

**Wirtschaft und Gesellschaft - W&G (Ausrichtung E)**

**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
<p>1.5.1.1</p> <p><b>Aufbau Bilanz und Erfolgsrechnung</b></p> <p>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>	26	1	<p>Gesellschaftsrecht (Rechtsform und Bilanz)</p> <p>RZ 1.5.4 (Wachstum und Strukturwandel, Wirtschaftssektoren und Branchen)</p>

<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>1.5.1.2</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 stellen auf der Grundlage vorgegebener Kalkulationssätze ein Kalkulationsschema für den Handel und für Dienstleistungsbetriebe auf. (K3)</p> <p>Sie berechnen 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>- Einstandswert der eingekauften Waren,</li> <li>- Einstandswert der verkauften Waren</li> <li>- Verkaufswert der verkauften Waren</li> <li>- Bruttogewinn, Bruttogewinnquote, Bruttogewinnzuschlag</li> <li>- Selbstkosten, Gemeinkosten, Reingewinn. (K3)</li> </ul> <p>Sie erstellen eine dreistufige Erfolgsrechnung eines Warenhandelsbetriebs mit den Grössen Bruttogewinn, Betriebserfolg sowie Unternehmenserfolg und erklären die Ergebnisse und die Aussage auf den drei Stufen. (K3)</p>	24	2	<p>RZ 1.5.1 (Abschreibungen, Einfluss auf die Kalkulation)</p> <p>Kaufvertrag (Rechte und Pflichten, mangelhafte Lieferung, Lieferungsverzug)</p> <p>RZ 1.5.2 (Marketingmix, optimaler Lagerbestand, Preispolitik)</p> <p>IKA (Grundoperationen)</p> <p>RZ 1.5.4 (elastische und unelastische Nachfrage)</p>
<p>1.5.1.3</p> <p><b>Kapital- und Vermögenserträge</b> Kaufleute berechnen Zinsen mit der deutschen Usanz gemäss der Zinsformel. Sie sind fähig, die Formel umzuformen und für Rechnungen mit Obligationen und Kredite die Grössen Kapital (K), Zinssatz (p) und Zeit (t) zu bestimmen. (K3)</p> <p>Kaufleute erklären den Auszug und den Zinsausweis eines Bankkontos und verbuchen das Abschlussbetreffnis korrekt. (K3)</p>	4	1	<p>BeUm (Finanzierung und Kapitalanlage, Zinsberechnung Obligationen, Bankkredite)</p> <p>Allgemeine Vertragslehre (Berechnung Verzugszinsen)</p>
<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>	1	2	<p>RZ 1.5.4 (Fiskal- und Geldpolitik)</p> <p>RZ 1.5.2 (Banken, Kommissionsgeschäfte)</p>

<b>Leistungsziele</b>	<b>Lektionen</b>	<b>Semester</b>	<b>Koordination</b>
<p>1.5.1.5</p> <p><b>Mehrwertsteuer</b> Kaufleute zeigen die Unterschiede zwischen der Netto- und Saldomethode auf. Sie berechnen die Mehrwertsteuer auf Verkäufen von Gütern und Dienstleistungen und verbuchen sie nach der Nettomethode. (K3)</p>	5	2	Steuerrecht
<p>1.5.1.6</p> <p><b>Debitorenverluste</b> Kaufleute buchen Debitorenverluste korrekt (inkl. Kostenvorschuss, Verlustschein, Zahlungen nach Abschluss des Betreibungsverfahrens ohne MwSt-Rückbuchungen) (K3)</p>	3	3	<p>IKA (Gängiger Geschäftsverkehr, Zahlungsmahnung)</p> <p>SchKG (Kostenvorschuss, Verlustscheine)</p> <p>RZ 1.5.3 (Allgemeine Vertragslehre, Verzugszinsen)</p>
<p>1.5.1.7</p> <p><b>Lohnabrechnung</b> Kaufleute erklären den Aufbau einer Lohnabrechnung und die Begriffe Bruttolohn und Nettolohn. Sie berechnen die Versicherungsabzüge AHV, IV, EO, NBU und die Pensionskassenabzüge gemäss Vorgaben korrekt. (K3)</p>	2	3	<p>IKA (Grundoperationen)</p> <p>RZ 1.5.2 (Personalwesen, Honorierung)</p> <p>RZ 1.5.2 (Versicherungen, 3-Säulen-Konzept)</p> <p>Verträge auf Arbeitsleistung</p> <p>RZ 1.5.4 (Konjunkturzyklus)</p> <p>RZ 1.5.4 (Arbeitslosigkeit)</p>
<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 und indirekten Methode und führen die Konten korrekt. (ohne Gewinn und Verlust auf der Veräusserung von Anlagevermögen) (K3)</p>	6	3	RZ 1.5.1 (Buchhaltung im Handelsbetrieb, Einfluss auf die Kalkulation)

