

3. Wirtschaft und Gesellschaft

Kernkompetenzen

- 3.1 Voraussetzungen der Weltwirtschaft verstehen und Wechselwirkungen zwischen Unternehmen und Mitwelt erkennen**
- 3.2 Eigenart und Probleme von Staat, Wirtschaft und Gesellschaft erkennen**
- 3.3 Betriebswirtschaftliches Umfeld umschreiben und Handlungsmöglichkeiten aufzeigen**
- 3.4 Rechnungswesen anwenden**
- 3.5 Rechtliche Strukturen und Abläufe in den Alltag integrieren**

Vorbemerkungen

Diese Leistungsziele decken 80 % der Unterrichtszeit ab (tronc commun). Sie müssen zu 100 % erfüllt sein. Die restlichen Prozente werden durch neue Leistungsziele oder Vertiefung bestehender Leistungsziele mit höheren Kompetenzstufen abgedeckt. Sie bilden mit den Leistungszielen aus dem tronc commun die Grundlage für die schulspezifische Lehrabschlussprüfung im Bereich W&G.

Ein Anleitungspapier regelt die W&G-Lehrabschlussprüfungen.

Kernkompetenz**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 verantwortungsbewusste Berufsleute und Bürgerinnen/Bürger.

Dispositionsziel

3.1.1 Kaufleute handeln in Beruf und Alltag nach ethischen Grundsätzen.

Leistungsziele

Die Umsetzung dieses Dispositionszieles schlägt sich in der gesamten schulischen Ausbildung nieder. Einzelne Leistungsziele zu diesem Dispositionsziel finden sich in den Schullehrplänen.

Dispositionsziel

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 Steuerungsmassnahmen.

	Leistungsziele	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Trägt bei zur Sozialkompetenz
Ziele wirtschaftlichen Handelns	B 3.1.2.1 Kaufleute umschreiben die wichtigsten Ziele des wirtschaftlichen Handelns (magische Vielecke). Diese Darstellungen sind einsichtig und plausibel. K2	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen Ev. 2.6 Präsentationstechniken	Ev. 1.12 Teamfähigkeit 1.16 Eigene Werthaltungen kommunizieren
Wirtschaftskreislauf	B 3.1.2.2 Kaufleute nennen die am Wirtschaftskreislauf beteiligten Elemente Haushalte, Unternehmungen, Staat, Bankensystem und Ausland). K1	2.2 Arbeitstechniken Ev. 2.6 Präsentationstechniken	1.6 Kommunikationsfähigkeit Ev. 1.12 Teamfähigkeit
Bruttoinlandprodukt	3.1.2.3 Kaufleute erläutern den Begriff Bruttoinlandprodukt. Sie vergleichen anhand von vorgegebenem Zahlenmaterial Wirtschaftswachstum, reiche/arme Kantone, Industrie-/Entwicklungsländer. K2	2.2 Arbeitstechniken Ev. 2.6 Präsentationstechniken	1.6 Kommunikationsfähigkeit Ev. 1.12 Teamfähigkeit

	Leistungsziele	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Trägt bei zur Sozialkompetenz
Inflation, Deflation und Stagflation	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	2.6 Präsentationstechniken Ev. 2.11 Vernetztes Denken	1.6 Kommunikationsfähigkeit Ev. 1.12 Teamfähigkeit
Direkte und indirekte Steuern	3.1.2.5 Kaufleute erklären Aufgabe, Zweck und Funktion von direkten und indirekten Steuern. K3	2.2 Arbeitstechniken Ev. 2.6 Präsentationstechniken	1.6 Kommunikationsfähigkeit Ev. 1.12 Teamfähigkeit
Funktionsweise des Marktes	3.1.2.6 Kaufleute beschreiben verbal die Funktionsweise des Marktes. K2	Ev. 2.11 Vernetztes Denken	1.6 Kommunikationsfähigkeit Ev. 1.12 Teamfähigkeit

Dispositionsziel

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.

