

3.1. Voraussetzungen der Weltwirtschaft verstehen und Wechselwirkungen zwischen Unternehmen und Mitwelt erkennen

Leitidee Unternehmungen erfüllen ihren Auftrag in einem wirtschaftlichen, gesellschaftlichen und geografischen Umfeld. Betriebswirtschaftliche Handlungen haben Auswirkungen auf dieses Umfeld. Kaufleute sind in der Lage, Auswirkungen der Wirtschaft auf das Allgemeinwohl zu beurteilen. Sie handeln als verantwortungs- bewusste Berufsleute und Bürgerinnen/Bürger.

3.1.1. Kaufleute handeln in Beruf und Alltag nach ethischen Grundsätzen

3.1.1.1 Kaufleute wenden die drei ethischen Grundfragen an auf ein gebräuchliches Produkt aus dem Alltag oder eine Tätigkeit/Handlung aus dem Wirtschaftsbereich. **K3**

3.1.1.2 Kaufleute beschreiben aufgrund einer Situation aus dem Alltag einen Rollenkonflikt und ein sich daraus ergebendes moralisches Dilemma. **K4**

3.1.2. Kaufleute interessieren sich für das aktuelle wirtschaftliche Geschehen, insbesondere für dasjenige der Schweiz und Europas. Sie sind in der Lage, volks- und weltwirtschaftliche Zusammenhänge und ihre Auswirkungen auf die Unternehmung und sich selber zu erkennen. Sie verstehen wirtschaftspolitische Prozesse und

B3.1.2.1 Kaufleute umschreiben die wichtigsten Ziele des wirtschaftlichen Handelns (magische Vielecke). Diese Darstellungen sind einsichtig und plausibel. **K2** Bedürfnisse (Individual-, Kollektiv, Existenz-, Wahlbedürfnisse)
Güter als Mittel der Bedürfnisbefriedigung
Güterarten (freie, wirtschaftliche, Konsum- und Investitionsgüter)
ökonomisches Prinzip
Optimumsprinzip

B3.1.2.2 Kaufleute stellen einem Dritten den „Wirtschaftskreislauf“ mit seinen Elementen Haushalte, Unternehmungen, Staat, Bankensystem und Ausland dar und erklären ihn grafisch vollständig. **K2** Einfacher Wirtschaftskreislauf
Haushalt, Unternehmung, Produktionsfaktoren, Geldströme, Güterströme
Erweiterter Wirtschaftskreislauf (Staat, Banken, Ausland)
Import, Export, Investition, Ersparnis
Gleichgewicht (Güterstrom = Geldstrom, Sparen = Investieren, Staatseinnahmen = Staatsausgaben)

3.1.2.3 Kaufleute erklären die Begriffe „Bruttoinlandprodukt“ und „Volkseinkommen“. Sie können entsprechendes Zahlenmaterial für Vergleiche (Wirtschaftswachstum, reiche/arme Kantone, Industrie-/Entwicklungsländer) anwenden und interpretieren. **K2** Bruttoinlandprodukt (Begriff, Zusammensetzung nach Verwendungsart)
Volkseinkommen (Begriff, Verteilung (Lorenzkurve), Umverteilung)
Wirtschaftswachstum, Wirtschaftssektoren, Strukturwandel
Reales und nominales Wachstum
Wohlstand und Wohlfahrt (Begriff, Massstab)
Vergleich von Kantonen und Ländern grafische Darstellung und Interpretation

3.1.2.4 Kaufleute erkennen die charakteristischen Merkmale einer guten (hohen) Konjunktur und einer schlechten (niedrigen) Konjunktur. Sie erklären insbesondere die Ursachen und Folgen der Inflation, Deflation und Stagflation. **K2** Konjunkturzyklus
Begriff, Merkmale zu Hochkonjunktur, Rezession
Messinstrument (Landesindex der Konsumentenpreise)
Begriff, Ursachen, Folgen zu Inflation, Deflation und Stagflation

3.1.2.5 Kaufleute sind in der Lage, wirtschaftspolitische Massnahmen für die ökonomische, soziale und politische Stabilität sowie das Wirtschaftswachstum eines Landes zu erklären. **K2** Magisches Vieleck (Preisstabilität, Vollbeschäftigung, Wirtschaftswachstum, Aussenwirtschaftliches Gleichgewicht, Sozialer Ausgleich, Umweltqualität)
Zielharmonien, Zielkonflikte, Zielneutralität

3.1.2.6 Kaufleute erklären Aufgabe, Zweck und Funktion von direkten und indirekten Steuern. **K3** Einnahmen des Staates (Steuern, Gebühren), Steuern und Standortattraktivität
Steuerhoheit, Steuerobjekt und -subjekt
Direkte Steuern (Begriff, Aufgabe, Funktion)
Beispiele: Einkommens-/Vermögenssteuern, Gewinn-/Kapitalsteuer, Verrechnungssteuer
Indirekte Steuern (Begriff, Aufgabe, Funktion) Beispiel: Mehrwertsteuer

