

3. Wirtschaft und Gesellschaft

Kernkompetenzen

- 3.1 Voraussetzungen der Weltwirtschaft verstehen und Wechselwirkungen zwischen Unternehmen und Mitwelt erkennen**
- 3.2 Über Einsicht in Eigenart und Probleme von Staat, Wirtschaft und Gesellschaft verfügen**
- 3.3 Betriebswirtschaftliches Umfeld umschreiben und Handlungsmöglichkeiten aufzeigen**
- 3.4 Rechnungswesen anwenden und als Führungsinstrument verstehen**
- 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
Wirtschaftskreislauf	B 3.1.2.2 Kaufleute stellen einem Dritten den „Wirtschaftskreislauf“ mit seinen Elementen Haushalte, Unternehmungen, Staat, Bankensystem und Ausland dar und erklären ihn grafisch vollständig. K2	2.6 Präsentationstechniken	1.6 Kommunikationsfähigkeit Ev. 1.12 Teamfähigkeit

	Leistungsziele	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Trägt bei zur Sozialkompetenz
Bruttoinlandprodukt und Volkseinkommen	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	2.2 Arbeitstechniken 2.5 Mit Informationsquellen umgehen Ev. 2.6 Präsentationstechniken	1.6 Kommunikationsfähigkeit Ev. 1.12 Teamfähigkeit
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	Ev. 2.6 Präsentationstechniken	1.6 Kommunikationsfähigkeit Ev. 1.12 Teamfähigkeit
Stabilität und Wirtschaftswachstum	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	2.6 Präsentationstechniken 2.11 Vernetztes Denken	1.16 Eigene Werthaltungen kommunizieren
Direkte und indirekte Steuern	3.1.2.6 Kaufleute erklären Aufgabe, Zweck und Funktion von direkten und indirekten Steuern. K3	2.2 Arbeitstechniken Ev. 2.6 Präsentationstechniken	1.16 Eigene Werthaltungen kommunizieren
Funktionsweise des Marktes	3.1.2.7 Kaufleute beschreiben die Funktionsweise des Marktes (Preismechanismus). K2	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen 2.2 Arbeitstechniken Ev. 2.6 Präsentationstechniken	1.13 Transferfähigkeit

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 verstehen 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 ausgewählter Handelsgüter und Dienstleistungen. K2	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen Ev. 2.6 Präsentationstechniken	Ev. 1.12 Teamfähigkeit
Konsequenzen des weltweiten Energieverbrauchs	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. K2	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen Ev. 2.6 Präsentationstechniken	1.10 Ökologisches Verhalten Ev. 1.12 Teamfähigkeit
Entwicklungshilfe und Nachhaltigkeit	3.1.3.3 Kaufleute beurteilen die wichtigsten wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Probleme der Entwicklungsländer. Sie können die unterschiedlichen Formen der Entwicklungshilfe bezüglich Nachhaltigkeit bewerten. K4	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen Ev. 2.6 Präsentationstechniken	1.9 Lernfähigkeit Ev. 1.12 Teamfähigkeit 1.6 Kommunikationsfähigkeit

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. <p style="text-align: right;">K2</p>	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 Über Einsicht in Eigenart und Probleme von Staat,
Wirtschaft und Gesellschaft verfügen****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.

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
Gewaltentrennung	3.2.1.1 Kaufleute erklären das System der Gewaltentrennung. K2	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen 2.2 Arbeitstechniken Ev. 2.6 Präsentationstechniken	1.6 Kommunikationsfähigkeit 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
Abstimmungsverfahren	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 Präsentationstechniken	1.13 Transferfähigkeit 1.7 Konfliktfähigkeit
Politische Rechte	3.2.1.4 Kaufleute können die politischen Rechte (Stimm- und Wahlrecht, Initiativ- und Referendumsrecht) in Ablauf beschreiben und ihre Bedeutung beurteilen. K4	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen 2.2 Arbeitstechniken Ev. 2.6 Präsentationstechniken	1.6 Kommunikationsfähigkeit 1.12 Teamfähigkeit 1.16 Eigene Werthaltungen kommunizieren