<b>Leistungsziele</b>	<b>Lektionen</b>	<b>Semester</b>	<b>Koordination</b>
<p>1.5.1.9</p> <p><b>Rückstellungen / zeitliche Abgrenzung</b>                      Kaufleute erklären die Zielsetzung und die Bedeutung von Rückstellungen und Wertberichtigungen. Sie schliessen die folgenden Konti für exemplarische Beispiele ab und eröffnen sie korrekt:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Rückstellungen</li> <li>- Aktive Rechnungsabgrenzungen</li> <li>- Passive Rechnungsabgrenzungen (K3)</li> </ul>	9	3	
<p>1.5.1.10</p> <p><b>Verrechnungssteuer</b>                      Kaufleute erklären die Funktion der Verrechnungssteuer auf Vermögenserträgen. Sie berechnen sie und verbuchen sie korrekt. (K3)</p>	3	1	Steuerrecht
<p>1.5.1.11</p> <p><b>Grundsätze der Bewertung</b>                      Kaufleute erklären die Bewertungsgrundsätze nach dem Aktienrecht und zeigen die Bedeutung und die Unterschiede zwischen dem Anschaffungswert, dem Buchwert, Liquidationswert und dem Marktwert auf. (K2)</p> <p>Sie erklären das Prinzip der vorsichtigen Bewertung anhand von typischen Beispielen und beschreiben ihre Auswirkungen auf den Jahreserfolg. (K2)</p>	8	4	Steuerrecht  Gesellschaftsrecht (AG)  RZ 1.5.1 (Abschreibungen)  RZ 1.5.2 (Kapitalanlage)
<p>1.5.1.12</p> <p><b>Abschluss bei der Einzelunternehmung</b>                      Kaufleute führen für eine Einzelunternehmung den Jahresabschluss durch. Sie erstellen den provisorischen Abschluss und führen die Nachtragsbuchungen, die Abschlussbuchungen und das Privat- und Kapitalkonto korrekt. (K3)</p> <p>Sie weisen den Erfolg in der Erfolgsrechnung aus und verbuchen diesen in der Schlussbilanz. (K3)</p>	3	4	Gesellschaftsrecht  RZ 1.5.2 (Unternehmungsmodell, Zielkonflikte Gewinnverteilung Anspruchsgruppen)