3.1.2.7 Kaufleute beschreiben verbal die Funktionsweise des Marktes (Preismechanismus). **K2** Verschiedene Märkte
Marktmechanismus, Angebot- und Nachfrage, Marktpreis,
Keine Kurvenverschiebungen

3.1.3. Kaufleute zeigen in ihrer Grundhaltung Verständnis für andere Kulturen und Gesellschaften. Sie erkennen die gegenseitigen Abhängigkeiten von Industrie- und Entwicklungsländern. Sie erkennen Wechselwirkungen zwischen Naturressourcen und Wirtschaftsentwicklung.	
3.1.3.1	Kaufleute beschreiben aussenwirtschaftliche Beziehungen und Abhängigkeiten zwischen der Schweiz und dem Ausland bezüglich ausgewählte Handlungsgüter und Dienstleistungen.
3.1.3.2	Kaufleute kennen den ungefähren Anteil der einzelnen Energieträger in der Schweiz und weltweit und können Konsequenzen des weltweiten Energieverbrauchs aufzeigen. Sie erklären mögliche energiepolitische Massnahmen.
3.1.3.3	Kaufleute beurteilen die wichtigsten wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Probleme der Entwicklungsländer. Sie können die unterschiedlichen Formen der Entwicklungshilfe bezüglich Nachhaltigkeit bewerten.
3.1.4. Kaufleute setzen sich mit aktuellen Medienberichten auseinander und ziehen daraus eigene nachvollziehbare Schlüsse.	
3.1.4.1	Kaufleute können wesentliche Aussagen von Medieninformationen zusammenfassen und kommentieren.
3.1.5.1	<i>Kaufleute analysieren anhand von Beispiele aus dem persönlichen und betrieblichen Umfeld Spannungsfelder zwischen Ökonomie und Ökologie. Sie entwickeln Lösungsmöglichkeiten dazu und beschreiben die zur Umsetzung notwendigen</i>
3.1.5.2	<i>Kaufleute beurteilen anhand von vorgegebenen Kriterien einfache Beispiele von ökologischem Handeln in Unternehmen und Haushalten in Bezug auf Nachhaltigkeit.</i>

3.2 Eigenart und Probleme von Staat, Wirtschaft und Gesellschaft erkennen

Leitidee Es ist unerlässlich, dass sich Kaufleute über das aktuelle Geschehen informieren. Das Erkennen von Zusammenhängen in Staat, Gesellschaft und Weltwirtschaft befähigt die Kaufleute, ihre Rolle in Politik, Wirtschaft und Gesellschaft einzuschätzen und wahrzunehmen. Sie sind fähig, sich in komplexen politischen und gesellschaftlichen Problemstellungen eine fundierte und eigenständige Meinung zu bilden.

3.2.1. Kaufleute interessieren sich für Fragen des gesellschaftlichen Zusammenlebens, für die demokratischen Mechanismen der staatlichen Institutionen und für politische