Dispositionsziel

3.2.2 Kaufleute verfolgen in den Medien das aktuelle politische Geschehen.

	Leistungsziele	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Trägt bei zur Sozialkompetenz
Vergleich von Parteien	3.2.2.1 Kaufleute beurteilen und vergleichen aktuelle Medieninformationen verschiedener Parteien. K3	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen 2.2 Arbeitstechniken 2.5 Mit Informationsquellen umgehen Ev. 2.6 Präsentationstechniken	1.6 Kommunikationsfähigkeit 1.12 Teamfähigkeit 1.16 Eigene Werthaltungen kommunizieren

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 um den 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	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Trägt bei zur Sozialkompetenz
Anlagestrategien	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	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen 2.11 Vernetztes Denken 2.12 Ziele und Prioritäten setzen	1.13 Transferfähigkeit
Finanzierung	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
Organisationsformen	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	2.2 Arbeitstechniken 2.6 Präsentationstechniken	1.3 Diskretion 1.6 Kommunikationsfähigkeit
Prozesse	3.3.3.2 Kaufleute erfassen einfache Prozesse aus Alltag und Betrieb und können diese mittels eines Flussdiagramms darstellen. K3	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen 2.11 Vernetztes Denken Ev. 2.6 Präsentationstechniken	1.13 Transferfähigkeit

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

	Leistungsziele	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Trägt bei zur Sozialkompetenz
Versicherungsvorschlag	3.3.4.3 Kaufleute unterbreiten anhand eines einfachen Fallbeispiels einen Versicherungsvorschlag für eine Privatperson bzw. einen Privathaushalt. K5	2.3 Entscheidungstechniken 2.12 Ziele und Prioritäten setzen	1.4 Verantwortungsbereitschaft Ev. 1.15 Verhandlungsfähigkeit
Lohnabrechnung	3.3.4.4 Kaufleute interpretieren eine Lohnabrechnung und unterscheiden zwischen dem, was einem Arbeitnehmer ausbezahlt wird und was ein Arbeitnehmer der Unternehmung effektiv kostet. K2	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen	Ev. 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 beurteilen eine einfache Stellenbeschreibung. K4	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen 2.2 Arbeitstechniken 2.12 Ziele und Prioritäten setzen	1.4 Verantwortungsbereitschaft
Mitwirkung der Arbeitnehmer	3.3.5.2 Kaufleute analysieren die verschiedenen Formen der Mitwirkung der Arbeitnehmer. K2	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen 2.2 Arbeitstechniken 2.12 Ziele und Prioritäten setzen	1.4 Verantwortungsbereitschaft Ev. 1.8 Leistungsbereitschaft Ev. 1.12 Teamfähigkeit
	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	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Trägt bei zur Sozialkompetenz
Produkt- und Marktziele	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	2.7 Problemlösungstechniken 2.11 Vernetztes Denken	1.4 Verantwortungsbereitschaft 1.10 Ökologisches Verhalten
Absatzverfahren	3.3.6.2 Kaufleute beschreiben für typische Unternehmungen das direkte und indirekte Absatzverfahren. Sie begründen ihre Wahl. K3	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen 2.6 Präsentationstechniken 2.7 Problemlösungstechniken 2.11 Vernetztes Denken	1.13 Transferfähigkeit
Marketingmix	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	2.2 Arbeitstechniken 2.4 Kreativitätstechniken 2.6 Präsentationstechniken 2.7 Problemlösungstechniken 2.11 Vernetztes Denken	1.5 Flexibilität 1.6 Kommunikationsfähigkeit 1.16 Eigene Werthaltungen kommunizieren

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	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Trägt bei zur Sozialkompetenz
Umweltbereiche	B 3.3.7.1 Kaufleute unterscheiden die soziale, ökonomische, ökologische und technologische Umwelt. K2	2.2 Arbeitstechniken 2.7 Problemlösungstechniken 2.11 Vernetztes Denken	1.5 Flexibilität 1.10 Ökologisches Verhalten 1.16 Eigene Werthaltungen kommunizieren
Anspruchsgruppen	B 3.3.7.2 Kaufleute können den Einfluss der verschiedenen Anspruchsgruppen (Mitarbeiter, Konkurrenz, Kapitalgeber, Kunden, Lieferanten, Institution) auf die Unternehmung aufzeigen. K2	2.2 Arbeitstechniken 2.7 Problemlösungstechniken 2.11 Vernetztes Denken	1.9 Lernfähigkeit 1.13 Transferfähigkeit
Zielkonflikte	B 3.3.7.3 Kaufleute beschreiben Zielkonflikte der Unternehmung mit den Anspruchsgruppen und den Umweltsphären. K2	2.2 Arbeitstechniken 2.7 Problemlösungstechniken 2.11 Vernetztes Denken	1.4 Verantwortungsbereitschaft 1.10 Ökologisches Verhalten
	Die Schullehrpläne führen zu diesem Dispositionsziel weitere Leistungsziele auf.		

