

Hessisches Kultusministerium

HESSEN



# Handreichung Berufsschule

Beruf

**Kauffrau/-mann für Groß- und Außenhandelsmanagement**

BILDUNGSLAND  
Hessen 

## Inhaltsverzeichnis

1	Inhalt und Intentionen der Handreichung.....	3
2	Kompetenzkonzept der Lernfeldergänzung .....	3
3	Grundkonzept eines kompetenzorientierten Unterrichts.....	6
3.11	Zielorientierung.....	7
3.12	Kontextualisierung .....	7
3.13	Aktivierung .....	7
3.14	Handlungssystematisches Lernen .....	7
3.15	Fachsystematisches Lernen.....	7
3.16	Alternierendes Lernen.....	8
3.17	Reflexion und Kontrolle.....	8
3.18	Fazit .....	8
4	Lernfelder .....	10
4.1	Lernfeld 1: Das Unternehmen präsentieren und die eigene Rolle mitgestalten .....	10
4.2	Lernfeld 2: Aufträge kundenorientiert bearbeiten .....	12
4.3	Lernfeld 3: Beschaffungsprozesse durchführen.....	15
4.4	Lernfeld 4: Wertströme erfassen und dokumentieren .....	17
4.5	Lernfeld 5: Kaufverträge erfüllen .....	19
4.6	Lernfeld 6: Ein Marketingkonzept entwickeln .....	21
4.7	Lernfeld 7: Außenhandelsgeschäfte anbahnen .....	23
4.8	Lernfeld 8: Wertströme auswerten.....	25
4.9	Lernfeld 9: Geschäftsprozesse mit digitalen Werkzeugen unterstützen .....	27
4.10	Lernfeld 10: Kosten- und Leistungsrechnung durchführen .....	29
4.11	Lernfeld 11 GH: Waren lagern.....	31
4.12	Lernfeld 11 AH: Internationale Warentransporte abwickeln.....	33
4.13	Lernfeld 12 GH: Warentransporte abwickeln .....	35
4.14	Lernfeld 12 AH: Außenhandelsgeschäfte abwickeln und finanzieren .....	37
4.15	Lernfeld 13 GH: Ein Projekt im Großhandel planen und durchführen.....	39
4.16	Lernfeld 13 AH: Ein Projekt im Außenhandel planen und durchführen .....	41
5	Unterrichtsbeispiele .....	42
5.1	Unterrichtsbeispiel 1.....	42
5.1.2	Problemstellung und schulisch-betrieblicher Kontext .....	42
5.1.3	Reduktion der curricularen Matrix .....	44
5.1.4	Planungsmatrix .....	46
5.1.5	Katalog der Teilaufgaben.....	47
5.1.6	Hinweise zur Lernortkooperation.....	47
5.2	Unterrichtsbeispiel 2.....	48

---

5.2.1 Festlegung des zu unterrichtenden Lernfelds .....	48
5.2.2 Problemstellung und schulisch-betrieblicher Kontext .....	48
5.2.3 Reduktion der curricularen Matrix .....	50
5.2.4 Planungsmatrix .....	52
5.2.5 Katalog der Teilaufgaben .....	54
5.2.6 Hinweise zur Lernortkooperation .....	54
5.3 Unterrichtsbeispiel 3 .....	55
5.3.1 Festlegung des zu unterrichtenden Lernfelds .....	55
5.3.2 Problemstellung und schulisch-betrieblicher Kontext .....	55
5.3.3 Reduktion der curricularen Matrix .....	57
5.3.4 Planungsmatrix .....	58
5.3.5 Katalog der Teilaufgaben .....	59
5.3.6 Hinweise zur Lernortkooperation .....	59
6 Literatur .....	60

## 1 Inhalt und Intentionen der Handreichung

Im Zentrum der KMK-Rahmenlehrpläne für die dualen Ausbildungsberufe steht die Bildungsperspektive einer beruflichen Handlungskompetenz und damit einhergehend die Forderung nach kompetenzorientiertem Unterricht. Dies stellt im Vergleich zum ehemals wissensorientierten Unterricht deutlich höhere Ansprüche an die Lehrkräfte bei der Unterrichtsplanung, -konzeption und auch -umsetzung, da zusätzlich zu der weiterhin bestehenden Notwendigkeit, einschlägiges und aktuelles Fachwissen zu vermitteln, die Anforderung hinzukommt, den Wissenserwerb auch auf die Entwicklung beruflicher Handlungsfähigkeit(en) auszurichten.

Um den Kompetenzanspruch curricular zu verankern, wurden Lernfeldlehrpläne implementiert. Statt der ehemals sehr konkreten, kleinschrittigen und weitgehend kognitiven Lernziele werden nun Ziele genannt, die nicht das im Unterricht zu vermittelnde Wissen vorgeben, sondern festlegen, welche berufsbezogenen Handlungen im Lernprozess vollzogen werden sollen. Ohne direkten Bezug zu diesen Zielen führen die Lernfeldlehrpläne Inhalte an, die exemplarisch bzw. optional aufgeführt werden, also ohne Verbindlichkeit genannt werden.

Das heißt, dass Lehrkräfte bei ihrer Unterrichtskonzeption dazu aufgefordert werden, ohne curriculare Vorgaben Kompetenzen zu vermitteln. Dies führt nicht nur zu einem deutlich erhöhten Arbeitsaufwand für sie, sondern zieht auch enorme Varianzen in den Unterrichtskonzeptionen nach sich. Jede Lehrperson ist gefordert, erstens individuell ein Kompetenzverständnis zu entwickeln bzw. zu implizieren und zweitens auf dessen Basis den Lehrplan zur Ableitung konkreter Lernziele zu transformieren, um schließlich drittens ein adäquates methodisches Konzept zu generieren. Je nach individuellem Kompetenzverständnis und Transformationsansatz lassen sich dabei für dasselbe Lernfeld sehr unterschiedliche Lernziele (Kompetenzen) ableiten.

Zur Unterstützung beim Umgang mit der curricularen Offenheit und bei der unterrichtsbezogenen Konkretisierung des kognitiven Aspekts sowie zur Reduzierung des Planungs- und Konzeptionsaufwands auf ein handhabbares Maß bietet diese Handreichung Lehrkräften eine Ergänzung des KMK-Rahmenlehrplans.

## 2 Kompetenzkonzept der Lernfeldergänzung

Eine im deutschsprachigen Raum anerkannte Grunddefinition von Kompetenz beruft sich auf den US-amerikanischen Sprachwissenschaftler NOAM CHOMSKY, der diese als Disposition zu einem eigenständigen variablen Handeln beschreibt (CHOMSKY, 1962). Das Kompetenzmodell von JOHN ERPENBECK und LUTZ VON ROSENSTIEL präzisiert dieses Basiskonzept, indem es sozial-kommunikative, personale und fachlich-methodische Kompetenzen unterscheidet (ERPENBECK, ROSENSTIEL, GROTE, SAUTER, 2017, XXI ff.).

### Sozial-kommunikative Kompetenzen

Sozial-kommunikative Kompetenzen sind Dispositionen, kommunikativ und kooperativ selbstorganisiert zu handeln, d. h., sich mit anderen kreativ auseinander- und zusammensetzen, sich gruppen- und beziehungsorientiert zu verhalten und neue Pläne, Aufgaben und Ziele zu entwickeln.

Diese Kompetenzen werden im Kontext beruflichen Handelns nach EULER & REEMTSMA-THEIS (1999) konkretisiert und differenziert in einen (a) agentiven Schwerpunkt, einen (b) reflexiven Schwerpunkt und (c) die Integration der beiden.

Zu (a): Die agentive Kompetenz besteht in der Fähigkeit zur Artikulation und Interpretation verbaler und nonverbaler Äußerungen auf der Sach-, Beziehungs-, Selbstkundgabe- und Absichtsebene sowie der Fähigkeit zur Artikulation und Interpretation verbaler und nonverbaler Äußerungen im Rahmen einer Metakommunikation auf der Sach-, Beziehungs-, Selbstkundgabe- und Absichtsebene.

Zu (b): Die reflexive Kompetenz besteht in der Fähigkeit zur Klärung der Bedeutung und Ausprägung der situativen Bedingungen, insbesondere der zeitlichen und räumlichen Rahmenbedingungen der Kommunikation, der „Nachwirkungen“ vorangegangener Ereignisse, der sozialen Erwartungen an die Gesprächspartner, der Wirkungen aus der Gruppenzusammensetzung (jeweils im Hinblick auf die eigene Person sowie die Kommunikationspartner), der Fähigkeit zur Klärung der Bedeutung und Ausprägung der personalen Bedingungen, insbesondere der emotionalen Befindlichkeit (Gefühle), der normativen Ausrichtung (Werte), der Handlungsprioritäten (Ziele), der fachlichen Grundlagen (Wissen) und des Selbstkonzepts („Bild“ von der Person – jeweils im Hinblick auf die eigene Person und die Kommunikationspartner) sowie der Fähigkeit zur Klärung der Übereinstimmung zwischen den äußeren Erwartungen an ein situationsgerechtes Handeln und den inneren Ansprüchen an ein authentisches Handeln.

Zu (c): Die Integration der agentiven und der reflexiven Kompetenz besteht in der Fähigkeit und Sensibilität, Kommunikationsstörungen zu identifizieren, und der Bereitschaft, sich mit ihnen (auch reflexiv) auseinanderzusetzen. Darüber hinaus zeichnet sie sich durch die Fähigkeit aus, reflexiv gewonnene Einsichten und Vorhaben in die Kommunikationsgestaltung einzubringen und (ggf. unter Zuhilfenahme von Strategien der Handlungskontrolle) umzusetzen.

### **Personale Kompetenzen**

Personale Kompetenzen sind Fähigkeiten, sich selbst einzuschätzen, produktive Einstellungen, Werthaltungen, Motive und Selbstbilder zu entwickeln, eigene Begabungen, Motivationen und Leistungsvorsätze zu entfalten sowie sich im Rahmen der Arbeit und außerhalb kreativ zu entwickeln und dabei zu lernen. LERCH (2013) bezeichnet personale Kompetenzen in Orientierung an aktuellen bildungswissenschaftlichen Konzepten auch als Selbstkompetenzen und unterscheidet dabei zwischen motivational-affektiven Komponenten wie Selbstmotivation, Lern- und Leistungsbereitschaft, Sorgfalt, Flexibilität, Entscheidungsfähigkeit, Eigeninitiative, Verantwortungsfähigkeit, Zielstrebigkeit, Selbstvertrauen, Selbstständigkeit, Hilfsbereitschaft, Selbstkontrolle und Anstrengungsbereitschaft sowie strategisch-organisatorischen Komponenten wie Selbstmanagement, Selbstorganisation, Zeitmanagement und Reflexionsfähigkeit. Hier sind auch sogenannte Lernkompetenzen (MANDL & FRIEDRICH, 2005) als jene personalen Kompetenzen einzuordnen, die auf die eigenständige Organisation und Regulation des Lernens ausgerichtet sind.

### **Fachlich-methodische Kompetenzen**

Fachlich-methodische Kompetenzen sind Dispositionen einer Person, bei der Lösung von sachlich-gegenständlichen Problemen geistig und physisch selbstorganisiert zu handeln, d. h., mit fachlichen und instrumentellen Kenntnissen, Fertigkeiten und Fähigkeiten kreativ Probleme zu lösen sowie Wissen sinnorientiert einzuordnen und zu bewerten. Dies schließt Dispositionen ein, Tätigkeiten, Aufgaben und Lösungen methodisch selbstorganisiert zu gestalten und die Methoden darüber hinaus selbst kreativ weiterzuentwickeln. Fachlich-methodische Kompetenzen sind – im Sinne von ERPENBECK, ROSENSTIEL, GROTE & SAUTER (2017, XXI ff). – durch die Korrespondenz von konkreten Handlungen und spezifischem Wissen beschreibbar. Wenn bekannt ist, was ein Mensch als Folge eines Lernprozesses können soll und auf welche Wissensbasis sich dieses Können abstützen soll, um ein eigenständiges und variables Handeln zu ermöglichen, kann sehr gezielt ein Unterricht geplant und gestaltet werden, der solche Kompetenzen integrativ vermittelt und eine Diagnostik zu deren Überprüfung entwickelt.

Für die ersten beiden Kompetenzklassen (sozial-kommunikative und personale Kompetenzen) sieht der Lehrplan keine weitere Detaillierung vor, da die Entwicklung überfachlicher Kompetenzen deutlich anderen Gesetzmäßigkeiten unterliegt als die der fachlichen, insbesondere durch deren enge Verschränkung mit der persönlichen Entwicklung des Individuums. Eine Anregung und Unterstützung in der Entwicklung

überfachlicher Kompetenzen durch den Berufsschulunterricht kann daher auch nicht entlang einer jahresplanmäßigen Umsetzung einzelner, thematisch determinierter Lernstrecken erfolgen, sondern muss vielmehr fortlaufend produktiv und dabei auch reflexiv in die Vermittlung fachlich-methodischer Kompetenzen eingebettet werden.

In der vorliegenden Handreichung werden somit fachlich-methodische Kompetenzen als geschlossene Sinneinheiten aus Können und Wissen konkretisiert. Das Können wird dabei in Form einer beruflichen Handlung beschrieben, während das Wissen in drei eigenständige Kategorien spezifiziert wird: (a) Sachwissen, (b) Prozesswissen und (c) Reflexionswissen.

Zu (a): Sachwissen umfasst ein anwendungs- und umsetzungsunabhängiges Wissen über Dinge, Gegenstände, Geräte, Abläufe, Systeme etc. Es ist Teil fachlicher Systematiken und daher sachlogisch-hierarchisch strukturiert, wird durch assoziierendes Wahrnehmen, Verstehen und Merken erworben und ist damit die gegenständliche Voraussetzung für ein eigenständiges, selbstreguliertes Handeln.

Zu (b): Prozesswissen umfasst ein anwendungs- und umsetzungsabhängiges Wissen über berufliche Handlungssequenzen. Prozesse können auf drei verschiedenen Ebenen stattfinden. Daher hat Prozesswissen entweder eine Produktdimension (Handhabung von Werkzeug, Material etc.), eine Aufgabendimension (Aufgabentypus, -abfolgen etc.) oder eine Organisationsdimension (Geschäftsprozesse, Kreisläufe etc.). Prozesswissen ist immer Teil handlungsbezogener Systematiken und daher prozesslogisch-multizyklisch strukturiert. Es wird in einem zielgerichteten und durch Feedback gesteuerten Tun erworben und ist damit funktionale Voraussetzung für ein eigenständiges, selbstreguliertes Handeln.

Zu (c): Reflexionswissen umfasst ein anwendungs- und umsetzungsunabhängiges Wissen, das hinter dem zugeordneten Sach- und Prozesswissen steht. Als konzeptuelles Wissen bildet es die theoretische Basis für das vorgeordnete Sach- und Prozesswissen und steht damit diesem gegenüber auf einer Metaebene. Mit dem Reflexionswissen steht und fällt der Anspruch einer Kompetenz (und deren Erwerb). Seine Bestimmung erfolgt im Hinblick auf a) das unmittelbare Verständnis des Sach- und Prozesswissens (Erklärungsfunktion), b) die breitere wissenschaftliche Abstützung des Sach- und Prozesswissens (Fundierungsfunktion) sowie c) die Relativierung des Sach- und Prozesswissens im Hinblick auf dessen berufliche Flexibilisierung und Dynamisierung (Transferfunktion). Umfang und Tiefe des Reflexionswissens werden ausschließlich so bestimmt, dass diesen drei Funktionen Rechnung getragen wird.

In der Trias der drei Wissenskategorien besteht ein bedeutsamer Zusammenhang: Das Sachwissen muss an das Prozesswissen anschließen und umgekehrt; das Reflexionswissen muss sich auf die Hintergründe des Sach- und Prozesswissens eingrenzen. D. h., dass die hier anzuführenden Wissensbestandteile nur dann kompetenzrelevant sind, wenn sie innerhalb des eingrenzenden Handlungsrahmens liegen. Eine Teilkompetenz ist somit das Aggregat aus einer beruflichen Handlung und dem damit korrespondierenden Wissen:

Teilkompetenz			
Berufliche Handlung	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen

Innerhalb der einzelnen Lernfelder sind die einbezogenen Teilkompetenzen nicht zufällig angeordnet, sondern folgen einem generativen Ansatz. Das bedeutet, dass jede Teilkompetenz den Erwerb der vorausgehenden voraussetzt. Somit gelten innerhalb eines Lernfelds alle Wissensaspekte, die in den vorausgehenden Teilkompetenzen konkretisiert wurden. Damit wird der Tatsache Rechnung getragen, dass Kompetenzen in einer sachlogischen Abfolge aufgebaut werden, jedoch vermieden, dass innerhalb der Wissenszuordnungen der Teilkompetenzen nach unten zunehmend Redundanzen dargestellt werden.

Bislang mussten Lehrkräfte, die einen kompetenzorientierten Unterricht konsequent umsetzen wollten, die vorausgehend dargestellte didaktische Transformation selbst vollziehen. Eine Differenzierung in

unterschiedliche Wissensarten war dabei vermutlich eine Ausnahme, sodass sich in der Praxis aktuell u. a. folgende Schwierigkeiten in der Umsetzung und Ausschöpfung des Kompetenzanspruchs feststellen lassen:

- Bei genereller Unterrepräsentation von Wissensaspekten bzw. einer überwiegenden Ausrichtung auf Prozesswissen entsteht ein aktionistischer Unterricht, in dem viel gehandelt, aber wenig verstanden wird. Anstelle von Kompetenz werden hier spezifische Handlungsfähigkeiten vermittelt.
- Eine Überrepräsentation von Sach- und Reflexionswissen entspricht einem Festhalten am bzw. einer Rückkehr zum ehemaligen Fachunterricht. Anstelle von Kompetenz wird hier (träges) Wissen vermittelt.

