

## **Lehrplan für das Fach Analyse unternehmerischer Handlungsfelder**

<b>Fach:</b>	<b>Analyse unternehmerischer Handlungsfelder</b>	<b>1. Jahr</b>
<b>Bereich:</b>	<b>Wirtschaftsrecht</b>	
<b>1. Themenbereich:</b>	<b>Einführung in das Wirtschaftsrecht, Rechtssubjekte u. Rechtsobjekte</b>	
	<b>Zeitrichtwert: 20 Stunden</b>	

### **Ziele:**

Ausgehend von der Stellung des Betriebs in der Gesamtwirtschaft erkennen die TeilnehmerInnen die Bereiche des Rechts, welche die rechtlichen Rahmenbedingungen für das Wirtschaften eines Betriebs enthalten. Sie begreifen die Grundbegriffe und Erscheinungsformen des Rechts sowie des deutschen Rechtssystems. Die TeilnehmerInnen erkennen die beiden grundlegenden Rechtsinstitute und sind insbesondere in der Lage, die rechtlichen Strukturen der im Wirtschaftsleben handelnden Personen und betroffenen Gegenstände zu unterscheiden.

Sie erfassen die Bedeutung des Gewerbe- und Kaufmannsbegriffs sowie der wichtigsten Gesellschaftsformen.

### **Inhalte:**

- Rechtsbegriff
- Staat und Staatsgewalten
- Grundzüge des Gesetzgebungsverfahrens
- Zuständigkeiten der Gerichte, insbes. der Zivilgerichte
- Erscheinungsformen des Rechts, insbes. des Öffentlichen und des Privatrechts
- Grundsätze des Privatrechts
- Rechtsfähigkeit
- Gewerbe-, Kaufmanns- und Verbraucherbegriff
- Gesellschaftsformen im Überblick
- Sachen und Rechte als Rechtsobjekte

<b>Fach:</b>	<b>Analyse unternehmerischer Handlungsfelder</b>	<b>1. Jahr</b>
<b>Bereich:</b>	<b>Wirtschaftsrecht</b>	
<b>2. Themenbereich:</b>	<b>Rechtsgeschäfte, Allgemeine Geschäftsbedingungen</b>	
	<b>Zeitrichtwert: 13 Stunden</b>	

### **Ziele:**

Die TeilnehmerInnen erkennen die Bedeutung des Vertrags und anderer Rechtsgeschäfte als Instrument des betrieblichen Leistungsaustausches. Sie wenden die grundlegenden Regeln des Zustandekommens von Verträgen unter Beachtung der Rechtsgrundsätze zur Geschäftsfähigkeit an. Die TeilnehmerInnen begründen die Notwendigkeit der Verwendung von Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) für die betriebliche Praxis und erkennen die mögliche rechtliche Benachteiligung der Vertragspartner, denen gegenüber sie zur Anwendung kommen.

**Inhalte:**

- Willenserklärung
- Vertragsschluss inkl. „Schweigen im Rechtsverkehr“
- Geschäftsfähigkeit
- Bedeutung der AGB im Wirtschaftsleben
- Einbeziehung der AGB in Verträge mit Kaufleuten und Nichtkaufleuten
- Auslegung von Klauseln der AGB
- Inhaltskontrolle der AGB (gesetzliche Klauselverbote)

<b>Fach:</b>	<b>Analyse unternehmerischer Handlungsfelder</b>	<b>1. Jahr</b>
<b>Bereich:</b>	<b>Wirtschaftsrecht</b>	
<b>3. Themenbereich:</b>	<b>Fehlerhafte Rechtsgeschäfte und Verjährungsrecht</b>	
	<b>Zeitrichtwert: 7 Stunden</b>	

**Ziele:**

Die TeilnehmerInnen erfassen die wichtigsten Gründe, aus denen heraus zustande gekommene Rechtsgeschäfte unwirksam werden oder unwirksam sein können. Sie begreifen die hierin liegende Beschränkung des Grundsatzes der Vertragsfreiheit und die den Unwirksamkeitsgründen zugrunde liegenden rechtlichen Bewertungen. Die TeilnehmerInnen erkennen die Anspruchsverjährung als bedeutsames Leistungsverweigerungsrecht eines Schuldners und Rechtshemmende Einrede. Sie erfassen die wichtigsten Verjährungsfristen und Regeln zum Beginn und zur Verlängerung von Verjährungsfristen. Sie wenden das Verjährungsrecht im Einzelfall bei der Berechnung einer Verjährungsfrist an.

**Inhalte:**

- Willensmängel, insbes. die Anfechtung von Willenserklärungen
- Sitten- und gesetzeswidrige Rechtsgeschäfte
- Formfehler
- Wesen und Sinn der Verjährung
- Fristen und Fristenbeginn bei der Verjährung
- Hemmung und Neubeginn der Verjährung
- Abgrenzung zur Ausschlussfrist und Verwirkung

<b>Fach:</b>	<b>Analyse unternehmerischer Handlungsfelder</b>	<b>1. Jahr</b>
<b>Bereich:</b>	<b>Wirtschaftsrecht</b>	
<b>4. Themenbereich:</b>	<b>Stellvertretungsrecht (BGB u. HGB)</b>	
	<b>Zeitrichtwert: 12 Stunden</b>	

**Ziele:**

Ausgehend von den Grundsätzen des BGBs zur Stellvertretung erkennen die TeilnehmerInnen die Bedeutung dieses rechtlichen Instruments bei den Handlungsabläufen in einem Betrieb, die Voraussetzungen einer wirksamen Stellvertretung, den Umfang der verschiedenen Stellvertretungsarten und die Folgen des Handelns ohne Vertretungsmacht.

**Inhalte:**

- Stellvertreter und Bote
- Offenkundigkeitsprinzip und verdeckte Stellvertretung
- Arten und Umfang der Vertretungsmacht
- Erteilen und Erlöschen einer Vollmacht
- Vertreter ohne Vertretungsmacht, Überschreiten und Missbrauch derselben
- Selbstkontrahieren und Doppelvertretung
- Prokura, Handlungsvollmacht und Ladengehilfe sowie weitere HGB-Regelungen zur Stellvertretung

**Fach:** Analyse unternehmerischer Handlungsfelder **2. Jahr**  
**Bereich:** Wirtschaftsrecht  
**5. Themenbereich:** Leistungsaustausch

**Zeitrichtwert: 66 Stunden**

**Ziele:**

Die TeilnehmerInnen lernen den Gegenstand des Leistungsaustausches kennen. Sie erfassen Sachverhalte und ordnen diese den Rechtsnormen des Schuldrechts unter. Sie arbeiten die wesentlichen Punkte heraus und stellen sie sprachlich angemessen dar. Sie gehen mit Störungen bei der Vertragserfüllung rechtlich angemessen um. Sie schätzen die rechtlichen und ökonomischen Folgen von Rechtsgeschäften für die Vertragsparteien ab. Sie erarbeiten selbständig, anhand von Fallübungen, praxis- und anwendungsbezogen, Lösungen zur Beilegung von Rechtsstreitigkeiten.

**Inhalte:**

- Grundbegriffe des allgemeinen Schuldrechts
- Leistungsstörungen in Schuldverhältnissen
- Beendigung von Schuldverhältnissen
- Kaufvertragsrecht (Haupt- und Nebenpflichten, Sachmängel usw.)
- Werkvertragsrecht (Abgrenzung vom Dienst- und Kaufvertrag)
- Gesetzliche Schuldverhältnisse (Unerlaubte Handlung als Verschuldens- und Gefährdungshaftung)
- Eigentum und Besitz
- Handels- und Gewerberecht (Handelsregister, Handelsfirma, Kaufmännische Hilfspersonen usw.)

**Fach:** Analyse unternehmerischer Handlungsfelder **2. Jahr**  
**Bereich:** Wirtschaftsrecht  
**6. Themenbereich:** Kreditsicherungsrecht

**Zeitrichtwert: 3 Stunden**

**Ziele:**

Die Teilnehmer nutzen die Kenntnisse über den Ablauf des Vertragsrechts zur Veranschaulichung von sicherungsrelevanten Kaufgeschäften und wenden das erlernte Recht an.

AWS - Abendwirtschaftsschule	Fachschule für Wirtschaft in Abendform
Lehrplan AuH	

### Inhalte:

- Persönliche Sicherheiten (Bürgschaft, Schuldbeitritt, Garantie, Vertragsstrafe)
- Dingliche Sicherheiten (Pfandrecht, Eigentumsvorbehalt, Grundpfandrechte, Sicherungsübereignung und –Abtretung)

<b>Fach:</b>	<b>Analyse unternehmerischer Handlungsfelder</b>	<b>2. Jahr</b>
<b>Bereich:</b>	<b>Wirtschaftsrecht</b>	
<b>7. Themenbereich:</b>	<b>Europarecht</b>	
		<b>Zeitrichtwert: 3 Stunden</b>

### Ziele:

Die Teilnehmer kennen das Europarecht und damit die Auswirkungen auf das nationale deutsche Recht. Sie verstehen die rechtliche Bedeutung und den Inhalt und wenden Normen des Europarechts selbständig an.

### Inhalte:

- Geschichte und Organe der Europäischen Gemeinschaften
- Überblick über die Arten primären und sekundären Gemeinschaftsrechts

<b>Fach:</b>	<b>Analyse unternehmerischer Handlungsfelder</b>	<b>2. Jahr</b>
<b>Bereich:</b>	<b>Wirtschaftsrecht</b>	
<b>8. Themenbereich:</b>	<b>Zivilprozessrecht</b>	
		<b>Zeitrichtwert: 4 Stunden</b>

### Ziele:

Die Teilnehmer kennen die Abläufe des Zivilverfahrens. Sie wenden den Verfahrensablauf der Zwangsvollstreckung an.  
 Sie kennen das Mahnverfahren und die Grundzüge des Klageverfahrens.  
 Sie vergleichen außergerichtliche und gerichtliche Vorgehensweisen.

### Inhalte:

- Erkenntnisverfahren (Mahnbescheidsverfahren sowie Ablauf und Grundsätze des streitigen Verfahrens)
- Zwangsvollstreckung (Überblick über die Arten der Einzel- und Gesamtvollstreckung)

Gesamtstunden für den Bereich Wirtschaftsrecht: 160  
 (130 festgelegt, 30 didaktische Reserve)

## Lehrplan für das Fach Analyse unternehmerischer Handlungsfelder

### Schwerpunkt: VWL

<b>Fach:</b>	<b>Analyse unternehmerischer Handlungsfelder</b>	<b>2. Jahr</b>
<b>Bereich:</b>	<b>Volkswirtschaftslehre</b>	
<b>1. Lernfeld:</b>	<b>Grundlagen der Volkswirtschaft</b>	
		<b>Zeitrictwert: 20 Stunden</b>

#### Ziele:

Die Teilnehmer lernen wesentliche Grundtatbestände der VWL kennen. Sie erfassen die volkswirtschaftliche Denkweise und arbeiten mit grundlegenden wirtschaftlichen bzw. volkswirtschaftlichen Begriffen und einfachen Modellen.

#### Inhalte:

- Wirtschaften / Ökonomisches Prinzip
- Produktionsfaktoren
- Verschiedene Güterarten (Konkurrenzprinzip)
- Bedürfnisse, Bedarf, Nachfrage
- Angebots- und Nachfragefunktion
- Elastizitäten (direkte und indirekte Preiselastizität sowie die Einkommenselastizität)
- Arbeitsteilung
- Transformationskurve

<b>Fach:</b>	<b>Analyse unternehmerischer Handlungsfelder</b>	<b>2. Jahr</b>
<b>Bereich:</b>	<b>Volkswirtschaftslehre</b>	
<b>2. Lernfeld:</b>	<b>Grundlagen der Mikroökonomie</b>	
		<b>Zeitrictwert: 56 Stunden</b>

#### Ziele:

Die Teilnehmer lernen wesentliche Grundtatbestände der Mikroökonomie kennen. Sie erfassen aktuelle Texte, Schaubilder und Statistiken und interpretieren diese; sie arbeiten mit wichtigen Methoden und Modellen der VWL. Die Teilnehmer analysieren die aktuelle wirtschaftliche Lage mit ihren erworbenen Kenntnissen und Fähigkeiten.

#### Inhalte:

- Die Preisbildung (Angebot und Nachfrage)
- Erträge und Kosten
- Marktformen und Preisbildung (Monopol, Oligopol, Polypol)
- Marktregulierungen – Eingriffe in die Preisbildung (Höchst- und Mindestpreise)
- Die Cobb-Douglas-Produktionsfunktion
- Überblick über die Ansätze der Makroökonomie

<b>Fach:</b>	<b>Analyse unternehmerischer Handlungsfelder 3. Jahr</b>
<b>Bereich:</b>	<b>Volkswirtschaftslehre</b>
<b>3. Lernfeld:</b>	<b>Grundlagen der Makroökonomie</b>
	<b>Zeitrictwert: 40 Stunden</b>

### **Ziele:**

Die Teilnehmer erwerben das notwendige Wissen über die Grundlagen der VWL (Schwerpunkt Makroökonomik); sie lernen Theorien/Modelle über Krisen und Abweichungen von der Stabilität kennen. Sie konkretisieren ihr Wissen durch aktuelle Texte, Daten und Schaubilder. Die Teilnehmer analysieren und beurteilen, inwieweit bestimmte Theorien und Modelle aktuelle Krisen und Abweichungen beschreiben und begründen.