Leistungsziele	Lektionen	Semester	Koordination
<p>1.5.1.13</p> <p><b>Abschluss bei der Aktiengesellschaft</b>                      Kaufleute führen für eine Aktiengesellschaft den Jahresabschluss durch. Sie erstellen auf der Basis einer vorgegebenen Gewinnverteilung den provisorischen Abschluss und führen die Nachtragsbuchungen, Abschlussbuchungen und die Konten für das Aktienkapital, die Reserven, den Gewinnvortrag und die Dividenden. (K3)</p>	5	4	<p>RZ 1.5.2 (Unternehmungsmodell, Zielkonflikte Gewinnverteilung Anspruchsgruppen)</p> <p>Gesellschaftsrecht (Unterbilanz und Überschuldung)</p>
<p>1.5.1.14</p> <p><b>Analyse der Bilanz und Erfolgsrechnung</b>                      Kaufleute erklären die Bedeutung der Liquidität, Sicherheit und Rentabilität für eine Unternehmung. (K2)</p> <p>Sie analysieren einfache Bilanzen und Erfolgsrechnungen mit den folgenden Kennzahlen und beurteilen die finanzielle Lage kritisch:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Liquiditätsgrade 1, 2 und 3</li> <li>- Umsatz-, Gesamtkapital- und Eigenkapitalrendite</li> <li>- Eigenfinanzierungsgrad, Verschuldungsgrad</li> <li>- Anlagendeckungsgrade 1 und 2</li> </ul> <p>(K6)</p> <p>Sie beschreiben die Folgen mangelnder Liquidität, Sicherheit und Rentabilität. (K2)</p>	12	6	<p>RZ 1.5.2 (Unternehmungskonzept, finanzwirtschaftliche Ziele, Wertpapiere, Finanzierung)</p>
<p>1.5.1.15</p> <p><b>Break-Even-Analyse / Deckungsbeiträge</b>                      Kaufleute erklären den Unterschied zwischen fixen und variablen Kosten und zeigen die Bedeutung von Deckungsbeiträgen in einer vorgegebenen mehrstufigen Erfolgsrechnung auf. (K2)</p> <p>Für einfache Beispiele berechnen sie auf der Grundlage von fixen Kosten, variablen Kosten und dem Verkaufspreis Menge oder Umsatz bei der Nutzschwelle. (K3)</p>	8	5	<p>RZ 1.5.2 (Marketingmix, Preispolitik)</p>

**Zwischentotal 1: 119 Lektionen**

<p><b>1.5.2 Richtziel – Betriebswirtschaftliche Zusammenhänge</b></p> <p>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.</p>
<p><b>Methodenkompetenzen</b></p> <p>2.2 Vernetztes Denken und Handeln</p> <p>2.3 Erfolgreiches Beraten und Verhandeln</p>
<p><b>Sozial-/Selbstkompetenzen</b></p> <p>3.1 Leistungsbereitschaft</p> <p>3.2 Kommunikationsfähigkeit</p>

Leistungsziele	Lektionen	Semester	Koordination
<p>1.5.2.1</p> <p><b>Unternehmungsmodell - Umweltsphären</b></p> <p>Kaufleute erkennen anhand ausgewählter Beispiele die Bedeutung von Entwicklungen für die Unternehmung in der ökonomischen, sozialen, technologischen und ökologischen Umweltsphäre. (K2)</p>	<p>Summe 12</p>	<p>1</p>	
<p>1.5.2.2</p> <p><b>Unternehmungsmodell - Anspruchsgruppen</b></p> <p>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>RZ 1.5.1 (Finanzierung und Kapitalanlage, Bankkredite, Beziehung Bank Unternehmung)</p> <p>RZ 1.5.2 (Personalwesen)</p>
<p>1.5.2.3</p> <p><b>Strategie / Leitbild / Unternehmungskonzept</b></p> <p>Kaufleute erklären die Funktionen und die typischen Inhalte eines Leitbildes und einer Unternehmungsstrategie und zeigen die Unterschiede auf. (K2)</p>			<p>RZ 1.5.1 (Analyse der Bilanz und Erfolgsrechnung, finanzwirtschaftliche Ziele)</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 die folgenden 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 der folgenden Instrumente:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Stellenbeschreibung</li> <li>- Funktionendiagramm</li> <li>- Pflichtenheft (K2)</li> </ul>	10	1	<p>RZ 1.5.2 (Marketing, Organisation nach Marktsegmenten / Kundensegmenten)</p> <p>RZ 1.5.2 (Personalwesen, Stellenbeschreibung bezüglich Verantwortung und Leistungsbeurteilung)</p>
<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>- Personalhonorierung (Formen der materiellen und immateriellen Entlohnung)</li> <li>- Personalentwicklung (Formen, Weiterbildungsmöglichkeiten im Berufsfeld) (K2)</li> </ul>	8	3	<p>RZ 1.5.1 (Lohnabrechnung)</p> <p>Verträge auf Arbeitsleistung</p> <p>RZ 1.5.2 (Versicherungen, 3 Säulen Konzept)</p> <p>RZ 1.5.2 (Unternehmungsmodell, Anspruchsgruppen)</p> <p>RZ 1.5.2 (Aufbauorganisation)</p>