Von einem kompetenzorientierten Unterricht kann somit nur ausgegangen werden, wenn Sach-, Prozess- und Reflexionswissen integrativ vermittelt werden. Um diesbezüglich die KMK-Rahmenlehrpläne anzureichern, haben erfahrene Lehrpersonen die Lernfelder von den dort festgeschriebenen Zielen ausgehend in die drei Wissensarten expliziert. Damit sind für eine Umsetzung kompetenzorientierten Unterrichts die maßgeblichen curricularen Kernaspekte definiert. Lernziele im Sinne von komplexen Teilkompetenzen können so der Handreichung unmittelbar entnommen und in die weiteren Schritte der Unterrichtskonzeption übertragen werden.

### 3 Grundkonzept eines kompetenzorientierten Unterrichts

Ausgehend von Teilkompetenzen, in denen Handlungs- und Wissensanspruch zusammenhängend expliziert sind, muss ein Unterricht entwickelt werden, der von beruflichen Teilhandlungen ausgeht (Spalte 1 der Lernfelder), dazu jeweils Handlungsräume für den Erwerb des Prozesswissens eröffnet (Spalte 3) und adäquate Zugänge und Verständnisräume für Sach- und Reflexionswissen (Spalten 2 und 4) bereithält. Somit gilt es, ausgehend von der betrieblich-beruflichen Realität komplexe Lernsituationen zu generieren, in denen ein Aggregat mehrerer beruflicher Teilhandlungen so umgesetzt werden kann, dass sich eine aufgabenbezogene Sinneinheit ergibt, die möglichst viele der jeweils adressierten Wissensaspekte aus allen drei Wissensfacetten integriert. Je nach Größe eines Lernfelds ergibt sich eine Aufgliederung in mehrere Lernsituationen. Für deren Generierung und Gestaltung gelten die nachfolgend dargestellten Prinzipien (Abb. 1).

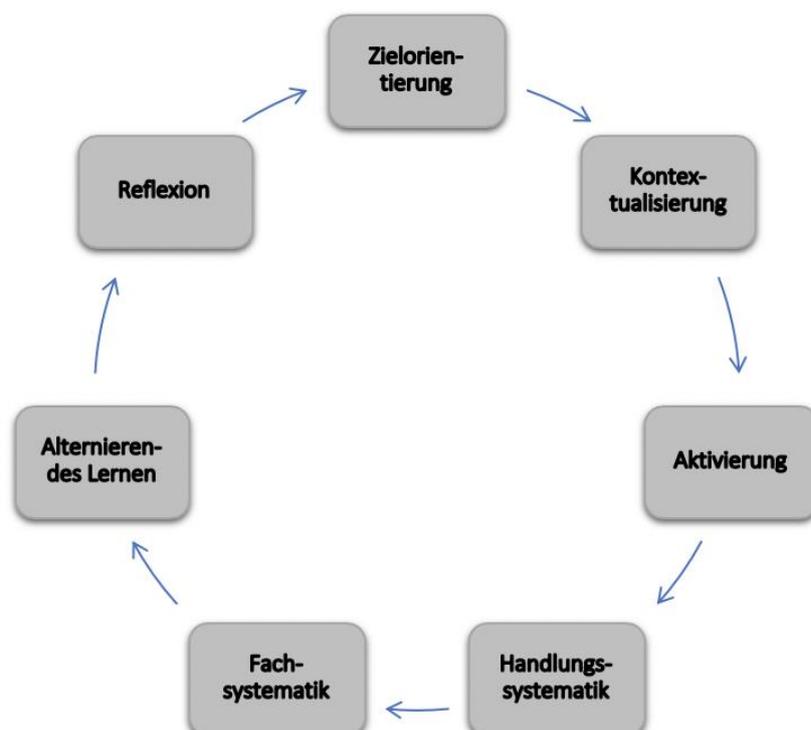


Abb. 1: Prinzipien für einen kompetenzorientierten Unterricht

### 3.11 Zielorientierung

Mit dem vollständigen Curriculum nach ROBINSOHN kam die Zielorientierung in das deutsche (Berufs-)Bildungssystem. Im Hinblick auf ein Curriculum, das Kompetenzen als Lernziele intendiert, aber Handlungen formuliert, wird dem Aspekt der Zielorientierung nur eingeschränkt Rechnung getragen, denn nicht die Handlung ist das Lernziel, sondern das, was den Einzelnen zur Handlung befähigt. Im vorliegenden Ansatz sind dies die den Zielhandlungen zugeordneten Wissensaspekte. Ein Lernziel muss sich somit auf das Aggregat aus einem Lehrplanziel und dem diesem zugeordneten Wissen beziehen. Es sollte möglichst so formuliert werden, dass sein Erreichen feststellbar und bewertbar ist.

### 3.12 Kontextualisierung

Der Erwerb beruflicher Kompetenzen erfordert eine Antizipation, evtl. eine Fiktionalisierung und ebenso eine (bedingte) Realisierung beruflicher Handlungen sowie damit einhergehend authentische Handlungskontexte. Dies meint zum einen die konkrete Lernumgebung (räumlich, maschinell, infrastrukturell, kommunikativ usw.) und zum anderen deren Prozesse und Aufgabenstellungen. Beruflicher Unterricht ist in dem Maße kontextualisiert, in dem die Lernenden ein betriebliches Szenario wahrnehmen und sich darauf einlassen. Kontextualisierung entsteht somit nicht durch das Betrachten betrieblicher Gegenstände oder die Nutzung audiovisueller Medien, aber umgekehrt auch nicht durch den Versuch, betriebliche Abläufe und Prozesse (z. B. Geschäftsabschluss mit einem Kunden) unmittelbar in der Unterrichtspraxis nachzustellen, sondern wird durch eine anspruchsvolle Lernsituation aufgebaut, in der berufliches Handeln unter schulischen Bedingungen nachvollzogen wird. Förderlich können hierbei lernortkooperative Szenarien sein, wenn im Rahmen komplexer Projekte schulischer und betrieblicher Lernraum einen korrespondierenden Gesamtkontext bilden.

### 3.13 Aktivierung

Lernen als konstruktiver Prozess erfordert in jedem Fall Eigenaktivität der Lernenden. Die Wirksamkeit des kompetenzorientierten Unterrichts hängt unmittelbar davon ab, wie gut es gelingt, ein selbstorganisiertes und -reguliertes Lernen zu inszenieren. Dies bedingt medial und instruktiv gut vorbereitete Lernumgebungen, die für individuelle Entwicklungsstände anschlussfähig sind, unterschiedliche Lernwege erlauben und die unmittelbare Wahrnehmung und Handhabung von Lernhemmnissen bzw. -problemen ermöglichen.

### 3.14 Handlungssystematisches Lernen

Folgt ein Lernprozess einer beruflichen Aufgabe oder einer beruflichen Tätigkeit, liegt diesem eine sogenannte Handlungssystematik zugrunde. D. h., dass alles, was hier gelernt wird, in Zusammenhang mit dem Handlungsvollzug steht, sich somit also spezifisch und funktional darstellt. Unabhängig von den Bezugsräumen und Qualitäten des dabei erworbenen Wissens wird dieses in einer Zusammenhangslogik erworben, die zum einen unmittelbar sinnstiftend (und damit motivierend) wirkt und zum anderen eine nachfolgende Reproduktion der Handlung ermöglicht.

### 3.15 Fachsystematisches Lernen

Ist ein Lernprozess in die Systematik eines spezifischen Fach- oder Wissenschaftsbereichs eingebettet, liegt diesem eine sogenannte Fachsystematik zugrunde. D. h., dass alles, was hier gelernt wird, in einen fachlichen Gesamtzusammenhang eingeordnet ist, sich somit also allgemein und objektiv darstellt. Unabhängig von den potenziellen Anwendungsräumen wird Wissen dabei also in einer Zusammenhangslogik

erworben, die Anschlüsse an explizite Vorwissensbestände ermöglicht und eine übergreifende Systematisierung der theoretischen Kenntnisse vermittelt.

### 3.16 Alternierendes Lernen

Kompetenzerwerb erfolgt nicht durch reines Handlungslernen (im Sinne des handlungssystematischen Lernens) und ebenso wenig durch reinen Wissenserwerb (im Sinne des fachsystematischen Lernens). Beides ist erforderlich und stellt so beruflichen Unterricht vor die Herausforderung einer sinnvollen und gleichermaßen praktikablen Integration. Um ein handlungsbezogenes Verstehen oder ein wissensbasiertes Handeln bzw. kognitiv reflektierte Problemlösungen zu ermöglichen, ist ein Alternieren zwischen zwei unterschiedlichen Lernprozessen erforderlich. Der eine folgt einer Handlungssystematik, der andere einer Fachsystematik. Diese beiden Paradigmen schließen sich jedoch nicht aus, sondern ergänzen sich und führen erst in einem sinnvollen Alternieren zu einem kompetenzorientierten Unterricht. Je nach Thema, Entwicklungsstand der Lernenden und Gesamtkontext ergeben sich dabei Sequenzen, die für die Lernenden eine Integration von Denken und Tun gewährleisten. Es erscheint wenig zielführend, sehr kurze oder überlange Lernstrecken ausschließlich in einem Lernparadigma zu absolvieren.

### 3.17 Reflexion und Kontrolle

Kompetenzerwerb erfordert vielfältige adäquate Rückmeldungen. D. h., dass ein kompetenzorientierter Unterricht Reflexionen sowohl für die Lernhandlungen als auch für den Wissenserwerb beinhalten muss. Handlungsrückmeldungen sind funktional; sie zeigen den Lernenden, ob ein Teilschritt oder eine Gesamtaufgabe richtig umgesetzt wurde bzw. was dabei (noch) falsch gemacht wurde, und geben Informationen über Folgen und mögliche Verbesserungen. Daher sind sie unmittelbar in die Lernhandlungsprozesse einzuplanen. Wissensrückmeldungen sind analytisch; sie zeigen den Lernenden, ob ein Sachzusammenhang verstanden wurde und ob darüber hinaus beispielsweise dessen fachtechnische Hintergründe oder mathematische Bezüge verstanden wurden. Sie informieren darüber, was richtig und was falsch ist und was noch zu klären wäre, um die Wissensziele zu erreichen. Daher sind sie generell am Ende einer sachlogischen Sequenz einzuplanen.

Kontrollen ersetzen keinesfalls Reflexionen, sondern geben diesen einen normativen Bezug im Hinblick auf eine leistungsorientierte Berufs- und Arbeitswelt. Sie sollten also nicht mit Reflexionen vertauscht oder verwechselt werden. Sie finden seltener im Sinne bewerteter Reflexionen statt, die intendieren, den Lernenden im Hinblick auf eine äußere Norm zu vermitteln, wo sie fachlich stehen. Sie erfordern eine faire Diagnostik und müssen generell in Bezug zu den vorgeschriebenen Prüfungen stehen.

### 3.18 Fazit

Neben den skizzierten Aspekten ließen sich hier noch weitere Erfolgsfaktoren für einen kompetenzorientierten Unterricht anführen. Ebenso wäre es möglich, die dargestellten Orientierungspunkte ausführlicher zu begründen und erläutern. Dies würde jedoch den gesetzten Rahmen überschreiten und möglicherweise auch auf Kosten didaktisch-methodischer Freiräume gehen, die innerhalb der hier gesetzten Eckpunkte erhalten bleiben. Kompetenzorientierter Unterricht ist letztlich nicht mehr, aber auch nicht weniger als ein beruflicher Unterricht, der Handeln und Verstehen so integriert, dass die Lernenden Dispositionen entwickeln, die sie zu flexiblen und selbstständigen Expertinnen und Experten machen. Um dies zu erreichen, müssen Kompetenzen als Lernziele gesetzt werden, in denen Handlungs- und Wissensaspekte korrespondieren (3.1). Der Unterricht ist in einen möglichst authentischen Berufskontext einzubetten (3.2). Über eine die Lernenden aktivierende Gesamtplanung (3.3) müssen handlungssystematische Lernwege (3.4)

und fachsystematische Lernwege (3.5) so zusammengestellt werden, dass sie von den Lernenden alternierend (3.6) erschlossen werden können. Schließlich sind alle Lernwege so auszustatten, dass die Lernenden möglichst gut wahrnehmen können, was sie erreicht haben und was nicht (3.7). Welche einzelnen Methoden, Medien und Materialien dabei eingesetzt werden, ist ebenso offengehalten wie die möglichen Sozial- oder Interaktionsformen. An dieser Stelle sei nochmals darauf hingewiesen, dass auch hier – wie für jeden realen Unterricht – eine Annäherung an die gesetzten Prämissen gilt, ein „Optimum“ aber nie erreicht werden kann. Umgekehrt ist jedoch auch festzustellen, dass ein beruflicher Unterricht, der einen der festgelegten Orientierungspunkte völlig ausspart, absehbar kaum kompetenzorientiert wirken kann.

## 4 Lernfelder

### 4.1 Lernfeld 1: Das Unternehmen präsentieren und die eigene Rolle mitgestalten [80h]

Die Auszubildenden ...	DAS UNTERNEHMEN PRÄSENTIEREN UND DIE EIGENE ROLLE MITGESTALTEN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... prüfen ihren Ausbildungs- bzw. Arbeitsvertrag hinsichtlich gesetzlicher Vorgaben.	Ausbildungsrahmenplan und Rahmenlehrplan Regelungen im <ul style="list-style-type: none"> <li>• BBiG</li> <li>• JArbSchG</li> </ul> Regelungen in relevanten Arbeitsschutzvorschriften: <ul style="list-style-type: none"> <li>• ArbZG</li> <li>• BUrlG</li> <li>• MuSchG</li> </ul>	Prüfung individueller Ausbildungsverträge, insbesondere im Hinblick auf Rechte und Pflichten im Ausbildungsverhältnis Prüfung von Arbeitsverträgen, insbesondere im Hinblick auf relevante Arbeitsschutzvorschriften	gesellschaftliche Bedeutung der beruflichen Ausbildung bzw. der beruflichen Tätigkeit
... prüfen Entgeltabrechnungen auf Vollständigkeit und sachliche Richtigkeit.	Sozialversicherung: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Zweige</li> <li>• Träger</li> <li>• Leistungen</li> <li>• Finanzierung</li> </ul> Positionen der Entgeltabrechnung: <ul style="list-style-type: none"> <li>• sozialversicherungspflichtiges Entgelt</li> <li>• vermögenswirksame Leistungen</li> <li>• Steuerklassen</li> <li>• Freibeträge</li> <li>• Sozialversicherungsbeiträge</li> <li>• Lohnsteuer</li> <li>• Kirchensteuer</li> <li>• Solidaritätszuschlag</li> </ul>	Berechnung und Prüfung des Nettogehalts bzw. des Auszahlungsbetrags anhand eines vorliegenden Berechnungsschemas	Bedeutung des Einkommens Bedeutung von Steuern für das Gemeinwesen gerechte Einkommens- und Vermögensverteilung
... nutzen Möglichkeiten der Mitbestimmung und Mitwirkung im Betrieb.	innerbetriebliche Mitbestimmung: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Betriebsrat (Mitwirkungs- und Mitbestimmungsrechte)</li> </ul>	Prüfung situativer bzw. fallbezogener Möglichkeiten der Mitwirkung und Mitbestimmung	Tragweite (kollektiv) arbeitsrechtlicher Regelungen, auch als Baustein in der demokratischen Ordnung

Die Auszubildenden ...	DAS UNTERNEHMEN PRÄSENTIEREN UND DIE EIGENE ROLLE MITGESTALTEN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Jugend- und Auszubildendenvertretung</li> </ul> kollektives Arbeitsrecht: <ul style="list-style-type: none"> <li>Tarifrecht</li> <li>Betriebsvereinbarung</li> </ul>	des Betriebsrats sowie der Jugend- und Auszubildendenvertretung Analyse tarifvertraglicher Vereinbarungen und deren Einhaltung	
... präsentieren ihr Unternehmen strukturiert und adressatengerecht.	Unternehmensziele: <ul style="list-style-type: none"> <li>ökonomische</li> <li>ökologische</li> <li>soziale</li> </ul> Betriebsanalyse: <ul style="list-style-type: none"> <li>Kundenorientierung als Unternehmensleitbild</li> <li>Formen und Funktionen des Groß- und Außenhandels</li> <li>Wertschöpfungskette</li> <li>Aufbauorganisation</li> <li>Arbeits- und Geschäftsprozesse</li> </ul> Kaufmannsbegriff Handelsregister Rechtsformen: <ul style="list-style-type: none"> <li>Einzelunternehmung</li> <li>Kommanditgesellschaft</li> <li>Gesellschaft mit beschränkter Haftung</li> </ul> Präsentationstechniken Feedbackregeln	Analyse der Stellung und der Leistungen des eigenen Unternehmens in der Wertschöpfungskette Ausarbeitung handelsrechtlicher Charakteristika am Beispiel des eigenen Unternehmens analoge oder digitale Recherche relevanter Unternehmensinformationen strukturierte und adressatengerechte Aufbereitung der Unternehmensinformationen begründete Auswahl der Präsentationsmedien Durchführung einer Unternehmenspräsentation mithilfe analoger und digitaler Medien	gesellschaftliche, ökonomische und ökologische Anforderungen an das Unternehmen Selbst- und Fremdwahrnehmung
... entwickeln und professionalisieren ihre Kommunikationsfähigkeit sowie ihre Arbeits- und Lernstrategien.	Teamarbeit problemlösende Methoden	fallbezogene Analyse von Kommunikationsanlässen situative Anwendung von Arbeits- und Lernstrategien unter Einbeziehung digitaler Medien	Bedeutung professioneller Kommunikation in Betrieb und Gesellschaft Aspekte des lebenslangen Lernens, insbesondere vor dem Hintergrund des technologischen Wandels