### **Inhalte:**

- Das neoklassische Totalmodell (saysches Theorem, naive Quantitätsgleichung)
- Das Einkommen-Ausgaben-Modell
- Preisstabilität und Geldwertänderung (neoklassische Synthese)
- Beschäftigung und Arbeitslosigkeit (neoklassische Synthese)
- Wachstum

<b>Fach:</b>	<b>Analyse unternehmerischer Handlungsfelder 3. Jahr</b>
<b>Bereich:</b>	<b>Volkswirtschaftslehre</b>
<b>4. Lernfeld:</b>	<b>Möglichkeiten und Grenzen der Wirtschaftspolitik</b>
	<b>Zeitrictwert: 16 Stunden</b>

### **Ziele:**

Die Teilnehmer lernen einzelne Instrumente der Wirtschaftspolitik kennen. Sie analysieren mit Hilfe aktueller Informationen, ob Krisen eher nachfrage- oder angebotsbedingt sind. Davon ausgehend untersuchen und beurteilen sie die Möglichkeiten und Grenzen der Wirtschaftspolitik, aktuelle Krisen zu bekämpfen.

### **Inhalte:**

- antizyklische Finanzpolitik
- Geldpolitik
- Lohnpolitik

<b>Fach:</b>	<b>Analyse unternehmerischer Handlungsfelder</b>	<b>3. Jahr</b>
<b>Bereich:</b>	<b>Volkswirtschaftslehre</b>	
<b>5. Lernfeld:</b>	<b>Außenwirtschaft und Wechselkurse</b>	
		<b>Zeitrichtwert: 10 Stunden</b>

**Ziele:**

Die Teilnehmer erwerben die wesentlichen Kenntnisse über die Außenwirtschaft. Sie lernen die Wechselkurs-Theorien kennen und beurteilen, inwieweit diese Theorien die aktuelle Wirklichkeit beschreiben. Die Teilnehmer erwerben Grundkenntnisse über die unterschiedlichen Wechselkurs-Systeme.

**Inhalte:**

- Zahlungsbilanz, außenwirtschaftliches Gleichgewicht
- Außenhandel und seine Bedeutung
- Wechselkurs-Systeme

<b>Fach:</b>	<b>Analyse unternehmerischer Handlungsfelder</b>	<b>3. Jahr</b>
<b>Bereich:</b>	<b>Volkswirtschaftslehre</b>	
<b>6. Lernfeld:</b>	<b>Planspiele und Prüfungsvorbereitung</b>	
		<b>Zeitrichtwert: 10 Stunden</b>

**Ziele:**

Die Teilnehmer treffen begründete Entscheidungen und analysieren deren Auswirkungen.

**Inhalte:**

- Planspiele
- Prüfungsvorbereitung

*Hinweis:*

*Der leichteren Lesbarkeit wegen geben wir in den Texten der männlichen Form den Vorzug. Mit diesem einfacheren sprachlichen Ausdruck sind selbstverständlich immer Männer und Frauen gemeint.*

## Lehrplan für das Fach Controlling Nebenfach

<b>Fach:</b>	<b>Controlling</b>	<b>NF</b>	<b>2.Jahr</b>
<b>1. Lernfeld:</b>	<b>Unternehmensbesteuerung mit Schwerpunkt Kapitalgesellschaft planen</b>		
<b>Zeitrichtwert: 16 Stunden</b>			

### Ziele:

Die Teilnehmer planen unter alternativen Situationen die Ertragsteuerbelastung einer Kapitalgesellschaft. Überdies beurteilen die Teilnehmer die Auswirkungen strategischer und operativer Entscheidungen auf die Liquiditäts- und die Erfolgswirkung in Verbindung mit der Steuerbelastung.

### Inhalte:

- Besteuerungsgrundlagen
- Ertragsteuern
  - Gewerbesteuer
  - Körperschaftsteuer (SolZ, ESt informativ)
- Steuerbelastungsvergleich

<b>Fach:</b>	<b>Controlling</b>	<b>NF</b>	<b>2.Jahr</b>
<b>2. Lernfeld:</b>	<b>Finanzwirtschaftliche Zusammenhänge erkennen und Finanzierungsvorschläge entwickeln</b>		
<b>Zeitrichtwert: 24 Stunden</b>			

### Ziele:

Die Teilnehmer analysieren finanzwirtschaftliche Problemstellungen und erarbeiten sinnvolle Lösungsvorschläge. Sie entwickeln hierzu systematische und sachgerechte Grundsätze. Darüber hinaus entwerfen sie geeignete Kennzahlen, die das Unternehmensrating widerspiegeln. Die Teilnehmer reflektieren ihre Vorgehensweise.

### Inhalte:

- Aufgaben, Zielgrößen und Finanzierungsgrundsätze
- Kapitalbedarf und Kapitalfonds
- kurzfristige und langfristige Finanzplanung
- für das „Rating“ relevante Kenngrößen und Kennzahlen
- Außenfinanzierungsvarianten
- Innenfinanzierungseffekte (auch i.V.m. Interimsfinanzierung)

<b>Fach: Controlling</b>	<b>NF</b>	<b>2.Jahr</b>
<b>3. Lernfeld: Bewertungsregelwerke nutzen und Bilanzierungsprobleme lösen</b>		
<b>Zeitrictwert: 18 Stunden</b>		

**Ziele:**

Die Teilnehmer erarbeiten sich einen Überblick über die wichtigsten nationalen und internationalen Regelwerke für Wertansätze einzelner Bilanzposten. Anhand von Beispielen beurteilen die Teilnehmer die Auswirkungen von Entscheidungen im Rahmen zulässiger Wahlrechte auf den Ergebnisausweis im Jahresabschluss. In diesem Zusammenhang werden auch Grundsätze einer Bewertung des Unternehmens insgesamt erarbeitet und anhand praktischer Beispiele analysiert.

**Inhalte:**

- wichtige handelsrechtliche und steuerrechtliche Bewertungsregeln
- Grundzüge internationaler Rechnungslegungsvorschriften (IAS und GAAP)
- Wahlrechte unter Erfolgs- und Liquiditätsaspekten

<b>Fach: Controlling</b>	<b>NF</b>	<b>3.Jahr</b>
<b>4. Lernfeld: Unternehmensabschlüsse analysieren und Kennzahlencontrolling entwickeln</b>		
<b>Zeitrictwert: 30 Stunden</b>		

**Ziele:**

Die Teilnehmer wenden ihre Rechnungswesenkenntnisse an, um mit Hilfe der Abschlussanalyse die Methoden des Kennzahlencontrollings unter verschiedenen Zielsetzungen (z.B. Rentabilität, Liquidität, Shareholder Value, Creditrating) umzusetzen. Neben innerbetrieblichen Zielen spielt auch die externe Beurteilung unter den oben genannten wie auch weiteren Aspekten eine wichtige Rolle. Die praktische Analyse eines veröffentlichten Abschlusses sensibilisiert die Teilnehmer für die Hinterfragung von Interpretationsregeln.

**Inhalte:**

- Zusammenfassung und Aufbereitung der Vermögens- und Erfolgsrechnung
- Entwicklung von Einzelkennzahlen und Kennzahlensystemen
- Chancen und Risiken kennzahlenorientierter Vorgehensweisen
- Analyse eines veröffentlichten Abschlusses

<b>Fach: Controlling</b>	<b>NF</b>	<b>3.Jahr</b>
<b>5. Lernfeld: Kostenplanung und Plankostenrechnungsverfahren praktisch erarbeiten</b>		
<b>Zeitrictwert: 16 Stunden</b>		

**Ziele:**

Die Teilnehmer setzen einen Projektauftrag für ein Kostenstellen-Budget selbständig um. Sie wenden Methoden der Vollkostenrechnung und der Teilkostenrechnung an und erschließen sich selbständig weitere Informationsquellen. Sie organisieren ihre eigene Arbeit, wählen

AWS - Abendwirtschaftsschule	Fachschule für Wirtschaft in Abendform
Lehrplan Controlling NF	

adäquate Arbeitstechniken aus und wenden sie an. Sie arbeiten effizient und kooperativ bei der Entwicklung eines Controllingwerkzeugs zusammen.

**Inhalte:**

- flexible Plankostenrechnung
- Abweichungsanalyse
- Grenzplankostenrechnung
- Entwicklung eines Controllingwerkzeugs

<b>Fach:</b>	<b>Controlling</b>	<b>NF</b>	<b>3.Jahr</b>
<b>6. Lernfeld:</b>	<b>Verfahren der Investitionsrechnung nutzen und analysieren</b>		<b>Zeitrichtwert: 16 Stunden</b>

**Ziele:**

Die Teilnehmer erkennen die betriebswirtschaftlichen Möglichkeiten verschiedener Investitionsrechnungsverfahren und lösen fallorientiert betriebswirtschaftliche Problemstellungen. Sie wenden Kenntnisse der Kostenrechnung und der Finanzmathematik zur Berechnung und Auswertung von geplanten Investitionsvorhaben bzw. verschiedener Investitionsalternativen an.

**Inhalte:**

- Praktikerverfahren der statischen Investitionsrechnung
- Verfahren der dynamischen Investitionsrechnung
- Problemorientierte Anwendung und Beurteilung unterschiedlicher Verfahren

Klausuren, Abschlussprüfung und Wiederholungsphasen ca. 20% der Gesamtstunden (Zeitrichtwert: 32 Stunden)

Das ergibt zur Zeit insgesamt 152 Stunden aus: 2 Unterrichtsjahren x 38 Wochen x 2 Stunden.

## Lehrplan für das Fach Controlling Vertiefungsfach

<b>Fach:</b>	<b>Controlling</b>	<b>VF</b>	<b>2.Jahr</b>
<b>1. Lernfeld:</b>	<b>Unternehmensbesteuerung mit Schwerpunkt Kapitalgesellschaft planen</b>		
<b>Zeitrichtwert: 30 Stunden</b>			

### Ziele:

Die Teilnehmer planen unter alternativen Situationen die Ertragsteuerbelastung einer Kapitalgesellschaft. Überdies beurteilen die Teilnehmer die Auswirkungen strategischer und operativer Entscheidungen auf die Liquiditäts- und die Erfolgswirkung in Verbindung mit der Steuerbelastung.

### Inhalte:

- Besteuerungsgrundlagen
- Ertragsteuern
  - Gewerbesteuer
  - Körperschaftsteuer (SolZ, ESt informativ)
- Aktuelle Gesetzesvorhaben und die möglichen Auswirkungen
- Steuerbelastungsvergleich über mehrere Jahre (ggf. mit Tabellenkalkulation)

<b>Fach:</b>	<b>Controlling</b>	<b>VF</b>	<b>2.Jahr</b>
<b>2. Lernfeld:</b>	<b>Finanzwirtschaftliche Zusammenhänge erkennen und Finanzierungsvorschläge entwickeln</b>		
<b>Zeitrichtwert: 40 Stunden</b>			

### Ziele:

Die Teilnehmer analysieren finanzwirtschaftliche Problemstellungen und erarbeiten sinnvolle Lösungsvorschläge. Sie entwickeln hierzu systematische und sachgerechte Grundsätze. Darüber hinaus entwerfen sie geeignete Kennzahlen, die das Unternehmensrating widerspiegeln. Die Teilnehmer reflektieren ihre Vorgehensweise.

### Inhalte:

- Aufgaben, Zielgrößen und Finanzierungsgrundsätze
- Kapitalbedarf und Kapitalfonds
- kurzfristige und langfristige Finanzplanung
- für das „Rating“ relevante Kenngrößen und Kennzahlen
- Außenfinanzierungsvarianten
- Innenfinanzierungseffekte (auch i.V.m. Interimsfinanzierung)
- Sonderformen der Finanzierung (Leasing)
- Sanierungsanlässe, Sanierungsmaßnahmen und Sanierungsbilanzen

<b>Fach: Controlling</b>	<b>VF</b>	<b>2.Jahr</b>
<b>3. Lernfeld: Bewertungsregelwerke nutzen und Bilanzierungsprobleme lösen</b>		
<b>Zeitrichtwert: 40 Stunden</b>		

**Ziele:**

Die Teilnehmer erarbeiten sich einen Überblick über die wichtigsten nationalen und internationalen Regelwerke für Wertansätze einzelner Bilanzposten. Anhand von Beispielen beurteilen die Teilnehmer die Auswirkungen von Entscheidungen im Rahmen zulässiger Wahlrechte auf den Ergebnisausweis im Jahresabschluss. In diesem Zusammenhang werden auch Grundsätze einer Bewertung des Unternehmens insgesamt erarbeitet und anhand praktischer Beispiele analysiert.