Leistungsziele	Lektionen	Semester	Koordination
<p>1.5.2.6</p> <p><b>Grundbegriffe des Marketing</b>                      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>	6	1	RZ 1.5.2 (Aufbauorganisation)
<p>1.5.2.7</p> <p><b>Marketing-Mix (4 P's)</b>                      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. (K5)</p>	4	1	V&V obligatorisches Modul  RZ 1.5.4 (Marktwirtschaft, Preiselastizitäten, Marktformen)  RZ 1.5.1 (Buchhaltung im Handelsbetrieb, optimaler Lagerbestand, Preispolitik)  RZ 1.5.1 (Break-even-analyse, Deckungsbeiträge, Preisuntergrenze)

Leistungsziele	Lektionen	Semester	Koordination
<p>1.5.2.8</p> <p><b>Risiken, Vorsorge und Versicherungen</b> Kaufleute nennen versicherbare Risiken eines Privathaushalts. (K1)</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 (K2)</li> </ul>	10	3	<p>RZ 1.5.3 (Entstehung der Obligation aus unerlaubter Handlung)</p> <p>RZ 1.5.1 (Lohnabrechnung)</p> <p>Arbeitsrecht</p> <p>RZ 1.5.2 (Personalwesen, Honorierung)</p> <p>RZ 1.5.4 (Bedürfnisse)</p> <p>RZ 1.5.2 (Finanzierung und Kapitalanlage 3. Säule)</p>
<p>1.5.2.9</p> <p><b>Finanzierung und Kapitalanlage</b> Kaufleute zeigen die Besonderheiten, Vor- und Nachteile der folgenden Finanzierungsarten auf:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Aussen-/Innenfinanzierung</li> <li>- Eigen-/Fremdfinanzierung</li> <li>- Selbstfinanzierung</li> <li>- Verflüssigungsfinanzierung (K2)</li> </ul> <p>Sie 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>	16	4	<p>RZ 1.5.2 (Anspruchsgruppen, Beziehung Bank Unternehmung)</p> <p>RZ 1.5.2 (Risiken, Vorsorge, Versicherungen)</p> <p>RZ 1.5.1 (Kapital- und Vermögenserträge, Zinsberechnungen Obligationen, Kredite)</p> <p>RZ 1.5.1 (Grundsätze der Bewertung)</p> <p>RZ 1.5.3 (Allg. Vertragslehre, Sicherungsmittel für Bankkredite)</p> <p>Mietrecht (Bedeutung Hypothekarkredit)</p> <p>RZ 1.5.4 (Fiskal- und Geldpolitik)</p>

Leistungsziele	Lektionen	Semester	Koordination
<p>1.5.2.10</p> <p><b>Fallstudien/ businessplanartige Fragestellungen</b></p> <p>In praxisorientierten, stufengerechten Fallbeispielen verfügen Kaufleute über die folgenden Fähigkeiten:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Erkennen und Einordnen von grundlegenden betriebswirtschaftlichen Problemen und Fragestellungen</li> <li>- Formulieren von typischen unternehmerischen Problemstellungen und Zielkonflikten</li> <li>- Entwerfen von Lösungen zu unternehmerischen Problemstellungen in den Bereichen Anspruchsgruppen, Strategie, Leitbild, Organisation, Marketing und Finanzierung,</li> <li>- Beurteilen von Lösungen zu diesen unternehmerischen Problemstellungen anhand von vorgegebenen oder selbst entworfener Kriterien (K6)</li> </ul> <p>Dabei setzen sie die folgenden Denkmethoden zielorientiert ein:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Netzwerk</li> <li>- Nutzwertanalyse (K5)</li> </ul>	20	6	