## 4.2 Lernfeld 2: Aufträge kundenorientiert bearbeiten [80h]

Die Auszubildenden ...	AUFTRÄGE KUNDENORIENTIERT BEARBEITEN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... bereiten die Kontaktaufnahme zu Kunden im B2B-Bereich vor.	<p>Vertriebswege:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• direkter und indirekter Absatz</li> <li>• direkter und indirekter Export</li> </ul> <p>Marktpartner und Institutionen des Groß- und Außenhändlers:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bundesverband Großhandel, Außenhandel und Dienstleistungen (BGA)</li> <li>• Handwerker und Einzelhändler</li> <li>• Hersteller</li> <li>• Architekten und Planer</li> <li>• Kooperationen im Groß- und Außenhandel</li> </ul> <p>Kommunikationswege:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Online-Plattformen</li> <li>• Messen und Ausstellungen</li> <li>• Formen der persönlichen Kontaktaufnahme</li> </ul>	<p>Ermittlung geeigneter Vertriebswege im In- und Ausland</p> <p>Analyse der Marktpartner und Stellung des eigenen Betriebs im Verkaufsprozess</p> <p>Prüfung geeigneter Kommunikationswege zur Kontaktaufnahme</p>	<p>Bedeutung der Stellung des Groß- und Außenhandels in der deutschen Wirtschaft</p>
... führen Beratungs- und Verkaufsgespräche.	<p>Arten der Kommunikation:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• verbal</li> <li>• nonverbal</li> <li>• Kommunikationsmodelle</li> </ul> <p>Phasen eines Beratungs- und Verkaufsgesprächs</p> <p>Ergänzungsartikel</p> <p>kostenlose Serviceleistungen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Informationsbereitstellung</li> <li>• logistische Unterstützung</li> <li>• Kundenserviceleistungen</li> <li>• warenbezogene Leistungen</li> <li>• zahlungsbezogene Leistungen</li> </ul>	<p>Führung von kunden- und situationsgerechten Verkaufsgesprächen unter Einbindung von über das Kernsortiment hinausgehenden Angeboten des Groß- und Außenhandels, auch telefonisch, unter Einsatz digitaler Medien und in einer Fremdsprache</p>	<p>Bedeutung der kostenpflichtigen Dienst- und Serviceleistungen in der Wettbewerbssituation des Groß- und Außenhandels</p>

Die Auszubildenden ...	AUFTRÄGE KUNDENORIENTIERT BEARBEITEN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
	kostenpflichtige Dienstleistungen: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Weiterreichen von Herstellerdienstleistungen</li> <li>• eigene Dienstleistungen wie Service-Angebote mit Berechnung</li> </ul>		
... bearbeiten die Anfragen bzw. Aufträge von Neu- und Stammkunden.	Bonität Inhalte eines Angebots: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Preis und Preisnachlässe</li> <li>• Menge</li> <li>• Qualität</li> <li>• nationale Lieferbedingungen</li> <li>• nationale Zahlungsbedingungen</li> </ul> Form eines Angebots in analoger und digitaler Form gemäß DIN 5008 Stammdatenmanagement: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Datensicherheit</li> <li>• Datenschutz</li> </ul>	Prüfung der Bonität des Kunden Erstellung aussagekräftiger und formgerechter Angebote, auch in einer Fremdsprache Beschaffung, Erfassung und Vervollständigung von Daten unter Beachtung datenrelevanter Erfordernisse	Bedeutung der Digitalisierung im Verkauf
... schließen Verträge, prüfen diese auf richtige Durchführung und wahren ihre Rechte als Vertragspartner.	Grundlagen des Privatrechts: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Rechts- und Geschäftsfähigkeit</li> <li>• Rechtssubjekte und -objekte</li> <li>• Vertragsfreiheit</li> <li>• Willenserklärungen</li> <li>• Rechtsgeschäfte und Formvorschriften</li> <li>• Nichtigkeit</li> <li>• Anfechtbarkeit</li> </ul> Rechtsgeschäfte: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Allgemeine Geschäftsbedingungen</li> <li>• Zustandekommen eines Kaufvertrags: Angebot, Bestellung, Auftragsbestätigung</li> <li>• vertragliche vs. gesetzliche Regelungen</li> <li>• Eigentumsvorbehalt</li> </ul>	Analyse und Abgrenzung privatrechtlicher Beziehungen unter Berücksichtigung von Rechtsquellen Prüfung bzw. Ermittlung der Rechte und Pflichten der Vertragsparteien Ausgestaltung und Abschluss von Kaufverträgen Prüfung bzw. Ermittlung der rechtlichen Vorgaben bei Verkäufen ins Ausland	rechtliche Bedeutung der Gesetzesvorschriften Aspekte der Finanzierungsmöglichkeiten des Unternehmens

Die Auszubildenden ...	AUFTRÄGE KUNDENORIENTIERT BEARBEITEN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
	Vertragsarten: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kaufvertragsarten</li> <li>• Lieferantenkredit</li> <li>• Dienstleistungsvertrag</li> <li>• Leasingvertrag</li> <li>• Werkvertrag</li> </ul> Zoll- und Außenwirtschaftsrecht: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ausfuhrkontrolle</li> <li>• zweistufiges Normalverfahren bei der Ausfuhr</li> </ul>		
... erstellen und kontrollieren Ausgangsrechnungen und Lieferscheine.	notwendige Bestandteile einer Rechnung und eines Lieferscheins Dokumentenerstellung mittels Unternehmenssoftware Besonderheiten bei einer innergemeinschaftlichen Lieferung und bei einer Ausfuhr: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Intrahandelsstatistik</li> <li>• zusammenfassende Meldung</li> <li>• Umsatzsteueridentifikationsnummer</li> <li>• Nachweise der Umsatzsteuerbefreiung</li> </ul>	Erstellung einer Ausgangsrechnung für Kunden, auch in einer Fremdsprache für Kunden im Ausland Darstellung der Vorteile der Nutzung einer Unternehmenssoftware Kontrolle der nötigen Nachweise und erforderlichen Meldungen zur Fakturierung	Funktion gesetzlicher Vorgaben
... bewerten und optimieren den durchgeführten Verkaufsprozess.	Maßnahmen der Kundenbindung: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kundenfeedback</li> <li>• After-Sales-Management</li> </ul>	Prüfung, Bewertung und Optimierung eines Verkaufsprozesses anhand ausgewählter analoger und digitaler Maßnahmen der Kundenbindung	Kundenorientierung als Unternehmensleitbild

## 4.3 Lernfeld 3: Beschaffungsprozesse durchführen [80h]

Die Auszubildenden ...	BESCHAFFUNGSPROZESSE DURCHFÜHREN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... analysieren das vorhandene Sortiment hinsichtlich der aktuellen Marktsituation.	Sortiment: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sortimentsbreite und -tiefe</li> <li>• Kern- und Randsortiment</li> </ul> Marktsituation: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nachfrage</li> <li>• Konkurrenten bzw. Wettbewerb</li> <li>• Marktsättigung und Marktanteil</li> <li>• Trends bzw. Marktentwicklung</li> </ul>	analoge oder digitale Recherche relevanter Informationen Analyse des eigenen Unternehmens im Hinblick auf das Sortiment und die Wettbewerbsposition	Aspekte eines gesättigten und wachsenden Marktes strategische Bedeutung der Sortimentspolitik
... ermitteln die Bestände und den Bedarf einzelner Artikel.	Lagerbestandskennzahlen: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mindestbestand</li> <li>• Meldebestand</li> <li>• Höchstbestand</li> </ul> optimale Bestellmenge: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bestellkosten</li> <li>• Lagerkosten</li> </ul>	Berechnung der genannten Kennzahlen	Bedeutung und Notwendigkeit der Warenwirtschaft im Hinblick auf die Bestandspflege
... bereiten den Beschaffungsprozess und die Kontaktaufnahme mit dem Lieferanten vor.	Beschaffungswege: <ul style="list-style-type: none"> <li>• regionale und nationale Beschaffung</li> <li>• innergemeinschaftlicher Erwerb</li> <li>• indirekter und direkter Import</li> </ul> Bezugsquellen: <ul style="list-style-type: none"> <li>• interne Quellen</li> <li>• externe Quellen (u. a. Ausschreibungsverfahren, elektronische Plattformen)</li> </ul> Kommunikationswege Bestellverfahren: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bestellpunktverfahren</li> <li>• Bestellrhythmusverfahren</li> <li>• Just-in-time-Verfahren</li> </ul>	Prüfung geeigneter Beschaffungswege je nach Artikeln analoge oder digitale Recherche relevanter Informationen für die Bezugsquellenanalyse Prüfung geeigneter Kommunikationswege zur Kontaktaufnahme mit dem Lieferanten Ermittlung des geeigneten Bestellzeitpunkts zur Aufrechterhaltung der Lieferfähigkeit	Bedeutung des Groß- und Außenhandels in der Wirtschaft Bedeutung des Imports für die deutsche Wirtschaft

Die Auszubildenden ...	BESCHAFFUNGSPROZESSE DURCHFÜHREN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... bewerten nationale Angebote unterschiedlicher Lieferanten und treffen eine begründete Entscheidung.	quantitativer Angebotsvergleich: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bezugskalkulation</li> <li>• Lieferungsbedingungen</li> <li>• Preisnachlässe, u. a. Finanzierungserfolg durch Skontoausnutzung</li> </ul> qualitativer Angebotsvergleich: Nutzwertanalyse	Durchführung analoger und digitaler Angebotsvergleiche	Aussagekraft von Bewertungssystemen
... führen unter Berücksichtigung des betrieblichen Beschaffungsbedarfs einen Bestellvorgang von Waren bei ausgewählten Lieferanten durch.	Bestellung als Teil eines Kaufvertrags Kontrolle und Erfassung des Wareneingangs und der Eingangsrechnung Kommunikation: <ul style="list-style-type: none"> <li>• im Betrieb</li> <li>• mit Lieferanten</li> </ul> Beauftragung weiterer Dienstleistungen	Abgleich der einzelnen Arbeitsschritte bei Bestellvorgängen mit dem definierten Bestellprozess im Unternehmen Erstellung formgerechter Bestellungen mithilfe digitaler Medien, auch in einer Fremdsprache	Notwendigkeit der Steuerung von Geschäftsprozessen
... prüfen Beschaffungsvorgänge aus der EU und aus Drittländern hinsichtlich rechtlicher Vorgaben.	Beschaffungskalkulation: <ul style="list-style-type: none"> <li>• aktuelle Incoterms, insbesondere Kostenübergang</li> <li>• Währungsrechnen: Geldkurs, Briefkurs</li> </ul> Warenbezug aus EU-Staaten: <ul style="list-style-type: none"> <li>• innergemeinschaftlicher Erwerb</li> <li>• Intrahandelsstatistik</li> </ul> Warenbezug aus Drittstaaten: <ul style="list-style-type: none"> <li>• indirekter und direkter Import</li> <li>• Grundlagen der Zollabwicklung</li> </ul>	analoge und digitale Berechnung des Warenbezugs aus EU- und Drittländern inkl. Zollabgabe Kontrolle der nötigen Nachweise und erforderlichen Meldungen zum Warenerwerb	Vorteile eines Binnenmarktes
... bewerten und optimieren den durchgeführten Beschaffungsprozess.	Maßnahmen der Lieferantenbindung: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lieferantenbewertung</li> <li>• Optimierungsmöglichkeiten</li> </ul>	Prüfung, Bewertung und Optimierung des Beschaffungsprozesses	Bedeutung der Lieferantenverlässlichkeit für das Unternehmen

## 4.4 Lernfeld 4: Wertströme erfassen und dokumentieren [80h]

Die Auszubildenden ...	WERTSTRÖME ERFASSEN UND DOKUMENTIEREN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... analysieren Wertströme im Unternehmen und deren Auswirkungen auf den Jahresabschluss.	Waren-, Dienstleistungs-, Informations- und Geldflüsse Vermögen Kapital	Analyse von Wertströmen in der Wertschöpfungskette Prüfung der Auswirkungen von Wertströmen auf Vermögen und Kapital sowie auf den Erfolg des Unternehmens	Bedeutung erfolgswirksamer und nicht erfolgswirksamer Wertströme
... überwachen die Einhaltung der rechtlichen Anforderungen im Buchführungsprozess.	Aufgabe, Dokumentation und Kontrolle sowie Rechenschaftslegung: <ul style="list-style-type: none"> <li>• gesetzliche Bestimmungen</li> <li>• Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung</li> <li>• Teilbereiche des Rechnungswesens</li> </ul> Organisation der Buchführung: Kontenrahmen System der doppelten Buchführung: Wertveränderung in der Bilanz	Prüfung des Ablaufs ordnungsgemäßer Buchführung Überwachung der Einhaltung der rechtlichen Anforderungen an die Finanzbuchführung	Bedeutung der rechtlichen Anforderungen an eine ordnungsgemäße Buchführung
... identifizieren Belege und erfassen diese buchhalterisch.	Belege: <ul style="list-style-type: none"> <li>• interne</li> <li>• externe</li> </ul> Bestandskonten Erfolgskonten	Buchung von Geschäftsfällen, auch mit Belegen, auf Bestands- und Erfolgskonten sowie deren Abschluss Ermittlung des Erfolgs durch Abschluss des Gewinn- und Verlustkontos	
... prüfen Abläufe zur buchhalterischen Erfassung der Belege unter Berücksichtigung der Umsatzsteuer.	Umsatzsteuer Vorsteuer	Buchung von Geschäftsfällen, insbesondere unter umsatzsteuerrechtlichen Vorgaben	Bedeutung der Umsatzbesteuerung für die Unternehmen, die Verbraucher und den Staat
... führen die notwendigen Buchungen zur vollständigen Erfassung der Wareneinkäufe und -verkäufe durch und kontrollieren die Zahlungseingänge und -ausgänge.	Wareneingang: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Warenbezugskosten</li> <li>• Lieferantenskonti</li> <li>• Rücksendungen an Lieferanten</li> </ul>	Verbuchungen nationaler Wareneinkäufe und -verkäufe Kontrolle der Zahlungseingänge und -ausgänge unter Berücksichtigung von Zahlungskonditionen	Dokumentations- und Informationsfunktion der Finanzbuchhaltung im Hinblick auf Warenbewegungen

Die Auszubildenden ...	WERTSTRÖME ERFASSEN UND DOKUMENTIEREN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
	Warenverkauf: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kundenskonti</li> <li>• Rücksendungen von Kunden</li> </ul>		
... vergleichen die Ergebnisse der Finanzbuchführung mit den tatsächlichen Bestandswerten und analysieren den Korrekturbedarf.	körperliche Inventur Buchinventur Inventurdifferenzen Schlussbilanzkonto	Durchführung der Inventur Erfassung und Verbuchung von Inventurdifferenzen in Bestandskonten Prüfung der Auswirkungen im Hinblick auf die Aufstellung einer Bilanz	
... bewerten die Auswirkungen auf die Vermögens- und Erfolgslage des Unternehmens.	Bilanzstruktur einfache Jahresabschlussanalyse: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Liquidität 1. Grades</li> <li>• Goldene Bilanzregel</li> </ul>	Bewertung der Auswirkungen von Geschäftsfällen auf die Vermögens- und Erfolgslage des Unternehmens	

## 4.5 Lernfeld 5: Kaufverträge erfüllen [60h]

Die Auszubildenden ...	KAUFVERTRÄGE ERFÜLLEN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... analysieren das Verpflichtungs- und Erfüllungsgeschäft von Kaufverträgen.	<p>Verpflichtungsgeschäft als eigentlicher Kaufvertrag:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pflichten des Käufers</li> <li>• Pflichten des Verkäufers</li> </ul> <p>Erfüllungsgeschäft:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Übertragung von Eigentum</li> <li>• Zahlung des vereinbarten Kaufpreises</li> </ul>	<p>Herausarbeitung der Pflichten aus dem Kaufvertrag im Schuldrecht gemäß § 433 BGB</p> <p>fallbezogene Prüfung der gesonderten Regelungen im Sachenrecht bei der Erfüllung des Kaufvertrags im Sachenrecht gemäß § 929 BGB</p>	<p>juristische Prinzipien der Eigentumsübertragung beweglicher Sachen</p> <p>Abstraktionsprinzip im BGB</p>
... überwachen die Vertragserfüllung auf Lieferanten- und Kundenseite.	<p>rechtliche Aspekte der Vertragserfüllung:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Erfüllungsort</li> <li>• Streckengeschäft</li> <li>• Prüf- und Rügepflichten nach Handelsrecht</li> <li>• Verjährung</li> <li>• außergerichtliches Mahnverfahren</li> <li>• gerichtliches Mahnverfahren</li> </ul>	<p>Erläuterung der Konsequenzen nicht vertrags- bzw. gesetzeskonformen Handelns gegenüber dem Vertragspartner</p> <p>Herausarbeitung der Chancen und Risiken des Streckengeschäfts gegenüber dem Kunden</p>	<p>Bedeutung von Lager- und Streckengeschäft</p>
... entwickeln zusammen mit dem Lieferanten bzw. dem Kunden geeignete Lösungen im Falle auftretender Kaufvertragsstörungen.	<p>rechtliche Grundlagen im Hinblick auf Kaufvertragsstörungen</p> <p>Schlechtleistung:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mangelarten</li> <li>• Käuferrechte</li> </ul> <p>Nicht-Rechtzeitig-Lieferung:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Voraussetzungen</li> <li>• Käuferrechte</li> </ul> <p>Nicht-Rechtzeitig-Zahlung:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Voraussetzungen</li> <li>• Verkäuferrechte</li> <li>• Verzugszinsen</li> </ul>	<p>Prüfung des Vorliegens einer Kaufvertragsstörung und Anwendung eines situations- und gesetzeskonformen Rechts als geschädigter Vertragspartner</p> <p>Berechnung von Verzugszinsen</p> <p>Planung und Durchführung von Retouren in Abstimmung mit dem jeweiligen Vertragspartner</p> <p>Vergleich gesetzlich zustehender Rechte mit den Interessen des Vertragspartners, auch in einer Fremdsprache</p>	<p>Bedeutung langfristiger Geschäftsbeziehungen</p>