**Inhalte:**

- wichtige handelsrechtliche und steuerrechtliche Bewertungsregeln
- Grundzüge internationaler Rechnungslegungsvorschriften (IAS und GAAP)
- Wahlrechte unter Erfolgs- und Liquiditätsaspekten
- Verfahren der Unternehmensbewertung

<b>Fach: Controlling</b>	<b>VF</b>	<b>2.Jahr</b>
<b>4. Lernfeld: Unternehmensabschlüsse analysieren und Kennzahlencontrolling entwickeln</b>		
<b>Zeitrichtwert: 60 Stunden</b>		

**Ziele:**

Die Teilnehmer wenden ihre Rechnungswesenkenntnisse an, um mit Hilfe der Abschlussanalyse die Methoden des Kennzahlencontrollings unter verschiedenen Zielsetzungen (z.B. Rentabilität, Liquidität, Shareholder Value, Kreditrating) umzusetzen. Neben innerbetrieblichen Zielen spielt auch die externe Beurteilung unter den oben genannten wie auch weiteren Aspekten eine wichtige Rolle. Im Rahmen eines Projektes erschließen die Teilnehmer selbständig weitere Informationsquellen. Sie organisieren ihre Projektarbeit unter vereinbarten Zielsetzungen, wenden zielführende Arbeitstechniken an und arbeiten effizient und kooperativ bei der Entwicklung eines Controllingwerkzeugs zusammen. Sie präsentieren die Projektergebnisse.

**Inhalte:**

- Zusammenfassung und Aufbereitung der Vermögens- und Erfolgsrechnung
- Entwicklung von Einzelkennzahlen und Kennzahlensystemen
- Chancen und Risiken kennzahlenorientierter Vorgehensweisen
- Analyse eines oder mehrerer veröffentlichter Abschlüsse
- Informationsbeschaffung und -verwertung
- Entwicklung eines Controllingwerkzeugs

<b>Fach:</b>	<b>Controlling</b>	<b>VF</b>	<b>3.Jahr</b>
<b>5. Lernfeld:</b>	<b>Strategisches und operatives Controlling mit Verfahren der Vollkosten- und der Teilkostenrechnung durchführen</b>		
	<b>Zeitrichtwert: 60 Stunden</b>		

**Ziele:**

Die Teilnehmer analysieren betriebliche Abläufe unter kostenrechnerischen Gesichtspunkten und stellen sie dar. Darauf aufbauend untersuchen sie kurzfristige und langfristige Entscheidungszwänge und Entscheidungsspielräume sowie deren mögliche Auswirkungen unter variierenden Szenarien.

**Inhalte:**

- Bedeutung, Einordnungen und Zielsetzungen aus Verfahren der Kostenrechnung für das operative und das strategische Controlling im Unternehmen
- Einordnung von Kostenarten-, Kostenstellen- und Kostenträgerrechnungen
- Direct Costing und Programmanalyse unter verschiedenen Zielsetzungen

<b>Fach:</b>	<b>Controlling</b>	<b>VF</b>	<b>3.Jahr</b>
<b>6. Lernfeld:</b>	<b>Kostenplanung und Plankostenrechnungsverfahren praktisch erschließen</b>		
	<b>Zeitrichtwert: 30 Stunden</b>		

**Ziele:**

Die Teilnehmer setzen einen Projektauftrag für eine „Null-Basis-Budgetierung“ selbständig um. Sie wenden Methoden der Vollkostenrechnung und der Teilkostenrechnung an und erschließen sich selbständig weitere Informationsquellen. Sie organisieren ihre eigene Onlinearbeit, wählen adäquate Arbeitstechniken aus und wenden sie an. Sie arbeiten effizient und kooperativ bei der Entwicklung eines Controllingwerkzeugs zusammen.

**Inhalte:**

- flexible Plankostenrechnung
- Abweichungsanalyse
- Grenzplankostenrechnung
- Activity-Based-Costing
- Informationsbeschaffung und -verwertung
- Entwicklung eines Controllingwerkzeugs
- Präsentation der Projektergebnisse

<b>Fach:</b>	<b>Controlling</b>	<b>VF</b>	<b>3.Jahr</b>
<b>7. Lernfeld:</b>	<b>Verfahren der Investitionsrechnung nutzen und analysieren</b>		
	<b>Zeitrichtwert: 30 Stunden</b>		

**Ziele:**

Die Teilnehmer erkennen die betriebswirtschaftlichen Möglichkeiten verschiedener Investitionsrechnungsverfahren und lösen fallorientiert betriebswirtschaftliche Problemstellungen. Die Teilnehmer entwickeln ein Controllingwerkzeug zur rationellen

Berechnung und Auswertung von geplanten Investitionsvorhaben bzw. verschiedener Investitionsalternativen.

### Inhalte:

- Praktikerverfahren der statischen Investitionsrechnung
- Verfahren der dynamischen Investitionsrechnung
- Problemorientierte Anwendung und Beurteilung unterschiedlicher Verfahren
- Erarbeitung von Vorgehensweisen in Verbindung mit der Entwicklung eines Controllingwerkzeugs (Tabellenkalkulation)

<b>Fach:</b>	<b>Controlling</b>	<b>VF</b>	<b>3.Jahr</b>
<b>8. Lernfeld:</b>	<b>Bilanzen im Rahmen des Beteiligungscontrollings erstellen</b>		<b>Zeitrichtwert: 30 Stunden</b>

### Ziele:

Die Teilnehmer erkennen die betriebswirtschaftlichen Möglichkeiten und rechtlich geregelten Vorgehensweisen im Beteiligungscontrolling. Sie erstellen fallorientiert mit stark vereinfachten Zahlenwerken eine Konzernbilanz sowie auch Fusionsbilanzen. Sie analysieren und interpretieren deren Entstehung und Zielsetzung.

### Inhalte:

- Beteiligungscontrolling und Bilanzkonsolidierung
- Unternehmenszusammenschlüsse und Fusionsbilanz
- problemorientierte Interpretation der Ergebnisse

<b>Fach:</b>	<b>Controlling</b>	<b>VF</b>	<b>3.Jahr</b>
<b>9. Lernfeld:</b>	<b>Unternehmensplanungs- und Ergebnissteuerungswerkzeug entwickeln</b>		<b>Zeitrichtwert: 20 Stunden</b>

### Ziele:

Die Teilnehmer erkennen die Chancen der Zusammenführung verschiedener Controllingtätigkeitsbereiche in einem übergreifenden Planungswerkzeug. Sie analysieren und interpretieren verschiedene Vorgehensweisen und erarbeiten eine strukturierte Lösung.

### Inhalte:

- Produktions- bzw. Leistungserstellungsplanung mit der Kostenrechnung verbinden
- Einbindung von Planbilanzen und Plan-G&V sowie Kennzahlencontrolling
- Zusammenfassung von Bausteinen zu einer Unternehmensplanung

Klausuren, Abschlussprüfung und Wiederholungsphasen ca. 20% der Gesamtstunden. (Zeitrichtwert: 80 Stunden)

Das ergibt zur Zeit insgesamt 380 Stunden aus: 2 Unterrichtsjahren x 38 Wochen x 5 Stunden.

**Lehrplan für das Fach Informations- und  
Organisationsmanagement  
Ergänzungsfach**

**Fach: Informations- und Organisationsmanagement**

**2.Jahr**

**1. Lernfeld: Betriebliche Organisationsformen kennen lernen und  
Geschäftsprozesse abbilden**

**Zeitrichtwert: 24 Stunden**

**Ziele:**

Die Teilnehmer analysieren typische Organisationsstrukturen und stellen sie dar. Darauf aufbauend untersuchen sie betriebswirtschaftliche Geschäftsprozesse und stellen einen Zusammenhang zu modernen Organisationsverfahren her.

**Inhalte:**

- Darstellung der Aufbauorganisation von Unternehmen
- Analyse und Darstellung betrieblicher Geschäftsprozesse
- Methoden des Total Quality Management, z.B. Benchmarking (Darstellung der Methoden u.a. mit Excel)
- ISO 9000 ff

**Fach: Informations- und Organisationsmanagement****2.Jahr****2.Lernfeld: Projektmanagement****Informationsquellen und Arbeitsmethoden erschließen****Zeitrichtwert: 18 Stunden****Ziele:**

Die Teilnehmer setzen einen Projektauftrag selbstständig um. Sie wenden Methoden des Projektmanagements an und erschließen sich selbstständig Informationsquellen. Sie organisieren ihre eigene Arbeit, wenden Arbeitstechniken an und arbeiten effizient und kooperativ zusammen. Die Teilnehmer bereiten Informationen sach- und adressatengerecht auf und präsentieren sie.

**Inhalte:**

- Methoden der Projektplanung
- Netzplantechnik und andere Methoden der Projektablaufdarstellung
- Informationsbeschaffung und -verwertung
- Präsentation der Projektergebnisse

**Fach: Informations- und Organisationsmanagement****3.Jahr****3.Lernfeld: Betriebswirtschaftliche Lösungen mit Hilfe von  
Standardsoftware entwickeln****Zeitrichtwert: 46 Stunden****Ziele:**

Die Teilnehmer analysieren betriebswirtschaftliche Problemstellungen und erstellen mit Hilfe von Anwendungsprogrammen sinnvolle Lösungsvorschläge. Sie entwerfen hierzu systematisch und sachgerecht Lösungen mit den betriebswirtschaftlich relevanten Office-Anwendungen. Darüber hinaus entwerfen sie Datenbankkonzepte auf der Grundlage bekannter Datenbankentwicklungsmethoden und erstellen Anwendungen in einer Datenbankentwicklungsumgebung. Die Teilnehmer wenden im Rahmen der Anwendungsentwicklung exemplarisch Datenschutz- und -sicherungskonzepte für Datenbanken an. Sie reflektieren ihre Vorgehensweise.

**Inhalte:**

- Die Möglichkeiten des Einsatzes von Office-Software:  
komplexe betriebswirtschaftliche Lösungen mit Excel und Word
- Die Möglichkeiten des Einsatzes von Datenbanken:  
Die Normalisierung von Datenbanken  
Praktische Übungen zu Datenbanken  
Tabellen und Beziehungen, Abfragen, Formulare, Berichte, Makros und Module
- Datenschutz- und Datensicherungskonzepte

**Fach: Informations- und Organisationsmanagement****3.Jahr****4.Lernfeld: Überbetriebliche Vernetzungen nutzen und analysieren****Zeitrictwert: 46 Stunden****Ziele:**

Die Teilnehmer erkennen die betriebswirtschaftlichen Möglichkeiten moderner Vernetzungen und lösen entsprechende betriebswirtschaftliche Problemstellungen. Die Teilnehmer kennen die Entwicklungstrends von IuK-Systemen und –Leistungen und beschreiben betriebswirtschaftlich relevante Wirkungen.

**Inhalte:**

- Beurteilung von aktuellen Informationsdiensten
  - Gegenüberstellung wesentlicher Leistungsmerkmale
- Architektur der Vernetzung:
  - Netzstruktur und Netzknoten: Festnetze, Funknetze
  - Netzübergänge, Netzzugangsprotokolle
  - Internet, Intranet
- Anbindung lokaler Netze, Gestaltung einer Website
- Gestaltung von animierten Werbelementen mit einer geeigneten Programmiersprache (z.B. Java oder Flash)
- Datenschutz und Datensicherheit
- Konzeption von betrieblichen Netzwerken
- Die Kosten für den Aufbau betrieblicher Netzwerke

**Didaktische Reserve (18 Stunden)**

## Lehrplan für das Fach Kostenmanagement

<b>Fach: Kostenmanagement</b>	<b>1.Jahr</b>
<b>1. Lernfeld: Grundzusammenhänge der Kosten- und Leistungsrechnung verstehen</b>	
	<b>Zeitrichtwert: 24 Stunden</b>

### Ziele:

Die Teilnehmer erkennen die verschiedenen im Betrieb auftretenden Kostenarten und finden Gruppierungsmerkmale. Anhand eines buchhalterischen Abschlusses verfolgen sie die zuvor erkannten Kostenarten. Die Teilnehmer wenden auch ihre Buchführungskenntnisse zur Erarbeitung und Festlegung der Grundbegriffe und Zusammenhänge an.

### Inhalte:

- Einzel- und Gemeinkosten
- fixe und variable Kostenfunktionen
- Abschluss Buchführung inkl. Verschiedene G+V Darstellungen gem. § 275 HGB
- Überblick über die Kostenrechnungssysteme
- Aufgaben der KLR ( z.B. anhand einer einfachen Handelskalkulation mit Excel)

<b>Fach: Kostenmanagement</b>	<b>1.Jahr</b>
<b>2. Lernfeld: Vollkostenrechnung mit Schwerpunkt Industriebetrieb durchführen</b>	
	<b>Zeitrichtwert: 40 Stunden</b>

### Ziele:

Die Teilnehmer erarbeiten die kostenrechnerisch relevanten Größen und berechnen die kalkulatorischen Kosten. Sie erstellen eine Ergebnistabelle, z.B. in Excel, und ermitteln das Betriebsergebnis. Die Teilnehmer nutzen den Betriebsabrechnungsbogen zur Verteilung der Gemeinkosten und wenden die verschiedenen Kalkulationsverfahren an.

