


Prüfungskatalog – Kaufmännische Assistentinnen und Kaufmännische Assistenten


Fachrichtung E-Business Management

Hinweis: Die Abschlussprüfungen der Prüfungsfächer setzen sich aus einer Auswahl der unter verpflichtende Prüfungsinhalte genannten Themenfelder zusammen.

Prüfungsfach	Verpflichtende Prüfungsinhalte	Erläuterung der verpflichtenden Prüfungsinhalte	Beispielhafte Fragestellungen	Hinweise	Ersteller des Fachs im Lehrplan
E-Business-prozesse	Handelspartner und Online-Geschäftsbeziehungen	<ul style="list-style-type: none"> • Consumer • Business • Administration • Geschäftsbeziehungen 	<ul style="list-style-type: none"> • Welche Geschäftspartner stehen sich bei C2B und A2B gegenüber? Wer ist der Anbieter? • Nenne jeweils ein Beispiel für folgende Online-Geschäfte a) B2C b) A2C c) B2A d) C2C 	Die Prüfungsteilnehmer*innen sollten Beispiele nennen können und deren Beziehungen zueinander erklären können	Bernd Scherbauer
E-Business-prozesse	Elektronische Marktplätze	<ul style="list-style-type: none"> • Shops – eigener Online-Handel mit bestimmten Handelsmarken (z. B. thomann.de) • Marktplätze – Angebotsbreite und -tiefe erweitern durch Nutzen der Markenkraft. Durch Dropshipping mehr Produkte listen als eingekauft werden. (z.B. otto.de) • Plattformen - Angebot von Serviceleistungen (Logistik, Finanzen, Marketing etc.) und Kundenbeziehungen (z. B. amazon.de; alibaba.com) 	<ul style="list-style-type: none"> • Sollte man seine Geschäftsidee in einem eigenen Onlineshop oder auf einem Online-Marktplatz anbieten? • Welche Kriterien helfen bei der Suche eines geeigneten Online-Marktplatzes? • Worin unterscheiden sich die Online-Verkaufsformen Shop, Marktplatz und Plattform? 	https://www.kassenzone.de/shops-vs-marktplaetze-vs-plattformen-die-drei-e-commerce-generationen/	Bernd Scherbauer

Prüfungsfach	Verpflichtende Prüfungsinhalte	Erläuterung der verpflichtenden Prüfungsinhalte	Beispielhafte Fragestellungen	Hinweise	Ersteller des Fachs im Lehrplan
E-Business-prozesse	Auswahlkriterien für Marktplätze	<ul style="list-style-type: none"> • Provision: Entgelt für Produktvermittlung nach Umsatz • Reichweite: Marktplätze erreichen unterschiedlich viele Menschen • Verkaufsmodell: Bei Auktionen konkurrieren die Verkäufer untereinander • Ausrichtung: Bestimmte Zielgruppen u. Sortimente stehen im Fokus • Konkurrenz: Anzahl gleichartiger Anbieter auf dem Marktplatz • Schnittstellen: zum eigenen Shop oder Warenwirtschaftssystem  <p>The infographic compares two options for digital sales:</p> <ul style="list-style-type: none"> DIGITALER MARKTPLATZ: <ul style="list-style-type: none"> > Geringe Einstiegshürde > Vorhandene Infrastruktur > Hohe Reichweite > Niedriges Investitionsrisiko zu Beginn > Testen interner Prozessabläufe EIGENER ONLINE-SHOP: <ul style="list-style-type: none"> > Flexible Gestaltung und eigenes Branding > Markenwerte direkt vermitteln > Kein direkter Wettbewerb > Höhere Gewinnmarge > Kundennähe und Vertrauen aufbauen 	<ul style="list-style-type: none"> • Was versteht man unter Online-Generalisten? • Beschreibe Vor- und Nachteile eines eigenständigen Online-Verkaufs • Beschreibe Vor- und Nachteile eines Verkaufs über eine E-Commerce-Plattform 		Bernd Scherbauer
E-Business-prozesse	Transaktionsphasen	<p>Kernphasen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Informationsphase oder Anbahnungsphase 	<ul style="list-style-type: none"> • Beschreibe die Transaktionsphasen eines Online-Geschäftsprozesses. 		Bernd Scherbauer