**Zwischentotal 2: 98 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 Eigentums-garantie 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)</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>2</p>	<p>2</p>	<p>SchKG</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>	<p>IKA (Informationstechnologien)</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	RZ 1.5.2 (Versicherungen, Haftpflicht)
<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	<p>RZ 1.5.1 (Debitorenverluste, Mahnwesen)</p> <p>SchKG</p> <p>IKA (Gängiger Geschäftsverkehr)</p> <p>RZ 1.5.1 (Kapital- und Vermögenserträge, Berechnung Verzugszinsen)</p> <p>RZ 1.5.2 (Finanzierung und Kapitalanlage, Sicherungsmittel Bankkredite)</p>
<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	<p>RZ 1.5.1 (Buchhaltung im Handelsbetrieb, Rechte und Pflichten, mangelhafte Lieferung und Lieferungsverzug)</p> <p>IKA (gängiger Schriftverkehr)</p>

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>RZ 1.5.4 (Parteien und Verbände)</p> <p>RZ 1.5.1 (Lohnbuchhaltung)</p> <p>RZ 1.5.2 (Personalwesen, Honorierung, Stellenbeschreibung)</p> <p>IKA (Stellenbewerbung)</p> <p>RZ 1.5.2 (Versicherungen, 3 Säulen Konzept)</p> <p>RZ 1.5.4 (Arbeitslosigkeit)</p>
<p>1.5.3.7</p> <p><b>Mietvertrag</b> Kaufleute erklären die Merkmale und Unterschiede der Miete, der Pacht 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>	4	3	<p>RZ 1.5.4 (Konjunkturzyklus, LIK, Teuerung)</p> <p>RZ 1.5.2 (Banken, Hypothekarkredit)</p> <p>Recht (Allg. Vertragslehre, Sicherungsmittel, Mietzinsdepot)</p> <p>RZ 1.5.1: Immobilien</p>
<p>1.5.3.8</p> <p><b>Zwangsvollstreckung</b> Kaufleute erklären das Einleitungsverfahren bei der Zwangsvollstreckung. (K2)</p> <p>Sie erläutern die wichtigsten Aspekte der Betreuung auf Pfändung, auf Pfandverwertung auf Konkurs und zeigen die wichtigsten inhaltlichen Unterschiede auf. (K2)</p>	2	3	<p>RZ 1.5.1 (Abschluss AG, Unterbilanz und Überschuldung)</p> <p>RZ 1.5.1 (Debitorenverluste)</p>