### Inhalte:

- Abgrenzungsrechnung
- Gemeinkostenverteilung im BAB auf Ist- und Normalkostenbasis
- Innerbetriebliche Leistungsverrechnung (Stufenleiter- und Gleichungsverfahren)
- Kalkulationsverfahren (Anwendungsbereiche, Vor- und Nachteile)
- Excel-Projekt, z.B. BAB mit Formelentwicklung

AWS - Abendwirtschaftsschule	Fachschule für Wirtschaft in Abendform
Lehrplan Kostenmanagement	

<b>Fach:</b>	<b>Kostenmanagement</b>	<b>1.Jahr</b>
<b>3. Lernfeld:</b>	<b>Entscheidungsorientierte Kostenrechnung mit Hilfe der Teilkostenrechnung entwickeln</b>	
		<b>Zeitrichtwert: 36 Stunden</b>

**Ziele:**

Die Teilnehmer analysieren das Problem der Fixkostenproportionalisierung der Vollkostenrechnung und wenden Techniken der Kostenspaltung zwecks Aufbau einer Teilkostenrechnung an. Die Teilnehmer beurteilen die Aussagekraft der Kostenstellenrechnung in der TKR und erarbeiten Kalkulationsverfahren mit unterschiedlicher Fixkostenverrechnung. Sie lösen ausgewählte Entscheidungsprobleme (z.B. Eigenfertigung/Fremdbezug, Produktionsprogrammplanung) u.a. mit Hilfe von Excel.

**Inhalte:**

- Kostentheorie (fixe u. variable Kosten, Kostenfunktionen, Durchschnitts- und Grenzkosten)
- Techniken der Kostenspaltung und Kostenstellenrechnung in der TKR
- ein- und mehrstufige Deckungsbeitragsrechnung
- BEP-Analysen
- Eigenfertigung/Fremdbezug (Excel-Zielsuche)
- Produktionsprogrammplanung (Excel-Solver-Projekt)

<b>Fach:</b>	<b>Kostenmanagement</b>	<b>1.Jahr</b>
<b>4. Lernfeld:</b>	<b>Probleme der Fixkostenverrechnung im Betrieb durch neuere Kostenrechnungsinstrumente erschließen</b>	
		<b>Zeitrichtwert: 32 Stunden</b>

**Ziele:**

Die Teilnehmer bewerten das Problem der Fixkosten in den Betrieben und beurteilen die Verfahren der Voll- und Teilkostenrechnung unter diesem Gesichtspunkt. Sie analysieren Betriebsprozesse hinsichtlich der wirkenden Kostentreiber und kalkulieren mit Prozesskosten. Die Teilnehmer überprüfen Kosteneinsparungspotentiale durch Beeinflussung der Kostentreiber. Sie setzen einen Arbeitsauftrag für Target Costing selbständig um, erschließen Informationsquellen, wenden zieladäquate Arbeitstechniken an, arbeiten effizient und kooperativ zusammen und präsentieren ihre Arbeitsergebnisse

**Inhalte:**

- Fixkostenmanagement
- Prozesskostenrechnung
- Target Costing
- Informationsbeschaffung und -verwertung

Klausuren und Wiederholungsphasen

20 Stunden

Das ergibt zur Zeit insgesamt 152 Stunden aus: 1 Unterrichtsjahr x 38 Wochen x je 4 Stunden.

## Lehrplan für das Fach Marketing Nebenfach

<b>Fach:</b>	<b>Marketing</b>	<b>EF</b>	<b>2.Jahr</b>
<b>1. Lernfeld:</b>	<b>Grundlagen des Marketing</b>	<b>Zeitrichtwert: 10 Stunden</b>	

### Ziele:

Die TeilnehmerInnen entwickeln durch die Beschäftigung mit den Veränderungen der wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Rahmenbedingungen unter Absatzgesichtspunkten ein grundlegendes Verständnis für den Marketing-Gedanken. Sie kategorisieren Marketing-Maßnahmen und leiten daraus die Gruppen der Marketing-Instrumente ab. Die TeilnehmerInnen vergleichen die unterschiedlichen Bedingungen des Konsumgüter-, Investitionsgüter- und Service-Marketing.

### Inhalte:

- Historische Entwicklung des Marketing
- Marketing-Management-Prozess
- Instrumente des Marketing-Mix
- Sektoren des kommerziellen Marketing

<b>Fach:</b>	<b>Marketing</b>	<b>EF</b>	<b>2.Jahr</b>
<b>2. Lernfeld:</b>	<b>Strategische Marketing-Planung</b>	<b>Zeitrichtwert: 10 Stunden</b>	

### Ziele:

Vor dem Hintergrund der Marketingziele, der Erkenntnisse des Lebenszyklusmodells und der Strategiealternativen nach Ansoff, Abell und Porter entwerfen die TeilnehmerInnen strategische Optionen für das Marketing. Sie wenden Portfolioanalysen an, um strategische Entscheidungen zu treffen. Dabei erfolgt eine kritische Auseinandersetzung mit diesen Methoden der strategischen Planung.

### Inhalte:

- Marketing Ziele und strategische Marketing-Planung
- Lebenszyklusmodell
- Strategiealternativen nach Ansoff, Abell, Porter
- Portfolioansätze

AWS - Abendwirtschaftsschule	Fachschule für Wirtschaft in Abendform
Lehrplan Marketing EF	

<b>Fach:</b>	<b>Marketing</b>	<b>EF</b>	<b>2.Jahr</b>
<b>3. Lernfeld:</b>	<b>Marketing-Information: Sekundärforschung</b>		<b>Zeitrichtwert: 14 Stunden</b>

### Ziele:

Ausgehend von einer strukturierten Umweltanalyse einer Branche ermitteln die TeilnehmerInnen interne und externe Quellen der Sekundärforschung und führen dazu Recherchen im Internet durch. Sie wenden diese Kenntnisse auf eine SWOT-Analyse an und berechnen und beurteilen dazu Marketing-Kennziffern.

Die TeilnehmerInnen informieren sich anschließend über qualitative und quantitative Prognosemethoden und beurteilen deren Aussagekraft.

Für die Beschreibung von Verwenderstrukturen und Zielgruppen interpretieren Sie die Ergebnisse von Markt-Media-Analysen in Kreuztabellen unter Einsatz eines Media-Planungsprogramms.

### Inhalte:

- Analyse der Unternehmensumwelt
- Quellen für Brancheninformationen
- SWOT-Analyse
- Marketing-Kennziffern
- Qualitative und quantitative Prognosemethoden im Überblick
- Interpretation von Daten aus Markt-Media-Analysen

<b>Fach:</b>	<b>Marketing</b>	<b>EF</b>	<b>2.Jahr</b>
<b>4. Lernfeld:</b>	<b>Marketing-Information: Primärforschung</b>		<b>Zeitrichtwert: 14 Stunden</b>

### Ziele:

Ausgehend von der Problemstellung der Primärdatenbeschaffung für das Marketing informieren sich die TeilnehmerInnen über die Datenerhebungsmethoden und die von Marktforschungsinstituten angebotenen Instrumente der Primärforschung. Sie überprüfen und beurteilen die Eignung der Methoden und Instrumente für unterschiedlichen Informationsbedarf unter Berücksichtigung der organisatorischen Spezifika der Instrumente, der Erkenntnisse der Stichprobentheorie und des Anspruchs an Repräsentativität der Ergebnisse.

### Inhalte:

- Formen qualitativer und quantitativer Befragungen
- Größe und Auswahl von Stichproben
- Beobachtung
- Experimente
- Panelforschung
- Testmarktforschung

AWS - Abendwirtschaftsschule	Fachschule für Wirtschaft in Abendform
Lehrplan Marketing EF	

<b>Fach:</b>	<b>Marketing</b>	<b>EF</b>	<b>2.Jahr</b>
<b>5. Lernfeld:</b>	<b>Marktsegmentierung und Positionierung</b>		<b>Zeitrichtwert: 10 Stunden</b>

### Ziele:

Die TeilnehmerInnen analysieren Marktabdeckungsstrategien und entwickeln geeignete Segmentierungskriterien für B-to-B-Märkte und B-to-C-Märkte. Zur Beurteilung komplexer Typologien machen sie sich mit den statistischen Methoden der Cluster- und Faktorenanalyse vertraut. Sie informieren sich über die praxisrelevanten Ansätze psychologischer Lebensstil- / Lebenswelt-Segmentierung, lernen Methoden zur Entwicklung von Positionierungsmodellen kennen und überprüfen den Einsatz von Zielgruppenkonserven auf ihre Praxistauglichkeit für die Positionierung unterschiedlicher Produkte.

### Inhalte:

- Marktabdeckungsstrategien
- Segmentierung von B-to-B-Märkten und B-to-C-Märkten
- Segmentierung mit 'Zielgruppen-Konserven' z.B. Sinus / Sigma Milieus, Roper Consumer Styles, Semiometrie
- Statistische Methoden zur Segmentierung und Positionierung im Überblick

<b>Fach:</b>	<b>Marketing</b>	<b>EF</b>	<b>3.Jahr</b>
<b>6. Lernfeld:</b>	<b>Produkt- und Programmpolitik</b>		<b>Zeitrichtwert: 10 Stunden</b>

### Ziele:

Die TeilnehmerInnen vollziehen den Prozess der Entwicklung und Einführung neuer Produkte nach. Dabei lernen Sie Ideengenerierungstechniken kennen. Die TeilnehmerInnen entwickeln die instrumentspezifischen Strategiealternativen im Rahmen von Produktkonzepten.

### Inhalte:

- Innovation: Entwicklung und Einführung neuer Produkte
- Ideengenerierungstechniken im Überblick
- Elemente des Produktkonzepts im Überblick: Qualität, Design, Verpackung, Name, Marke

AWS - Abendwirtschaftsschule	Fachschule für Wirtschaft in Abendform
Lehrplan Marketing EF	

<b>Fach:</b>	<b>Marketing</b>	<b>EF</b>	<b>3.Jahr</b>
<b>7. Lernfeld:</b>	<b>Marken- und Servicestrategien</b>	<b>Zeitrichtwert: 10 Stunden</b>	

**Ziele:**

Die TeilnehmerInnen verstehen Bedeutung und Funktionen von Ubiquitäts- und Selektivmarken für Verbraucher, Hersteller und Handel. Sie analysieren und beurteilen Markenstrategien der Hersteller. Sie reflektieren alternative Strategien hinsichtlich des Service-Niveaus und entwickeln die Elemente eines erfolgreichen Beschwerdemanagementsystems.

**Inhalte:**

- Ubiquitätsmarken und Selektivmarken
- Parallelmarken vs Dachmarken, Markenkooperation
- Servicestrategien, Beschwerdemanagement

<b>Fach:</b>	<b>Marketing</b>	<b>EF</b>	<b>3.Jahr</b>
<b>8. Lernfeld:</b>	<b>Distributionspolitik</b>	<b>Zeitrichtwert: 8 Stunden</b>	

**Ziele:**

Die TeilnehmerInnen erschließen sich aus der Beschäftigung mit der Entwicklung des Handels die Ursachen für die Betriebstypendynamik und den Interessenkonflikt zwischen Handel und Markenartikelindustrie. Sie verschaffen sich einen Überblick über die Handlungsalternativen im Rahmen der Distributionspolitik hinsichtlich Absatzkanal, Wahl der Absatzmittler, Eigen- und Fremdvertrieb sowie Kontraktmarketing. Sie vergleichen Franchisesysteme und bewerten deren Chancen und Risiken für Franchise-Geber und – Nehmer.

**Inhalte:**

- Akquisitorische Distribution
- Absatzmittler
- Konzentration und Nachfragemacht
- Direkter Absatz vs. Indirekter Absatz / Eigen- vs. Fremdvertrieb
- Franchising
- Weitere Formen des Kontraktmarketing

AWS - Abendwirtschaftsschule	Fachschule für Wirtschaft in Abendform
Lehrplan Marketing EF	

<b>Fach:</b>	<b>Marketing</b>	<b>EF</b>	<b>3.Jahr</b>
<b>9. Lernfeld:</b>	<b>Kontrahierungspolitik</b>	<b>Zeitrichtwert: 8 Stunden</b>	

### Ziele:

Die TeilnehmerInnen entwickeln die Determinanten der Preisfindung und bewerten die gängigen Preisstrategien.

Sie beschäftigen sich mit den Bedingungen der Preisdurchsetzung und verschaffen sich einen Überblick über die Instrumente der Konditionenpolitik, die Ausprägungen von Konditionenforderungen des Handels und über die verschiedenen Rabattsysteme. Sie berechnen die Gewinnwirkungen von Rabatten in verschiedenen Absatzsituationen.

### Inhalte:

- Praxisorientierte Preisfestlegung
- Determinanten der Preisfestlegung
- Preisfestlegung unter Risiko
- Preisstrategien
- Preisdurchsetzung
- Rabattpolitik

<b>Fach:</b>	<b>Marketing</b>	<b>EF</b>	<b>3.Jahr</b>
<b>10. Lernfeld:</b>	<b>Klassische Kommunikationspolitik</b>	<b>Zeitrichtwert: 22 Stunden</b>	

### Ziele:

Die TeilnehmerInnen planen eine Werbekampagne an einem konkreten Fall. Sie entwickeln die Entscheidungstatbestände, informieren sich über Handlungsalternativen und bewerten diese. Dazu gehört u.a. die Zusammenarbeit mit der Agentur. Mit einer Mediaplanungssoftware nehmen die TeilnehmerInnen eine Media-Individualauswahl vor, erstellen Rangreihen, Media- und Streupläne.