Die Auszubildenden ...	KAUFVERTRÄGE ERFÜLLEN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
	Annahmeverzug: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Voraussetzungen</li> <li>• Verkäuferrechte</li> </ul> Retourenmanagement Reklamationsmanagement		
... kontrollieren Eingangs- und Ausgangsrechnungen.	kaufmännische und gesetzliche Bestandteile einer Rechnung nationale Lieferbedingungen nationale Zahlungsbedingungen	Prüfung von Eingangs- und Ausgangsrechnung auf formale und sachliche Richtigkeit Analyse der Liefer- und Zahlungsbedingungen im Hinblick auf Risiken und Prüfung möglicher Maßnahmen zur Risikoabsicherung	Unentbehrlichkeit der Umsetzung aktueller Vorschriften im betrieblichen Handeln
... wickeln die Zahlung an einen Lieferanten situationsgerecht ab.	Zahlungsarten im Inland	Vergleich von Möglichkeiten der Zahlungsabwicklung im Hinblick auf Risiken und Kosten	Bedeutung der Banken für den Zahlungsverkehr
... optimieren den Einkaufs- und Verkaufsprozess unter Berücksichtigung der Nachhaltigkeit.	ökonomische Aspekte: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Transportkosten</li> <li>• Retourenquote</li> <li>• Lieferfähigkeit</li> <li>• Transportmittel und -wege</li> <li>• Verzugszinsen</li> </ul> ökologische Aspekte: <ul style="list-style-type: none"> <li>• präventives Retourenmanagement</li> <li>• Sammellieferungen</li> <li>• Ökobilanz</li> <li>• Transportmittel und -wege</li> </ul> gesellschaftliche Aspekte: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Arbeitspraxis</li> <li>• Konsumentengesundheit und -sicherheit</li> <li>• Rechtssicherheit</li> </ul>	Erstellung von Checklisten für einen optimalen Einkaufs- und Verkaufsprozess	Dimensionen und Bedeutung der Nachhaltigkeit

## 4.6 Lernfeld 6: Ein Marketingkonzept entwickeln [60 h]

Die Auszubildenden ...	EIN MARKETINGKONZEPT ENTWICKELN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... analysieren die aktuelle Marktsituation des Unternehmens und nutzen Marktforschungsergebnisse zur Optimierung von Marketingzielen.	<p>gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• konjunkturelle Entwicklung</li> <li>• wirtschaftspolitische Entscheidungen</li> <li>• Absatzmärkte</li> <li>• Wettbewerber</li> <li>• Kundenstruktur</li> </ul> <p>Marktforschung:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Marktbeobachtung</li> <li>• Marktanalyse</li> </ul> <p>Marketingziele</p>	<p>Analyse gesamtwirtschaftlicher Rahmenbedingungen, insbesondere zu Chancen und Risiken hinsichtlich der Marktsituation und -entwicklung</p> <p>Unterscheidung von Marktbeobachtung und -analyse für eine Auswahl von Marktforschungsinstrumenten</p> <p>Verbesserung von Marketingzielen auf der Basis von Marktforschungsergebnissen, insbesondere der Kundenanalyse</p>	<p>Bedeutung der Marktentwicklung für das eigene Unternehmen unter ökonomischen, sozialen und kulturellen Aspekten</p>
... entwickeln ein budget- und kunden-gerechtes Marketingkonzept.	<p>Marketinginstrumente</p> <p>Produkt- und Sortimentspolitik:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• warenbezogene Service- und Dienstleistungen</li> <li>• kundenbezogene Service- und Dienstleistungen</li> </ul> <p>Distributionspolitik:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Handelsvertreter</li> <li>• Reisender</li> <li>• Online-Vertriebskanäle</li> </ul> <p>Kommunikationspolitik:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Absatzwerbung</li> <li>• Verkaufsförderung</li> <li>• Öffentlichkeitsarbeit</li> <li>• Sponsoring</li> <li>• Online-Marketing</li> <li>• Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb</li> </ul>	<p>Analyse und Auswahl geeigneter Marketinginstrumente für das Groß- und Außenhandelsunternehmen</p> <p>Entwicklung eines Marketingkonzepts mithilfe der Marketingzielsetzungen und unter Beachtung eines gegebenen Budgets</p>	<p>Bedeutung der Marktentwicklung für das eigene Marketingkonzept, auch unter Berücksichtigung gesetzlicher Regelungen</p> <p>Einfluss der einzelnen Elemente des Marketingmix auf den angestrebten Unternehmenserfolg unter ökonomischen und psychologischen Aspekten</p>

Die Auszubildenden ...	EIN MARKETINGKONZEPT ENTWICKELN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
	Preis- und Konditionenpolitik: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Preisgestaltung</li> <li>• Preisstrategien</li> </ul>		
... präsentieren ein Marketingkonzept und begründen die getroffenen Entscheidungen adressatengerecht.	Präsentationsmittel Präsentationstechniken Kommunikationstechniken	begründete Auswahl des geeigneten Präsentationsmittels Ausarbeitung und Durchführung der Präsentation	

## 4.7 Lernfeld 7: Außenhandelsgeschäfte anbahnen [40h]

Die Auszubildenden ...	AUßENHANDELSGESCHÄFTE ANBAHNEN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... analysieren die Risiken eines Außenhandelsgeschäfts und beachten die interkulturellen Rahmenbedingungen.	politisches Risiko Währungsrisiko Kreditrisiko Transportrisiko interkulturelle Rahmenbedingungen	Prüfung möglicher Risiken bei der Anbahnung eines Außenhandelsgeschäfts Analyse interkultureller Rahmenbedingungen der jeweiligen Vertragsparteien	Chancen und Risiken eines direkten Exports und Imports
... informieren sich über die Absicherungsmöglichkeiten dieser Risiken.	Dokumenteninkasso gegen Zahlung Dokumentenakkreditiv: <ul style="list-style-type: none"> <li>• unbestätigtes Dokumentenakkreditiv</li> <li>• bestätigtes Dokumentenakkreditiv</li> </ul> Exportkreditversicherung Transportversicherung	Prüfung geeigneter Möglichkeiten der Absicherung gegen konkrete Risiken im Rahmen des Außenhandelsgeschäfts Erläuterung der Risikobegrenzungen für das eigene Unternehmen	Bedeutung staatlicher Sicherungsmöglichkeiten zur Unterstützung der Exportwirtschaft
... bereiten das Außenhandelsgeschäft vor.	Handelsrechnung Konnossement Ursprungszeugnis Zollanmeldung Einfuhrabgaben Überführung in den zollrechtlich freien Verkehr: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Seeverkehr</li> <li>• Landverkehr</li> </ul> Incoterms: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ex Works</li> <li>• Free Carrier</li> <li>• Free On Board</li> <li>• Cost, Insurance &amp; Freight</li> <li>• Delivered Duty Paid</li> </ul> UN-Kaufrecht internationale Handelsabkommen	Aufmachung der für das Außenhandelsgeschäft erforderlichen Dokumente Ermittlung der anfallenden Einfuhrabgaben eines Importgeschäfts bei der Überführung in den zollrechtlich freien Verkehr im See- und Landverkehr Prüfung der Anwendung des internationalen Kaufrechts als rechtliche Vertragsgrundlage Auswahl einer geeigneten internationalen Lieferbedingung Verhandlung mit dem internationalen Geschäftspartner über Vertragsinhalte, auch in einer Fremdsprache	Auswirkungen internationaler Handelsabkommen auf den Warenhandel mit EU- und Drittländern

Die Auszubildenden ...	AUßENHANDELSGESCHÄFTE ANBAHNEN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... bewerten die Anbahnung des Außenhandelsgeschäfts im Hinblick auf die anstehende Vertragsabwicklung.	Vertragsinhalte eines Außenhandelsgeschäfts	Prüfung der einzelnen Vertragsinhalte auf ein inhaltlich stimmiges Gesamtkonzept	

## 4.8 Lernfeld 8: Wertströme auswerten [80h]

Die Auszubildenden ...	WERTSTRÖME AUSWERTEN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... analysieren die erfassten Daten aufbauend auf den Buchungen der Finanzbuchführung.	Aufgaben und Bestandteile des Jahresabschlusses: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bilanz</li> <li>• Gewinn- und Verlustrechnung</li> </ul>	Herausarbeitung der Aufgaben und Bestandteile des Jahresabschlusses	Bedeutung des Jahresabschlusses eines Unternehmens für interne und externe Adressaten
... prüfen rechtliche Bestimmungen zur Erstellung eines Jahresabschlusses einer GmbH.	rechtliche Bestimmungen: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Handelsrecht</li> <li>• Steuerrecht</li> <li>• Gliederungsvorschriften der Bilanz und der Erfolgsrechnung gemäß Handelsgesetzbuch</li> </ul>	Herausarbeitung der rechtlichen Bestimmungen zur Erstellung des Jahresabschlusses einer GmbH	Zielsetzung nationaler und internationaler Vorschriften zur Rechnungslegung
... ermitteln Wertansätze für Vermögens- und Schuldenposten in der Bilanz eines Unternehmens nach Handelsrecht.	allgemeine handelsrechtliche Bewertungsprinzipien für <ul style="list-style-type: none"> <li>• das Anlagevermögen</li> <li>• das Umlaufvermögen</li> <li>• die Verbindlichkeiten</li> </ul>	Herausarbeitung der Bewertungsvorschriften für Anlage- und Umlaufvermögen sowie Verbindlichkeiten nach dem HGB	Bedeutung der Bewertungsvorschriften für den Jahresabschluss eines Unternehmens
... entscheiden sich für eine der Vermögens- und Schuldenlage des Unternehmens angepasste Bewertungsmethode für das Anlagevermögen.	Abschreibung von Anlagevermögen: lineare Abschreibung Bewertung der Warenvorräte Bewertung von Schulden: Rückstellungen	Ermittlung von Abschreibungsbeträgen unter Berücksichtigung des Anschaffungszeitpunkts Buchungen linearer Abschreibungen Durchführung der Bewertung der Warenvorräte Durchführung der Bewertung von Schulden am Beispiel von Rückstellungen Ermittlung und Beurteilung der Auswirkung der Bewertungen auf den Jahresabschluss	Bedeutung der Bewertung von Vermögen und Schulden im Jahresabschluss von Unternehmen
... analysieren den Jahresabschluss, kontrollieren den Grad der Erfüllung vorgegebener Unternehmensziele und präsentieren die Unternehmensergebnisse.	Bilanzkennzahlen: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Eigenkapitalquote</li> <li>• Fremdkapitalquote</li> <li>• Anlagenquote</li> </ul>	Berechnung von Bilanzkennzahlen und Rentabilitätskennziffern Analyse des Jahresabschlusses mithilfe von Bilanz- und Rentabilitätskennzahlen	Eignung von Kennziffern als Steuerungsinstrument der Unternehmensführung

Die Auszubildenden ...	WERTSTRÖME AUSWERTEN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Umlaufquote</li> <li>• Anlagendeckung I</li> <li>• Anlagendeckung II</li> <li>• Liquidität I</li> <li>• Liquidität II</li> </ul> Rentabilitätskennziffern: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Eigenkapitalrentabilität</li> <li>• Gesamtkapitalrentabilität</li> <li>• Umsatzrentabilität</li> </ul>	grafische Aufbereitung der Unternehmens- ergebnisse adressatengerechte Präsentation der Jahresabschlussanalyse	
... bewerten und reflektieren die gewonnenen Erkenntnisse und leiten Maßnahmen zur Optimierung der wirtschaftlichen Situation ab.	Bilanzkennzahlen Rentabilitätskennziffern Sonderformen der Finanzierung: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Leasing</li> <li>• Factoring</li> </ul>	Herausarbeitung der Aussagekraft der Bilanzkennzahlen und Rentabilitätskenn- ziffern Optimierung des Jahresabschlusses mithilfe der Instrumente Leasing und Factoring	Sonderformen der Finanzierung als Mittel der Risikominderung

## 4.9 Lernfeld 9: Geschäftsprozesse mit digitalen Werkzeugen unterstützen [40h]

Die Auszubildenden ...	GESCHÄFTSPROZESSE MIT DIGITALEN WERKZEUGEN UNTERSTÜTZEN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... ermitteln den Informationsbedarf im Hinblick auf den Datenaustausch zwischen den in der Wertschöpfungskette Beteiligten.	Unternehmenssoftware: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Funktionen</li> <li>• grundlegende Funktionsweisen</li> </ul> Kriterien der Datenqualität: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vollständigkeit</li> <li>• Eindeutigkeit</li> <li>• Korrektheit</li> <li>• Aktualität</li> <li>• Genauigkeit</li> <li>• Konsistenz</li> <li>• Redundanzfreiheit</li> <li>• Relevanz</li> <li>• Einheitlichkeit</li> <li>• Zuverlässigkeit</li> <li>• Verständlichkeit</li> </ul>	Ermittlung der benötigten Informationen im Hinblick auf den jeweiligen Geschäftsprozess Prüfung der Datenqualität von ein- und ausgehenden elektronischen Nachrichten	Bedeutung des quartären Sektors in der Volkswirtschaft
... erfassen die für die Auftragsabwicklung relevanten Kunden- und Unternehmensdaten in der Unternehmenssoftware.	Datenschutz: <ul style="list-style-type: none"> <li>• personenbezogene Daten</li> <li>• Datensparsamkeit</li> <li>• Informationspflichten</li> <li>• Betroffenenrechte</li> </ul> Datensicherheit: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Zugangssicherung</li> <li>• Vergabe von Zugriffsrechten</li> <li>• Verschlüsselung</li> <li>• laufende Software-Aktualisierung</li> <li>• Sicherungskopien</li> </ul> Datenmanagement: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Stammdaten</li> <li>• Bewegungsdaten</li> </ul>	Erfassung der erforderlichen Daten unter Berücksichtigung der geltenden Datenschutz- und Datensicherheitsvorgaben Unterscheidung und Pflege der Daten im Hinblick auf Aktualität und Korrektheit	Bedeutung der Datenqualität für den erfolgreichen Einsatz von Unternehmenssoftware

Die Auszubildenden ...	GESCHÄFTSPROZESSE MIT DIGITALEN WERKZEUGEN UNTERSTÜTZEN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... entwickeln ein Konzept zur Kundenakquise mithilfe geeigneter elektronischer Instrumente.	elektronische Instrumente: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Unternehmenswebsite</li> <li>• Kundenmanagementsystem</li> <li>• digitale Vertriebskanäle</li> </ul>	Analyse und Auswahl elektronischer Instrumente zur Kundengewinnung und -betreuung	Bedeutung klassischer und moderner Formen der Kundenakquise
... importieren die Vertriebsdaten aus der Unternehmenssoftware in ein Tabellenkalkulationsprogramm und werten sie aus.	Aufgaben und Funktionen eines Tabellenkalkulationsprogramms	Austausch und Auswertung von Unternehmensdaten mit einer Software	Veränderungen in der Arbeitswelt durch zunehmende Digitalisierung
... bereiten die importierten Daten kriteriengeleitet auf und präsentieren die Ergebnisse adressatengerecht.	Verarbeitung der Daten: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bulkbearbeitung</li> <li>• Dateiformate</li> </ul> Auswertung der Daten: <ul style="list-style-type: none"> <li>• ABC-Analyse</li> <li>• Diagramme</li> </ul> digitale Formen der Zusammenarbeit im Unternehmen	Aufbereitung der importierten Daten mithilfe der unternehmenseigenen Software Präsentation und Interpretation der aufbereiteten Daten	Aussagekraft statistischer Daten
... kontrollieren den Erfolg ihrer vorgenommenen Datenpflege.	Datenpflege: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bereinigung von Redundanzen</li> <li>• Vervollständigung fehlender Daten</li> <li>• Korrektur fehlerhafter Daten</li> </ul>	Durchführung der Datenpflege	
... identifizieren und bewerten Sicherheitsrisiken im Unternehmen bei der Nutzung elektronischer Medien.	Sicherheitsrisiken: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Social Engineering, insbesondere psychologischer Kaufzwang</li> <li>• Identitätsdiebstahl</li> <li>• Schadsoftware</li> </ul> Sicherheitsmaßnahmen	Erstellung einer Checkliste möglicher Sicherheitsmaßnahmen	Internetkriminalität Chancen und Risiken digitaler Technologien für zukünftiges Handeln

## 4.10 Lernfeld 10: Kosten- und Leistungsrechnung durchführen [80h]

Die Auszubildenden ...	KOSTEN- UND LEISTUNGSRECHNUNG DURCHFÜHREN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... analysieren die Erfolgssituation des Unternehmens.	Daten der Finanzbuchhaltung sachliche Abgrenzung von Aufwendungen und Kosten: <ul style="list-style-type: none"> <li>• betriebliche Aufwendungen</li> <li>• neutrale Aufwendungen</li> </ul> Abgrenzung von Erträgen und Leistungen: <ul style="list-style-type: none"> <li>• betriebliche Erträge</li> <li>• neutrale Erträge</li> </ul>	Ermittlung betriebsbedingter und neutraler Aufwendungen und Erträge	Bedeutung der Finanzbuchhaltung und der Kosten- und Leistungsrechnung für betriebliche Entscheidungsträger
... analysieren Kosten und Leistungen im Betrieb auf der Grundlage der Daten der Finanzbuchhaltung.	Grundkosten kalkulatorische Kosten: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Anderskosten: kalkulatorische Abschreibung</li> <li>• Zusatzkosten: kalkulatorischer Unternehmerlohn</li> </ul> Kostenartenrechnung: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ergebnistabelle</li> <li>• Gesamtergebnis, neutrales Ergebnis, Betriebsergebnis</li> </ul>	Berechnung kalkulatorischer Kosten Durchführung der Abgrenzungsrechnung mithilfe der Ergebnistabelle Ermittlung von Gesamtergebnis, neutralem Ergebnis und Betriebsergebnis	Aussagekraft der Abgrenzungsrechnung Bedeutung interner Kalkulationsunterlagen
... erstellen einen Betriebsabrechnungsbogen und ermitteln die Gemeinkostenzuschlagssätze der Kostenstellen.	Kostenarten: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Einzel- und Gemeinkosten</li> <li>• fixe und variable Kosten</li> </ul> Kostenstellen: <ul style="list-style-type: none"> <li>• allgemeine Kostenstelle</li> <li>• Hilfs- und Hauptkostenstelle</li> </ul> Gemeinkostenzuschlagssatz Kostenstellenrechnung Betriebsabrechnungsbogen	Durchführung der Kostenstellenrechnung Berechnung der Gemeinkostenzuschlagssätze	Kostenanalyse als Grundlage für die Bewertung des internen Leistungsprozesses