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 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.

Dispositionsziel

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

	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 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>
Mehrstufiges Erfolgsermittlungsverfahren	<p>3.4.1.2 Kaufleute kennen Sinn und Zweck des mehrstufigen Erfolgsermittlungsverfahrens. 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) 3.4.1.3 Kaufleute verbuchen an Hand von gängigen Belegen einfache Geschäftsabläufe verschiedenartiger Betriebe (Handel und Dienstleistungen) korrekt. K2</p> <p>Partielles Leistungsziel für Basiskurs: Kaufleute verbuchen an Hand von gängigen Belegen einfache, nicht erfolgswirksame Geschäftsabläufe verschiedener Betriebe 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>3.4.1.4 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
Mehrwertsteuer	3.4.1.5 Kaufleute erklären, wie die Mehrwertsteuer grundsätzlich funktioniert. Sie können das offizielle Formular für einfache Beispiele korrekt ausfüllen. K3	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen 2.2 Arbeitstechniken	1.9 Lernfähigkeit Ev. 1.12 Teamfähigkeit 1.13 Transferfähigkeit
Kapital- und Vermögenserträge	3.4.1.6 Kaufleute berechnen Kapital- und Vermögenserträge (Zinsen, Dividenden) anhand praxisorientierter Beispiele. K3	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen 2.2 Arbeitstechniken	1.9 Lernfähigkeit Ev. 1.12 Teamfähigkeit 1.13 Transferfähigkeit
Rückstellungen	3.4.1.7 Kaufleute verstehen die Zielsetzungen von Rückstellungen. K2	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen 2.2 Arbeitstechniken	1.9 Lernfähigkeit Ev. 1.12 Teamfähigkeit 1.13 Transferfähigkeit
Verrechnungssteuer	3.4.1.8 Kaufleute erklären die Funktion der Verrechnungssteuer. In verschiedenen Anwendungsbeispielen (Wertschriften- und Zahlungsverkehr) berechnen und verbuchen sie korrekt. K2	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen 2.2 Arbeitstechniken	1.9 Lernfähigkeit Ev. 1.12 Teamfähigkeit 1.13 Transferfähigkeit
Währungs-umrechnungen	3.4.1.9 Für verschiedene Situationen können Kaufleute Währungsumrechnungen vornehmen und diese buchhalterisch richtig weiterbehandeln. K3	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen 2.2 Arbeitstechniken	1.9 Lernfähigkeit Ev. 1.12 Teamfähigkeit 1.13 Transferfähigkeit
Debitorenverluste	3.4.1.10 Kaufleute verbuchen für einen vorgegebenen Fall endgültige Debitorenverluste vorschriftsgemäss. K2	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen 2.2 Arbeitstechniken	1.9 Lernfähigkeit Ev. 1.12 Teamfähigkeit 1.13 Transferfähigkeit