	Leistungsziele	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Trägt bei zur Sozialkompetenz
Aussenwirtschaftliche Beziehungen	3.1.3.1 Kaufleute beschreiben aussenwirtschaftliche Beziehungen und Abhängigkeiten zwischen der Schweiz und dem Ausland bezüglich ausgewählte Handlungsgüter und Dienstleistungen. K2	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen Ev. 2.6 Präsentationstechniken	Ev. 1.12 Teamfähigkeit
Länderspezifische Entwicklungsunterschiede	3.1.3.2 Kaufleute erklären länderspezifische Entwicklungsunterschiede anhand selbstgewählter Gesichtspunkte. K4	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen Ev. 2.6 Präsentationstechniken	1.9 Lernfähigkeit Ev. 1.12 Teamfähigkeit
Formen der Entwicklungshilfe	3.1.3.3 Kaufleute kennen verschiedene Formen der Entwicklungshilfe. Sie beurteilen vorgegebene Projekte bezüglich ökologisch nachhaltiger Entwicklung. K4	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen Ev. 2.6 Präsentationstechniken	1.9 Lernfähigkeit Ev. 1.12 Teamfähigkeit

Dispositionsziel

3.1.4 Kaufleute setzen sich mit aktuellen Medienberichten auseinander und ziehen daraus eigene nachvollziehbare Schlüsse.

	Leistungsziele	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Trägt bei zur Sozialkompetenz
Umgang mit Medieninformationen	3.1.4.1 Kaufleute können wesentliche Aussagen von Medieninformationen zusammenfassen und kommentieren.	K2 2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen 2.2 Arbeitstechniken	1.6 Kommunikationsfähigkeit Ev. 1.12 Teamfähigkeit

Dispositionsziel

3.1.5 Kaufleute handeln im Alltag im Spannungsfeld zwischen Ökonomie und Ökologie verantwortungsbewusst.

Leistungsziele

Die Schullehrpläne führen zu diesem Dispositionsziel verschiedene Leistungsziele auf.

Kernkompetenz**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 politischen und gesellschaftlichen Problemstellungen eine fundierte und eigenständige Meinung zu bilden.

Dispositionsziel

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

	Leistungsziele	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Trägt bei zur Sozialkompetenz
Gewalten-trennung	3.2.1.1 Kaufleute erklären das System der Gewaltentrennung. K2	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen 2.2 Arbeitstechniken Ev. 2.6 Präsentations-techniken	1.6 Kommunikationsfähigkeit Ev. 1.12 Teamfähigkeit
Behörden der öffentlichen Verwaltung	3.2.1.2 Kaufleute ordnen auf Gemeinde-, Kantons- und Bundesebenen die entsprechenden Behörden zu. K2	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen 2.2 Arbeitstechniken	1.13 Transferfähigkeit
Abstimmungs-verfahren	3.2.1.3 Kaufleute können Abstimmungsverfahren erklären und Wahlverfahren (Proporz, Majorz) vergleichen. K3	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen 2.2 Arbeitstechniken Ev. 2.6 Präsentations-techniken	1.6 Kommunikationsfähigkeit Ev. 1.12 Teamfähigkeit
Politische Rechte	3.2.1.4 Kaufleute können die politischen Rechte (Stimm- und Wahlrecht, Initiativ- und Referendumsrecht) in Ablauf beschreiben und ihre Bedeutung beurteilen. K3	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen 2.2 Arbeitstechniken Ev. 2.6 Präsentations-techniken	1.6 Kommunikationsfähigkeit Ev. 1.12 Teamfähigkeit

Dispositionsziel

3.2.2 Kaufleute verfolgen in den Medien das aktuelle politische Geschehen.

Leistungsziele

Die Schullehrpläne führen zu diesem Dispositionsziel verschiedene Leistungsziele auf.

Dispositionsziel

3.2.3 Kaufleute beteiligen sich aktiv an der Mitgestaltung des sozialen und wirtschaftlichen Lebens.

Leistungsziele

Die Schullehrpläne führen zu diesem Dispositionsziel verschiedene Leistungsziele auf.

Dispositionsziel

3.2.4 Kaufleute zeigen Bereitschaft, in gesellschaftspolitischen Auseinandersetzungen eigene Meinungen zu überdenken und sind offen gegenüber anderen Meinungen.

Leistungsziele

Die Schullehrpläne führen zu diesem Dispositionsziel verschiedene Leistungsziele auf.

Kernkompetenz**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.

Dispositionsziel

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

Leistungsziele

Der Standard-Modelllehrgang führt zum Thema Zahlungsverkehr die Leistungsziele auf.

Dispositionsziel

3.3.2 Kaufleute kennen die Grundsätze der Unternehmensfinanzierung und vergleichen mögliche Kapitalanlagen.

Leistungsziele

Die Schullehrpläne führen zum Thema Finanzierung eigene Leistungsziele auf.