- | | | |
|--|--|---|
| 3.2.1.1 | Kaufleute erklären das System der Gewaltentrennung. | K2 Legislative, Exekutive, Judikative
Aufgabenteilung Bund, Kanton, Gemeinde
Einfluss von Medien
Staats- und Regierungsformen (direkte und indirekte Demokratie, Diktatur, Zentralstaat, Bundesstaat, Staatenbund)
Souverän |
| 3.2.1.2 | Kaufleute ordnen auf Gemeinde-, Kantons- und Bundesebenen die entsprechenden Behörden zu. | K2 Behörden (Begriff und Aufgaben von Bundesversammlung, Bundesrat, Bundesgericht, Regierungsrat, Kantonsrat bzw. Landrat, grosser Rat, Kantonsgericht bzw. Obergericht, Appellationsgericht), Gemeinderat, Gemeindeversammlung, Friedensrichter
Grundsätze: Bundesrecht bricht kantonales Recht, Föderalismus-Klausel, Subsidiarität |
| 3.2.1.3 | Kaufleute können Abstimmungsverfahren erklären und Wahlverfahren (Proporz, Majorz) vergleichen. | K3 Majorzsystem: Wahlergebnisse ausrechnen (1. und 2. Wahlgang)
Proporzsystem: Kumulieren, Panaschieren, Gültigkeit der Wahl-/Stimmzettel
Abstimmungen: absolutes und relatives Mehr
obligatorisches und fakultatives Referendum
Volksmehr, Ständemehr |
| 3.2.1.4 | Kaufleute können die politischen Rechte (Stimm- und Wahlrecht, Initiativ- und Referendumsrecht) im Ablauf beschreiben und ihre Bedeutung beurteilen. | K4 Aktives und passives Wahlrecht
Ablauf der Gesetzgebung auf Bundesebene
Bedeutung des Initiativ- und Referendumsrechts im Gesetzgebungsverfahren (Anregen und Verhindern)
Einfluss von Parteien und Interessengruppen, Konkordanzregierung |
| 3.2.1.5 | <i>Kaufleute beschreiben die Entstehung einer Rechtsnorm unter Berücksichtigung der drei Gewalten (Bund, Kanton, Gemeinde) anhand eines aktuellen Beispiels.</i> | K2 |
| 3.2.1.6 | <i>Kaufleute beschreiben aufgrund von aktuellen Beispielen die Bedeutung der Beziehungen der Schweiz zu internationalen Organisationen in politischer und wirtschaftlicher Hinsicht.</i> | K3 |
| 3.2.2. Kaufleute verfolgen in den Medien das aktuelle politische Geschehen. | | |
| 3.2.2.1 | Kaufleute beurteilen und vergleichen aktuelle Medieninformationen verschiedener Parteien. | K3 Sachaussagen, Schätzaussagen (=Über-den-Daumen-Urteile), Behauptungen, Fehlurteile, Werturteile, Informationsgehalt |
| 3.2.3. Kaufleute beteiligen sich aktiv an der Mitgestaltung der sozialen und wirtschaftlichen Lebensbedingungen. | | |
| 3.2.3.1 | <i>Kaufleute erklären einem Laien die wesentlichen Streitpunkte einer aktuellen Abstimmung (kantonale oder eidgenössische).</i> | K6 |
| 3.2.4. Kaufleute zeigen Bereitschaft, in gesellschaftspolitischen Auseinandersetzungen eigene Meinungen zu überdenken und sind offen gegenüber anderen Meinungen. | | |
| 3.2.4.1 | <i>Kaufleute nennen anhand von konkreten Beispielen die Voraussetzungen für freie Meinungsbildung (gegenseitiger Respekt, Sicherheit, Zugang zu neutraler Information).</i> | K3 |
| 3.2.4.2 | <i>Kaufleute unterscheiden anhand einfacher aktueller Presseberichte Behauptungen, Argumente von belegbaren Tatsachen und formulieren eine eigene Meinung.</i> | K6 |

3.3 Betriebswirtschaftliches Umfeld umschreiben und Handlungsmöglichkeiten aufzeigen.

Leitidee Erfolgreiche Unternehmungen verfügen über Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, welche die Unternehmensziele mittragen. In diesem Zusammenhang erkennen Kaufleute die entsprechenden Problemstellungen der Unternehmung und sie beteiligen sich an betrieblichen Prozessen.

3.3.1. Kaufleute können Arbeiten im Zusammenhang mit dem Zahlungsverkehr zeit- und kostengünstig erledigen.

Betriebliche Ziele

3.3.2. Kaufleute sind in der Lage, für einfachere Situationen zielgerichtet Vorschläge für die Finanzierung und die Kapitalanlage zu machen.

3.3.2.1 Anhand vorgegebener Merkmale (Verfügbarkeit der Mittel, Sicherheit der Anlage, Gewinnmöglichkeiten) charakterisieren Kaufleute für einfache Situationen die gängigsten Anlagestrategien mit Aktien, Obligationen, Fonds oder Lebensversicherungen. **K2** Anlagegrundsätze / magisches Dreieck (Liquidität, Sicherheit, Rentabilität), Anlagestrategien (konservativ, aggressiv, ausgewogen), Anlageinstrumente (Aktie, Begriff Derivat, PS, Obligation, Fonds, Versicherungen), Diversifikation (Portfolio), Aktienbegriffe (Namen und Inhaber), Obligationsbegriffe (Kassen- und Anleihsobligationen), Lebensversicherungen (Rückkaufswert)

3.3.2.2 Aufgrund einer vorgegebenen, unbekanntem Situation einer KMU arbeiten Kaufleute ein bis zwei Vorschläge für die Finanzierung einer Neugründung oder eines Ausbaus aus. Sie begründen ihre Vorschläge, insbesondere auch deren Vor- und Nachteile, für einen Laien verständlich. **K3**

3.3.2.3 Die Kaufleute erklären die Vorgehensschritte für die Finanzierung eines Vorhabens durch Bankkredite. **K2**

3.3.3. Kaufleute interessieren sich für betriebliche Prozesse. Sie können einfache Prozesse beurteilen und überlegen sich mögliche Verbesserungen.