### Inhalte:

- Werbeziele
- Werbeplanung
- Werbeetat
- Agenturbriefing
- Kosten und Abrechnungsformen der Agenturen
- Copy Strategie
- Mediaplanung

AWS - Abendwirtschaftsschule	Fachschule für Wirtschaft in Abendform
Lehrplan Marketing EF	

•

<b>Fach:</b>	<b>Marketing</b>	<b>EF</b>	<b>3.Jahr</b>
<b>11. Lernfeld:</b>	<b>Nicht-klassische Kommunikationspolitik</b>		<b>Zeitrichtwert: 14 Stunden</b>

### **Ziele:**

Die TeilnehmerInnen verschaffen sich einen Überblick über Aufgaben und Ziele des Einsatzes der verschiedenen Instrumente nicht-klassischer Kommunikation und erkennen anhand von Marktdaten deren wachsende Bedeutung. Anhand konkreter Beispiele planen sie Kampagnen und beschäftigen sich exemplarisch mit weiteren Instrumenten nicht-klassischer Kommunikation.

### **Inhalte:**

- Ausprägungen und Ziele der Instrumente nicht-klassischer Kommunikation (Below-the-line)
- Planung ausgewählter Instrumente nicht-klassischer Kommunikation z.B. Verkaufsförderung, PR, Sponsoring, Direktmarketing, Persönlicher Verkauf, Events, Internet

Wiederholungsphasen und Klausuren ca. 20 % der Gesamtstunden.

## Lehrplan für das Fach Marketing Vertiefungsfach

<b>Fach:</b>	<b>Marketing</b>	<b>VF</b>	<b>2.Jahr</b>
<b>1. Lernfeld:</b>	<b>Grundlagen des Marketing</b>	<b>Zeitrichtwert: 25 Stunden</b>	

### Ziele:

Die TeilnehmerInnen entwickeln durch die Beschäftigung mit den Veränderungen der wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Rahmenbedingungen unter Absatzgesichtspunkten ein grundlegendes Verständnis für den Marketing-Gedanken. Sie kategorisieren Marketing-Maßnahmen und leiten daraus die Gruppen der Marketing-Instrumente ab. Die TeilnehmerInnen vergleichen die unterschiedlichen Bedingungen des Konsumgüter-, Investitionsgüter- und Service-Marketing. Sie machen sich mit den Elementen der Corporate Identity als Grundlage von Marketingstrategien vertraut und analysieren die Entwicklung und Implementierung von CI-Strategien an Beispielen.

### Inhalte:

- Historische Entwicklung des Marketing
- Konsumerismus und Verbraucherpolitik
- Marketing-Management-Prozess
- Instrumente des Marketing-Mix
- Sektoren des kommerziellen Marketing:
- Corporate Identity Strategien

<b>Fach:</b>	<b>Marketing</b>	<b>VF</b>	<b>2.Jahr</b>
<b>2. Lernfeld:</b>	<b>Strategische Marketing-Planung</b>	<b>Zeitrichtwert: 25 Stunden</b>	

### Ziele:

Vor dem Hintergrund der Marketingziele, der Erkenntnisse des Lebenszyklusmodells und der Strategiealternativen nach Ansoff entwerfen die TeilnehmerInnen strategische Optionen für das Marketing. Sie wenden Portfolioanalysen und andere Programmstrukturanalysen an, um strategische Entscheidungen zu treffen. Dabei erfolgt eine kritische Auseinandersetzung mit diesen Methoden der strategischen Planung.

### Inhalte:

- Marketing Ziele und strategische Marketing-Planung
- Diffusionsmodell
- Lebenszyklusmodell
- Strategiealternativen nach Ansoff
- Programmstrukturanalysen
- Portfolioansätze

AWS - Abendwirtschaftsschule	Fachschule für Wirtschaft in Abendform
Lehrplan Marketing VF	

<b>Fach:</b>	<b>Marketing</b>	<b>VF</b>	<b>2.Jahr</b>
<b>3. Lernfeld:</b>	<b>Marketing-Information: Sekundärforschung</b>		
<b>Zeitrictwert:</b>	<b>35 Stunden</b>		

### Ziele:

Ausgehend von einer strukturierten Umweltanalyse einer Branche. ermitteln die TeilnehmerInnen interne und externe Quellen der Sekundärforschung und führen dazu Recherchen im Internet durch. Sie wenden diese Kenntnisse auf eine Konkurrenzanalyse und eine SWOT-Analyse an und berechnen und beurteilen dazu Marketing-Kennziffern.

Die TeilnehmerInnen informieren sich anschließend über qualitative Prognosemethoden, benutzen verschiedene quantitative Prognosemethoden und beurteilen deren Aussagekraft.

Für die Beschreibung von Verwenderstrukturen und Zielgruppen interpretieren Sie die Ergebnisse von Markt-Media-Analysen in Kreuztabellen unter Einsatz eines Media-Planungsprogramms.

### Inhalte:

- Analyse der Unternehmensumwelt
- Wertewandel, Trendforschung
- Quellen für Brancheninformationen
- Konkurrenzforschung
- SWOT-Analyse
- Marketing-Kennziffern
- Qualitative und quantitative Prognosemethoden
- Quellen für Zielgruppeninformationen
- Interpretation von Daten aus Sekundärquellen (z.B. Branchenberichte, Markt-Media-Analysen, Paneldaten)

<b>Fach:</b>	<b>Marketing</b>	<b>VF</b>	<b>2.Jahr</b>
<b>4. Lernfeld:</b>	<b>Marketing-Information: Primärforschung</b>		
	<b>Zeitrictwert: 35 Stunden</b>		

### Ziele:

Ausgehend von der Problemstellung der Primärdatenbeschaffung für das Marketing informieren sich die TeilnehmerInnen über die Datenerhebungsmethoden und die von Marktforschungsinstituten angebotenen Instrumente der Primärforschung. Sie überprüfen und beurteilen die Eignung der Methoden und Instrumente für unterschiedlichen Informationsbedarf unter Berücksichtigung der organisatorischen Spezifika der Instrumente, der Erkenntnisse der Stichprobentheorie und des Anspruchs an Repräsentativität der Ergebnisse.

### Inhalte:

- Formen qualitativer und quantitativer Befragungen
- Imageforschung
- Größe und Auswahl von Stichproben
- Fragebogengestaltung
- Beobachtung
- Experimente
- Instrumente der Primärforschung (Auswahl):
- Panelforschung
- Testmarktforschung

<b>Fach:</b>	<b>Marketing</b>	<b>VF</b>	<b>2.Jahr</b>
<b>5. Lernfeld:</b>	<b>Marktsegmentierung und Positionierung</b>		
		<b>Zeitrichtwert: 25 Stunden</b>	

### Ziele:

Die TeilnehmerInnen analysieren Marktabdeckungsstrategien und entwickeln geeignete Segmentierungskriterien für B-to-B-Märkte und B-to-C-Märkte. Zur Beurteilung komplexer Typologien machen sie sich mit den statistischen Methoden der Cluster- und Faktorenanalyse vertraut. Sie informieren sich über die praxisrelevanten Ansätze psychologischer Lebensstil- / Lebenswelt-Segmentierung, vergleichen verschiedene Methoden zur Entwicklung von Positionierungsmodellen und überprüfen den Einsatz von Ad hoc-Typologien und Zielgruppenkonserven auf ihre Praxistauglichkeit für die Positionierung unterschiedlicher Produkte.

### Inhalte:

- Marktabdeckungsstrategien
- Prozess der Marktwahl
- Segmentierung von B-to-B-Märkten und B-to-C-Märkten
- Clusteranalysen zur Entwicklung komplexer Typologien
- Segmentierung mit 'Zielgruppen-Konserven' u.a. Sinus Milieus, GfK Euro Socio Styles, Semiometrie
- Methoden der analytischen und strategischen Positionierung mit ad hoc Typologien (Idealproduktmodell / Faktorenanalyse vs MDS)
- Positionierung mit 'Zielgruppen-Konserven'

<b>Fach:</b>	<b>Marketing</b>	<b>VF</b>	<b>3.Jahr</b>
<b>6. Lernfeld:</b>	<b>Produkt- und Programmpolitik</b>		
		<b>Zeitrichtwert: 25 Stunden</b>	

### Ziele:

Durch Übertragung Ihrer Kenntnisse des Lebenszyklusmodells auf ein konkretes Produktportfolio leiten die TeilnehmerInnen die Handlungsalternativen der Produkt- und Programmpolitik ab und erkennen die Relevanz des Innovationsmanagements. Sie vollziehen den Prozess der Entwicklung und Einführung neuer Produkte nach. Die TeilnehmerInnen entwickeln die instrumentspezifischen Strategiealternativen im Rahmen von Produktkonzepten und beschaffen sich Informationen über Markenschutz und Marken anmeldung.

AWS - Abendwirtschaftsschule	Fachschule für Wirtschaft in Abendform
Lehrplan Marketing VF	

### Inhalte:

- Aufgaben der Produktpolitik
- Innovation und Innovationsmanagement
- Entwicklung und Einführung neuer Produkte
- Ideengenerierungstechniken
- Elemente des Produktkonzepts: Qualität, Design, Verpackung, Name, Marke

<b>Fach:</b>	<b>Marketing</b>	<b>VF</b>	<b>3.Jahr</b>
<b>7. Lernfeld:</b>	<b>Marken- und Servicestrategien</b>	<b>Zeitrichtwert: 20 Stunden</b>	

### Ziele:

Die TeilnehmerInnen verstehen Bedeutung und Funktionen von Ubiquitäts- und Selektivmarken für Verbraucher, Hersteller und Handel. Sie analysieren und beurteilen Markenstrategien der Hersteller, informieren sich über Theorien zu Markenaufbau und – differenzierung und vergleichen und bewerten alternative Methoden der Markenbewertung.

Sie reflektieren alternative Strategien hinsichtlich des Service-Niveaus. Durch Beschäftigung mit Daten aus der Praxis erkennen die Relevanz von Customer Relationship Management und entwickeln die Elemente eines erfolgreichen Beschwerdemanagementsystems.

### Inhalte:

- Ubiquitätsmarken und Selektivmarken
- Parallelmarken vs Dachmarken, Markenkooperation
- Markendifferenzierung
- Markenbewertung
- Servicestrategien, CRM und Beschwerdemanagement

<b>Fach:</b>	<b>Marketing</b>	<b>VF</b>	<b>3.Jahr</b>
<b>8. Lernfeld:</b>	<b>Distributionspolitik</b>	<b>Zeitrichtwert: 20 Stunden</b>	

### Ziele:

Die TeilnehmerInnen erschließen sich aus der Beschäftigung mit der Entwicklung des Handels die Ursachen für die Betriebstypendynamik und den Interessenkonflikt zwischen Handel und Markenartikelindustrie. Sie verschaffen sich einen Überblick über die Handlungsalternativen im Rahmen der Distributionspolitik hinsichtlich Absatzkanal, Wahl der Absatzmittler, Eigen- und Fremdvertrieb sowie Kontraktmarketing. Sie vergleichen Franchisesysteme und bewerten deren Chancen und Risiken für Franchise-Geber und – Nehmer. Im Rahmen der logistischen Distribution entwickeln sie die relevanten Entscheidungstatbestände und informieren sich über aktuelle Ansätze zur kooperativen Rationalisierung der Logistikkette (ECR etc).

### Inhalte:

- Akquisitorische Distribution
- Absatzmittler
- Konzentration und Nachfragemacht
- Direkter Absatz vs. Indirekter Absatz

AWS - Abendwirtschaftsschule	Fachschule für Wirtschaft in Abendform
Lehrplan Marketing VF	

- Akquisition und Selektion von Absatzmittlern
- Eigen- vs. Fremdvertrieb
- Category Management
- Franchising
- Weitere Formen des Kontraktmarketing
- Logistische Distribution

<b>Fach:</b>	<b>Marketing</b>	<b>VF</b>	<b>3.Jahr</b>
<b>9. Lernfeld:</b>	<b>Kontrahierungspolitik</b>	<b>Zeitrichtwert: 15 Stunden</b>	

### Ziele:

Die TeilnehmerInnen überprüfen die Modelle klassischer Preistheorie auf ihre Relevanz für der Marketing-Praxis. Sie entwickeln die Determinanten der Preisfindung und bewerten die gängigen Preisstrategien.

Sie beschäftigen sich mit den Bedingungen der Preisdurchsetzung und verschaffen sich einen Überblick über die Instrumente der Konditionenpolitik, die Ausprägungen von Konditionenforderungen des Handels und über die verschiedenen Rabattsysteme. Sie berechnen die Gewinnwirkungen von Rabatten in verschiedenen Absatzsituationen und begreifen so Konditionenpolitik als nicht-lineare Preispolitik.

### Inhalte:

- Modelle klassischer Preistheorie, Preiselastizitäten
- Praxisorientierte Preisfestlegung
- Determinanten der Preisfestlegung
- Preisfestlegung unter Risiko
- Preisstrategien
- Preisdurchsetzung
- Konditionenpolitik

<b>Fach:</b>	<b>Marketing</b>	<b>VF</b>	<b>3.Jahr</b>
<b>10. Lernfeld:</b>	<b>Klassische Kommunikationspolitik</b>	<b>Zeitrichtwert: 30 Stunden</b>	

### Ziele:

Die TeilnehmerInnen planen eine Werbekampagne an einem konkreten Fall. Sie entwickeln die Entscheidungstatbestände, informieren sich über Handlungsalternativen und bewerten diese. Dazu gehört u.a. die Zusammenarbeit mit der Agentur. Zur Vorbereitung der Mediaplanung beschäftigen sie sich mit den Methoden und Kennzahlen der Mediaforschung einerseits und den Theorien und Ergebnissen zur Werbewirkungsforschung andererseits. Mit einer Mediaplanungssoftware nehmen die TeilnehmerInnen eine Media-Individualauswahl vor, erstellen Rangreihen, Media- und Streupläne. Sie kennen die Methoden und Kennzahlen der Werbeerfolgskontrolle.