	Leistungsziele	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Trägt bei zur Sozialkompetenz
Rechnungsabgrenzung	3.4.1.11 Kaufleute führen die Rechnungsabgrenzung (transitorische Aktiven und Passiven) durch. K3	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen 2.2 Arbeitstechniken	1.9 Lernfähigkeit Ev. 1.12 Teamfähigkeit 1.13 Transferfähigkeit
Abschreibungen	3.4.1.12 Kaufleute berechnen und verbuchen die direkten und indirekten Abschreibungen nach dem linearen und degressiven Verfahren anhand vorgegebener praxisorientierter Beispiele. K3	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen 2.2 Arbeitstechniken	1.9 Lernfähigkeit Ev. 1.12 Teamfähigkeit 1.13 Transferfähigkeit
Delkredere	3.4.1.13 Kaufleute führen die Wertberichtigung der Debitoren durch (Delkredere). K3	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen 2.2 Arbeitstechniken	1.9 Lernfähigkeit Ev. 1.12 Teamfähigkeit 1.13 Transferfähigkeit
Interpretation des Jahreserfolgs	3.4.1.14 Kaufleute beurteilen die Auswirkungen unterschiedlicher Bewertungen auf den Jahreserfolg. K3	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen 2.2 Arbeitstechniken	1.9 Lernfähigkeit Ev. 1.12 Teamfähigkeit 1.13 Transferfähigkeit
Jahresabschluss	3.4.1.15 Kaufleute führen den Jahresabschluss für die Einzelunternehmung und die Aktiengesellschaft (ohne Gewinnverteilung) 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 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.

	Leistungsziele	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Trägt bei zur Sozialkompetenz
Warenkonten	3.4.2.1 Kaufleute führen die drei Warenkonten (Warenaufwand, Warenertrag, Warenbestand) an Hand typischer Geschäftsfälle korrekt. K3	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen 2.2 Arbeitstechniken	1.9 Lernfähigkeit Ev. 1.12 Teamfähigkeit 1.13 Transferfähigkeit
Kalkulations-schema	3.4.2.2 Aufgrund vorgegebener Kalkulationssätze stellen Kaufleute ein Kalkulationsschema für Handel und Dienstleistungsbetriebe auf. K2	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen 2.2 Arbeitstechniken	1.9 Lernfähigkeit Ev. 1.12 Teamfähigkeit 1.13 Transferfähigkeit
Verkaufspreise	3.4.2.3 Kaufleute berechnen die verschiedenen Verkaufspreise richtig und berücksichtigen Einflussfaktoren für die Preisobergrenze (Konkurrenz, Kaufkraft und psychologische Preisfaktoren). K3	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen 2.2 Arbeitstechniken	1.9 Lernfähigkeit Ev. 1.12 Teamfähigkeit 1.13 Transferfähigkeit
Beurteilung des betrieblichen Erfolgs	3.4.2.4 Kaufleute beurteilen den betrieblichen Erfolg in Bezug auf das eingesetzte Kapital sowie den Umsatz anhand vorgegebener Branchenkenzzahlen. K4	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 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
Schweizerische Rechtsordnung	3.5.1.1 Aufgrund von einfachen Fallbeispielen nennen Kaufleute die Quellen und Grundsätze der schweizerischen Rechtsordnung. K2	2.6 Präsentationstechniken	Ev. 1.6 Kommunikationsfähigkeit
Obligation	3.5.1.2 Kaufleute können die Entstehungsgründe der Obligation anhand eines Beispiels erklären. K2	2.6 Präsentationstechniken	1.6 Kommunikationsfähigkeit Ev. 1.12 Teamfähigkeit
Verträge	3.5.1.3 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
Gültigkeit von Verträgen	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	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen 2.2 Arbeitstechniken 2.3 Entscheidungstechniken 2.7 Problemlösungstechniken	1.6 Kommunikationsfähigkeit Ev. 1.12 Teamfähigkeit

	Leistungsziele	Trägt bei zur Methodenkompetenz	Trägt bei zur Sozialkompetenz
Rechte und Pflichten von Vertragsparteien	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	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen 2.2 Arbeitstechniken 2.3 Entscheidungstechniken 2.7 Problemlösungstechniken	Ev. 1.12 Teamfähigkeit 1.13 Transferfähigkeit
Zwangsverwertungsverfahren.	3.5.1.6 Kaufleute umschreiben die Grundzüge des Zwangsverwertungsverfahrens. An Hand eines einfachen Fallbeispiels bestimmen sie, welche Schritte sie unternehmen müssen. K2	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen 2.2 Arbeitstechniken	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. Sie sind fähig, in vorgegebenen Situationen eine geeignete Rechtsform vorzuschlagen.

	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. K2	2.2 Arbeitstechniken	1.9 Lernfähigkeit
Geeignete Rechtsform	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	2.1 Analytisches und geplantes Vorgehen 2.2 Arbeitstechniken	1.6 Kommunikationsfähigkeit