3.3.3.1 Kaufleute kennen mögliche Organisationsformen und können deren Vor- und Nachteile nennen. Sie sind unter anderem in der Lage, anhand einfacher Fallbeispiele Organigramme zu zeichnen. **K3** Aufbauorganisation, Organisationsformen (Linien-, Stab-Linien-Organisation), Gliederungskriterien (Funktionen, Sparten / Divisionen (Produkte, Märkte), Kontrollspanne, Dienstweg, Breiten-/Tiefengliederung, Weisungsbefugnis (Linienstelle, Stabstelle), Profitcenter

3.3.3.2 Kaufleute erfassen einfache Prozesse aus Alltag und Betrieb und können diese mittels eines Flussdiagramms darstellen. **K3** Ablauforganisation, Flussdiagramm erstellen (Symbole, Darstellung)

3.3.3.3 Anhand eines konkreten Beispiels eines einfachen Prozesses analysieren Kaufleute eine bis zwei Schwachstellen und unterbreiten geeignete Lösungsvorschläge. Sie legen selber die Bewertungsgesichtspunkte an. **K6**

3.3.4. Kaufleute können mit gängigen Risiken im privaten und betrieblichen Umfeld umgehen.

3.3.4.1 Kaufleute benennen für sich privat und für ihren Betrieb gängige Risiken, die normalerweise versichert werden. **K2** private Risiken (Haftpflicht, Diebstahl, Bruch, Wasser, Feuer, Krankheit, Unfall, Tod, Arbeitslosigkeit), betriebliche Risiken (Produktehaftpflicht, Garantie, Betriebsausfall, Diebstahl, Bruch, Wasser, Feuer, Unfall), Sach-, Personen- und Vermögensversicherung

3.3.4.2 Kaufleute kennen Merkmale und Funktionsweise staatlicher und privater Vorsorge. Sie sind zudem in der Lage, die Finanzierungssysteme und die daraus resultierenden Probleme zu beschreiben. **K2** 3-Säulen-Prinzip (staatliche, betriebliche, private Vorsorge), Zweck jeder Säule (Existenzsicherung, gewohnte Lebenshaltung, individuelle Ergänzungen), Finanzierungssysteme (Umlage- und Kapitaldeckungsverfahren), Finanzierungsprobleme (Überalterung)

3.3.4.3 Kaufleute unterbreiten anhand eines einfachen Fallbeispiels einen Versicherungsvorschlag für eine Privatperson bzw. einen Privathaushalt. **K5** Risikoanalyse (erkennen, vermeiden, vermindern), Risikomanagement (tragen oder überwälzen), Versicherungsgriffe (Krankenkasse, Privathaftpflicht, Motorfahrzeug: Haftpflicht und Kasko), Rechtsschutz, Gebäude, Hausrat / Mobiliar, Lebensversicherung), Unterscheidungskriterien für Versicherungen (Sach-, Personen- und Vermögensversicherungen, obligatorische und freiwillige, staatliche und private), Unter-, Über- und Doppelversicherung

3.3.4.4 Kaufleute interpretieren eine Lohnabrechnung und unterscheiden zwischen dem, was einem Arbeitnehmer ausbezahlt wird und was ein Arbeitnehmer der Unternehmung **K2** Brutto-/Nettolohn, AN-/AG-Abzüge, FAK, Personalaufwand, Personalnebenkosten

3.3.5. Kaufleute kennen Grundsätze und Instrumente der Personalpolitik.		
3.3.5.1	Kaufleute beurteilen eine einfache Stellenbeschreibung.	K4 Stellenbeschreibung / Pflichtenheft (Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortungen), Kongruenz innerhalb der Stellenbeschreibung/ Anforderungsprofil, Abgrenzung zu arbeitsvertraglichen Inhalten, Lohnarten
3.3.5.2	Kaufleute analysieren die verschiedenen Formen der Mitwirkung der Arbeitnehmer.	K2 Mitspracheformen mit Zuordnung von eigenen Beispielen (Information, Mitsprache, Mitbestimmung, Selbstverwaltung)
3.3.5.3	<i>Kaufleute beurteilen anhand von Beispielen die Auswirkungen verschiedener Arbeitsbedingungen (Lohnmodell, Arbeitszeitmodell, Arbeitsplatzgestaltung, Mitwirkungsmodell und Förderung der Mitarbeiter) auf die Arbeitsproduktivität, die Arbeitszufriedenheit und das Image der Unternehmung.</i>	K6
3.3.5.4	<i>Kaufleute schlagen konkrete Mitwirkungsmöglichkeiten für Arbeitnehmer vor und berücksichtigen dabei verschiedene Auffassungen.</i>	K5
3.3.6. Kaufleute kennen die Instrumente für einen erfolgreichen Marktauftritt und zeigen in einfachen Fällen wirkungsvolle Handlungsmöglichkeiten auf.		
3.3.6.1	Kaufleute legen für einen vorgegebenen Fall typische Produkt- bzw. Marktziele vor. Sie können wesentliche Konflikte innerhalb dieser Ziele und gegenüber den Anspruchsgruppen sowie der Umwelt beschreiben.	K3 Einordnung ins Unternehmenskonzept, Marktziele (Bedürfnisse, Teilmärkte, Kundensegmente (Gliederungskriterien: demografisch, geografisch, übrige), Marktgrößen (Potential, Anteil, Volumen, Segment), Marktstellung, Produktziele (Art und Qualität, Sortiment, Umsatz)
3.3.6.2	Kaufleute beschreiben für typische Unternehmungen das direkte und indirekte Absatzverfahren. Sie begründen ihre Wahl.	K3 Direktverkauf, Handelskette (Gross- und Detailhandel), Kriterien (Beratung, Auswahl, Vertriebsdichte, andere),
3.3.6.3	Kaufleute erhalten einen Fall zum Marketing mit Produkten oder Dienstleistungen, die ihnen grundsätzlich bekannt sind. Sie entwickeln dazu wirkungsvolle Strategien unter Einsatz des Marketingmix.	K5 Product , Place (direkter, indirekter Absatz), Price, Promotion (Werbemittel, AIDA-Formel)
3.3.7. Kaufleute orientieren sich bei ihrer Tätigkeit an den Bedürfnissen ihrer Anspruchsgruppen, insbesondere ihrer Kunden. Sie erkennen Ansprüche an die Unternehmung und berücksichtigen Wechselwirkungen zwischen Unternehmen und Umwelt sowie daraus entstehende Zielkonflikte.		
B3.3.7.1	Kaufleute unterscheiden die soziale, ökonomische, ökologische und technologische	K2 im Unternehmensmodell
B3.3.7.2	Kaufleute können den Einfluss der verschiedenen Anspruchsgruppen (Mitarbeiter, Konkurrenz, Kapitalgeber, Kunden, Lieferanten, Institution) auf die Unternehmung	K2 im Unternehmensmodell
B3.3.7.3	Kaufleute beschreiben Zielkonflikte der Unternehmung mit den Anspruchsgruppen und den Umweltsphären.	K2 Zielbeziehungen (Zielkonflikte, -harmonien und -indifferenzen)
3.3.7.4	<i>Kaufleute erklären die Wechselwirkungen zwischen den Unternehmungen und der Umwelt anhand eines Netzwerkes mit eigenen Worten.</i>	K6
3.3.8. Kaufleute kennen die Phasen der Leistungserbringungsprozesse, wie zum Beispiel Beschaffung und Produktion.		
<i>Standard-Modelllehrgang</i>		