Dispositionsziel

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

	Leistungsziele	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Trägt bei zur Sozialkompetenz
Organigramm	3.3.3.1 Aufgrund der Beschreibung von Unternehmungen aus verschiedenen Branchen erstellen Kaufleute ein einfaches Organigramm. K3	2.2 Arbeitstechniken 2.6 Präsentationstechniken	1.6 Kommunikationsfähigkeit 1.13 Transferfähigkeit
Prozesse	3.3.3.2 Kaufleute beschreiben einfache Prozesse aus Alltag und Betrieb. K2	2.6 Präsentationstechniken	1.6 Kommunikationsfähigkeit

Dispositionsziel

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

	Leistungsziele	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Trägt bei zur Sozialkompetenz
Versicherungsrisiken	3.3.4.1 Kaufleute benennen für sich privat und für ihren Betrieb gängige Risiken, die normalerweise versichert werden. K2	2.12 Ziele und Prioritäten setzen	1.3 Diskretion
Staatliche und private Vorsorge	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	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen Ev. 2.5 Mit Informationsquellen umgehen	1.9 Lernfähigkeit

Dispositionsziel

3.3.5 Kaufleute kennen Grundsätze und Instrumente der Personalpolitik.

	Leistungsziele	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Trägt bei zur Sozialkompetenz
Stellenbeschreibung	3.3.5.1 Kaufleute erklären eine einfache Stellenbeschreibung. K2	2.2 Arbeitstechniken	1.6 Kommunikationsfähigkeit
Mitwirkung der Arbeitnehmer	3.3.5.2 Kaufleute nennen die verschiedenen Formen der Mitwirkung der Arbeitnehmer. K1	2.2 Arbeitstechniken	1.4 Verantwortungsbereitschaft 1.8 Leistungsbereitschaft
	Die Schullehrpläne führen zu diesem Dispositionsziel weitere Leistungsziele auf.		

Dispositionsziel

3.3.6 Kaufleute kennen die Instrumente für einen erfolgreichen Marktauftritt und zeigen in einfachen Fällen wirkungsvolle Handlungsmöglichkeiten auf.

Leistungsziele

Die Schullehrpläne können zu diesem Dispositionsziel weitere Leistungsziele aufführen.

Dispositionsziel

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.

Leistungsziele

Die Schullehrpläne können zu diesem Dispositionsziel weitere Leistungsziele aufführen.

Dispositionsziel

3.3.8 Kaufleute kennen die Phasen der Leistungserbringungsprozesse, wie zum Beispiel Beschaffung und Produktion.

Leistungsziele

Der Standard-Modelllehrgang führt zum Thema Leistungserbringungsprozesse die Leistungsziele auf.

Kernkompetenz**3.4 Rechnungswesen anwenden****Leitidee**

Das Rechnungswesen liefert wichtige Entscheidungsgrundlagen für die Unternehmensführung. Die Ausbildung zielt darauf ab, eine Buchhaltung zu führen und abzuschliessen.

Dispositionsziel

3.4.1 Kaufleute können die Buchhaltung einer Unternehmung für einfache Verhältnisse praxisgerecht führen und abschliessen.

	Leistungsziele	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Trägt bei zur Sozialkompetenz
Bilanz und Erfolgsrechnung	<p>(B) 3.4.1.1 Kaufleute stellen einfache Bilanzen und Erfolgsrechnungen (gemäss vereinfachtem KMU-Kontenplan) korrekt auf. K2</p> <p>Partielles Leistungsziel für Basiskurs: Kaufleute erklären verständlich die wichtigsten Begriffe der Buchhaltung. K2 Sie stellen einfach Bilanzen (gemäss KMU-Kontenplan) korrekt auf. K2</p>	<p>2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen 2.2 Arbeitstechniken</p>	<p>1.9 Lernfähigkeit Ev. 1.12 Teamfähigkeit 1.13 Transferfähigkeit</p>
Verbuchen von Belegen	<p>(B) 3.4.1.2 Kaufleute verbuchen an Hand von gängigen Belegen einfache Geschäftsabläufe verschiedenartiger Betriebe (Handel und Dienstleistungen) korrekt. K2</p> <p>Partielles Leistungsziel für Basiskurs: Kaufleute verbuchen von Hand von gängigen Belegen einfache, nicht erfolgswirksame Geschäftsabläufe verschiedener Betrieb korrekt. K2</p>	<p>2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen 2.2 Arbeitstechniken</p>	<p>1.9 Lernfähigkeit Ev. 1.12 Teamfähigkeit 1.13 Transferfähigkeit</p>
Dokumentation eines Abschlusses	<p>3.4.1.3 Kaufleute verbuchen zusammenhängende einfache Geschäftsabläufe am PC korrekt. Sie dokumentieren den Abschluss auf Papier. K3</p>	<p>2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen 2.2 Arbeitstechniken</p>	<p>1.9 Lernfähigkeit Ev. 1.12 Teamfähigkeit 1.13 Transferfähigkeit</p>