### Inhalte:

- Werbeziele
- Werbeplanung
- Werbeetat

AWS - Abendwirtschaftsschule	Fachschule für Wirtschaft in Abendform
Lehrplan Marketing VF	

- Agenturbriefing
- Kosten und Verträge
- Copy Strategie und Copy Test
- Inter-Mediavergleich (Basis-Medien)
- Mediaforschung
- Mediaplanung
- Werbeerfolgskontrolle

<b>Fach:</b>	<b>Marketing</b>	<b>VF</b>	<b>3.Jahr</b>
<b>11. Lernfeld:</b>	<b>Nicht-klassische Kommunikationspolitik</b>		<b>Zeitrichtwert: 55 Stunden</b>

### Ziele:

Die TeilnehmerInnen verschaffen sich einen Überblick über Aufgaben und Ziele des Einsatzes der verschiedenen Instrumente nicht-klassischer Kommunikation Kommunikation (z.B. PR, Sponsoring, Verkaufsförderung, Events, Persönlicher Verkauf, Internet etc) und erkennen anhand von Marktdaten deren wachsende Bedeutung. Anhand konkreten Beispiele planen sie Direktmarketingkampagnen. Dazu informieren sie sich über die Gestaltungsprinzipien der Bestandteile adressierter Mailings, ermitteln Quellen der Adressbeschaffung für B-to-B und B-to-C-Mailings und informieren sich über die Dienstleistungsangebote der Adressverlage. Sie benutzen verschiedene Methoden der Kundenbewertung, kalkulieren Mailings und werten Direktmarketingaktionen aus. Darüber hinaus sondieren die TeilnehmerInnen Möglichkeiten aktiven Telefon-, Fax-, e-Mail- und SMS-Marketings und die Dienstleistungen und Abrechnungsmodelle von Call Centers. Sie informieren sich über die Instrumente des Direct-Response-Marketing.

Die TeilnehmerInnen beschäftigen sich exemplarisch mit weiteren Instrumenten nicht-klassischer Kommunikation.

### Inhalte:

- Instrumente nicht-klassischer Kommunikation (Below-the-line), ihre Ausprägungen und Ziele
- Formen des Direktmarketing
- Nicht - adressierte Haushaltswerbung
- Bestandteile und Aufbau von Mailings
- Mikrogeographische Segmentierung
- Adressmanagement, Letter Shop, Fulfillment
- Methoden der Kundenbewertung
- Kalkulation von Mailings, Responseschätzung
- Kontrolle von Direktmarketingaktionen
- Aktives Telefon-, Fax-, e-Mail-Marketing
- Direct Response Marketing
- Weitere ausgewählte Instrumente nicht-klassischer Kommunikation

Wiederholungsphasen, Klausuren und Abschlussprüfung ca. 20 % der Gesamtstunden (80 Stunden).

## Lehrplan für das Fach Personalmanagement Nebenfach und Vertiefungsfach

<b>Fach:</b>	<b>Personalmanagement</b>	<b>2.Jahr</b>
<b>1. Lernfeld:</b>	<b>Personalbeschaffung</b>	
<b>Zeitrichtwert: NF: 32 / VF: 80 Stunden</b>		

### Ziele:

Die Teilnehmer wenden die relevanten Verfahren der Bestandsanalyse und Bedarfsermittlung an. Daran anknüpfend sind sie in der Lage, Entscheidungen der Personalbeschaffung und Personalauswahl zu planen, begründen und umzusetzen. Sie wenden die Normen des Arbeits- und Sozialrechts bei der Begründung von Arbeitsverhältnissen sicher an und setzen die regulativen Methoden der Gesetzesnormen zur Lösung von Konflikten zwischen Arbeitnehmer und -geber ein.

### Inhalte:

- Personalbestandsanalyse
- Personalbedarfsplanung
- Personalbeschaffungswege
- Personalauswahl
- Personaleinstellung
  - Arbeitsvertragsrecht
  - Sozialversicherungsrecht (EF: nur Überblick)
- Arbeitsgerichtsbarkeit (nur VF)

<b>Fach:</b>	<b>Personalmanagement</b>	<b>2.Jahr</b>
<b>2. Lernfeld:</b>	<b>Personaleinsatz</b>	
<b>Zeitrichtwert: NF: 32 / VF: 80 Stunden</b>		

### Ziele:

Die Teilnehmer planen unter Berücksichtigung der betrieblichen und rechtlichen Rahmenbedingungen den Personaleinsatz, entwickeln ein Konzept der Personaleinführung und setzen es zielgruppengerecht ein, weisen einzelnen Arbeitnehmern eine Stelle zu oder modifizieren entsprechend der Arbeitnehmer-Qualifikation/Bedürfnisse eine Stelle. Sie beurteilen Arbeitszeit- und Vergütungssysteme und wenden geeignete an. Die Teilnehmer verstehen die rechtlichen Bestimmungen und richterrechtlichen Grundsätze des Tarif- und Arbeitskampfrechts zur Konfliktbewältigung zwischen den Vereinigungen der Arbeitgeber und Arbeitnehmer und leiten daraus konsequente Handlungsanleitungen ab.

AWS - Abendwirtschaftsschule	Fachschule für Wirtschaft
Lehrplan Personalmanagement EF + VF	

### Inhalte:

Personaleinsatz

Aufgaben

Planung

Rahmenbedingungen des Personaleinsatzes (U-planung, Rechtsrahmen)

Personaleinführung

Stellenzuweisung (Stelle, kurz- u. mittelfristige Ziele des U und der AN)

Stellenanpassung (Arbeitsstrukturierung) (**nur VF**)

Zeitwirtschaft (Arbeitszeit, Urlaub) (**EF**: nur Überblick)

Vergütungssysteme

Tarif- und Arbeitskampfrecht

<b>Fach:</b>	<b>Personalmanagement</b>	<b>3.Jahr</b>
<b>3. Lernfeld:</b>	<b>Personalführung</b>	
		<b>Zeitrictwert: NF: 32 / VF: 80 Stunden</b>

### Ziele:

Die Teilnehmer beurteilen komplexe Managementkonzepte, wenden Methoden des Teammanagements an, planen und realisieren Mitarbeitergespräche. Die Teilnehmer können die unterschiedlichen Personalbeurteilungssysteme einschätzen und anwenden. Sie reflektieren die einschlägigen Normen der Mitbestimmungsgesetze und wenden diese bei individual- und kollektivrechtlichen Fragestellungen sicher an.

### Inhalte:

- Grundlagen der Führung
- Führungsaufgaben (unter Berücksichtigung rechtlicher Rahmenbedingungen, soziologischer, motivations- und verhaltenstheoretischer Ansätze):
  - Zielsetzungen / Zielvereinbarungen
  - Kooperation
  - Personalbeurteilung
  - Konfliktmanagement u . a.
- Betriebliche Mitbestimmung (EF: nur Überblick)
- Unternehmensmitbestimmung (nur VF)

<b>Fach:</b>	<b>Personalmanagement</b>	<b>3.Jahr</b>
<b>4. Lernfeld:</b>	<b>Personalentwicklung und –abbau</b>	
		<b>Zeitrictwert: NF: 26 / VF: 60 Stunden</b>

### Ziele:

Die Teilnehmer ermitteln den Qualifikationsbedarf und entscheiden über adäquate Maßnahmen der Personalentwicklung. Sie setzen sich kritisch mit Konzepten der Fluktuation und des Personalabbaus auseinander und machen für den konkreten Fall geeignete Lösungsvorschläge. Sie wenden die Gesetze und Bestimmungen des Kündigungsrechts unter Abschätzung der rechtlichen und wirtschaftlichen Folgen an.

**Inhalte:**

- Personalentwicklung
  - Methoden zur Ermittlung des Weiterbildungsbedarfs
  - Entwicklung eines adäquaten Weiterbildungskonzepts
  - Bildungscontrolling (nur VF)
  - Mitwirkungsmöglichkeiten der Betroffenen und des Betriebsrates
- Personalabbau
  - Möglichkeiten
- Nutzung der natürlichen Fluktuation
- Aufhebungsvertrag
- Kündigung des Arbeitsvertrages
- Vorruhestandsvereinbarungen (nur VF)
- Outplacement u . a. (nur VF)

Projekt (nur VF) 40 Stunden

Didaktische Reserve: EF: 30 / VF: 40 Stunden

**Literaturhinweise:**

1. Arbeitsgesetze, Beck-Texte im dtv, Bestellnummer 5006, ISBN 3 423 05006 3
2. Bröckermann, Reiner; Personalwirtschaft, 2. Auflage, Schäffer-Poeschel Verlag Stuttgart, ISBN 3 7910 1868 X

## Lehrplan für das Fach Sprache und Kommunikation

1. Jahr / 160 Unterrichtsstunden

<b>Fach:</b>	<b>Sprache und Kommunikation</b>	<b>1. Jahr</b>
<b>Themenbereich:</b>	<b>Freies Reden</b>	
		<b>Zeitrictwert: 40 Stunden</b>

### Ziele:

Die TN halten vor Publikum eine freie Rede. Sie kennen die Faktoren, die einen wirkungsvollen Vortrag bestimmen, und wenden sie an.

### Inhalte:

- Anfang und Schluss einer Rede
- Sprechweise
- Stand und Körperhaltung
- Gestik
- Verwendung eines Stichwortzettels
- Sachrede und Meinungsrede

<b>Fach:</b>	<b>Sprache und Kommunikation</b>	<b>1. Jahr</b>
<b>Themenbereich:</b>	<b>Argumentieren</b>	
		<b>Zeitrictwert: 48 Stunden</b>

### Ziele:

Die TN argumentieren überzeugend für einen Standpunkt. Sie kennen die Bestandteile einer wirkungsvollen Argumentation und wenden sie an. Die TN analysieren Kommentare und Stellungnahmen und setzen sich mit diesen kritisch auseinander.

### Inhalte:

- Arten von Argumenten
- Aufbau einer Argumentation
- Abfassen einer freien Erörterung
- Analyse kommentierender Texte
- Abfassen einer Texterörterung

<b>Fach:</b>	<b>Sprache und Kommunikation</b>	<b>1. Jahr</b>
<b>Themenbereich:</b>	<b>Diskussion</b>	
		<b>Zeitrichtwert: 12 Stunden</b>

**Ziele:**

Die TN diskutieren teamorientiert und sachdienlich. Sie kennen die Elemente zweckmäßigen Diskussionsverhaltens und wenden sie an.

**Inhalte:**

- Positives und negatives Diskussionsverhalten
- Umgang mit Konflikten und schwierigen Diskussionsteilnehmern
- Gesprächsleitung und Moderation

<b>Fach:</b>	<b>Sprache und Kommunikation</b>	<b>1. Jahr</b>
<b>Themenbereich:</b>	<b>Präsentieren</b>	
		<b>Zeitrichtwert: 40 Stunden</b>

**Ziele:**

Die TN präsentieren Arbeitsergebnisse auf überzeugende Weise. Sie kennen die Vor- und Nachteile der wichtigsten Präsentationsmedien und die Methoden einer wirkungsvollen Präsentation.

**Inhalte:**

- Präsentationen mit Flipchart und PC/Beamer
- Einsatzmöglichkeiten der verschiedenen Medien
- Gestaltung von Präsentationsfolien

<b>Fach:</b>	<b>Sprache und Kommunikation</b>	<b>1. Jahr</b>
<b>Themenbereich:</b>	<b>Eine Facharbeit erstellen</b>	
		<b>Zeitrichtwert: 4 Stunden</b>

**Ziele:**

Die TN erhalten vorbereitende Informationen über die Abfassung der Facharbeit im Rahmen der Abschlussprüfung.

**Inhalte:**

- Formale Anforderungen an eine Facharbeit
- Inhaltliche Anforderungen an eine Facharbeit
- Gliederung einer Facharbeit

Sonstiges ( Einschulung, Evaluation, Abschlussgespräch usw. )

16 Unterrichtsstunden

## Lehrplan für das Fach Wirtschaftsenglisch

Dieser Lehrplan geht davon aus, dass Englisch drei Jahre lang als weitergeführte Fremdsprache und eigenständiges Fach unterrichtet wird und vor allem die Fähigkeiten vermittelt, in der englischen Sprache beruflich und privat kompetent zu kommunizieren und auf soziokulturell geprägtes Verhalten angemessen zu reagieren. Der laufende Unterricht sollte sich an den hier vorgeschlagenen Modulen orientieren. Es ist dabei wünschenswert, dass sich die jeweils betroffenen KollegInnen über Zeiträume und Auswahl der in den Modulen genannten Themenvorschläge einigen und sich im Unterrichtsablauf daran halten. Der Lehrplanentwurf selbst soll jedoch weder eine bestimmte Reihenfolge noch eine Vollständigkeit bei der Behandlung der genannten Themen und Module vorschreiben.

Gleichfalls sollen durch die hier vorgeschlagenen Module nicht solche Themen und Unterrichtsformen ausgeschlossen werden, die dazu geeignet sind, individuelle Probleme und Defizite der KursteilnehmerInnen zu beheben, welche trotz aller Anforderungen an bestimmte Eingangsvoraussetzungen noch bestehen können. In diesem Zusammenhang bieten sich neben den traditionellen Formen von Binnendifferenzierung auch spezielle Förderkurse und Teilungsunterricht an.