Leistungsziele	Lektionen	Semester	Koordination
<p>1.5.3.9</p> <p><b>Gesellschaftsrecht</b> Kaufleute erklären anhand der folgenden Kriterien die Besonderheiten der Einzelunternehmung, der GmbH und der Aktiengesellschaft.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Firma und Firmenschutz</li> <li>- Kapitaleinsatz</li> <li>- Geschäftsführung und Vertretung</li> <li>- Organe</li> <li>- Haftung / Risiko</li> <li>- Wirkung des HR Eintrages (K2)</li> </ul> <p>Anhand einfacher Beispiele von Unternehmungsgründungen legen Kaufleute begründet eine geeignete Unternehmungsform mit ihren Vor- und Nachteilen fest. (K5)</p>	8	4	<p>RZ 1.5.1 (Abschluss EU und AG)</p> <p>RZ 1.5.1 (Aufbau Bilanz, Rechtsform und Bilanz)</p>
<p>1.5.3.10</p> <p><b>Steuerrecht</b> Kaufleute erklären bei den folgenden Steuern die Steuerhoheit, das Steuersubjekt, das Steuerobjekt und den Steuerträger:</p> <p>Direkte Steuern</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Einkommenssteuern</li> <li>- Gewinnsteuer</li> <li>- Vermögenssteuer</li> <li>- Kapitalsteuer</li> </ul> <p>Indirekte Steuern</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mehrwertsteuer</li> <li>- Verrechnungssteuer (K2)</li> </ul> <p>Sie erläutern an ausgewählten Steuern die folgenden Zusammenhänge:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Zweck der Steuern (Staatshaushalt, Umverteilung)</li> <li>- Steuersatz / Steuerprogression</li> <li>- direkte und indirekte Steuern (K2)</li> </ul> <p>Aufgrund eines vorgegebenen Falls einer Privatperson füllen sie selbstständig eine Steuererklärung aus. (K3)</p>	8	4	<p>RZ 1.5.1 (Verrechnungssteuer)</p> <p>RZ 1.5.1 (Mehrwertsteuer)</p> <p>RZ 1.5.1 (Grundsätze der Bewertung)</p> <p>RZ 1.5.4 (Staatseingriffe)</p> <p>RZ 1.5.4 (Wirtschaftskreislauf, Wirtschaftsleistung)</p>

<b>Leistungsziele</b>	<b>Lektionen</b>	<b>Semester</b>	<b>Koordination</b>
<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> <p>Sie erklären die Bedeutung der Errungenschaftsbeteiligung während der Ehe und bei der Auflösung der Ehe. (K2)</p>	6	3	
<p>1.5.3.12</p> <p><b>Erbrecht</b>                      Kaufleute bestimmen für typische Erbteilungen die gesetzlichen Erben und berechnen die Pflichtteile für einfache Fälle. (K3)</p> <p>Sie bestimmen auf der Grundlage eines Testaments die Erbverteilung gemäss den gesetzlichen Regelungen selbstständig. (K3)</p>	6	3	

**Zwischentotal 3: 86 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 / Güterarten</b></p> <p>Kaufleute erklären die Bedeutung und die Arten der verschiedenen Bedürfnisse. (K2)</p> <p>Sie beschreiben die Produktionsfaktoren, mit denen unterschiedliche Güterarten hergestellt werden. (K2)</p>	2	1	RZ 1.5.2 (Versicherungen)
<p>1.5.4.2</p> <p><b>Wirtschaftskreislauf / Wirtschaftsleistung</b></p> <p>Kaufleute beschreiben die folgenden grundlegenden Zusammenhänge der Gesamtwirtschaft anhand des erweiterten Kreislaufs:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Haushalte, Unternehmen, Staat, Finanzsektor, Ausland</li> <li>- Bruttoinlandprodukt und Zusammensetzung nach Verwendungsart (Privater Konsum, Staatlicher Konsum, Investitionen, Exporte)</li> <li>- Volkseinkommen und Verwendung (Konsum, Steuern, Sparen, Importe)</li> <li>- Unterschied reales und nominales Wachstum des BIP</li> </ul> <p>(K2)</p>	6	4	Steuerrecht
<p>1.5.4.3</p> <p><b>Marktwirtschaft</b></p> <p>Kaufleute erklären anhand von Mengen-/Preisdiagrammen und aussagekräftigen Beispielen das Funktionieren eines Marktes. (K2)</p> <p>Sie zeigen die folgenden Zusammenhänge auf:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Nachfragekurve und Veränderung der Nachfrage</li> <li>- Angebotskurve und Veränderung des Angebots</li> <li>- Steuerungsfunktion von Preisen</li> </ul> <p>(K2)</p>	6	4	<p>RZ 1.5.2 (Marketingmix, Preispolitik)</p> <p>RZ 1.5.1 (Buchhaltung im Handelsbetrieb, elastische und unelastische Nachfrage)</p>