3.4 Rechnungswesen anwenden und als Führungsinstrument verstehen

Leitidee Das Rechnungswesen liefert wichtige Entscheidungsgrundlagen für die Unternehmensführung. Die Ausbildung zielt nicht nur darauf ab, Buchhaltung zu führen, sondern fördert gezielt die Fähigkeit, in einzelnen Fällen die Ergebnisse zu interpretieren, zu analysieren, auszuwerten und entsprechende Konsequenzen vorzuschlagen.

3.4.1. Kaufleute können die Buchhaltung einer Unternehmung praxisgerecht führen und abschliessen. Ausserdem führen sie die gängigen Berechnungen im kaufmännischen Verkehr aus.

B3.4.1.1	<p>Kaufleute stellen einfache Bilanzen und Erfolgsrechnungen (gemäss KMU-Kontenplan) korrekt auf.</p> <p>Partielles Leistungsziel für Basiskurs: Kaufleute erklären verständlich die wichtigsten Begriffe der Buchhaltung. Sie stellen einfach Bilanzen (gemäss KMU-Kontenplan) korrekt auf.</p>	<p>K2 Probebilanz und Saldobilanz als Ausgangslage, Eröffnungs- und Schlussbilanz Kontenrahmen KMU: Kontenklassen 1 – 9, Grundlage für Darstellung der Bilanzen, Erfolgsrechnung (Abschlussgliederungsprinzip). Bilanzen: Aktiven (Hauptgruppen UV und AV mit den wichtigsten Gruppen) Passiven (Hauptgruppen FK und EK; Reinvermögen, Bilanzgewinn) Erfolgsrechnung: Aufwand, Ertrag Auswendig: die dreistufige ER des Warenhandels traditionellen Stils. nach Vorgaben eines Formulars: mehrstufige ER mit denn diversen Betriebs- und Bruttoergebnissen nach Kontenrahmen KMU.</p>
3.4.1.2	<p>Kaufleute kennen Sinn und Zweck des mehrstufigen Erfolgsermittlungsverfahrens.</p>	<p>K2 Bruttoerfolg, Betriebserfolg, Unternehmenserfolg hauptbetriebliche, nebenbetriebliche und neutrale Erfolge</p>
3.4.1.3	<p>Kaufleute verbuchen an Hand von gängigen Belegen einfache Geschäftsabläufe verschiedenartiger Betriebe (Handel und Dienstleistungen) korrekt.</p> <p>Partielles Leistungsziel für Basiskurs: Kaufleute verbuchen an Hand von gängigen Belegen einfache, nicht erfolgswirksame Geschäftsabläufe verschiedener Betriebe korrekt.</p>	<p>K2 Belege, Kontierungsstempel, Journal, Hauptbuch Kontenplan KMU, Klasse, Hauptgruppe, Einzelkonto Aktiv-/Passivtausch, Kapitalbeschaffung, Kapitalrückzahlung, erfolgswirksame und erfolgsunwirksame Geschäftsfälle. Verbuchen alltäglicher Geschäftsvorfälle mit Konten der Klassen 1 – 6, darin enthalten auch: Mehrwertsteuer (Nettomethode nach vereinbartem Entgelt, <i>ab 2007 auch Saldomethode</i>), Quartalsabschluss der MWST- Rechnung Personalaufwand (Lohnabrechnung, Lohnaufwand und Sozialleistungsaufwand) Zinsaufwand, Zinsertrag, Debitor Verrechnungssteuer (VST) Klasse 7 Wertschriftenerträge ohne Abschluss Gewinn aus dem Verkauf von Anlagevermögen Klasse 8 ausserordentlicher Aufwand und ausserordentlicher Ertrag betriebsfremder Aufwand und betriebsfremder Ertrag direkte Steuern der Kapitalgesellschaften</p>
3.4.1.4	<p>Kaufleute verbuchen zusammenhängende einfache Geschäftsabläufe am PC korrekt. Sie dokumentieren den Abschluss auf Papier.</p>	<p>K3 kein Thema der zentralen Prüfung</p>
3.4.1.5	<p>Kaufleute erklären, wie die Mehrwertsteuer grundsätzlich funktioniert. Sie können das offizielle Formular für einfache Beispiele korrekt ausfüllen.</p>	<p>K3 Funktionsprinzip MWST, Mehrwert Abschluss: Nettomethode (vereinbartes Entgelt), <i>ab 2007 auch Saldomethode</i> MWST-Formulare ausfüllen</p>
3.4.1.6	<p>Kaufleute berechnen Kapital- und Vermögenserträge (Zinsen, Dividenden) anhand praxisorientierter Beispiele.</p>	<p>K3 Zinsformel, Zinsberechnung nur mit der deutschen Usanz, (keine Nummern!) Mit der umgeformten Zinsformel K, p, t berechnen. Auszug, Zinsausweis eines Bankkontos interpretieren, verbuchen, Depotauszug interpretieren und verbuchen. Klasse 6 Zinsertrag Klasse 8 Wertschriftenertrag, aber keine Kursgewinne/-verluste, keine Renditeberechnungen</p>

3.4.1.7	Kaufleute verstehen die Zielsetzungen von Rückstellungen.	K3 einfache Rückstellungen buchen Unterscheidung: Rückstellungen, TP und Kreditoren
3.4.1.8	Kaufleute erklären die Funktion der Verrechnungssteuer. In verschiedenen Anwendungsbeispielen (Wertschriften- und Zahlungsverkehr) berechnen und verbuchen sie korrekt.	K3 Verrechnungssteuer erklären, berechnen, verbuchen Unterscheidung inländische/ausländische Vermögenserträge
3.4.1.9	Für verschiedene Situationen können Kaufleute Währungsumrechnungen vornehmen und diese buchhalterisch richtig weiterbehandeln.	K3 Noten- und Devisenkurse An- und Verkauf Fremdwährungen und CHF Kursberechnung Kursdifferenzen berechnen und verbuchen
3.4.1.10	Kaufleute verbuchen für einen vorgegebenen Fall endgültige Debitorenverluste vorschriftsgemäss.	K3 Debitorenverluste (Klasse 3) Kostenvorschuss, Verlustschein Zahlungen nach Abschluss des Betreibungsverfahrens (Klassen 3 + 8), ohne MWST.Rückbuchungen
3.4.1.11	Kaufleute führen die Rechnungsabgrenzung (transitorische Aktiven und Passiven) durch.	K3 Abgrenzungsbuchungen, transitorische Konten führen, abschliessen, wiedereröffnen (über zwei Jahre)
3.4.1.12	Kaufleute berechnen und verbuchen die direkten und indirekten Abschreibungen nach dem linearen und degressiven Verfahren anhand vorgegebener praxisorientierter Beispiele.	K3 Berechnung: linear, degressiv Buchung: direkt, indirekt Anschaffungswert, Buchwert, kumulierte Abschreibungen Gewinn / Verlust aus dem Verkauf von AV (Klasse 7)
3.4.1.13	Kaufleute führen die Wertberichtigung der Debitoren durch (Delkredere).	K3
3.4.1.14	Kaufleute beurteilen die Auswirkungen unterschiedlicher Bewertungen auf den Jahreserfolg.	K3 Bewertungen nur nach Aktienrecht. Anschaffungswert, Buchwert, Marktwert (Veräusserungswert) Stille Reserven als Begriff und Einfluss auf Jahreserfolg, ohne Buchungen
3.4.1.15	Kaufleute führen den Jahresabschluss für die Einzelunternehmung und die Aktiengesellschaft (ohne Gewinnverteilung) sicher durch.	K3 provisorischer Abschluss, Nachtragsbuchungen, Abschlussbuchungen Jahresgewinn/-verlust, Bilanzgewinn Schlussbilanz vor und nach Gewinnverbuchung Einzelunternehmen: Privat-, Kapitalkonto, Unternehmereinkommen Aktiengesellschaft: Aktienkapital, Reserven, Gewinnvortrag, Dividende, Tantiemen Verbuchen vorgegebener Gewinnverteilung (Dividenden, Reserven) ohne Kreditor VST
3.4.1.16	<i>Kaufleute führen Debitoren und Kreditoren nach den Regeln der Offen-Posten-Methode.</i>	K3
3.4.1.17	<i>Kaufleute buchen sicher alltägliche Geschäftsfälle aus dem Wertschriften- und Immobilienverkehr.</i>	K3