Außerdem empfiehlt es sich, schon frühzeitig die folgenden Arbeitstechniken anhand von einfachen Inhalten einzuüben:

- Präsentation
- Diskussion
- Anfertigen von Memos
- Darstellen von Sachverhalten
- Umsetzung visueller Vorgaben in einen Text
- Summary
- Comment

Diese Arbeitstechniken werden unterstützt durch Strategien des handelnden Lernens wie:

- Planen von Arbeitsschritten
- Markieren von Schlüsselbegriffen
- Anfertigen von Stichworten
- sachgerechte Beschaffung und Handhabung von Hilfsmitteln
- vom Wörterbuch unabhängige Erschließungstechniken von Texten
- Kommunizieren auch dann, wenn noch einige Ausdrucksmittel fehlen

### Anforderungsniveau

Das Hauptziel des Englischunterrichts ist eine gehobene Kommunikationsfähigkeit für Alltag, Studium und Beruf. Das Anforderungsniveau orientiert sich dabei an den Vereinbarungen der Kultusministerkonferenz vom 05.06.1998 über den Erwerb der Fachhochschulreife in beruflichen Bildungsgängen. Am Ende ihrer Fortbildung erreichen die SchülerInnen ein Abschlussniveau, das sich am Level B2 (Vantage) des „European Framework of Reference for the Teaching and Learning of Languages“ ausrichtet.

AWS - Abendwirtschaftsschule	Fachschule für Wirtschaft in Abendform
Lehrplan Wirtschaftsenglisch	

Für die verschiedenen Kompetenzbereiche gilt damit:

#### REZEPTION

Die PrüfungsteilnehmerInnen können...

... anspruchsvollere allgemeinsprachliche und fachsprachliche Äußerungen und unterschiedliche Textsorten gegebenenfalls unter Verwendung von fremdsprachlichen Hilfsmitteln im ganzen verstehen und im einzelnen auswerten.

#### PRODUKTION

Die PrüfungsteilnehmerInnen können...

... auf schriftliche und mündliche Mitteilungen komplexer Art auch ohne Verwendung von Hilfsmitteln weitgehend situationsgerecht und mit angemessenem Ausdrucksvermögen auf Englisch reagieren.

#### INTERAKTION

Die PrüfungsteilnehmerInnen können...

... Gesprächssituationen des Alltags sowie in berufsbezogenen Zusammenhängen nahezu sicher bewältigen und dabei auch die Gesprächsinitiative ergreifen. Sie können auf schriftliche Mitteilungen komplexer Art situationsadäquat reagieren und verfügen über ein angemessenes Ausdrucksvermögen.

#### MEDIATION

Die PrüfungsteilnehmerInnen können...

... einen komplexen in Englisch dargestellten Sachverhalt unter Verwendung von Hilfsmitteln auf Deutsch wiedergeben oder einen komplexen in Deutsch dargestellten Sachverhalt mit eigenen Worten auf Englisch umschreiben. Sie können leichte Formen des Dolmetschens und Übersetzens anwenden.

<b>Fach:</b>	<b>Wirtschaftsenglisch</b>	<b>1. Jahr</b>
<b>Themenbereich:</b>	<b>Begrüßung und Vorstellung</b>	
		<b>Zeitrichtwert: 12 Stunden</b>

#### Ziele:

Die TeilnehmerInnen stellen sich selbst und andere vor.

Sie beschreiben den eigenen Werdegang, ihren Arbeitsplatz und die jetzigen Tätigkeiten.

Sie berichten über ihr Privatleben, Hobbies und Freizeitgestaltung.

Sie formulieren Fragen zu den Darstellungen der anderen TeilnehmerInnen.

Sie reagieren auf Fragen anderer mit der gewünschten Antwort oder höflicher Ablehnung.

Sie geben die Darstellungen anderer mit eigenen Worten an Dritte weiter.

#### Inhalte:

- Private und förmliche Begrüßung und Vorstellung
- Verschiedene Formen der Fragestellung, Zustimmung, Ablehnung und Verneinung
- Einfache Anwendung der Zeitangaben und richtigen Zeiten.
- Weitergabe von Informationen über Personen.

AWS - Abendwirtschaftsschule	Fachschule für Wirtschaft in Abendform
Lehrplan Wirtschaftsenglisch	

<b>Fach:</b>	<b>Wirtschaftsenglisch</b>	<b>1. Jahr</b>
<b>Themenbereich:</b>	<b>Grundlagen der Telekommunikation</b>	<b>Zeitrichtwert: 12 Stunden</b>

### **Ziele:**

Die TeilnehmerInnen führen Telefonate oder nehmen sie entgegen.  
 Sie fragen nach Gründen für einen Anruf oder nach den Wünschen eines Anrufers.  
 Sie sichern Erledigung bzw. Problemlösung zu, lehnen höflich ab oder verbinden weiter.  
 Sie vereinbaren Termine und treffen Verabredungen.  
 Sie nehmen Buchungen oder Bestellungen vor und rügen Versäumnisse.  
 Sie fertigen Gesprächsnotizen an.  
 Sie beschreiben die aktuellen Geräte und Möglichkeiten der Telekommunikation  
 Sie verfolgen und bewerten die Weiterentwicklung in diesem Bereich der Wirtschaft.

### **Inhalte:**

- Geräte und Möglichkeiten der Telekommunikation
- Entwicklung und Veränderungen in diesem Bereich
- Wichtige Sprechanschlüsse am Telefon
- Angemessenes Verhalten am Telefon
- Verfassen von Gesprächsnotizen

<b>Fach:</b>	<b>Wirtschaftsenglisch</b>	<b>1. Jahr</b>
<b>Themenbereich:</b>	<b>Business Meetings (Besprechungen und Konferenzen)</b>	<b>Zeitrichtwert: 12 Stunden</b>

### **Ziele:**

Die TeilnehmerInnen beschreiben eigene Erfahrungen mit Geschäftsbesprechungen.  
 Sie entwickeln eine Tagesordnung.  
 Sie führen eine Besprechung durch..  
 Sie vertreten mit angemessenen Mitteln überzeugend ihre Positionen.  
 Sie beobachten Besprechungen und fertigen Gesprächsnotizen an.  
 Sie schreiben ein Protokoll.  
 Sie vergleichen die soziokulturellen Unterschiede im Verhalten bei Besprechungen.

### **Inhalte:**

- Organisation von Besprechungen
- Tagesordnung und Protokoll
- Sprachliche Mittel der Argumentation, Zustimmung und Ablehnung
- Soziokulturelle Unterschiede

AWS - Abendwirtschaftsschule	Fachschule für Wirtschaft in Abendform
Lehrplan Wirtschaftsenglisch	

<b>Fach:</b>	<b>Wirtschaftsenglisch</b>	<b>2. Jahr</b>
<b>Themenbereich:</b>	<b>Arbeitsplatz und Bewerbung</b>	<b>Zeitrichtwert: 6 Stunden</b>

### Ziele:

Die TeilnehmerInnen beschreiben eigene Bildungsgänge und Berufspositionen.  
 Sie bewerten Stellenangebote und erstellen Bewerbungsunterlagen.  
 Sie diskutieren die Verhaltensweisen bei einem „job interview“.  
 Sie vergleichen Gehälter und Sozialleistungen in verschiedenen Ländern.  
 Sie diskutieren Konfliktsituationen am Arbeitsplatz und Lösungsstrategien.

### Inhalte:

- Berufsausbildung: Bildungsgänge, Berufspositionen, berufliche Perspektiven
- Bewerbung: covering letter, curriculum vitae, job interview
- Vergütung: Löhne, Gehälter, Lohnnebenkosten im Ländervergleich
- Konflikte am Arbeitsplatz: Lösungsstrategien
- Arbeitnehmervertretung in Deutschland und im englischsprachigen Ausland

<b>Fach:</b>	<b>Wirtschaftsenglisch</b>	<b>2. Jahr</b>
<b>Themenbereich:</b>	<b>Beschäftigungssituation und Arbeitswelt</b>	<b>Zeitrichtwert: 6 Stunden</b>

### Ziele.

Die TeilnehmerInnen lesen und analysieren aktuelle Berichte zur Beschäftigungssituation eines Wirtschaftsraums.  
 Sie bewerten die Bedeutung von Arbeitslosigkeit aus der Sicht der Volkswirtschaft und der betroffenen Arbeitnehmer.  
 Sie diskutieren Vorschläge und Maßnahmen zum Abbau von Arbeitslosigkeit.

### Inhalte:

- Beschäftigungssituation und Arbeitslosigkeit:
- Gründe und Ursachen für aktuelle Gegebenheiten
- Lage der Betroffenen
- Maßnahmen, die zu einer Besserung führen können

<b>Fach:</b>	<b>Wirtschaftsenglisch</b>	<b>2. Jahr</b>
<b>Themenbereich:</b>	<b>Information Technology</b>	<b>Zeitrichtwert: 12 Stunden</b>

### Ziele:

Die TeilnehmerInnen beschreiben die von ihnen verwendeten IT- Geräte.  
 Sie berichten über deren bisherige berufliche und private Nutzung.  
 Sie verfolgen die Weiterentwicklung der modernen Kommunikationstechnologie.  
 Sie diskutieren deren Auswirkungen auf Lebenssituation und Arbeitsplatz.  
 Sie formulieren ihre Einstellung zu bisherigen und weiteren Veränderungen.

AWS - Abendwirtschaftsschule	Fachschule für Wirtschaft in Abendform
Lehrplan Wirtschaftsenglisch	

### Inhalte:

- Grundbegriffe zur Beschreibung von Computern und peripheren Geräten
- Typische Anwendungen von Geräten der Informationstechnologie
- Kommunikationstechnischer Fortschritt
- Probleme im Zusammenhang mit dem Internet
- Veränderungen im Hinblick auf die private Lebenssituation und die Arbeitsbedingungen (z. B. Teleworking)
- Gesamtgesellschaftliche und globale Veränderungen

<b>Fach:</b>	<b>Wirtschaftsenglisch</b>	<b>2. Jahr</b>
<b>Themenbereich:</b>	<b>Marketing</b>	
		<b>Zeitrictwert: 12 Stunden</b>

### Ziele:

Die TeilnehmerInnen beschreiben das Marketing–Konzept eines Unternehmens und überprüfen es nach den Regeln des modernen Marketing.  
 Sie vergleichen verschiedene Werbemaßnahmen (z.B. Anzeigen, TV-Spots).  
 Sie diskutieren Formen der Kundenorientierung und Kundenbindung.  
 Sie erstellen Materialien für eine Marktuntersuchung.  
 Sie entwickeln exemplarisch ein mögliches Marketing Mix für ein Unternehmen.  
 Sie verfolgen und diskutieren neue Trends (e-commerce, global marketing, etc.).

### Inhalte:

- Grundlagen und Ziele des Marketing
- Die Elemente des Marketing-Mix
- Werbung und Public Relations
- Kundenorientierung und Kundenbindung
- Marktuntersuchung
- Fallstudien zum Marketing-Mix
- Neue Trends im Bereich des Marketing

<b>Fach:</b>	<b>Wirtschaftsenglisch</b>	<b>2. Jahr</b>
<b>Themenbereich:</b>	<b>Money and Banking</b>	
		<b>Zeitrictwert: 12 Stunden</b>

### Ziele:

Die TeilnehmerInnen verfolgen die Entwicklung des Geldes und der Währungen.  
 Sie führen einfache Zahlungsvorgänge durch (incl. moderner Zahlungsarten).  
 Sie vergleichen unterschiedliche Formen der Vermögensbildung.  
 Sie bewerten Vor- und Nachteile von Barzahlung und Kreditaufnahme.  
 Sie verfolgen Neuerungen bei Geschäftsbanken und Finanzdienstleistern.  
 Sie diskutieren die aktuelle Geldpolitik und die Rolle der Zentralbanken.

### Inhalte:

- Geldarten: Münzen, Banknoten, Buchgeld, Plastikgeld
- Währungen: aktuelle Probleme um Euro, Pfund und Dollar
- Zahlungsverkehr: Bargeldzahlungen, Girokonto und moderne Zahlungsarten

AWS - Abendwirtschaftsschule	Fachschule für Wirtschaft in Abendform
Lehrplan Wirtschaftsenglisch	

- Kreditwesen: verschiedene Formen und Probleme der Kreditaufnahme
- Kapitalanlage: ausgewählte Möglichkeiten der Vermögensbildung
- Geschäftsbanken: Entwicklungen im internationalen Bankensektor
- Geldpolitik: Instrumente und Rolle der Zentralbanken

<b>Fach:</b>	<b>Wirtschaftsenglisch</b>	<b>3. Jahr</b>
<b>Themenbereich:</b>	<b>Interkulturelle Kommunikation</b>	<b>Zeitrichtwert: 12 Stunden</b>

### Ziele:

Die Teilnehmerinnen informieren sich über kulturelle Unterschiede in der Kommunikation und in Geschäftsprozessen.

Sie werden sich bewusst über eigene kulturelle Prägungen.

Sie diskutieren Verhaltensalternativen und Interpretationsmöglichkeiten von unterschiedlichen Verhaltensweisen.