<b>Leistungsziele</b>	<b>Lektionen</b>	<b>Semester</b>	<b>Koordination</b>
<p>1.5.4.4</p> <p><b>Wachstum und Strukturwandel</b> Kaufleute beschreiben die Bestimmungsfaktoren des Wirtschaftswachstums, des Wohlstands und der Wohlfahrt. (K2)</p> <p>Sie beschreiben die Ursachen und die Folgen des Strukturwandel für ausgewählte Branchen in den Wirtschaftssektoren auf. (K2)</p>	4	5	RZ 1.5.1 (Aufbau Bilanz und Erfolgsrechnung, Wirtschaftssektoren, Branchen)
<p>1.5.4.5</p> <p><b>Konjunkturzyklus</b> Kaufleute erläutern die Phasen des Konjunkturzyklus anhand der Veränderungen der folgenden Grössen:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Güterstrom</li> <li>- Geldstrom</li> <li>- Arbeitslosigkeit</li> <li>- Teuerung</li> <li>- Aussenhandel</li> <li>- Sozialer Ausgleich</li> <li>- Umweltqualität</li> <li>- Zinsen</li> <li>- Staatseinnahmen und -ausgaben (K2)</li> </ul> <p>Sie zeigen volkswirtschaftlich typische Zielkonflikte auf. (K2)</p>	4	4	Mietvertrag (Teuerung)  RZ 1.5.1 (Lohnabrechnung)
<p>1.5.4.6</p> <p><b>Ziele der Wirtschafts- und Sozialpolitik</b> Kaufleute erklären die Ziele der Wirtschafts- und Sozialpolitik (Preisstabilität, Vollbeschäftigung, Wirtschaftswachstum, Ausgeglichener Staatshaushalt, sozialer Ausgleich, Umweltqualität) und ihre Bedeutung für die Gesamtwirtschaft auf. (K2)</p>	2	4	
<p>1.5.4.7</p> <p><b>Globalisierung</b> Kaufleute beschreiben Chancen und Gefahren der Globalisierung und des Freihandels. (K2)</p>	4	4	
<p>1.5.4.8</p> <p><b>Arbeitslosigkeit</b> Kaufleute beschreiben die Ursachen und Formen der Arbeitslosigkeit. (K2)</p>	2	3	RZ 1.5.1 (Lohnabrechnung)  Arbeitsrecht  IKA (Bewerbungsschreiben)  RZ 1.5.2 (Lohnsysteme)

<b>Leistungsziele</b>	<b>Lektionen</b>	<b>Semester</b>	<b>Koordination</b>
<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 Lösungsmöglichkeiten für das 3-Säulen-Konzept aufgrund der Demographie- und Finanzierungsproblematik auf. (K2)</p>	4	3	RZ 1.5.2 (Risiken, Vorsorge, Versicherungen)
<p>1.5.4.11</p> <p><b>Fiskal- und Geldpolitik</b> Kaufleute nennen die Formen und Funktionen von Geld. (K1)</p> <p>Sie beschreiben die Ziele und Instrumente der Fiskalpolitik der öffentlichen Hand und zeigen die allgemeinen Wirkungen der Geldpolitik der SNB auf die Zinsen und die Wechselkurse auf. (K2)</p>	8	5	RZ 1.5.1 (Fremdwährungen)  IKA (Informationstechnologien)  RZ 1.5.2 (Finanzierung und Kapitalanlage, Banken)
<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>	6	4	Arbeitsvertrag

**Zwischentotal 4: 64 Lektionen**

**Zusammenfassung**

<b>Zwischentotal 1-4</b>	367	
<b>Prüfungen (Annahme: 4 / Sem.)</b>	60	
<b>Total Netto-Lektionen (82%)</b>	<b>427</b>	
<b>Bruttozuschlag (18%)</b>	93	
<b>Bruttolektionen (100%)</b>	<b>520</b>	