	Leistungsziele	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Trägt bei zur Sozialkompetenz
Direkte Abschreibungen	3.4.1.4 Kaufleute berechnen und verbuchen korrekt die direkten Abschreibungen. K3	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen 2.2 Arbeitstechniken	1.9 Lernfähigkeit Ev. 1.12 Teamfähigkeit 1.13 Transferfähigkeit
Jahresabschluss	3.4.1.5 Kaufleute führen den einfachen Jahresabschluss für die Einzelunternehmung sicher durch. K3	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen 2.2 Arbeitstechniken	1.9 Lernfähigkeit Ev. 1.12 Teamfähigkeit 1.13 Transferfähigkeit

Dispositionsziel

3.4.2 Kaufleute kennen die gängigen Berechnungen im kaufmännischen Verkehr.

	Leistungsziele	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Trägt bei zur Sozialkompetenz
Prozentrechnen	3.4.2.1 Kaufleute beherrschen Prozentrechnen in verschiedenen kaufmännischen Anwendungsbereichen. K3	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen 2.2 Arbeitstechniken	1.9 Lernfähigkeit Ev. 1.12 Teamfähigkeit 1.13 Transferfähigkeit
Zinsberechnung	3.4.2.2 Kaufleute berechnen Zinsen anhand praxisorientierter Beispiele. K2	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen 2.2 Arbeitstechniken	1.9 Lernfähigkeit Ev. 1.12 Teamfähigkeit 1.13 Transferfähigkeit
Verrechnungssteuer	3.4.2.3 Kaufleute erklären die Funktion der Verrechnungssteuer und berechnen sie anhand einfacher Beispiele. K2	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen 2.2 Arbeitstechniken	1.9 Lernfähigkeit Ev. 1.12 Teamfähigkeit 1.13 Transferfähigkeit
Währungsrechnung	3.4.2.4 Kaufleute können Währungsrechnungen anhand einfacher Beispiele vornehmen. K3	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen 2.2 Arbeitstechniken	1.9 Lernfähigkeit Ev. 1.12 Teamfähigkeit 1.13 Transferfähigkeit

Kernkompetenz**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 rechtliche Grundlagenwissen.

Dispositionsziel

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.

	Leistungsziele	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Trägt bei zur Sozialkompetenz
Obligation	3.5.1.1 Kaufleute können die Entstehungsgründe der Obligation anhand eines Beispiels erklären. K2	2.6 Präsentationstechniken	1.6 Kommunikationsfähigkeit Ev. 1.12 Teamfähigkeit
Verträge	3.5.1.2 Kaufleute beurteilen Verträge für einfache Problemstellungen auf Entstehung, Erfüllung und Verjährung. K3	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen 2.2 Arbeitstechniken 2.3 Entscheidungstechniken 2.7 Problemlösungstechniken	1.13 Transferfähigkeit
Rechte und Pflichten von Verträgen	3.5.1.3 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	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen 2.2 Arbeitstechniken 2.3 Entscheidungstechniken 2.7 Problemlösungstechniken	1.6 Kommunikationsfähigkeit Ev. 1.12 Teamfähigkeit
Familien- und Erbrecht	Leistungsziele zu Familien- und Erbrecht werden in den Schullehrplänen aufgeführt.		

Dispositionsziel

3.5.2 Kaufleute kennen die häufigsten Rechtsformen von Unternehmungen und deren Auswirkungen.

	Leistungsziele	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Trägt bei zur Sozialkompetenz
Rechtsformen von Unternehmen	3.5.2.1 Kaufleute unterscheiden anhand der wichtigsten Kriterien Einzelunternehmung, GmbH und Aktiengesellschaft. <p style="text-align: right;">K2</p>	2.2 Arbeitstechniken	1.9 Lernfähigkeit