Sie entwickeln Strategien für eine effektive interkulturelle Kommunikation im Geschäftsleben.

Sie diskutieren Nutzen und Probleme eines eigenen beruflichen Auslandsaufenthalts.

Sie entwickeln eine Checkliste für die Vorbereitung auf einen Auslandsaufenthalt.

### Inhalte:

- Fallstudien zu kulturellen Unterschieden aus unterschiedlichen Kulturen
- Rollenspiele
- Aktuelle Artikel zum Thema
- Vor- und Nachteile eines beruflichen Auslandsaufenthalts
- Tipps für die Beschaffung eines Jobs im Ausland und die Vorbereitung darauf

<b>Fach:</b>	<b>Wirtschaftsenglisch</b>	<b>3. Jahr</b>
<b>Themenbereich:</b>	<b>Unternehmen und ihre Organisation</b>	<b>Zeitrichtwert: 20 Stunden</b>

### Ziele:

Die TeilnehmerInnen stellen ein ihnen bekanntes Unternehmen vor.

Sie berichten über dessen Geschichte, Eigentumsverhältnisse, Organisationsstruktur, Produktpalette, ausgewählte Kennzahlen etc.

Sie vergleichen deutsche Unternehmensformen mit englischen und amerikanischen.

Sie verfolgen und diskutieren aktuelle Unternehmenszusammenschlüsse.

### Inhalte:

- Unternehmensformen verschiedener Länder
- Verschiedene Formen der Aufbauorganisation
- Kennzahlen (siehe auch Modul Rechnungswesen und Controlling)
- Unternehmenszusammenschlüsse (mergers and acquisitions)

AWS - Abendwirtschaftsschule	Fachschule für Wirtschaft in Abendform
Lehrplan Wirtschaftsenglisch	

<b>Fach:</b>	<b>Wirtschaftsenglisch</b>	<b>3. Jahr</b>
<b>Themenbereich:</b>	<b>Rechnungswesen und Controlling</b>	<b>Zeitrichtwert: 16 Stunden</b>

### **Ziele:**

Die TeilnehmerInnen überprüfen ihre Kenntnisse über englische Zahlen und Maße.  
 Sie lösen einfache Aufgaben des kaufmännischen Rechnens.  
 Sie vergleichen den Aufbau deutscher mit amerikanischen und englischen Bilanzen.  
 Sie kommentieren die Veränderungen in Bilanzen verschiedener Perioden.  
 Sie analysieren englischsprachige Bilanzen und GuV-Rechnungen.  
 Sie erstellen eine einfache englische Bilanz.

### **Inhalte:**

- Unterschiedliche Schreibweise von Zahlen und Symbolen im Englischen und Deutschen.
- Grundrechenarten und einfache kaufmännische Rechenwege
- Englische und amerikanische Maße und Gewichte.
- Englische und amerikanische Bilanzen und GuV-Rechnungen.

<b>Fach:</b>	<b>Wirtschaftsenglisch</b>	<b>3. Jahr</b>
<b>Themenbereich:</b>	<b>Europäische Einigung</b>	<b>Zeitrichtwert: 12 Stunden</b>

### **Ziele:**

Die TeilnehmerInnen stellen die Entwicklungsgeschichte der EU dar.  
 Sie charakterisieren die Bedeutung des Binnenmarktes.  
 Sie verfolgen die Entwicklung der EMU und des Euro.  
 Sie beschreiben die Rolle Großbritanniens im Prozess der Europäischen Integration.  
 Sie verfolgen die Darstellung der europäischen Einigung in britischen Medien.  
 Sie diskutieren die aktuellen Probleme der EU (z.B. Folgen der EU-Erweiterung)

### **Inhalte:**

- Die Stufen der europäischen Zusammenarbeit und Integration
- Die Organe und Institutionen der EU
- Die britische Haltung zur EU
- Probleme und Zukunft der EU

AWS - Abendwirtschaftsschule	Fachschule für Wirtschaft in Abendform
Lehrplan Wirtschaftsenglisch	

<b>Fach:</b>	<b>Wirtschaftsenglisch</b>	<b>3. Jahr</b>
<b>Themenbereich:</b>	<b>Energie und Umwelt</b>	
		<b>Zeitrichtwert: 12 Stunden</b>

### **Ziele:**

Die TeilnehmerInnen berichten über die verschiedenen traditionellen Energiequellen.  
Sie diskutieren die Probleme der weltweiten Energieversorgung.  
Sie bewerten die Chancen verschiedener alternativer Energien.  
Sie verfolgen aktuelle Ereignisse zum Thema Energie und Umwelt.  
Sie diskutieren über ihre Einstellung zum Umweltschutz in Privathaushalten und in ihren Betrieben (green audit).

### **Inhalte:**

- Traditionelle Energiequellen
- Erneuerbare Energien
- Angemessene Energieversorgung und notwendiger Umweltschutz
- Green audit

## Lehrplan im Fach Wirtschaftsmathematik

### Ziele und Inhalte

#### **Themenbereich: Grundlagen der Wirtschaftsmathematik I**

##### **Zeitrichtwert: 20 Stunden**

###### Ziele:

Die Teilnehmer eignen sich im Rahmen einer Einführung in die Zahlenmengen grundlegende Kenntnisse über die wichtigsten Verknüpfungsarten sowie die Verwendung der gebräuchlichsten mathematischen Symbole in der Mengenlehre an.

Die Teilnehmer erarbeiten sich in Einzel- und Teamarbeit die vier grundlegenden mathematischen Verknüpfungen im Bereich der Termumformungen und lernen den mathematischen Umgang mit Potenz- und Wurzeltermen kennen und sicher zu beherrschen. Die Kenntnis dieser Rechenoperationen ermöglicht den Teilnehmern die Behandlung und Lösung linearer Gleichungen. In diesem Kontext stellt der Einsatz des elektronischen Taschenrechners bei zahlenmäßigen Berechnungen eine notwendige Ergänzung dar.

###### Inhalte:

###### 1.) Mengenlehre

- Grundbegriffe der Mengenlehre, verwendete Symbole
- Zahlenmengen

###### 2.) Termumformungen

- Addition, Subtraktion, Multiplikation und Division algebraischer Terme
- Potenzieren und Radizieren algebraischer Terme
- Rechnen mit dem elektronischen Taschenrechner
- lineare Gleichungen

#### **Themenbereich: Grundlagen der Wirtschaftsmathematik II**

##### **Zeitrichtwert: 32 Stunden**

###### Ziele:

Die Teilnehmer informieren sich über den Funktionsbegriff und erarbeiten sich die besonderen Eigenschaften linearer Funktionen. Die Teilnehmer eignen sich die Grundbegriffe und Symbole der Aussagenlogik an und erkennen den grundlegenden Unterschied zwischen Aussageformen und Aussagen. Sie unterscheiden die verschiedenen Arten von Aussagen und wenden sie exemplarisch an.

Die Teilnehmer lernen die besonderen Eigenschaften quadratischer und kubischer Funktionen kennen. Die Teilnehmer festigen ihre Kenntnisse und Fertigkeiten beim Umformen algebraischer Terme anhand der in diesem Zusammenhang häufig auftretender Gleichungen unterschiedlichen Grades und durch Auswahl eines geeigneten Lösungsweges. Sie bearbeiten anwendungsbezogene Aufgaben und Problemstellungen aus dem Bereich der Kostentheorie und verstehen dadurch die Sinnhaftigkeit und Notwendigkeit formaler mathematischer Rechenoperationen.

Inhalte:

1.) Aussagenlogik

- Grundbegriffe der Aussagenlogik
- Verknüpfungen von Aussagen und Aussageformen
- Kontingenz, Kontradiktion und Tautologie als Aussage

2.) Funktionen

- Funktionsbegriff, wichtige Merkmale linearer Funktionen (Achsen Schnittpunkte, Steigung)
- Anwendung linearer Funktionen in der Ökonomie (Angebots-, Nachfrage-, Kosten-, Erlös- und Gewinnfunktion )
- Quadratische Funktionen, verschiedene Darstellung-Formen (z. B. die Scheitelpunktform), quadratische Gleichungen, Anwendung in der Ökonomie
- Kubische Funktionen, kubische Gleichungen, Polynomdivision, Anwendung in der Ökonomie

**Themenbereich: Differenzialrechnung und ihre Anwendung in der Ökonomie**

**Zeitrictwert: 24 Stunden**

Ziele:

Die Teilnehmer erarbeiten sich den Grenzwert- und Stetigkeitsbegriff und wenden ihn an aus gesuchten Beispielen an. Sie erkennen die große Bedeutung des Grenzwert-Begriffes beim Aufstellen des Differenzialquotienten und erwerben ein grundlegendes Verständnis für die Probleme der Differenzialrechnung. Die Teilnehmer lernen die Regeln für die Bildung von Ableitungen kennen und wenden sie auf ganzrationale Funktionen und Potenzfunktionen mit negativem Exponenten an.

Die Teilnehmer informieren sich über die mathematischen Bedingungen für die Berechnung von Extremwerten und Wendepunkten. Sie lernen die Bedeutung dieser Funktionsmerkmale bei der Berechnung wichtiger betriebswirtschaftlicher Größen einzuschätzen und mit Hilfe geeigneter Software darzustellen.

Inhalte:

- Grenzwertbegriff und Stetigkeit
- der Differenzialquotient und seine Bedeutung
- die Ableitungsregeln (Faktor-, Potenz- und Summenregel )
- Bestimmung der Maximalwerte verschiedener ökonomischer Funktionen ( Erlös- und Gewinnmaximum )
- Bestimmung der Minimalwerte verschiedener ökonomischer Funktionen ( Grenzkosten-, Betriebskostenminimum sowie Betriebskostenoptimum )
- Bestimmung und Bedeutung des Wendepunktes bei Kosten- und Gewinnfunktionen 3. Grades
- mathematische Modelle der Polypol- und der Monopolsituation

- optimale Beschaffungsmenge
- Preis- und Nachfrageelastizität

**Themenbereich: Finanzmathematik**

**Zeitrictwert: 24 Stunden**

Ziele:

Die Teilnehmer lernen in Einzel- und Teamarbeit arithmetische Folgen und Reihen sowie geometrische Folgen und Reihen kennen und zu unterscheiden. Sie verdeutlichen sich an Hand beispielhafter Anwendungen das grundlegende Prinzip bei der Bildung arithmetischer und geometrischer Folgen bzw. Reihen und nehmen durch geeignete Umformungsschritte die Bestimmung verschiedener Formvariabler auch unter Anwendung der Logarithmenrechnung vor.

Die Teilnehmer lernen Begriffe und Symbole der Zinseszinsrechnung kennen und analysieren konkrete Problemstellungen aus der Praxis, ermitteln die bekannten und gesuchten Größen und führen mit Hilfe der Kapitalendwertformel für die jährliche Verzinsung die Berechnungen durch.

Die Teilnehmer eignen sich Kenntnisse über die Grundlagen der Rentenrechnung an und unterscheiden wichtige Begriffe wie den Kapitalendwert und den Kapitalbarwert von Renten und erklären deren Bedeutung. Außerdem beschreiben sie den Unterschied zwischen nachschüssigen und vorschüssigen Renten. In diesem Zusammenhang erarbeiten sie sich grundlegende Kenntnisse über Kapitalaufbau - und abbauvorgänge.

Die Teilnehmer untersuchen geeignete finanzmathematische Fragestellungen unter Anwendung der erlernten Begriffe und Zusammenhänge und präsentieren die Ergebnisse sach- und adressatengerecht auch mit Hilfe geeigneter Anwendungssoftware.

Inhalte:

1.) Folgen und Reihen

- Rechnen mit Logarithmen
- arithmetische Folgen und Reihen und ihre Anwendung
- geometrische Folgen und Reihen und ihre Anwendung

2.) Zinseszinsrechnung

- Begriffe und Symbole der Zinseszinsrechnung
- Die Kapitalendwertformel für jährliche Verzinsung
- Berechnung von verschiedenen Größen in der Kapitalendwertformel
- Anwendungsbezogene Aufgaben

3.) Rentenrechnung

- Rentenbegriff und Arten von Renten
- Summenwertformel für nachschüssige Rentenzahlung
- Summenwertformel für vorschüssige Rentenzahlung
- anwendungsbezogene Aufgaben
- Kapitalaufbauformel (Sparkassenformel ) mit Berechnungen
- Kapitalabbauformel ( Schuldentilgungsformel ) mit Berechnungen

**Themenbereich: Matrizenrechnung**

**Zeitrichtwert: 20**

Ziele:

In diesem Zusammenhang eignen sich die Teilnehmer Methoden zur Lösung linearer Gleichungssysteme mit 2 und mehr Variablen an.

Die Teilnehmer lernen die Matrizenrechnung als eine Methode kennen, die die Darstellung und Bearbeitung betriebswirtschaftlicher Fragestellungen auf zeitsparende Art und Weise ermöglicht.

Sie präsentieren den Lösungsweg bei einigen ausgesuchten bearbeiteten Problemstellungen auch mit Hilfe geeigneter Software.

Inhalte:

- Lineare Gleichungssysteme mit 2, 3 und 4 Variablen und deren Lösbarkeit
- Gauß-Algorithmus
- Matrizenrechnung, Einheitsmatrix, Anwendung auf betriebswirtschaftliche Fragestellungen