Die Auszubildenden ...	KOSTEN- UND LEISTUNGSRECHNUNG DURCHFÜHREN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... kalkulieren Listenverkaufspreise und mögliche Listeneinkaufspreise und treffen begründete Einkaufs- bzw. Verkaufsentscheidungen.	Kostenträgerrechnung: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vorwärts-, Rückwärts- und Differenzkalkulation</li> <li>• Kalkulationszuschlagssatz, Kalkulationsfaktor und Handelsspanne</li> <li>• Tabellenkalkulationsprogramm</li> </ul>	Berechnung von Listenverkaufspreisen und Listeneinkaufspreisen, Handelsspanne, Kalkulationszuschlagssatz und Kalkulationsfaktor, auch digital	Bedeutung der Vollkostenrechnung als betriebswirtschaftliches Steuerungsinstrument
... führen eine kurzfristige Erfolgsrechnung für einzelne Warengruppen durch und optimieren die Zusammensetzung des Sortiments.	Teilkostenrechnung: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Break-even-Point</li> <li>• Deckungsbeiträge I und II</li> <li>• kurzfristige Preisuntergrenze</li> </ul>	Kalkulation von Preisgrenzen als Mittel zur Konditionengestaltung Berechnung von Deckungsbeiträgen für ausgewählte Produkte und Warengruppen	Vorteilhaftigkeit der Teilkosten- gegenüber der Vollkostenrechnung
... werten Daten aus und nutzen die Ergebnisse für die Planung, Steuerung und Kontrolle des Groß- und Außenhandelsunternehmens.	betriebliches Controlling: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Berichtswesen</li> <li>• Budgetierung</li> <li>• Soll-Ist-Vergleich</li> </ul> Statistiken Maßnahmen zur Verbesserung der Erfolgssituation	Anwendung des betrieblichen Controllings als Instrument zur Planung, Steuerung und Kontrolle analoge und digitale Aufbereitung und Auswertung statistischer Daten	Chancen des Controllings für das Unternehmen

## 4.11 Lernfeld 11 GH: Waren lagern [80h]

Die Auszubildenden ...	WAREN LAGERN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... analysieren die Abläufe in der Lagerhaltung eines Großhandelsunternehmens.	Funktionen der Lagerhaltung: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lagerprinzipien</li> <li>• Lagerarten</li> <li>• Arbeiten im Lager</li> </ul> Kommissionierverfahren: <ul style="list-style-type: none"> <li>• belegte Kommissionierung</li> <li>• beleglose Kommissionierung</li> </ul>	Analyse der Lagerhaltung eines Großhandelsunternehmens Identifikation der Bereiche und Abläufe im Lager Differenzierung zwischen beleghaften und beleglosen Kommissionierverfahren	Chancen und Risiken der Lagerhaltung für ein Großhandelsunternehmen Rationalisierungsaspekte im Rahmen der Kommissionierung
... führen die Warenannahme durch.	Einlagerung der Ware: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wareneingangskontrolle</li> <li>• Warenpflege und Manipulation</li> </ul> Pflichtverletzungen des Frachtführers, insbesondere bei der äußeren Warenprüfung	Überwachung von Anlieferterminen Prüfung der Frachtstücke und -dokumente Dokumentation von Beanstandungen bei der Warenannahme Prüfung von Pflichtverletzungen der Frachtführer und Darlegung geeigneter lösungsorientierter Maßnahmen	Notwendigkeit der Warenannahme im Rahmen des Qualitätsmanagements
... kontrollieren die Ware anhand von Belegen und erfassen den Wareneingang.	Warenkontrolle: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Quantität</li> <li>• Qualität</li> <li>• Identität</li> <li>• Beschaffenheit</li> </ul> Leistungsstörungen aufseiten des Lieferanten	Kontrolle der Ware im Wareneingang anhand von Belegen, auch im Hinblick auf die innere Warenprüfung Prüfung von Pflichtverletzungen des Lieferanten und Darlegung geeigneter lösungsorientierter Maßnahmen Bereitstellung von zu retournierender Ware	Bedeutung rechtlicher Vorschriften zur Absicherung von Käuferrechten
... organisieren die warengerechte Lagerung.	Lagersysteme nach Warenanforderungen: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Festplatzsystem</li> <li>• chaotische Lagerhaltung</li> </ul>	Prüfung und Auswahl geeigneter Lagersysteme nach Warenanforderungen Durchführung der warengerechten Lagerung	Bedeutung der Lagerhaltung im Großhandel
... führen die Inventur im Lager durch und ermitteln das Inventurergebnis.	Inventurverfahren: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Stichtagsinventur</li> <li>• permanente Inventur</li> </ul>	Durchführung der Inventur und Ermittlung des Inventurergebnisses Identifikation der Ursachen von Bestandsabweichungen und Einleitung von Maßnahmen zur Beseitigung derselbigen	Zusammenhänge zwischen Inventurverfahren und deren Abbildung im Rechnungswesen

Die Auszubildenden ...	WAREN LAGERN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... ermitteln Lagerbestände und analysieren die Lagerkennziffern.	Lagerbestände: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mindestbestand</li> <li>• Höchstbestand</li> <li>• Meldebestand</li> </ul> Lagerkennzahlen	Berechnung der Lagerbestände Analyse der ermittelten Lagerkennziffern Bewertung der Lagerkennziffern durch interne und externe Vergleiche	Eignung von Kennziffern als Steuerungsinstrument der Lagerhaltung
... analysieren die Kosten der Lagerhaltung und bereiten den Abschluss von Lagerverträgen vor.	Eigenlagerung Fremdlagerung rechtliche Bedingungen der Lagerhaltung: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lagerhalter</li> <li>• Einlagerer</li> </ul> Abschluss von Lagerverträgen Lagerschein	Herausarbeitung von Vor- und Nachteilen von Eigen- und Fremdlagerung, insbesondere unter Kostengesichtspunkten Prüfung rechtlicher Bedingungen der Lagerhaltung Vorbereitung des Abschlusses von Lagerverträgen	unternehmerische Zielsetzung in der Logistik und deren ökologische Konsequenzen für die Gesellschaft
... organisieren die Abläufe im Lager unter besonderer Berücksichtigung der Arbeitsschutzvorschriften.	Sicherheits- und Gesundheitsschutzkennzeichnung Arbeitsschutz Berufsgenossenschaft Arbeitssicherheit und Unfallprävention	Prüfung und Analyse der Abläufe in einem Lager, insbesondere unter Berücksichtigung von Arbeitsschutzvorschriften	Arbeitsschutz und Arbeitssicherheit im Vergleich zu internationalen Standards

## 4.12 Lernfeld 11 AH: Internationale Warentransporte abwickeln [80h]

Die Auszubildenden ...	INTERNATIONALE WARENTRANSPORTE ABWICKELN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... analysieren den internationalen Warentransport von Außenhandelsunternehmen.	<p>innergemeinschaftliche Lieferung innergemeinschaftlicher Erwerb Ausfuhr Einfuhr Formen des Außenhandels Verkehrsträger containerisierte Transporte</p>	<p>Analyse internationaler Warentransporte im Hinblick auf Formen des Außenhandels und die logistische Abwicklung</p>	<p>ökonomische und ökologische Aspekte von Transportlösungen</p>
... organisieren den internationalen Warentransport für einen Auftrag.	<p>Dokumente im Außenhandel:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Zollanmeldung</li> <li>• Warenverkehrsbescheinigung</li> <li>• Ursprungszeugnis</li> <li>• Konnossement</li> <li>• Luftfrachtbrief</li> <li>• Handelsrechnung</li> <li>• Versicherungsdokument</li> </ul> <p>Transportdienstleistungen Rahmenbedingungen des Warentransports:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lieferzeit</li> <li>• Gefahrenübergang</li> </ul> <p>Erfüllungsort</p>	<p>Auswahl benötigter Dokumente im Außenhandel Erstellung und Vergleich von Frachtangeboten unter Einbezug angefragter Transportdienstleistungen, auch in einer Fremdsprache Identifikation voraussichtlicher Rahmenbedingungen des Warentransports Prüfung des Abschlusses einer Transportversicherung</p>	<p>Chancen von Freihandelsabkommen</p>
... führen nach erfolgreichem Geschäftsabschluss die internationale Transportabwicklung für einen Auftrag durch.	<p>Dokumente im Außenhandel:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dokumentenaufmachung</li> <li>• Funktionen</li> </ul> <p>Zollverfahren:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ausfuhr</li> <li>• besondere Verfahren</li> </ul> <p>Überlassung zum zollrechtlich freien Verkehr</p>	<p>Bearbeitung der benötigten Dokumente, auch in einer Fremdsprache begründete Auswahl benötigter Zollverfahren Prüfung von Maßnahmen zur Auslieferung oder Abholung der Ware und von Transportänderungen, auch in einer Fremdsprache</p>	<p>Bedeutung von tarifären und nichttarifären Handelshemmnissen für die Geschäftspartner</p>

Die Auszubildenden ...	INTERNATIONALE WARENTRANSPORTE ABWICKELN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... prüfen im Schadensfall Rechte und Pflichten der Kaufvertragsparteien und wickeln vorliegende Schäden mit dem Transportversicherer ab.	Haftungsbeschränkung des Frachtführers Lager- und Transportversicherung Versicherungsaspekte im Außenhandel Gefahrenübergang	Prüfung des Schadens im Hinblick auf Höhe, Zeit und Ort Herausarbeitung und Auswahl geeigneter Maßnahmen zur Schadensregulierung, auch unter Einbeziehung des Versicherers Berechnung der Versicherungssumme sowie der im Schadensfall zustehenden Schadensvergütung Prüfung der Notwendigkeit einer ergänzenden Transportversicherung	
... kontrollieren Dokumente und berechnen anfallende Einfuhrabgaben bei einem internationalen Kaufvertrag.	Dokumente im Außenhandel Einfuhrabgaben	Prüfung der Dokumente zur Zollanmeldung und möglichen Einfuhr der Ware Berechnung der Einfuhrabgaben zur Überlassung der Ware in den zollrechtlich freien Verkehr	Auswirkungen von Importzöllen auf die Europäische Union
... bewerten und optimieren durchgeführte internationale Warentransporte.	Warentransport: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Transportdaten und Sendungsstruktur</li> <li>• Frachttarife</li> <li>• administrative und operative Prozesse</li> </ul> Zuverlässigkeit der Transportdienstleister	Prüfung, Bewertung und Optimierung internationaler Warentransporte, auch unter Zuhilfenahme von Checklisten	sinnvolle Ressourcennutzung im internationalen Güterverkehr, insbesondere unter Berücksichtigung der Nachhaltigkeit

## 4.13 Lernfeld 12 GH: Warentransporte abwickeln [40 h]

Die Auszubildenden ...	WARENTRANSPORTE ABWICKELN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... wählen auftragsbezogen geeignete Verkehrsträger und Verkehrsmittel aus.	Arten des Güterversands Verkehrsträger Verkehrsmittel interne und externe Informationssysteme	analoge und digitale Recherche der Arten des Güterversands Analyse von Vor- und Nachteilen der einzelnen Verkehrsträger Vergleich und Auswahl eines geeigneten Verkehrsmittels	Bedeutung der Infrastruktur in der Wirtschaft für Warentransporte
... ermitteln auf der Grundlage von Vorgaben verschiedener Transportdienstleister die möglichen Versandkosten für einen Kundenauftrag.	Frachtraten	Berechnung möglicher Transportkosten	Preiskampf im Lkw-Verkehr
... entscheiden, ob der Transport eines Kundenauftrags im Werkverkehr oder durch einen Spediteur organisiert und durchgeführt wird.	Werkverkehr Rechte und Pflichten der Beteiligten: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Absender</li> <li>• Versender</li> <li>• Frachtführer</li> <li>• Spediteur</li> </ul> Frachtenbörsen	Prüfung freier Transportkapazitäten von Frachtenbörsen Analyse von Vor- und Nachteilen des Eigen- und Fremdtransports Berechnung von Eigen- und Fremdtransport	Make-or-Buy-Entscheidung im Hinblick auf den Warentransport
... führen eine Tourenplanung für den Werkverkehr durch.	Verkehrsgeografie Verkehrswege	Recherche von Verkehrswegen für die jeweiligen Verkehrsmittel Zusammenfassung mehrerer Kundenaufträge zu einer Tour Ermittlung einer effizienten Reihenfolge im Hinblick auf Wege- und Kostenoptimierung	neuere Software-Entwicklung mithilfe von Echtzeitdaten

Die Auszubildenden ...	WARENTRANSPORTE ABWICKELN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... bearbeiten auftragsbezogen den Versand.	Versandpapiere und Frachtbrief Verpackung der Ware: <ul style="list-style-type: none"> <li>• artgerecht</li> <li>• transportgerecht</li> <li>• umweltgerecht</li> </ul> Sendungsverfolgung Terminüberwachung	Erstellung der benötigten Versandpapiere für einen Kundenauftrag Prüfung der ordnungsgemäßen Verpackung der Ware Erläuterung der Möglichkeiten der Sendungsverfolgung gegenüber dem Kunden und Terminüberwachung	Kundenorientierung und Servicequalität
... bewerten und optimieren den durchgeführten Versandprozess unter Nachhaltigkeitsaspekten.	Nachhaltigkeit: <ul style="list-style-type: none"> <li>• umweltbezogen</li> <li>• wirtschaftlich</li> <li>• sozial</li> </ul>	Prüfung, Bewertung und Optimierung des Versandprozesses unter Nachhaltigkeitsaspekten	alternative Formen des Warentransports

## 4.14 Lernfeld 12 AH: Außenhandelsgeschäfte abwickeln und finanzieren [80h]

Die Auszubildenden ...	AUßENHANDELSGESCHÄFTE ABWICKELN UND FINANZIEREN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... analysieren die Finanzierung von Außenhandelsgeschäften.	Finanzierungsarten: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Innenfinanzierung</li> <li>• Außenfinanzierung</li> <li>• Eigenfinanzierung</li> <li>• Fremdfinanzierung</li> </ul>	Herausarbeitung und fallbezogene Prüfung von Finanzierungsarten in einem Außenhandelsunternehmen	Bedeutung einzelner Finanzierungsarten für ein Außenhandelsunternehmen
... ermitteln Finanzierungskosten und Rücklaufzeiten finanzieller Mittel für Außenhandelsgeschäfte in Abhängigkeit von der Zahlungsbedingung.	Zahlungsbedingungen im Außenhandel: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vorkasse</li> <li>• Dokumentenakkreditiv</li> <li>• Dokumenteninkasso</li> <li>• netto Kasse</li> <li>• offenes Zahlungsziel</li> </ul>	Ermittlung von Rücklaufzeiten finanzieller Mittel und Berechnung von Finanzierungskosten für die Angebotskalkulation	Risiken einzelner Zahlungsbedingungen im Außenhandel
... sichern Risiken eines Außenhandelsgeschäfts mittels Währungsmanagement und Garantie ab.	Währungsmanagement: Devisentermingeschäft Garantien: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gewährleistungsgarantien</li> <li>• Anzahlungsgarantien</li> </ul>	Durchführung von Maßnahmen im Währungsmanagement, insbesondere eines Devisentermingeschäfts Abwicklung von Garantien zur Absicherung von Käufer- und Verkäuferrisiken, insbesondere Gewährleistungs- und Anzahlungsgarantie	Einfluss von Wechselkursschwankungen auf betriebliche Entscheidungen
... kalkulieren das anstehende Export- bzw. Importgeschäft.	Exportkalkulation Importkalkulation	Berechnung von Angebots- und Bezugspreisen im Außenhandelsgeschäft	flexible Anwendbarkeit eines Kalkulationsschemas
... führen eine Liquiditätsplanung durch, kontrollieren die tatsächlichen Zahlungsströme und vergleichen diese mit dem Liquiditätsstatus.	Liquiditätsplanung: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Einzahlung</li> <li>• Auszahlung</li> </ul> Liquiditätsstatus	Durchführung einer Liquiditätsplanung und Erstellung eines Liquiditätsstatus Kontrolle der Zahlungsströme nach Abschluss des Außenhandelsgeschäfts	Zahlungsunfähigkeit als Insolvenzgrund
... erstellen und kontrollieren die für die Abwicklung erforderlichen Dokumente.	Dokumente: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Handelsrechnung</li> <li>• Transportdokument</li> <li>• Versicherungsdokument</li> <li>• Ursprungsnachweis</li> </ul>	Prüfung und Erstellung zahlungs- und warenbezogener Dokumente Organisation und Kommunikation mit den Banken im In- und Ausland im Hinblick auf	Bedeutung elektronischer Daten- und Dokumentenübermittlung

Die Auszubildenden ...	AUßENHANDELSGESCHÄFTE ABWICKELN UND FINANZIEREN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Inspektionszertifikat</li> <li>• Packliste</li> </ul>	die zahlungs- und dokumentenbezogene Abwicklung des Warentransports	
... prüfen den Kontokorrentkredit als Maßnahme zur kurzfristigen Finanzierung.	Kontokorrentkredit: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kreditlinie</li> <li>• Sollzins</li> </ul>	Beurteilung der Eignung eines Kontokorrentkredits zur kurzfristigen Finanzierung von Außenhandelsgeschäften	Einfluss des Zinssatzes im Außenhandel
... erstellen eine Handlungsempfehlung für die Abwicklung zukünftiger Außenhandelsgeschäfte.	Aspekte: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kosten</li> <li>• Abwicklung</li> <li>• Liquidität</li> <li>• Risiko</li> </ul>	Erstellung einer Checkliste zur Abwicklung zukünftiger Außenhandelsgeschäfte unter Berücksichtigung der genannten Aspekte	interkulturelle Differenzen bei der Abwicklung von Außenhandelsgeschäften

