahres