

## Wirtschaft und Gesellschaft - W&G (Ausrichtung B)

**Vorbemerkung:** Die Leistungsziele für die Ausrichtung B sind eine Teilmenge der Ausrichtung E. Zum besseren Vergleich der Leistungszielkataloge der beiden Ausrichtungen, sind gleiche Leistungszieltitel mit den gleichen Nummern gekennzeichnet.

### 1.5 Leitziel – **Wirtschaft und Gesellschaft**

Um Grundzusammenhänge, Probleme und Herausforderungen in Unternehmungen, in Wirtschaft und Gesellschaft zu verstehen, brauchen Kaufleute ein fundiertes Wissen und grundlegende Einsichten.

In den Bereichen finanzwirtschaftliche Zusammenhänge und Buchhaltung, Betriebs- und Rechtskunde sind sie fähig, Probleme zu erkennen und in ihrem Gestaltungsbereich Lösungen vorzuschlagen, umzusetzen oder zu beurteilen. Sie erklären die wesentlichen Zusammenhänge in der Gesamtwirtschaft und sind sich ihrer Verantwortung und Möglichkeiten als Wirtschafts- und Gesellschaftsbürger bewusst.

#### 1.5.1 Richtziel – **Finanzwirtschaftliche Zusammenhänge verstehen und eine Buchhaltung führen**

Kaufleute erkennen die Bedeutung einer korrekten Verarbeitung von finanziellen Informationen. Sie führen Arbeiten im finanziellen Bereich nach Vorgaben pflichtbewusst durch.<sup>1</sup>

#### **Methodenkompetenzen**

- 2.1 Effizientes und systematisches Lernen und Arbeiten
- 2.2 Vernetztes Denken und Handeln

#### **Sozial-/Selbstkompetenzen**

- 3.1 Leistungsbereitschaft
- 3.5 Lernfähigkeit

Leistungsziele	Lektionen	Semester	Koordination
----------------	-----------	----------	--------------

<sup>1</sup> Einleitende Bemerkung: Die Schweizerische Prüfungskommission für die kaufmännische Grundbildung (SPK) wird eine Formelsammlung vorlegen, welche an der zentralen Prüfung von den Lernenden eingesetzt werden darf.

Leistungsziele	Lektionen	Semester	Koordination
<p>1.5.1.1</p> <p><b>Aufbau Bilanz und Erfolgsrechnung</b>                      Kaufleute erklären den Aufbau und die Konten einer Buchhaltung anhand der Klassen, Hauptgruppen und Einzelkonti 1-9 des Kontenrahmens KMU. Sie ordnen die Konten zu. (K3)</p> <p>Kaufleute zeigen anhand von Beispielen der Kapitalbeschaffung, Kapitalrückzahlung, der Vermögensbeschaffung und des Vermögensabbaus die Auswirkungen auf die Bilanz auf (Aktiv-/Passivtausch). (K2)</p> <p>Kaufleute gliedern Bilanzen von KMU korrekt mit den Gruppen UV, AV, EK und FK und erklären die Gliederungsprinzipien. Sie eröffnen Bilanzen und schliessen sie mit der Verbuchung des Gewinns korrekt ab. (K3)</p> <p>Kaufleute erläutern den Aufbau der Erfolgsrechnung, führen die Erfolgskonten und schliessen die Erfolgsrechnung mit dem Erfolgsausweis ab. (K3)</p> <p>Kaufleute erklären die Auswirkungen von erfolgswirksamen, nicht erfolgswirksamen, liquiditätswirksamen und nicht liquiditätswirksamen Geschäftsfällen auf die Bilanz und die Erfolgsrechnung. Sie ordnen Geschäftsfälle zu. (K3)</p> <p>Kaufleute können einfache Geschäftsfälle verbuchen. (K3)</p>	30	1, 2	
<p>1.5.1.2</p> <p><b>Buchhaltung des Warenhandelsbetriebs</b>                      Kaufleute verbuchen typische Geschäftsfälle des Warenhandels mit Rabatten, Skonti, Bezugskosten, Sonderverkaufskosten und MWST. Sie führen die Konten Warenaufwand, Warenertrag und Warenbestand (als laufendes Konto) korrekt. (K3)</p> <p>Sie erklären die folgenden Grössen und zeigen deren Bedeutung für die Preisgestaltung auf:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Warenaufwand</li> <li>- Nettoerlös</li> <li>- Bruttogewinn, Bruttogewinnzuschlag</li> <li>- Selbstkosten, Gemeinkosten, Reingewinn. (K3)</li> </ul> <p>Sie beschreiben den Aufbau einer zweistufigen Erfolgsrechnung eines Warenhandelsbetriebs mit den Grössen Bruttogewinn und Betriebserfolg. Sie erklären die Ergebnisse und die Aussage auf den zwei Stufen. (K2)</p>	17	3, 4	IKA: Tabellenkalkulation

<b>Leistungsziele</b>	<b>Lektionen</b>	<b>Semester</b>	<b>Koordination</b>
<p>1.5.1.3</p> <p><b>Kaufmännisches Rechnen</b>                      Kaufleute beherrschen Prozentrechnungen in verschiedenen kaufmännischen Anwendungsbereichen. (K3)                      Kaufleute berechnen Jahreszinsen anhand praxisorientierter Beispiele. (K3)</p>	8	1	IKA Grundoperationen  <i>(1.5.1.3 Ausrichtung E: Kapital- und Vermögenserträge)</i>
<p>1.5.1.4</p> <p><b>Fremdwährungen</b>                      Kaufleute beschreiben den Unterschied zwischen dem Noten- und Devisenkurs. Sie berechnen für den An- und Verkauf von fremden Währungen die Beträge gemäss aktuellen Kursen. (K3)</p>	4	4	IKA Grundoperationen
<p>1.5.1.5</p> <p><b>Mehrwertsteuer</b>                      Kaufleute berechnen die Mehrwertsteuer auf Ein- und Verkäufen von Gütern und Dienstleistungen und verbuchen sie nach der Nettomethode. (K3)</p>	4	3	
<p>1.5.1.7</p> <p><b>Lohnabrechnung</b>                      Kaufleute erklären den Aufbau einer Lohnabrechnung und die Begriffe Bruttolohn und Nettolohn. (K2)</p>	2	3	Thematik "Arbeit"
<p>1.5.1.8</p> <p><b>Abschreibungen</b>                      Kaufleute berechnen Abschreibungen nach der linearen und nach der degressiven Methode. Sie verbuchen Abschreibungen auf dem Anlagevermögen nach der direkten Methode (ohne Gewinn und Verlust auf der Veräusserung von Anlagevermögen). (K3)</p>	4	2	Aufbau Bilanz und Erfolgsrechnung
<p>1.5.1.14</p> <p><b>Verständnis der Bilanz- und Erfolgsrechnung</b>                      Kaufleute erklären die Bedeutung der Liquidität, Sicherheit und Rentabilität für eine Unternehmung. (K2)                       Sie beschreiben die Folgen mangelnder Liquidität, Sicherheit und Rentabilität. (K2)</p>	5	5	<i>(1.5.1.14 Ausrichtung E: Analyse der Bilanz- und Erfolgsrechnung)</i>

**Zwischentotal 1: 74 Lektionen**

**1.5.2 Richtziel – Betriebswirtschaftliche Zusammenhänge**

Kaufleute sind sich bewusst, dass betriebswirtschaftliches Denken für die Kundenorientierung sowie für die betriebliche Effizienz der Prozesse zentral ist. Sie verstehen die grundlegenden Konzepte der Betriebswirtschaft und erkennen deren Bedeutung für eine Unternehmung und für ihr erfolgreiches Handeln im Beruf.

**Methodenkompetenzen**

- 2.2 Vernetztes Denken und Handeln
- 2.3 Erfolgreiches Beraten und Verhandeln

**Sozial-/Selbstkompetenzen**

- 3.1 Leistungsbereitschaft
- 3.2 Kommunikationsfähigkeit

Leistungsziele	Lektionen	Semester	Koordination
<p>1.5.2.1</p> <p><b>Unternehmungsmodell - Umweltsphären</b> Kaufleute erkennen anhand ausgewählter Beispiele die Bedeutung von Entwicklungen für die Unternehmung in der ökonomischen, sozialen, technologischen und ökologischen Umweltsphäre. (K2)</p>	Summe 12	1	Vernetztes Denken und Handeln
<p>1.5.2.2</p> <p><b>Unternehmungsmodell - Anspruchsgruppen</b> Kaufleute zeigen die typischen Anliegen der Anspruchsgruppen an die Unternehmungen und die Branche auf und erklären deren Bedeutung. (K2)</p> <p>Sie erläutern die typischen Beziehungen zwischen den verschiedenen Ansprüchen und den unternehmerischen Zielen (Harmonie, Konflikte, Indifferenz). (K2)</p>			
<p>1.5.2.3</p> <p><b>Strategie / Leitbild / Unternehmungskonzept</b> Kaufleute erklären die Funktionen und die typischen Inhalte eines Leitbildes und einer Unternehmungsstrategie und zeigen die Unterschiede auf. (K2)</p>			

Leistungsziele	Lektionen	Semester	Koordination
<p>1.5.2.4</p> <p><b>Aufbauorganisation</b> Kaufleute erklären die Funktion der Aufbauorganisation und die folgenden Formen anhand von Beispielen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Organisationsformen (Linien-, Stab-Linien-Organisation)</li> <li>- Aufbauorganisation nach Funktionen</li> <li>- Aufbauorganisation nach Divisionen (Produkte, Märkte) (K2)</li> </ul> <p>Für diese zeigen sie die Besonderheiten bei den Aufgaben, der Kontrollspanne, bei Dienstweg und bei der Gliederung der Hierarchiestufen und Kompetenzen auf. (K2)</p> <p>Sie erklären folgende Begriffe</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Profitcenter</li> <li>- Zentralisierung / Dezentralisierung (K2)</li> </ul> <p>Kaufleute erklären die Funktionen, die Inhalte und den Einsatz folgender Instrumente:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Stellenbeschreibung</li> <li>- Pflichtenheft (K2)</li> </ul>	6	1	Hinweis: Ablauforganisation wird in IKA unterrichtet
<p>1.5.2.5</p> <p><b>Personalwesen</b> Kaufleute beschreiben die folgenden grundlegenden Elemente des Personalmanagements und erkennen die Bedeutung für ihre persönliche Berufsentwicklung:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Personalselektion (Interview, Assessment)</li> <li>- Personalqualifikation (Beurteilungsinstrumente)</li> <li>- Personalthonorierung (Formen der materiellen und immateriellen Entlohnung)</li> <li>- Personalentwicklung (Formen, Weiterbildungsmöglichkeiten im Berufsfeld) (K2)</li> </ul>	8	3	

Leistungsziele	Lektionen	Semester	Koordination
<p>1.5.2.6</p> <p><b>Grundbegriffe des Marketing</b></p> <p>Kaufleute erklären die folgenden grundlegenden Zusammenhänge und Instrumente im Bereich des Marketing und zeigen deren Bedeutung bzw. deren Aussagekraft auf:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Lebenszyklus von Produkten</li> <li>- Marktsegmentierung und Formen</li> <li>- Marktziele (Bedürfnisse, Teilmärkte, Kundensegmente)</li> <li>- Produktziele (Art und Qualität, Sortimentstiefe und -breite)</li> <li>- Marktgrössen (Potential, Anteil, Volumen, Segment)</li> <li>- Marktstellung</li> <li>- Marktforschung und Instrumente (K2)</li> </ul>	8	1	V&V obligatorisches Modul
<p>1.5.2.7</p> <p><b>Marketing-Mix (4 P's)</b></p> <p>Kaufleute gestalten für ein konkretes Produkt und eine konkrete Dienstleistung den Marketing-Mix stimmig. Dabei legen sie begründet die Marketinginstrumente hinsichtlich Produkt, Vertrieb, Preis und Kommunikation fest.</p> <p>(K5)</p>	6	1	V&V obligatorisches Modul
<p>1.5.2.8</p> <p><b>Risiken, Vorsorge und Versicherungen</b></p> <p>Kaufleute erklären versicherbare Risiken eines Privathaushalts. (K2)</p> <p>Für typische Fälle in bestimmten Lebenslagen kennen sie die Risiken und zeigen einen sinnvollen Umgang mit den Risiken mit den entsprechenden Versicherungen auf. (K2)</p> <p>Sie erklären das Drei-Säulen-Konzept, die Finanzierung und die grundlegenden Leistungen der folgenden Versicherungen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- AHV / IV / EO</li> <li>- Berufliche Vorsorge</li> <li>- AIV</li> <li>- Krankenversicherung</li> <li>- Unfallversicherung (UVG)</li> <li>- Lebensversicherung</li> <li>- Privathaftpflichtversicherung</li> <li>- Motorfahrzeugversicherung</li> <li>- Mobiliarversicherung</li> </ul> <p>(K2)</p>	10	4	

<b>Leistungsziele</b>	<b>Lektionen</b>	<b>Semester</b>	<b>Koordination</b>
<p>1.5.2.9</p> <p><b>Finanzierung und Kapitalanlage</b>                      Kaufleute erklären die Merkmale und Besonderheiten der folgenden Wertpapiere bzw. Finanzierungsmöglichkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Aktie, kotiert und nichtkotiert</li> <li>- Obligationen</li> <li>- Bankkredite und deren Modalitäten                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kontokorrent</li> <li>- Hypothekarkredit (inkl. Grundpfandrecht) (K2)</li> </ul> </li> </ul> <p>Kaufleute erklären den Einsatz von Sparkonto, Aktien, und Obligationen als Anlagemöglichkeit. Sie beschreiben die Bedeutung der Anlagegrundsätze Liquidität, Sicherheit, Rentabilität; investive Verantwortung. (K2)</p>	8	5	z.B. Nutzwertanalyse
<p>1.5.2.10</p> <p><b>Anwenden von betriebswirtschaftlichen Methodenkompetenzen</b>                      Kaufleute wenden die folgenden betriebswirtschaftlichen Instrumente auf einfachere Sachverhalte an:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Diagramme</li> <li>- Netzwerkdiagramm</li> <li>- Nutzwertanalyse</li> <li>- Entscheidungsbaum</li> <li>- Pro-/Contra-Liste</li> </ul> <p style="text-align: right;">(K3)</p>	9	2, 4, 6	Methoden-, Sozial- und Selbstkompetenzen  <i>(1.5.2.10 Ausrichtung E: Fallstudien/ businessplanartige Fragestellungen)</i>

**Zwischentotal 2: 67 Lektionen**

<p><b>1.5.3 Richtziel – Recht und Staat</b></p> <p>Kaufleute sind sich der Bedeutung von rechtlichen Regeln für das Funktionieren der Gesellschaft und der Wirtschaft bewusst. Sie verstehen wichtige Rechtsgrundsätze und den Aufbau der Rechtsordnung und erklären die Ziele und die Funktion wichtiger Rechtsgebiete und der zentralen Regelungen im Obligationenrecht und Zivilgesetzbuch.</p>
<p><b>Methodenkompetenzen</b></p> <p>2.2 Vernetztes Denken und Handeln</p>
<p><b>Sozial-/Selbstkompetenzen</b></p> <p>3.1 Leistungsbereitschaft</p> <p>3.5 Lernfähigkeit</p>

Leistungsziele	Lektionen	Semester	Koordination
<p>1.5.3.1</p> <p><b>Wichtige Grundlagen des Rechts und des Staates</b></p> <p>Kaufleute beschreiben die Anforderungen an ein modernes Rechtssystem und erklären die folgenden Grundlagen:</p> <p><b>Öffentliches Recht</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Wichtige Rechtsgebiete und Systematik</li> <li>- Rechtsstaat und Grundrechte (Kern und Bedeutung exemplarisch dargestellt an Eigentumsgarantie und Meinungsfreiheit)</li> <li>- Prinzip der Gewaltentrennung</li> <li>- Direkte / indirekte Demokratie</li> <li>- Rechte und Pflichten der Bürger</li> </ul> <p><b>Privatrecht</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Wichtige Rechtsgebiete und Systematik</li> <li>- Rechtsgrundsätze (Guter Glaube, Handeln nach Treu und Glauben, Beweislast)</li> <li>- Rechtssubjekt und Rechtsobjekt</li> <li>- Rechtsfähigkeit und Handlungsfähigkeit</li> <li>- Sachenrecht (Eigentum, Eigentumsvorbehalt und Besitz) (K2)</li> </ul> <p><b>Zivilprozess, Strafprozess, Verwaltungsprozess</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gegenstand anhand von typischen Beispielen</li> <li>- Beteiligte (K2)</li> </ul>	<p>10</p> <p>8</p> <p>3</p>	<p>2</p>	
<p>1.5.3.2</p> <p><b>Rechtsquellen und Gesetzgebungsverfahren</b></p> <p>Kaufleute nennen die Quellen des Rechts und erklären die Unterschiede zwischen Verfassung, Gesetz und Verordnung. (K2)</p> <p>Sie zeigen auf, wie sie als Bürger auf das Gesetzgebungsverfahren Einfluss nehmen können (Referendum, Initiative, Abstimmung) (K2)</p>	<p>4</p>	<p>2</p>	

Leistungsziele	Lektionen	Semester	Koordination
<p>1.5.3.3</p> <p><b>Entstehung Obligation</b> Kaufleute erklären die Gründe, die zum Entstehen eines Schuldverhältnisses führen und zeigen die wesentlichen Konsequenzen für die Beteiligten auf.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Vertrag</li> <li>- Unerlaubte Handlung (Verschuldens- und Kausalhaftung)</li> <li>- Ungerechtfertigte Bereicherung (K2)</li> </ul>	4	2	
<p>1.5.3.4</p> <p><b>Allgemeine Vertragslehre, erarbeitet an ergiebigen Rechtsproblemen im kaufmännischen Berufsfeld</b> Kaufleute sind in der Lage, die Funktion und die Wirkung der Sicherungsmittel für Verträge zu beschreiben. (K2)</p> <p>Sie erklären die rechtmässige Entstehung und Erfüllung von einfachen Verträgen. Dabei beschreiben sie die folgenden Aspekte:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Entstehung (Vertragsfähigkeit der Parteien; Formvorschriften; Willensübereinstimmung: Antrag / Annahme / Widerruf; Vertragsinhalt)</li> <li>- Vertragsmängel (Übervorteilung; wesentlicher Irrtum; absichtliche Täuschung; Furchterregung)</li> <li>- Nichtigkeitsgründe</li> <li>- Erfüllung (Gegenstand, Ort, Zeit)</li> <li>- Nicht-/Schlechterfüllung</li> <li>- Verjährung und Verjährungsfristen (K2)</li> </ul>	10	2	IKA (Gängiger Geschäftsverkehr)
<p>1.5.3.5</p> <p><b>Kaufvertrag</b> Kaufleute beschreiben die Arten des Kaufvertrags und die Rechte und Pflichten der Vertragspartner.</p> <p>Sie lösen einfache Rechtsprobleme in den Bereichen Lieferungsverzug, mangelhafte Lieferung und Zahlungsverzug anhand des OR und zeigen die rechtlichen Folgen der Nichterfüllung von Kaufverträgen in den Grundzügen auf. (K3)</p>	6	2	IKA (Gängiger Geschäftsverkehr)

Leistungsziele	Lektionen	Semester	Koordination
<p>1.5.3.6</p> <p><b>Verträge auf Arbeitsleistung</b> Kaufleute erklären die Merkmale und Unterschiede des Arbeitsvertrages, des Werkvertrages und des Auftrags. (K2)</p> <p>Sie lösen einfache Rechtsprobleme in den Bereichen Vertragsauflösung, Überstunden, Lohnfortzahlung, Ferienanspruch, Sorgfalts- und Treuepflicht anhand des OR. Dabei unterscheiden sie zwischen zwingendem und dispositivem Recht. (K3)</p>	8	3	<p>Thematik "Arbeit"</p> <p>IKA (Bewerbungsschreiben)</p>
<p>1.5.3.7</p> <p><b>Mietvertrag</b> Kaufleute erklären die Merkmale und Unterschiede der Miete und des Leasing. (K2)</p> <p>Sie lösen einfache Rechtsprobleme in den Bereichen missbräuchliche Mietzinsen, Mängel an der Mietsache und Kündigungsvorschriften (Termin, Frist) und zeigen das Vorgehen bei Rechtsproblemen im Mietrecht auf. Dabei unterscheiden sie zwischen zwingendem und dispositivem Recht. (K3)</p>	6	4	
<p>1.5.3.8</p> <p><b>Umgang mit Geld und Verschuldungsproblematik</b> Kaufleute erstellen für ihren privaten Bereich ein sinnvolles Budget. (K3)</p> <p>Kaufleute erklären die Gefahren der privaten Verschuldung. Sie nennen die Verschuldungsfallen. (K2)</p> <p>Kaufleute erklären die Abläufe und rechtlichen Rahmenbedingungen bei einem Privatkonkurs. (K2)</p>	6	3	<p>(1.5.3.8 Ausrichtung E: Zwangsvollstreckung)</p>

<b>Leistungsziele</b>	<b>Lektionen</b>	<b>Semester</b>	<b>Koordination</b>
<p>1.5.3.10</p> <p><b>Steuerrecht</b> Kaufleute erklären die folgenden Steuern:</p> <p>Direkte Steuern - Einkommenssteuern - Gewinnsteuer - Vermögenssteuer - Kapitalsteuer</p> <p>Indirekte Steuern - Mehrwertsteuer - Verrechnungssteuer (K2)</p> <p>Sie erläutern an ausgewählten Steuern die folgenden Zusammenhänge:</p> <p>- Zweck der Steuern (Staatshaushalt, Umverteilung) - Steuersatz / Steuerprogression - direkte und indirekte Steuern (K2)</p> <p>Aufgrund eines vorgegebenen Falls einer Privatperson füllen sie selbstständig eine Steuererklärung aus. (K3)</p>	8	5	z.B.: V&V Thema Steuererklärung ausfüllen
<p>1.5.3.11</p> <p><b>Familienrecht</b> Kaufleute erklären die rechtlichen und gesellschaftlichen Wirkungen der Ehe, des Konkubinats und der eingetragenen Partnerschaft und zeigen die wesentlichen Unterschiede auf. (K2)</p>	4	4	
<p>1.5.3.12</p> <p><b>Erbrecht</b> Kaufleute bestimmen für typische Erbteilungen die gesetzlichen Erben und kennen die gesetzlichen Regelungen einer letztwilligen Verfügung. (K2)</p>	4	4	

**Zwischentotal 3: 81 Lektionen**

<p>1.5.4 Richtziel – <b>Gesamtwirtschaftliche und -gesellschaftliche Zusammenhänge</b></p> <p>Kaufleute sind sich bewusst, dass gesamtwirtschaftliche Trends und Entwicklungen für eine Unternehmung und die verschiedenen Branchen von grosser Bedeutung sind. Sie verstehen die grundlegenden Zusammenhänge in der Gesamtwirtschaft und die Zielkonflikte im magischen Sechseck der Wirtschafts- und Sozialpolitik mit den Trägern und Instrumenten der Wirtschaftspolitik.</p>
<p><b>Methodenkompetenzen</b></p> <p>2.2 Vernetztes Denken und Handeln</p>
<p><b>Sozial-/Selbstkompetenzen</b></p> <p>3.5 Lernfähigkeit</p> <p>3.6 Ökologisches Bewusstsein</p>

Leistungsziele	Lektionen	Semester	Koordination
<p>1.5.4.1</p> <p><b>Bedürfnisse</b></p> <p>Kaufleute erklären die Bedeutung und die Arten der verschiedenen Bedürfnisse. (K2)</p>	1	4	
<p>1.5.4.2</p> <p><b>Wirtschaftskreislauf / Wirtschaftsleistung</b></p> <p>Kaufleute beschreiben die folgenden grundlegenden Zusammenhänge der Gesamtwirtschaft anhand des Kreislaufs:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Haushalte, Unternehmen, Staat, Finanzsektor, Ausland</li> <li>- Bruttoinlandprodukt (K2)</li> </ul>	5	4	
<p>1.5.4.3</p> <p><b>Marktwirtschaft</b></p> <p>Kaufleute beschreiben die Funktionsweise des Marktes. (K2)</p>	2	5	
<p>1.5.4.4</p> <p><b>Wachstum und Strukturwandel</b></p> <p>Kaufleute beschreiben die Bestimmungsfaktoren des Wirtschaftswachstums, des Wohlstands und der Wohlfahrt. (K2)</p>	2	5	
<p>1.5.4.5</p> <p><b>Konjunkturzyklus</b></p> <p>Kaufleute erläutern die Phasen des Konjunkturzyklus. (K2)</p>	2	5	
<p>1.5.4.7</p> <p><b>Globalisierung</b></p> <p>Kaufleute beschreiben Chancen und Gefahren der Globalisierung und des Freihandels. (K2)</p>	4	6	

<b>Leistungsziele</b>	<b>Lektionen</b>	<b>Semester</b>	<b>Koordination</b>
<p>1.5.4.8</p> <p><b>Arbeitslosigkeit</b> Kaufleute beschreiben die Ursachen und Formen der Arbeitslosigkeit. (K2)</p>	2	3	<p>Thematik "Arbeit"</p> <p>IKA (Bewerbungsschreiben)</p>
<p>1.5.4.9</p> <p><b>Inflation</b> Kaufleute zeigen die Merkmale, Ursachen und Folgen von Inflation, Deflation und Stagflation auf. (K2)</p> <p>Sie erklären die Messung der Inflation mit dem Landesindex der Konsumentenpreise. (K2)</p>	4	5	
<p>1.5.4.10</p> <p><b>Sozialer Ausgleich / AHV</b> Kaufleute erläutern die Ziele und Formen des sozialen Ausgleichs am Beispiel der AHV. (K2)</p> <p>Sie zeigen zukünftige Herausforderungen und Lösungen für das 3-Säulen-Konzept aufgrund der Demographie- und Finanzierungsproblematik auf. (K2)</p>	4	3	Thematik "Arbeit"
<p>1.5.4.12</p> <p><b>Ökologie / Energie</b> Kaufleute erklären bestehende und zukünftige ökologische Probleme und Herausforderungen im Bereich des Umweltschutzes und der Energiepolitik. (K2)</p> <p>Sie zeigen Prinzipien für die nachhaltige Entwicklung auf und erklären die Vor- und Nachteile der aktuellen Ansätze zum Schutz der Umwelt und des Klimas. (K2)</p>	12	5	
<p>1.5.4.13</p> <p><b>Parteien / Verbände</b> Kaufleute beschreiben die Bundesratsparteien und die Dachverbände der Arbeitgeber- und Arbeitnehmerorganisationen der Schweiz. Für ausgewählte und zukünftig bedeutsame Problemfelder bzw. Herausforderungen in Wirtschaft und Gesellschaft zeigen sie deren Vorstellungen auf. (K2)</p>	8	5	

**Zwischentotal 4: 46 Lektionen**

## Bildungsplan Wirtschaft und Gesellschaft

### Ausrichtung B

#### a) Zusammenzug:

	Lektionen
Finanzwirtschaftliche Zusammenhänge verstehen ...	74
Betriebswirtschaftliche Zusammenhänge	67
Recht und Staat	81
Gesamtwirtschaftliche und -gesellschaftliche Zusammenhänge	46
<b>Total (netto, ohne Prüfungen, Repetition)</b>	<b>268</b>

#### b) Hochrechnung (SOLL):

	Lektionen
<b>Total (netto, ohne Prüfungen, Repetition)</b>	268
Repetition	31
Prüfungen (Annahme 3 je Semester)	45
<b>Total Netto-Lektionen (ca. 86%)</b>	<b>344</b>
Bruttozuschlag (ca. 14%)	56
<b>Bruttolektionen (100%)</b>	<b>400</b>