3.4.2. <i>Kaufleute erkennen Zusammenhänge zwischen der Finanzbuchhaltung und der Betriebsrechnung und sind in der Lage, Kosten- und Verkaufspreisberechnungen vorzunehmen. Sie sind fähig, anhand einfacher Geschäftsberichte die wirtschaftliche Situation einer Unternehmung zu beurteilen.</i>		
3.4.2.1	Kaufleute führen die drei Warenkonten (Warenaufwand, Warenertrag, Warenbestand) an Hand typischer Geschäftsfälle korrekt.	K3 Warenaufwand, Warenbestand , Warenertrag Warenbestand als ruhendes Konto Korrekte Verbuchung des Jahresabschlusses Nettoerlös, Warenaufwand, Einstandswert der eingekauften und verkauften Waren, Verkaufswert der verkauften Waren, Bruttogewinn
3.4.2.2	Aufgrund vorgegebener Kalkulationssätze stellen Kaufleute ein Kalkulationsschema für Handel und Dienstleistungsbetriebe auf.	K2 Rabatte / Skonti, Bezugs-/Sonderverkaufskosten MWST an angegebener Stelle im Verkauf einrechnen. Bruttogewinn, Selbstkosten, Gemeinkosten, Reingewinn
3.4.2.3	Kaufleute berechnen die verschiedenen Verkaufspreise richtig und berücksichtigen Einflussfaktoren für die Preisobergrenze (Konkurrenz, Kaufkraft und psychologische Preisfaktoren).	K3 Kalkulationsschema (Einkauf, Verkauf, Leistungserstellung), aufbauend, abbauend
3.4.2.4	Kaufleute beurteilen den betrieblichen Erfolg in Bezug auf das eingesetzte Kapital sowie den Umsatz anhand vorgegebener Branchenkennzahlen.	K4 Umsatzrendite Eigenkapitalrendite
3.4.2.5	<i>Kaufleute führen anhand eines einfachen Beispiels die Betriebsabrechnung mit Hilfe eines BAB und ermitteln selbständig den Erfolg pro Kostenträger.</i>	K3
3.4.2.6	<i>Kaufleute erstellen aufgrund von selbst ermittelten Kostensätzen aus einem einfachen BAB eine Einzelkalkulation für ein Produkt oder einen Auftrag</i>	K3
3.4.2.7	<i>Kaufleute berechnen für einfachere Problemstellungen die Nutzschwelle aufgrund des Deckungsbeitrags.</i>	K3
3.4.2.8	<i>Kaufleute tragen finanzielle Folgen einfacher Projektänderungen in einen vorgegebenen Businessplan ein und beurteilen deren Auswirkungen.</i>	K3

3.5 Rechtliche Strukturen und Abläufe in den Alltag integrieren

Leitidee Kaufleute wissen um die Wechselwirkung gesellschaftlicher, betriebswirtschaftlicher und rechtlicher Sachverhalte. Damit sie sich in diesem Umfeld zurecht finden, verfügen sie über das notwendige Grundlagenwissen.

3.5.1. Kaufleute können im betrieblichen wie persönlichen Alltag einfache rechtliche Problemstellungen erkennen. Mit Hilfe des Obligationenrechts (OR) und des Zivilgesetzbuches (ZGB) zeigen sie für solche Problemstellungen einen Handlungsvorschlag auf.