## 4.15 Lernfeld 13 GH: Ein Projekt im Großhandel planen und durchführen [40h]

Die Auszubildenden ...	EIN PROJEKT IM GROSßHANDEL PLANEN UND DURCHFÜHREN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... analysieren die Projektarbeit als Organisationsform.	klassisches Projektmanagement: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Projektidee</li> <li>• Projektskizze</li> </ul> Projektphasen	Herausarbeitung der einzelnen Elemente eines klassischen Projektmanagements Analyse der Projektmanagementphasen und der Projektablauforganisation	Bedeutung des Projektmanagements im Groß- und Außenhandel
... entwickeln eine Projektidee und planen entsprechende Projektziele.	Kreativitätstechniken: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Brainstorming</li> <li>• Mindmapping</li> </ul> Projektziele: <ul style="list-style-type: none"> <li>• SMART</li> <li>• Project Scorecard</li> </ul> Projektauftrag	Entwicklung einer Projektidee unter Zuhilfenahme von Kreativitätstechniken Formulierung messbarer Ziele und eines eindeutigen Projektauftrags	Potenziale und Herausforderungen der Ideenentwicklung
... legen einzelne Teilaufgaben fest und planen den Projektablauf.	Meilensteine: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Projektphasenmodelle</li> <li>• Projektstrukturplan</li> </ul> Projektablauf: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vorgangsliste</li> <li>• Gantt-Diagramm</li> </ul> Kapazitäten: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ressourcen</li> <li>• Kosten</li> </ul> Finanzierung	Definition einzelner Meilensteine Visualisierung und Dokumentation des Projektablaufs Planung der zur Verfügung stehenden Kapazitäten innerhalb des Projekts, insbesondere unter Berücksichtigung von Kosten- und Finanzierungsaspekten	Grenzen der Kapazitätsplanung
... führen das geplante Projekt im Team durch und präsentieren dieses adressatengerecht.	Projektstatut Abweichungsanalyse Ergebnisprotokoll Teamarbeit Kommunikationsregeln	Durchführung des geplanten Projekts Dokumentation der einzelnen Projektsitzungen und Analyse des Projektfortschritts Kontrolle des Projektstatuts und Ermittlung notwendiger Korrekturmaßnahmen im Rahmen der Abweichungsanalyse digitale Aufbereitung der Projektergebnisse	

Die Auszubildenden ...	EIN PROJEKT IM GROSßHANDEL PLANEN UND DURCHFÜHREN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
		adressatengerechte Präsentation der bisherigen Projektergebnisse und des Projektnutzens	
... analysieren die Projektzielerreichung und bewerten den Projektlauf sowie die Planung der Kapazitäten.	Zielüberprüfung Project Scorecard	Prüfung und Bewertung des Projekterfolgs sowie des Projektlaufs und der Auslastung der Kapazitäten	messbare und nichtmessbare Ziele
... evaluieren ihr individuelles Verhalten und die Arbeit im Team.	Perspektiven der Wahrnehmung: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Eigenwahrnehmung</li> <li>• Fremdwahrnehmung</li> </ul>	Reflexion des eigenen Verhaltens und des Verhaltens der Teammitglieder im Projekt und der Auswirkungen auf den Projekterfolg	Herausforderungen einer erfolgreichen Teamarbeit

## 4.16 Lernfeld 13 AH: Ein Projekt im Außenhandel planen und durchführen [80h]

Die Auszubildenden ...	EIN PROJEKT IM AUßENHANDEL PLANEN UND DURCHFÜHREN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... analysieren die Projektarbeit als Organisationsform.	klassisches Projektmanagement: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Projektidee</li> <li>• Projektskizze</li> <li>• Projektphasen</li> </ul>	Herausarbeitung der einzelnen Elemente eines klassischen Projektmanagements Analyse der Projektmanagementphasen und der Projektablauforganisation	Bedeutung des Projektmanagements im Groß- und Außenhandel
... entwickeln eine Projektidee und planen entsprechende Projektziele.	Kreativitätstechniken: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Brainstorming</li> <li>• Mindmapping</li> </ul> Projektziele: Project Scorecard Projektauftrag	Entwicklung einer Projektidee unter Zuhilfenahme von Kreativitätstechniken Formulierung messbarer Ziele und eines eindeutigen Projektauftrags	Potenziale und Herausforderungen der Ideenentwicklung
... legen einzelne Teilaufgaben und Arbeitspakete im Rahmen des Projektablaufs fest.	Projektstrukturplan: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Meilensteine</li> <li>• Arbeitspakete</li> </ul> Projektablauf: Gantt-Diagramm Kapazitäten: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kosten</li> <li>• Finanzierung</li> </ul>	Definition einzelner Meilensteine und Arbeitspakete Visualisierung und Dokumentation des Projektablaufs Planung der zur Verfügung stehenden Kapazitäten innerhalb des Projekts, insbesondere unter Berücksichtigung von Kosten- und Finanzierungsaspekten	Grenzen der Kapazitätsplanung
... führen das geplante Projekt im Team durch und präsentieren es adressatengerecht.	Ergebnisprotokoll Teamarbeit Kommunikationsregeln	Durchführung des geplanten Projekts Dokumentation der einzelnen Projektsitzungen digitale Aufbereitung der Projektergebnisse adressatengerechte Präsentation der bisherigen Projektergebnisse und des Projektnutzens	
... evaluieren ihr individuelles Verhalten und die Arbeit im Team.	Selbstwahrnehmung Fremdwahrnehmung	Reflexion des eigenen Verhaltens und des Verhaltens der Teammitglieder im Projekt	Herausforderungen einer erfolgreichen Teamarbeit

## 5 Unterrichtsbeispiele

### 5.1 Unterrichtsbeispiel 1

#### 5.1.1 Festlegung des zu unterrichtenden Lernfelds

Lernfeld 9:	Geschäftsprozesse mit digitalen Werkzeugen unterstützen	2. Ausbildungsjahr Zeitrichtwert: 40 Stunden
<p>Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Werkzeuge der Informations- und Kommunikationstechnologie effektiv zur Unterstützung der Geschäftsprozesse im Groß- und Außenhandel anzuwenden.</p> <p>Sie machen sich mit der gesamten Wertschöpfungskette von Groß- und Außenhandelsbetrieben vertraut.</p> <p>Sie informieren sich über die Funktionen und grundlegenden Funktionsweisen von Unternehmenssoftware zur Unterstützung der Prozesse entlang der Wertschöpfungskette (<i>E-Business-Systeme zur Ressourcenplanung</i>). Dabei berücksichtigen sie die besondere Bedeutung der Datenqualität für den erfolgreichen Einsatz dieser Software sowie den Datenaustausch mit Lieferanten, Dienstleistern und Kunden.</p> <p>Sie planen die Beschaffung und Verarbeitung relevanter Kunden- und Unternehmensdaten und beachten dabei grundlegende Aspekte des Datenschutzes (<i>personenbezogene Daten, Datensparsamkeit, Informationspflichten, Betroffenenrechte</i>) und der Datensicherheit (<i>Zugangssicherung, Vergabe von Zugriffsrechten, Verschlüsselung, laufende Softwareaktualisierung, Sicherungskopien</i>). Die Schülerinnen und Schüler verarbeiten Stamm- und Bewegungsdaten.</p> <p>Im Hinblick auf die Kundengewinnung und -betreuung wählen sie geeignete elektronische Instrumente aus. Sie entwickeln Vorschläge für deren Einsatz, Pflege und Weiterentwicklung (<i>Unternehmenswebseite, Kundenmanagementsystem, digitale Vertriebskanäle</i>).</p> <p>Zur Auswertung von Daten importieren die Schülerinnen und Schüler diese in eine Software.</p> <p>Sie führen eine Qualitätskontrolle der Datensätze durch und nehmen gezielt und automatisiert Veränderungen vor (<i>Bulk-Bearbeitung</i>). Anschließend werten sie die Datensätze mithilfe softwaregestützter Verfahren nach ausgewählten Kriterien aus und stellen ihre Ergebnisse mit zweckmäßigen Hilfsmitteln dar (<i>ABC-Analyse, Diagramme</i>). Sie stellen die Daten in geeigneten Formaten zur weiteren Verarbeitung bereit (<i>Dateiformate, digitale Formen der Zusammenarbeit</i>). Anhand der erstellten Auswertungen kontrollieren sie den Erfolg der vorgenommenen Veränderungen.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler identifizieren und bewerten Sicherheitsrisiken im Bereich der elektronischen Geschäftsprozesse (<i>Social Engineering, Identitätsdiebstahl, Schadsoftware</i>) und unterbreiten Vorschläge zur Optimierung der bestehenden Sicherheitsmaßnahmen.</p> <p>Sie betrachten Chancen und Risiken digitaler Technologien für ihr zukünftiges Handeln.</p>		

#### 5.1.2 Problemstellung und schulisch-betrieblicher Kontext

Der Groß- und Außenhandel wird auch in Zukunft ein unverzichtbarer Teil der Wirtschaft sein, aber er gerät im Zeitalter digitaler Plattformen zunehmend unter Druck, da Kunden, Markt und Wettbewerber sich verändert haben. Die angestammten Funktionen des Groß- und Außenhandels wie Einkauf, Lager / Logistik und Verkauf sind zwar innerhalb der Wertschöpfungskette gleich geblieben, doch durch Digitalisierung und disruptives Denken ergeben sich neue Herausforderungen in der Kommunikation mit Lieferanten und Kunden und in deren kontinuierlicher Bindung.

Mit digitalen Plattformen rücken neue Kräfte in den Markt, die mittels Netzwerkeffekt und exponentiellen Wachstums innerhalb kürzester Zeit ganze Branchen auf den Kopf stellen. Etablierte Groß- und Außenhandelsunternehmen sind zur Überprüfung des eigenen Geschäftsmodells und zur Prozessoptimierung gezwungen, um im digitalen Wettbewerb zu bestehen. Eine geeignete Unternehmenssoftware, die sich an den Erfordernissen der Wertschöpfungskette orientiert, bringt eine Transparenz der Geschäftsprozesse mit sich und adressiert bestehende Ineffizienzen beim Datenaustausch mit Lieferanten, Dienstleistern und Kunden.

Datenqualität wird zur wesentlichen Schlüsselressource für jeden Geschäftsprozess. Eigene Prozesse sind zu visualisieren und wenn notwendig zu reduzieren und effizienter zu gestalten. Es muss eine klare Rollenverteilung zwischen den Geschäftsprozessen und unterschiedlichen Plattformen geschaffen werden, um ganzheitliche Lösungsansätze entwickeln zu können, auch unter Berücksichtigung des Datenschutzes und der Datensicherheit. Daten von hoher Qualität können dadurch verarbeitet, ausgewertet und mit vorangegangenen Perioden verglichen werden. Für jedes Groß- und Außenhandelsunternehmen stellen die Überwachung von Prozessvorgängen durch systematische Erfassungen, Messungen oder Beobachtungen und das Berichtswesen mittels Verarbeitung, Auswertung und Präsentation von Informationen wesentliche Hilfsmittel der Erfolgskontrolle dar.

Hinsichtlich des veränderten Kundenverhaltens und der umfassenden Analyse von Kundendaten ergeben sich ebenfalls neue Anforderungen. B2B-Kunden nutzen diverse digitale Plattformen als Informations- und Bezugsquellen, was der Groß- und Außenhandel bei seinen Kernkompetenzen wie Kundenorientierung, Interaktions- und Beratungsqualität, Preisgestaltung von Produkten und der logistischen Abwicklung berücksichtigen muss. Das bedeutet, dass Vertriebskanäle sowie Service- und Logistikangebote überarbeitet und an die aktuellen Entwicklungen angepasst werden müssen, sowohl in den Online- als auch den Offlinekanälen, um einen Beitrag zur Kundengewinnung und -betreuung zu leisten. Insgesamt zeigen sich dabei neue Formen der Zusammenarbeit, indem der Groß- und Außenhandel jeden Einzelnen aktiv in den Transformationsprozess einbindet.

Gemäß Lehrplan kann die Anwendung digitaler Werkzeuge in LF 2 (Aufträge kundenorientiert bearbeiten), LF 3 (Beschaffungsprozesse durchführen), LF 5 (Kaufverträge erfüllen) und LF 6 (Ein Marketingkonzept entwickeln) behandelt werden. LF 9 kommt eine besondere Bedeutung zu, da die Schülerinnen und Schüler hierin das Basiswissen über digitale Werkzeuge erarbeiten sollen.

## 5.1.3 Reduktion der curricularen Matrix

Die Auszubildenden ...	GESCHÄFTSPROZESSE MIT DIGITALEN WERKZEUGEN UNTERSTÜTZEN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... ermitteln den Informationsbedarf im Hinblick auf den Datenaustausch zwischen den an der Wertschöpfungskette Beteiligten.	<p>Unternehmenssoftware:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Funktionen</li> <li>• grundlegende Funktionsweisen</li> </ul> <p>Kriterien der Datenqualität:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vollständigkeit</li> <li>• Eindeutigkeit</li> <li>• Korrektheit</li> <li>• Aktualität</li> <li>• Genauigkeit</li> <li>• Konsistenz</li> <li>• Redundanzfreiheit</li> <li>• Relevanz</li> <li>• Einheitlichkeit</li> <li>• Zuverlässigkeit</li> <li>• Verständlichkeit</li> </ul>	<p>Ermittlung der benötigten Informationen im Hinblick auf den jeweiligen Geschäftsprozess</p> <p>Prüfung der Datenqualität einer ein- oder ausgehenden elektronischen Nachricht</p>	<p>Bedeutung des quartären Sektors in der Volkswirtschaft</p>
... erfassen die für die Auftragsabwicklung relevanten Kunden- und Unternehmensdaten in der Unternehmenssoftware.	<p>Datenschutz:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• personenbezogene Daten</li> <li>• Datensparsamkeit</li> <li>• Informationspflichten</li> <li>• Betroffenenrechte</li> </ul> <p>Datensicherheit:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Zugangssicherung</li> <li>• Vergabe von Zugriffsrechten</li> <li>• Verschlüsselung</li> <li>• laufende Softwareaktualisierung</li> <li>• Sicherungskopien</li> </ul> <p>Datenmanagement:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Stammdaten</li> </ul>	<p>Erfassung der erforderlichen Daten unter Berücksichtigung der geltenden Datenschutz- und Datensicherheitsvorgaben</p> <p>Unterscheidung und Pflege der Daten im Hinblick auf Aktualität und Korrektheit</p>	<p>Bedeutung der Datenqualität für den erfolgreichen Einsatz von Unternehmenssoftware</p>

Die Auszubildenden ...	GESCHÄFTSPROZESSE MIT DIGITALEN WERKZEUGEN UNTERSTÜTZEN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bewegungsdaten</li> </ul>		
... entwickeln ein Konzept zur Kundenakquise mithilfe geeigneter elektronischer Instrumente.	elektronische Instrumente: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Unternehmenswebsite</li> <li>• Kundenmanagementsystem</li> </ul> digitale Vertriebskanäle	Analyse und Auswahl elektronischer Instrumente zur Kundengewinnung und -betreuung	Bedeutung klassischer und moderner Formen der Kundenakquise
... importieren die Vertriebsdaten aus der Unternehmenssoftware in ein Tabellenkalkulationsprogramm und werten sie aus.	Aufgaben und Funktionen eines Tabellenkalkulationsprogramms	Austausch und Auswertung von Unternehmensdaten mit einer Software	Veränderungen in der Arbeitswelt durch die zunehmende Digitalisierung
... bereiten die importierten Daten kriteriengeleitet auf und präsentieren die Ergebnisse adressatengerecht.	Verarbeitung der Daten: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bulk-Bearbeitung</li> <li>• Dateiformate</li> </ul> Auswertung der Daten: <ul style="list-style-type: none"> <li>• ABC-Analyse</li> <li>• Diagramme</li> </ul> digitale Formen der Zusammenarbeit im Unternehmen	Aufbereitung der importierten Daten mithilfe der unternehmenseigenen Software Präsentation und Interpretation der aufbereiteten Daten	Aussagekraft statistischer Daten
... kontrollieren den Erfolg ihrer vorgenommenen Datenpflege.	Datenpflege: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bereinigung von Redundanzen</li> <li>• Vervollständigung fehlender Daten</li> </ul> Korrektur fehlerhafter Daten	Durchführung der Datenpflege	
... identifizieren und bewerten Sicherheitsrisiken im Unternehmen bei der Nutzung elektronischer Medien.	Sicherheitsrisiken: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Social Engineering, insbesondere psychologischer Kaufzwang</li> <li>• Identitätsdiebstahl</li> <li>• Schadsoftware</li> </ul> Sicherheitsmaßnahmen	Erstellung einer Checkliste möglicher Sicherheitsmaßnahmen	Bedrohung von Unternehmen durch Internetkriminalität Chancen und Risiken digitaler Technologien für zukünftiges Handeln

## 5.1.4 Planungsmatrix

Schritt	Intention	Adressiertes Wissen	Berufliche Aufgaben		
			Lernaktivitäten und -produkte	Medien / Materialien / Teilaufgaben	Reflexions- und Kontrollelemente
1	Analyse der notwendigen Informationen zum Einsatz einer Unternehmenssoftware für ein Groß- und Außenhandelsunternehmen	SW: Unternehmenssoftware und deren Anwendungsmöglichkeiten, Kriterien der Datenqualität PW: Anwendung informations-technischer Prinzipien RW: quartärer Sektor in der Volkswirtschaft	<b>BA 1: Ermittlung der benötigten Informationen und ihrer Datenqualität im Hinblick auf den jeweiligen Geschäftsprozess</b>		
			Zusammenstellung vorliegender Unternehmensinformationen in einer Unternehmenssoftware	M: Kriterienkatalog für Datenqualität TA: Erstellung einer Übersicht von Lieferanten-, Kunden-, Logistik- und Unternehmensdaten	Die Lernenden besprechen ihre Lösungen im Plenum bzw. diskutieren darüber und ergänzen sie bei Bedarf.
2	Kunden Möglichkeiten des elektronischen Kundenmanagements anbieten	SW: elektronische Instrumente PW: unternehmensbezogene Auswahl individueller elektronischer Instrumente zum Kundenmanagement RW: klassische und moderne Formen der Kundenakquise	<b>BA 2: Auswahl elektronischer Instrumente zur Kundengewinnung und Kundenbetreuung</b>		
			Übersicht über elektronische Instrumente zum Kundenmanagement und über deren Vor- und Nachteile	M: Merkmalsübersicht TA: Erstellung einer Liste nach Eignung der Instrumente entsprechend der Unternehmens- und Kundenpräferenz	Die Lernenden besprechen ihre Lösungen im Plenum und diskutieren darüber.
3	Standardisierung einzelner Arbeitsschritte bei einer Dateneingabe	SW: Datenschutz, Datensicherheit, Datenmanagement PW: Anwendung datenschutz- und datensicherheitsrechtlicher Prinzipien RW: Datenqualität beim Einsatz von Unternehmenssoftware	<b>BA 3: Erfassung der erforderlichen Daten eines Kundenauftrags unter Berücksichtigung der geltenden Datenschutz- und Datensicherheitsvorgaben</b>		
			Prozessbeschreibung zur Dateneingabe unter datenschutzrechtlichen und datensicherheitsrechtlichen Vorgaben Mögliche Lernortkooperation: Hospitation bei einem Logistikdienstleister und Reflexion der standardisierten elektronischen Arbeitsprozesse	M: DSGVO, BDSG TA: Erstellung von Checklisten zu Datenschutz und Datensicherheit	Die Lernenden reflektieren die ausgearbeiteten Abläufe und Prozesse zur Datenerfassung unter Berücksichtigung der DSGVO und des BDSG.

