


LF2 in großen Teilen relevant für  aber insbesondere **hotpot-> G8 für LF2 + G18 für LF3**

Gerichtsbarkeit - Amtsgericht - 5000€ - Landgericht; Sozialgericht; Arbeitsgericht
natürliche vs. juristische Personen + Rechts- und Geschäftsfähigkeit(sstufen[nichtig, schwebend unwirksam{Ausnahmen}]); deklaratorisch vs. konstitutiv;....

Besitz + Eigentum

Vertragsarten(Miet. vs Pacht; Leih. vs. Darlehen; Kaufvertrag vs. Werk)

Willenserklärung (einseitig vs mehrseitig); **Fristen**(unter Anwesenden...); Formvorschriften

Anfrage vs ANGEBOT(rechtlich bindend - Freizeichnungsklauseln)

Rechnung vs. Quittung(enthaltene Steuer ausrechnen)

NICHTIGKEIT vs ANFECHTBARKEIT

AGB(individuell hat Vorrang)

KAUFVERTRAG...!!! zweiseitige Willenserklärung - Erfüllungsort; ; Inhalt; Beförderungskosten(§

- Begriffe - incl. Zuordnung an Kde/Verkäufer); Eigentumsvorbehalte

Sonderformen des Kaufvertrag....(**Verbrauchsgüterkauf – Versendungskauf** - Fernabsatz;

Gerichtsstand; **Verpackung**...

Effektivzins + FINANZIERUNGSERFOLG + Leasing(Manger) incl. berechnen

Daten – Datensicherheit **Datenschutz(DSGVO[BDSG n.F.]**) (durch DV Unterricht vermittelt)

LF3 (Unterstufe[US])

OPTIMALE BESTELLMENGE(mit/ohne Ø LB)

LAGERKENNZAHLEN ALLES!!! (hier zunächst MB – HB –EB –BM(incl. disponierbare Menge) – Bedarf Bestellpunkt- + Bestellrhythmusverfahren)

ABC-Analyse

ANGEBOTSVERGLEICHE(Bezugsquellen/B-2-B Plattformen....; Freizeichnung; **Nachhaltigkeit**
Beförderungsbedingungen; Reklamationen(Reklamationsquote; Servicegrad) Rabatte;....)-
quantitativ + qualitativ

Sortimentspolitik (bei Managern beinahe immer über Einführung neues Produkt)

Marketing[Ziele;...]

Sortimentsforschung[**vier Richtungen**; Sortiments- vs. Spezialgroßhandel; S.-bildungskriterien; S.-erweiterung[pro/con]; Diversifikation; S.-bereinigung) – **SMART**(satz) u. SWOT

Produktlebenszyklus und Portfolioplanung



Außenhandel gehört zu LF3 aber nicht zum 1. Prüfungsteil – wird oft erst nach LF6(Kommunikationspolitik) unterrichtet:

Sie haben den Schwerpunkt Großhandel => nicht alle Außenhandelsthemen sind wichtig!

Außenhandel(Risiken - Währung->**Wechselkursrechnen/ Währungsrechnen** (4 Kurse)+ Schutz

INCOTERMS 2020(**nur 5 Varianten** aber mit Berechnung); **L/C vs. D/I**; Dokumente im

Außenhandel(**B/L**); Reihenfolge der Schritte;...RG ohne Steuer;....**Zollwert**(v. cif-Wert bei Einfuhr)
(inneregemeinschaftlichen Außenhandel bislang nur bezügl. UST-ID relevant)


LF6 (Marketingkonzept = US/MS)

(CRM) - Käufermarkt vs. Verkäufermarkt

Marktforschung(durch wen?; Ziele; Fachbegriffe[Analyse; Beobachtung; Prognose; Instrumente];
Wer liefert Infos[Außendienst; Chefeinkäufer....; Wie reagieren wir auf...]

Sekundärforschung vs. Primärforschung(Vergleich; Quellen; Instrumente;
Fachbegriffe[Panel;...])

Konkurrenzforschung – Berechnung von Marktpotential u. -volumen

Sortimentspolitik ist auch relevant für  [hier also "doppelt" s.o.]

Marketing[Ziele;...]

Sortimentsforschung[**vier Richtungen**; Sortiments- vs. Spezialgroßhandel; S.-bildungskriterien; S.-erweiterung[pro/con]; Diversifikation; S.-bereinigung) – **SMART**(-satz) u. SWOT

Produktlebenszyklus und Portfolioplanung

Sortimentskontrolle(ABC; Renner-Penner; **Vollkosten**[Kalkschema]- vs. Teilkostenrechnung[db]);
Preisuntergrenzen; **Effektivzins**(Finanzierungserfolg)

Preis-Konditionenpolitik (Ziele) ; **penetration vs. skimming**;.....Preiselastizität der Nachfrage
Rabattvarianten

Preisdifferenzierung

Kundendienstpolitik(Maßnahmen)

Distributionspolitik(Ziele; direkt vs. indirekt)

Handelsvertreter vs. Handelsreisender ALLES!

Kommissionär u. Kommittent

e-Commerce(Gründe, conversionsrate, affiliate) - Lager- vs. Streckengeschäft (indirekter Exporthandel)

Kommunikationspolitik

Absatzwerbung(Wer?; Ziele; AIDA; Werbegrundsätze; **Werbepplan**(Botschaft; **STREU**....;); [direct-response];); **Affiliate** + conversion rate

Sales Promotion (Maßnahmen) + PR(Zielgruppen; Bsps)

MARKETING-MIX

Benchmarking

Verpackung als Teil des Beschaffungsmarketing(procurement)[Größe, Art...]

Kooperation(Gründe) u. Abgrenzung zur Konzentration

Franchising(pro/contra) u. rack jobber

Verkaufsgespräch(Vier-Ohren)

LF11 + LF12 (Oberstufe[OS])

(SCM)([TQM])

Lager (Aufgaben; Grundsätze; Lagerprozesse[v.d. Anlieferung bis zur Lagerbuchführung]; Einlagerungskriterien; Warenpflege; Kommissionierung; **Verpackung**[Arten; Funktionen]; Lagerorganisation(...; **Festplatz vs. chaotisches Lager**...); Lagersicherheit(...;Piktogramme) Umweltschutz(vermeiden - verwerten – entsorgen - **Nachhaltigkeit**)

LAGERKENNZAHLEN ALLES!!! incl. Rechnungswesenverbindung + Kostenbegriffen(OS in KSK)

Lagerhalter(Rechte u. Pflichten); Dokumente

Eigen- vs. Fremdlagerung (bep = Gewinnschwellenmenge)

Güter (Komplementär-/Substitutionsgüter)

Werkverkehr(pro/contra)

Fremd- vs. Eigentransport(bep) + Stecken berechnen + Gründe gegen kürzere Strecke

Spediteur vs. Frachtführer(Unterschied und jeweilige Rechte/Pflichten nennen)

(Warenwertpapier - Warenbegleitpapiere)

Paket vs. Päckchen - Wann nimmt man welches Transportmittel? - Einschreiben

KEP Vorteile - just in time (pro/con)

(Phasen/Aufgaben vor+während eines Verkaufsgesprächs)

BRIEF o. **email** (Form[5008:2020]; Inhalt[Themen: Schlechtleistung; Werbebrief; Anfragen...])



Übungsaufgaben/Infos s. Großhandelsplattform -> Hauptseite + Hotpot(G)