		Falllösung: Sachverhalt, Tatbestand, Tatbestandsmerkmale, Rechtsfolgen, konkrete Lösung/Antwort
3.5.1.1	Aufgrund von einfachen Fallbeispielen nennen Kaufleute die Quellen und Grundsätze der schweizerischen Rechtsordnung.	K2 Rechtsquellen (geschriebenes Recht, Gewohnheitsrecht / Usanz, Judikatur) Rechtsgrundsätze (Guter Glaube, Handeln nach Treu und Glauben, Beweislast) Aufbau der Rechtsordnung; nur begriffliche Ebene (Öffentliches Recht: Staatsrecht, Verwaltungsrecht, Strafrecht, Völkerrecht, Prozessrecht, Vollstreckungsrecht / Privates Recht: ZGB/OR)
3.5.1.2	Kaufleute können die Entstehungsgründe der Obligation anhand eines Beispiels erklären.	K2 unerlaubte Handlung (Verschuldens- und Kausalhaftung), Vertrag, ungerechtfertigte Bereicherung
3.5.1.3	Kaufleute beurteilen Verträge für einfache Problemstellungen auf Entstehung, Erfüllung und Verjährung.	K3 Entstehung (Vertragsfähigkeit der Parteien, Formvorschriften, Willensübereinstimmung: Antrag/Annahme/Widerruf, Vertragsinhalt), Vertragsmängel (Übervorteilung, wesentlicher Irrtum, absichtliche Täuschung, Furchterregung), Nichtigkeitsgründe, Erfüllung (Gegenstand, Ort, Zeit), Nicht- / Schlechterfüllung, Verjährung und Verjährungsfristen
3.5.1.4	Anhand von einfachen Fallbeispielen beurteilen Kaufleute, ob ein Kauf-, Miet- oder Einzelarbeitsvertrag zustande gekommen und gültig ist. Falls nicht, begründen sie dies anhand von Merkmalen.	K3 Unterscheidung von Verträgen Legaldefinitionen, Entstehungskriterien
3.5.1.5	Kaufleute erkennen anhand von Beispielen von bei Kauf-, Miet- und Einzelarbeitsverträgen Rechte und Pflichten der Vertragsparteien. Sie überprüfen, ob diese erfüllt wurden und leiten die entsprechenden Rechtsfolgen ab.	K2 Rechte und Pflichten, Erfüllung, Eigentumsübergang Rechtsfolgen aus Nicht- / Schlechterfüllung (Fix- / Mahn- / Verfalltagsgeschäfte), Kündigungen Prinzipien, d.h. nur Grundsatz, keine Details, der Vertragssicherung (Konventionalstrafe, Zession, Bürgschaft, Eigentumsvorbehalt, Kautionsrecht, Retentionsrecht, Faustpfand, Grundpfand) Kauf: Mängelrüge, Gewährleistung (Wandelung, Minderung, Ersatz), versteckte Mängel, Nutzen und Gefahr (Platz-/Distanzkauf, Spezies, Fahrnis), kein Grundstückskauf Miete: kleiner/grosser Unterhalt, Mängel Mietsache, Untermiete, Kündigungsfristen/-termine, missbräuchliche Mietzinsen, Anfechtung, Schutzbestimmungen Arbeit: Beendigung, Kündigung (Fristen, missbräuchliche, fristlose, Kündigungsschutz, Unzeit).
3.5.1.6	Kaufleute umschreiben die Grundzüge des Zwangsverwertungsverfahrens. An Hand eines einfachen Fallbeispiels bestimmen sie, welche Schritte sie unternehmen müssen.	K2 Betreibungsarten (Pfändung, Konkurs) Einzelvollstreckung: Betreibungsbegehren mit Kostenvorschuss, Zahlungsbefehl, Rechtsvorschlag, definitive Rechtsöffnung, Fortsetzungsbegehren Verwertungsverfahren (Pfändung, Pfandverwertung, Konkurs) Prinzip(keine Details) Nachlassverfahren (gerichtlich, aussergerichtlich) Kollokationsplan, Verlustschein (Pfändung, Konkurs)
3.5.1.7	<i>Kaufleute erklären die rechtliche und gesellschaftliche Wirkung von Verlobung und Eheschluss (bzw. anderer Formen des Zusammenlebens) mit eigenen Worten.</i>	K2
3.5.1.8	<i>Kaufleute analysieren mit Hilfe eines Mustervertrages einfache Konkubinats- und Eheverträge in Bezug auf ihre Vollständigkeit und Richtigkeit und verbessern allfällige</i>	K4
3.5.1.9	<i>Mit Hilfe des Zivilgesetzbuches stellen Kaufleute anhand von Fallbeispielen fest, ob eine Erbteilung richtig durchgeführt worden ist. Bei unkorrekter Durchführung leiten sie aus diesen Beispielen mit Hilfe des Zivilgesetzbuches die Konsequenzen für die Erben ab.</i>	K4

3.5.2.	<i>Kaufleute kennen die häufigsten Rechtsformen von Unternehmungen. Sie sind fähig, in vorgegebenen Situationen eine geeignete Rechtsform vorzuschlagen.</i>	
3.5.2.1	Kaufleute unterscheiden anhand der wichtigsten Kriterien Einzelunternehmung, GmbH und Aktiengesellschaft.	K2 Gründungserfordernisse, Firma und Firmenschutz, Kapitaleinsatz, Geschäftsführung und Vertretung / Organe, Haftung / Risiko, Ansprüche der Eigentümer, HR / Wirkung des HR Eintrages Gründungsprozess beschreiben (Ablauf)
3.5.2.2	Anhand einfacher Beispiele machen Kaufleute anlässlich der Gründung einer Unternehmung mit Hilfe des Obligationenrechtes einen Vorschlag für eine geeignete Rechtsform. Sie begründen ihre Wahl.	K3 Vor- / Nachteile der Rechtsformen (Einzelunternehmung/GmbH und AG) in Bezug auf Geschäftsart, -zweck,