### 5.1.5 Katalog der Teilaufgaben

1. Erstellung einer Übersicht von Lieferanten-, Kunden-, Logistik- und Unternehmensdaten
2. Erstellung einer Liste nach Eignung der Instrumente entsprechend der Unternehmens- und Kundenpräferenz
3. Erstellung von Checklisten zu Datenschutz und Datensicherheit
4. Beschreibung des Prozesses zum Import von Vertriebsdaten aus der Unternehmenssoftware in ein Tabellenkalkulationsprogramm
5. Auswertung fallbezogener Vertriebsdaten in einem Tabellenkalkulationsprogramm

### 5.1.6 Hinweise zur Lernortkooperation

Falls möglich, besuchen die Auszubildenden ein Logistikzentrum und beobachten und reflektieren beispielsweise den Ein- und Ausgang der Lieferungen und die Kommissionierung mit dem Ziel der zeitaktuellen Sendungsverfolgung für den Besteller unter Anwendung von Apps, (Hand-)Scannern etc. Die einzelnen standardisierten Arbeitsschritte des Logistikdienstleisters sollen bei der Sendungsverfolgung erkennbar werden, indem die zeitaktuelle elektronische Erfassung der Vertriebs- und Logistikdaten analysiert wird, die sich bei der Verknüpfung mit unternehmensübergreifender Software ergibt. Hierzu könnten Beobachtungsaufträge bzw. Leitfragen dienen, die im Anschluss mit der / dem ausführenden Logistikmitarbeiterin / Logistikmitarbeiter besprochen werden. Die Ergebnisse der Erkundungsaufträge und die dabei gesammelten Erfahrungen könnten im Unterricht reflektiert werden, indem auf die unterschiedlichen Vorgehensweisen der Sendungsverfolgung der verschiedenen Logistikdienstleister eingegangen wird. Hierbei könnten u. a. die Vor- und Nachteile unterschiedlicher Apps im Rahmen der Dateninformation, des Datenschutzes und der Datensicherheit erörtert werden. Mit dem Logistikzentrum könnten die Auszubildenden im Rahmen von Optimierungsprojekten innerhalb der Logistikkette regelmäßig zusammenarbeiten.

In einer realen Arbeitssituation bekommen die Auszubildenden einen Eindruck von einem realistischen logistischen Teilprozess, der über die im Unterricht behandelten Mindestinhalte und Informationspflichten hinausgeht und diesen in der Anwendung zeigt. Hier werden neben den fachlichen Inhalten auch Kommunikationsfähigkeiten und Problemlösefähigkeiten aufgezeigt, die im Bereich der Kundenorientierung eine wesentliche Rolle spielen. Die Erfahrungen und Reflexionen helfen den Lernenden bei der Weiterentwicklung ihrer Fähigkeiten.

Die hier dargestellte Form der Lernortkooperation ist einem unterrichtlichen Lernsetting vorzuziehen, da im echten Logistikprozess der Sendungsverfolgung der Service- und der Vertriebsgedanke deutlicher zum Ausdruck kommen und die entsprechenden elektronischen Handlungen der Logistikmitarbeiterin / des Logistikmitarbeiters – insbesondere bei Auftreten von Beschädigungen oder Verspätungen einzelner Lieferungen – beobachtet und reflektiert werden können. Standardisierte Prozesse können dadurch erlebbar gemacht werden.

## 5.2 Unterrichtsbeispiel 2

### 5.2.1 Festlegung des zu unterrichtenden Lernfelds

Lernfeld 11 GH:	Waren lagern	3. Ausbildungsjahr Zeitrictwert: 80 Stunden
<p>Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Waren anzunehmen und sie in eigenen oder fremden Lägern aufzubewahren.</p> <p>Sie analysieren die Bedeutung der Lagerhaltung für ein Großhandelsunternehmen.</p> <p>Sie informieren sich über die Bereiche und Abläufe im Lager.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler überwachen die Anliefertermine und nehmen die Ware an. Sie prüfen Packstücke sowie Frachtdokumente und dokumentieren Beanstandungen. Dabei erfassen sie Pflichtverletzungen der Frachtführer und setzen ihre daraus resultierenden Rechte mit entsprechenden Maßnahmen durch. Die Schülerinnen und Schüler kommunizieren lösungsorientiert mit Frachtführern.</p> <p>Sie kontrollieren die Ware (Quantität, Qualität, Identität, Beschaffenheit) anhand von Belegen und erfassen den Wareneingang. Bei Leistungsstörungen seitens der Lieferanten reagieren sie situationsgerecht. Sie stellen zu retournierende Waren versandfähig bereit.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler wählen ein geeignetes Lagersystem (Festplatzsystem, chaotische Lagerhaltung) aus. Sie organisieren die warengerechte Lagerung.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler verschaffen sich einen Überblick über gängige beleghafte und beleglose Kommissionierverfahren.</p> <p>Sie führen die Inventur im Lager durch (Stichtagsinventur, permanente Inventur) und ermitteln das Inventurergebnis. Bei Bestandsabweichungen identifizieren sie Ursachen und leiten entsprechende Maßnahmen ein.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler führen Lagerbestandsberechnungen (Mindest-, Höchst-, Meldebestand) durch und ermitteln und analysieren die Lagerkennziffern. Sie bewerten diese durch interne und externe Vergleiche und zeigen Optimierungsmöglichkeiten auf.</p> <p>Sie analysieren die Kosten der Lagerhaltung. Unter Berücksichtigung der rechtlichen Bedingungen der Lagerhaltung durch einen Lagerhalter entscheiden sie sich nach Kostengesichtspunkten sowie weiteren Kriterien für Eigen- oder Fremdlagerung. Sie bereiten den Abschluss von Lagerverträgen (Lagerschein) vor.</p> <p>Bei der Arbeit im Lager berücksichtigen die Schülerinnen und Schüler die Arbeitsschutzvorschriften (Sicherheits- und Gesundheitsschutzkennzeichnung, Berufsgenossenschaft).</p> <p>Sie reflektieren die Abläufe im Lager sowie die Umsetzung der Unfallprävention im eigenen Betrieb.</p>		

### 5.2.2 Problemstellung und schulisch-betrieblicher Kontext

Trotz aller Veränderungen, die die Digitalisierung für die Unternehmen mit sich bringt, bleiben die Kernbereiche Beschaffung, Lagerung und Absatz der Waren weiterhin bestehen. Mit dem Lernfeld 11 wird der neue Rahmenlehrplan der Bedeutung gerecht, die der Warenannahme und -lagerung sowie der Kontrolle der Wirtschaftlichkeit dieser Prozesse zukommt.

Die im betrieblichen Kontext gesammelten Erfahrungen werden durch die Thematisierung in der Schule ergänzt. Dabei kommt der Überwachung der Liefertermine sowie der Prüfung der Frachtdokumente und der Waren eine zentrale Rolle zu, aus der sich situationsgerechte Maßnahmen bei Pflichtverletzungen durch den Lieferanten oder den Frachtführer ableiten lassen.

Die Wirtschaftlichkeit eines Lagers wird bereits durch die Wahl eines geeigneten Lagersystems maßgeblich beeinflusst, die durch die Ermittlung und Analyse von Lagerkennziffern stetig überwacht werden sollte. Durch interne und externe Vergleiche dieser Kennziffern soll nach Optimierungsmöglichkeiten gesucht werden, die die Kostensituation eines Unternehmens günstig beeinflussen, ohne dass die Lieferbereitschaft nachteilig beeinflusst wird.

Neben der Analyse der eigenen Lagerhaltung eines Unternehmens kommt der Beurteilung der Fremdlagerung in der betrieblichen Praxis immer wieder eine große Bedeutung zu. Dabei gilt es, neben dem Kostenaspekt stets weitere qualitative Kriterien ins Kalkül zu ziehen sowie die rechtlichen bzw. vertraglichen Bedingungen dieser Lagerart entsprechend zu berücksichtigen.

Ein weiterer Aspekt betrifft den Sicherheits- und Gesundheitsschutz im Lager durch die Kenntnis entsprechender Arbeitsschutzvorschriften, die sich ebenfalls auf die Wirtschaftlichkeit auswirken kann.

Gemäß Lehrplan lassen sich insbesondere Verbindungen zu LF 3 (Beschaffungsprozesse durchführen), LF 5 (Kaufverträge erfüllen) und LF 12 (Warentransporte abwickeln) herstellen.

## 5.2.3 Reduktion der curricularen Matrix

Die Auszubildenden ...	WAREN LAGERN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... analysieren die Abläufe in der Lagerhaltung eines Großhandelsunternehmens.	<p>Funktionen der Lagerhaltung:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lagerprinzipien</li> <li>• Lagerarten</li> <li>• Arbeiten im Lager</li> </ul> <p>Kommissionierverfahren:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• beleghafte Kommissionierung</li> <li>• beleglose Kommissionierung</li> </ul>	<p>Analyse der Lagerhaltung eines Großhandelsunternehmens</p> <p>Identifikation der Bereiche und Abläufe im Lager</p> <p>Differenzierung von beleghaften und beleglosen Kommissionierverfahren</p>	<p>Chancen und Risiken der Lagerhaltung für ein Großhandelsunternehmen</p> <p>Rationalisierungsaspekte im Rahmen der Kommissionierung</p>
... führen die Warenannahme durch.	<p>Einlagerung der Ware:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wareneingangskontrolle</li> <li>• Warenpflege und Manipulation</li> </ul> <p>Pflichtverletzungen des Frachtführers, insbesondere bei der äußeren Warenprüfung</p>	<p>Überwachung von Anlieferterminen</p> <p>Prüfung der Frachtstücke und Frachtdokumente</p> <p>Dokumentation von Beanstandungen bei der Warenannahme</p> <p>Prüfung von Pflichtverletzungen der Frachtführer und Kommunikation geeigneter lösungsorientierter Maßnahmen</p>	<p>Notwendigkeit der Warenannahme im Rahmen des Qualitätsmanagements</p>
... kontrollieren die Ware anhand von Belegen und erfassen den Wareneingang.	<p>Warenkontrolle:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Quantität</li> <li>• Qualität</li> <li>• Identität</li> <li>• Beschaffenheit</li> </ul> <p>Leistungsstörungen seitens des Lieferanten</p>	<p>Kontrolle der Ware anhand von Belegen im Wareneingang, auch im Hinblick auf die innere Warenprüfung</p> <p>Prüfung von Pflichtverletzungen des Lieferanten und Kommunikation geeigneter lösungsorientierter Maßnahmen</p> <p>Bereitstellung von zu retournierender Ware</p>	<p>Bedeutung rechtlicher Vorschriften zur Absicherung von Käuferrechten</p>
... organisieren die warengerechte Lagerung.	<p>Lagersysteme nach Warenanforderungen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Festplatzsystem</li> <li>• chaotische Lagerhaltung</li> </ul>	<p>Prüfung und Auswahl geeigneter Lagersysteme gemäß Warenanforderungen</p> <p>Durchführung der warengerechten Lagerung</p>	<p>Bedeutung der Lagerhaltung im Großhandel</p>
... führen die Inventur im Lager durch und ermitteln das Inventurergebnis.	<p>Inventurverfahren:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Stichtagsinventur</li> <li>• permanente Inventur</li> </ul>	<p>Durchführung der Inventur und Ermittlung des Inventurergebnisses</p>	

Die Auszubildenden ...	WAREN LAGERN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
		Identifikation der Ursachen von Bestandsabweichungen und Einleitung von Maßnahmen zur Beseitigung derselbigen	
... ermitteln Lagerbestände und analysieren die Lagerkennziffern.	<b>Lagerbestände:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mindestbestand</li> <li>• Höchstbestand</li> <li>• Meldebestand</li> </ul> <b>Lagerkennzahlen</b>	<b>Berechnung der Lagerbestände</b> <b>Analyse der ermittelten Lagerkennziffern</b> <b>Bewertung der Lagerkennziffern durch interne und externe Vergleiche</b>	Eignung von Kennziffern als Steuerungsinstrument der Lagerhaltung
... analysieren die Kosten der Lagerhaltung und bereiten den Abschluss von Lagerverträgen vor.	Eigenlagerung Fremdlagerung rechtliche Bedingungen der Lagerhaltung: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Lagerhalter</li> <li>• Einlagerer</li> <li>• Abschluss von Lagerverträgen: Lagerchein</li> </ul>	Herausarbeitung von Vor- und Nachteilen der Eigen- und Fremdlagerung, insbesondere unter Kostengesichtspunkten Prüfung rechtlicher Bedingungen der Lagerhaltung Vorbereitung des Abschlusses von Lagerverträgen	unternehmerische Zielsetzung in der Logistik und deren ökologische Konsequenzen für die Gesellschaft
... organisieren die Abläufe im Lager unter besonderer Berücksichtigung der Arbeitsschutzvorschriften.	Sicherheits- und Gesundheitschutzkennzeichnung Arbeitsschutz: Berufsgenossenschaft Arbeitssicherheit: Unfallprävention	Prüfung und Analyse der Abläufe in einem Lager, insbesondere unter Berücksichtigung von Arbeitsschutzvorschriften	Arbeitsschutz und -sicherheit im Vergleich zu internationalen Standards

## 5.2.4 Planungsmatrix

Schritt	Intention	Adressiertes Wissen	Berufliche Aufgaben		
			Lernaktivitäten und -produkte	Medien / Materialien / Teilaufgaben	Reflexions- und Kontrollelemente
1	Analyse der Abläufe in der Lagerhaltung eines Großhandelsunternehmens	SW: Funktionen der Lagerhaltung: Lagerprinzipien, Lagerarten, Arbeiten im Lager, Kommissionierverfahren PW: Analyse der Lagerhaltung eines Großhandelsunternehmens RW: Chancen und Risiken der Lagerhaltung für ein Großhandelsunternehmen	<b>BA 1: Analyse der Lagerhaltung eines Großhandelsunternehmens</b>		
			Übersicht über die Funktionen eines Lagers und Analyse geeigneter Lagerarten	M1: Übersicht über die Erarbeitung von Lagerarten M2: Übersicht über Kommissioniersysteme Erstellung einer Prozessbeschreibung verschiedener Lagertätigkeiten	Die Lernenden besprechen ihre Lösungen im Plenum und diskutieren Unterschiede.
2	Durchführung der Warenannahme und Dokumentation bei Beanstandungen	SW: Einlagerung der Ware: Wareneingangskontrolle, Warenpflege und Manipulation; Pflichtverletzungen des Frachtführers Warenkontrolle: Quantität, Qualität, Identität, Beschaffenheit PW: Überwachung von Anlieferterminen; Prüfung der Frachtstücke und Frachtdokumente; Dokumentation von Beanstandungen bei der Warenannahme RW: Notwendigkeit der Warenannahme im Rahmen des Qualitätsmanagements	<b>BA 2: Durchführung der Warenannahme und Prüfung von Frachtdokumenten und Frachtstücken</b>		
			Überwachung von Anlieferterminen und Prüfung der Frachtstücke und Frachtdokumente Dokumentation von Beanstandungen bei der Warenannahme	M1: Sachbearbeitung der Warenannahme anhand von Belegen: Lieferschein, Bestellung M2: Schadensprotokoll Erstellung einer Checkliste zur Warenannahme und Schadensaufnahme	Die Lernenden besprechen ihre Lösungen im Plenum, diskutieren Unterschiede und nehmen einen Vergleich mit betrieblichen Prozessbeschreibungen vor.
3	Organisation der warengerechten Lagerung	SW: Lagersysteme nach Warenanforderungen: Festplatzsystem, chaotische Lagerung	<b>BA 3: Prüfung und Auswahl geeigneter Lagersysteme nach Warenanforderungen; Durchführung der warengerechten Lagerung</b>		
			Auswahl geeigneter Lagersysteme nach Warenanforderungen und	Fallsituation zur Prüfung und Auswahl von Lagersystemen:	Die Lernenden präsentieren ihr Lagerkonzept

		<p>PW: Prüfung und Auswahl geeigneter Lagersysteme nach Warenanforderungen; Durchführung der warengerechten Lagerung</p> <p>RW: Bedeutung der Lagerhaltung im Großhandel</p>	<p>Durchführung der warengerechten Lagerung</p>	<p>M1: Warenliste mit Bildern</p> <p>M2: Warenkennzeichen und -symbole</p> <p>Erstellung eines situativen Lagerkonzepts</p>	<p>und beantworten Kontrollfragen im Plenum.</p>
4	<p>Entscheidungsgrundlage zur Kostenoptimierung in der Lagerhaltung</p>	<p>SW: Lagerbestände: Mindest-, Höchst- und Meldebestand</p> <p>PW: Berechnung der Lagerbestände und Analyse der ermittelten Lagerkennziffern</p> <p>RW: Eignung von Kennziffern als Steuerungsinstrument der Lagerhaltung</p>	<p><b>BA 4: Berechnung der Lagerbestände und Analyse der ermittelten Lagerkennziffern</b></p>		
			<p>Aufbereitung der Ergebnisse und Analyse der ermittelten Lagerkennziffern als Entscheidungsgrundlage</p>	<p>Fallsituation:</p> <p>M1: Kostenbestandteile in der Lagerhaltung</p> <p>M2: Übersicht über Lagerkennzahlen</p> <p>Berechnung der Lagerkennziffern</p>	<p>Die Lernenden gleichen ihre Ergebnisse mit der Musterlösung ab.</p>

### 5.2.5 Katalog der Teilaufgaben

1. Prozessbeschreibung verschiedener Lagertätigkeiten
2. Erstellung einer Checkliste zur Warenannahme und Schadensaufnahme
3. Erstellung eines Lagerkonzepts
4. Berechnung der Lagerkennziffern

### 5.2.6 Hinweise zur Lernortkooperation

Das Lernfeld 11 bietet sich für eine gelebte Lernortkooperation an. Etwa könnten die Schülerinnen und Schüler den Besuch eines Lagers in einem der Ausbildungsbetriebe organisieren und vorbereiten. Anhand der in der Schule vermittelten Kompetenzen könnten die im ausgewählten Betrieb umgesetzten Lösungen in der Lagerhaltung gezielt angesehen, hinterfragt und analysiert werden.

Weiterhin könnten die Auszubildenden in anschließenden Unterrichtsstunden eine Analyse bestimmter Vorgänge und Abläufe hinsichtlich des Wareneingangs, der Einlagerung der Waren und der Auswertung von Lagerdaten im eigenen Ausbildungsbetrieb vornehmen. Im Rahmen von Beobachtungsaufträgen könnten die Warenannahme, der Umgang mit Beanstandungen und die erforderlichen Frachtdokumente analysiert werden. Dies bietet sich besonders an, wenn mehrere Auszubildende in einem Betrieb sind. Dann sind die Organisation, Durchführung und Auswertung des Lagerbesuchs auch im Rahmen eines kleinen Projekts durchführbar.

Durch eine solche Vorgehensweise könnten die theoretischen Inhalte des Lernfelds durch praktisch erlebtes und reflektiertes Wissen in den Ausbildungsbetrieben gefestigt werden.

### 5.3 Unterrichtsbeispiel 3

#### 5.3.1 Festlegung des zu unterrichtenden Lernfelds

Lernfeld 12 AH:	Außenhandelsgeschäfte und finanzieren	abwickeln	3. Ausbildungsjahr Zeitrichtwert: 80 Stunden
<p><b>Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, Außenhandelsgeschäfte abzuwickeln und deren kurz- und mittelfristigen Finanzierungsbedarf zu ermitteln und zu steuern.</b></p> <p>Die Schülerinnen und Schüler <b>analysieren</b> die Finanzierung von Außenhandelsgeschäften.</p> <p>Sie <b>informieren sich</b> über Finanzierungskosten und Rücklaufzeiten finanzieller Mittel für Außenhandelsgeschäfte. Sie ermitteln in Abhängigkeit von der gewählten Zahlungsbedingung (<i>offenes Ziel, netto Kasse, Dokumenteninkasso, Dokumentenakkreditiv, Vorkasse</i>) Finanzierungszeiträume und -kosten für Angebotskalkulationen.</p> <p>Zur Risikoabsicherung treffen sie Vorkehrungen mittels Währungsmanagement (<i>Devisentermingeschäft</i>) und Garantien (<i>Gewährleistungsgarantie, Anzahlungsgarantie</i>).</p> <p>Bei der Durchführung der Kalkulation (<i>Export- und Importkalkulation</i>) berücksichtigen sie Einfuhrabgaben, Kosten der Risikoabsicherung und Finanzierungskosten.</p> <p>Nach Abschluss der Verträge <b>führen</b> sie eine Liquiditätsplanung <b>durch</b>, indem sie einen Liquiditätsstatus erstellen.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler <b>erledigen</b> die zahlungs- und dokumentenbezogene Abwicklung. Dabei kontrollieren und erstellen sie erforderliche Dokumente (<i>Handelsrechnung, Transportdokument, Versicherungsdokument, Ursprungsnachweis, Inspektionszertifikat, Packliste</i>) und reichen diese gegebenenfalls rechtzeitig bei den entsprechenden Banken im In- und Ausland ein.</p> <p>Sie <b>kontrollieren</b> die tatsächlichen Zahlungseingänge und -ausgänge und vergleichen diese mit den Daten des Liquiditätsstatus.</p> <p>Darüber hinaus <b>beurteilen</b> sie den Kontokorrentkredit als Maßnahme, um kurzfristige Finanzierungslücken zu schließen.</p> <p>Die Schülerinnen und Schüler <b>leiten</b> aus ihren Überlegungen Schlussfolgerungen für zukünftige Geschäfte <b>ab</b>, wobei sie Kosten-, Abwicklungs-, Liquiditäts- und Risikoaspekte berücksichtigen.</p>			

#### 5.3.2 Problemstellung und schulisch-betrieblicher Kontext

Die Abwicklung und die Finanzierung von Außenhandelsgeschäften gehören neben der Beherrschung logistischer Herausforderungen zum Kern der Tätigkeiten von Kaufleuten im Außenhandel. Die Abwicklung umfasst sowohl die Zahlung als auch die Erstellung und Überprüfung der für das Geschäft notwendigen Dokumente. Hinzu kommt die Bereitstellung finanzieller Mittel zur Durchführung ebendieser Geschäfte.

Die Wahl der Zahlungsbedingung spielt hierbei eine entscheidende Rolle, trifft sie doch eine Aussage über die Frage der benötigten Dokumente, der Absicherung von Zahlungsrisiken und nicht zuletzt der erforderlichen Finanzierungskosten eines Außenhandelsgeschäfts. Die Spanne der Zahlungsbedingungen reicht vom offenen Zahlungsziel über dokumentenbezogene Zahlungsbedingungen wie Akkreditiv und

Inkasso bis hin zur Vorauszahlung bzw. Anzahlung. Damit einher geht die Bereitstellung liquider Mittel und die Kenntnis über Finanzierungszeiträume.

Die so gewonnenen Informationen über Finanzierungskosten werden später für die Angebotskalkulation benötigt, die aber nicht Gegenstand dieses Unterrichtsbeispiels sind.

Gemäß Rahmenlehrplan sind Bezüge zu LF 2 (Aufträge kundenorientiert bearbeiten; Aspekte: Zahlungsbedingungen, Finanzierungsoptionen), LF 7 (Außenhandelsgeschäfte anbahnen; Aspekte: Absicherungsmöglichkeiten von Risiken im Außenhandel, Dokumente, Einfuhrabgaben) und LF 10 (Eine Kosten- und Leistungsrechnung durchführen; Aspekt: Kostenarten) gegeben.

## 5.3.3 Reduktion der curricularen Matrix

Die Auszubildenden ...	AUßENHANDELSGESCHÄFTE ABWICKELN UND FINANZIEREN		
	Sachwissen	Prozesswissen	Reflexionswissen
... analysieren die Finanzierung von Außenhandelsgeschäften.	<b>Finanzierungsarten:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Innenfinanzierung</li> <li>• Außenfinanzierung</li> <li>• Eigenfinanzierung</li> <li>• Fremdfinanzierung</li> </ul>	Herausarbeitung und fallbezogene Prüfung von Finanzierungsarten in einem Außenhandelsunternehmen	Bedeutung einzelner Finanzierungsarten in einem Außenhandelsunternehmen
... ermitteln Finanzierungskosten und Rücklaufzeiten finanzieller Mittel für Außenhandelsgeschäfte in Abhängigkeit von der Zahlungsbedingung.	<b>Zahlungsbedingungen im Außenhandel:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vorkasse</li> <li>• Dokumentenakkreditiv</li> <li>• Dokumenteninkasso</li> <li>• netto Kasse</li> <li>• offenes Zahlungsziel</li> </ul>	Ermittlung von Rücklaufzeiten finanzieller Mittel und Berechnung von Finanzierungskosten für die Angebotskalkulation	Risiken einzelner Zahlungsbedingungen im Außenhandel
... sichern vorhandene Risiken des Außenhandelsgeschäfts mittels Währungsmanagement und Garantie ab.	Währungsmanagement: Devisentermingeschäft Garantien: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gewährleistungsgarantien</li> <li>• Anzahlungsgarantien</li> </ul>	Durchführung von Maßnahmen im Währungsmanagement, insbesondere Devisentermingeschäfte Abwicklung von Garantien zur Absicherung von Käufer- und Verkäuferrisiken, insbesondere von Gewährleistungs- und Anzahlungsgarantien	Einfluss von Wechselkursschwankungen auf betriebliche Entscheidungen
... kalkulieren das anstehende Export- bzw. Importgeschäft.	Exportkalkulation Importkalkulation	Berechnung von Angebots- und Bezugspreisen im Außenhandelsgeschäft	flexible Anwendbarkeit eines Kalkulationschemas
... führen eine Liquiditätsplanung durch, kontrollieren die tatsächlichen Zahlungsströme und vergleichen diese mit dem Liquiditätsstatus.	Liquiditätsplanung: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Einzahlung</li> <li>• Auszahlung</li> </ul> Liquiditätsstatus	Durchführung einer Liquiditätsplanung und Erstellung eines Liquiditätsstatus Kontrolle der Zahlungsströme nach Abschluss eines Außenhandelsgeschäfts	Zahlungsunfähigkeit als Insolvenzgrund

## 5.3.4 Planungsmatrix

Schritt	Intention	Adressiertes Wissen	Berufliche Aufgaben		
			Lernaktivitäten und -produkte	Medien / Materialien / Teilaufgaben	Reflexions- und Kontrollelemente
1	Auswahl möglicher Finanzierungsarten für Außenhandelsgeschäfte	SW: Finanzierungsarten: Innen-, Außen-, Eigen- und Fremdfinanzierung PW: Herausarbeitung und fallbezogene Prüfung von Finanzierungsarten in einem Außenhandelsunternehmen RW: Bedeutung einzelner Finanzierungsarten für ein Außenhandelsunternehmen	<b>BA 1: Unterschiedliche Finanzierungsarten nach Anwendbarkeit auf Außenhandelsgeschäfte gegenüberstellen</b>		
			Schaubild mit einem Überblick über die Finanzierungsarten mit Bewertung der Eignung für Außenhandelsgeschäfte	M1: Kriterienkatalog M2: Informationen zu Finanzierungsarten in analoger und digitaler Form Erstellung einer Übersicht zu Finanzierungsarten	Die Lernenden besprechen ihre Lösungen im Plenum bzw. vergleichen diese und diskutieren Unterschiede. Bei Bedarf ergänzen sie die eigene Übersicht.
2	Beurteilung der Vorteilhaftigkeit verschiedener Zahlungsbedingungen für die Vertragspartner	SW: Zahlungsbedingungen im Außenhandel: Vorkasse, Dokumentenakkreditiv, Dokumenteninkasso, netto Kasse, offenes Zahlungsziel Aspekte: Kosten, Abwicklung, Liquidität PW: Ermittlung von Rücklaufzeiten finanzieller Mittel und Berechnung von Finanzierungskosten für die Angebotskalkulation RW: Risiken einzelner Zahlungsbedingungen im Außenhandel, interkulturelle Differenzen	<b>BA 2: Fallbezogene Vergleichsrechnungen mit verschiedenen Zahlungsbedingungen durchführen</b>		
			analoge und digitale Vergleichsrechnung	Fallsituation zu verschiedenen Zahlungsbedingungen: M1: Tabelle mit ausgewiesenen Rücklaufzeiten verschiedener Zahlungsbedingungen im In- und Ausland, u. U. getrennt nach Ein- und Verkauf M2: Informationen zu Rücklaufzeiten M3: Angaben zu Kosten einzelner Zahlungsbedingungen inklusive Minima und Maxima analoge oder digitale Berechnung von Finanzierungskosten bezogen auf die konkrete Fallgestaltung Erstellung einer Checkliste zur Abwicklung von Außenhandelsgeschäften im Hinblick auf die Wahl der Zahlungsbedingung	Die Lernenden gleichen ihre Lösung mit der Musterlösung ab und beurteilen die Vorteilhaftigkeit der Zahlungsbedingungen im Hinblick auf die Vertragspartner über den reinen Kostenfaktor hinaus.

### 5.3.5 Katalog der Teilaufgaben

1. Erstellung einer Übersicht über die Finanzierungsarten
2. Anwendung oder Erstellung eines Kriterienkatalogs (leistungsdifferenzierte Aufgabenstellung) im Hinblick auf die Eignung einer Zahlungsbedingung für Außenhandelsgeschäfte
3. Ermittlung der Gesamtkosten der jeweiligen fallbezogenen Zahlungsbedingung
4. Prüfung der Vorteilhaftigkeit der Zahlungsbedingungen für die Vertragspartner
5. Ziehen eines begründeten Fazits im Hinblick auf die konkrete Fallgestaltung
6. Erstellung einer Checkliste zur Abwicklung von Außenhandelsgeschäften im Hinblick auf die Wahl der Zahlungsbedingung

### 5.3.6 Hinweise zur Lernortkooperation

Da nicht alle Auszubildenden die Möglichkeit haben, innerbetrieblich einen Praktiker zu dem Spezialwissen der Abwicklung eines Dokumentenakkreditivs oder -inkassos zu befragen, bietet es sich an, einen solchen Experten als Referenten in die Schule zu holen und auf diese Weise das Thema „dokumentäre Zahlungsabwicklung“ nicht nur theoretisch, sondern auch praktisch zu vertiefen. Hier könnten im Vorfeld des Vortrags in der Lerngruppe Fragen gesammelt werden, die dem Praktiker als Vorlage für den Impulsvortrag dienen können.

Im Anschluss an den Vortrag bestünde dann die Möglichkeit eines fallbezogenen Fachgesprächs und der Analyse der spannenden Unterschiede zwischen theoretischen Kenntnissen und praktischen Gepflogenheiten.

Zum einen mag eine solche Situation die Hemmschwelle senken, dokumentäre Zahlungsbedingungen auch in kleinen Betrieben ohne Erfahrungen damit als Option in Betracht zu ziehen, und zum anderen profitieren Auszubildende ohne innerbetriebliche Ansprechpartner von diesem Kontakt.

Eine Alternative zu betrieblichen Experten, die meist in einem der Ausbildungsbetriebe angesprochen werden können, wären Angestellte in der Auslandsabteilung eines Kreditinstituts. Ein Perspektivenwechsel ist dabei ebenso von Interesse wie der Kontakt zu dem abwickelnden Geschäftspartner einer dokumentären Zahlungsbedingung.

Diese Varianten sind im Unterricht vor- und nachzubereiten und dienen auch der Bewusstmachung, dass diese Themen elementares Rüstzeug von Außenhandelskaufleuten darstellen.

Als weitere Anregung sei hier erwähnt, dass ein Bericht über solch einen Expertenbesuch auf der schuleigenen Webseite, in der Schulzeitung oder in anderen Medien veröffentlicht werden könnte.

## 6 Literatur

Bader, R. (2004): Lernfelder gestalten. bwp@ 1.

Chomsky, N. (1962): „Explanatory Models in Linguistics.“ In: Nagel, E. / Suppes, P. / Tarski, A. (Eds.): Logic, Methodology, and Philosophy of Science. Stanford University Press: Stanford, 528-550.

Erpenbeck, J. / Rosenstiel, L. / Grote, S. / Sauter, W. (2017): Handbuch Kompetenzmessung: Erkennen, Verstehen und Bewerten von Kompetenzen in der betrieblichen, pädagogischen und psychologischen Praxis. Stuttgart: Schäfer & Pöschel.

Euler, D. / Reemtsma-Theis, M. (1999): „Sozialkompetenzen? Über die Klärung einer didaktischen Zielkategorie.“ In: Zeitschrift für Berufs- und Wirtschaftspädagogik, Heft 2, 168-198.

Klafki, W. (1964): „Didaktische Analyse als Kern der Unterrichtsvorbereitung.“ In: Roth, H. / Blumenthal, A. (Hg): Grundlegende Aufsätze aus der Zeitschrift Die Deutsche Schule, Hannover, 5-34.

Lerch, S. (2013): „Selbstkompetenz – eine neue Kategorie zur eigens gesollten Optimierung? Theoretische Analyse und empirische Befunde.“ In: REPORT 1/2013 (36. Jg.), 25-34.

Mandl, H. / Friedrich, H. F. (Hg.; 2005): Handbuch Lernstrategien. Göttingen: Hogrefe.

Tenberg, R. (2011): Vermittlung fachlicher und überfachlicher Kompetenzen in technischen Berufen. Theorie und Praxis der Technikdidaktik. Stuttgart: Steiner.