Prüfungsfach	Verpflichtende Prüfungsinhalte	Erläuterung der verpflichtenden Prüfungsinhalte	Beispielhafte Fragestellungen	Hinweise	Ersteller des Fachs im Lehrplan
		<ul style="list-style-type: none"> • Vereinbarungsphase • Erfüllungsphase oder Abwicklungsphase 			
E-Business-prozesse	Markteintrittsbarrieren	<ul style="list-style-type: none"> • Gebühren: Nutzungs-, Abschluss-, Vermittlungsgebühren • Qualifikationsanforderungen: vorgeschriebene Qualitätsstandards für Produkte • Lieferbereitschaft: vorgeschriebene Bestandshaltung und Lieferzeit • Besteuerung: nationale Regelungen können den Wettbewerb verzerren • Erfüllung von Systemstandards: Gestaltungsvorgaben bei den Produktangeboten • Einschränkung durch Marktbeherrschungsmisbrauch 	<ul style="list-style-type: none"> • Welche Kriterien helfen bei der Wahl eines geeigneten Online-Marktplatzes? • Nennen und bewerten Sie vier Marktzutrittsbarrieren. 		Bernd Scherbauer
E-Business-prozesse	Rechtliche Rahmenbedingungen bei Internetgeschäften	<ul style="list-style-type: none"> • Anbieterkennzeichnung (Impressum) • Disclaimer • Produktinformationspflicht • Datenschutzerklärung • Fernabsatzvertrag • Urheberrecht 	<ul style="list-style-type: none"> • Was versteht man unter der Anbieterkennzeichnung im Internet? • Nennen vier Angaben, die in einer Anbieterkennzeichnung enthalten sein müssen • Welche Konsequenzen ergeben sich für die Vertragspartner bei einem Fernabsatzvertrag? • Zu welchem Zeitpunkt kommt ein Online-Vertrag zustande? 		Bernd Scherbauer

Prüfungsfach	Verpflichtende Prüfungsinhalte	Erläuterung der verpflichtenden Prüfungsinhalte	Beispielhafte Fragestellungen	Hinweise	Ersteller des Fachs im Lehrplan
			<ul style="list-style-type: none"> • Was gehört zu den Produktinformationspflichten? • Warum muss der Online-Händler eine Datenschutzerklärung auf der seiner Website angeben? • Gib vier Inhalte der Datenschutzerklärung einer Website an • Welche Aufgabe hat ein Disclaimer auf der Website? 		
E-Business-prozesse	Elektronische Bezahlverfahren	Übersicht über Beispiele elektronischer Bezahlverfahren im Unterricht geben	<ul style="list-style-type: none"> • Nenne sechs unterschiedliche e-Payment-Lösungen für den nationalen u. internationalen Online-Verkauf 		Bernd Scherbauer
E-Business-prozesse	Leistungskennzahlen	<ul style="list-style-type: none"> • 1) Website Traffic, • Kosten pro Akquisition (CPA) 2) Kosten pro Lead (CPL) 3) Umsatzziel 4) Kapitalrendite (ROI) 5) Kundenwert (CLV) 6) Bestellwert 7) Ziel Conversion Rate 8) Zielseiten Conversion Rate 9) Konvertierungszeit 10) Lead-to-MQL-Verhältnis 11) MQL-to-SQL Verhältnis 12) Absprungrate 13) Klickrate (CTR) 14) 	<ul style="list-style-type: none"> • Welche Kennzahlen bestätigen die Content-Qualität? • Welche Kennzahl ist im Hinblick auf die Kundenbindung aussagekräftig? • Welche Kennzahlen sind für Werbeeinnahmen interessant? • Welche Kennzahl bestätigt ein starkes Kaufinteresse 	<p>https://www.ionos.de/digitalguide/online-marketing/web-analyse/kpis-im-onlinemarketing/</p> <p>https://www.tableau.com/de-</p>	Bernd Scherbauer

Prüfungsfach	Verpflichtende Prüfungsinhalte	Erläuterung der verpflichtenden Prüfungsinhalte	Beispielhafte Fragestellungen	Hinweise	Ersteller des Fachs im Lehrplan
		<p>Kosten pro Klick (CPC) 15 Interaktionsrate</p> <ul style="list-style-type: none"> • https://www.datapine.com/de/kpi-beispiele/ • Average Order Value (AOV) • Return on Investment (ROI) • Customer Lifetime Value (CLTV) • Customer Retention Rate (CRR) 		de/learn/articles/marketing-qualified-lead	
E-Business-prozesse	Suchmaschinenoptimierung (SEO)	<ul style="list-style-type: none"> • Onpage- und Offpage-Optimierung • Web Traffic Sources • Grundlagen der Suchmaschinenoptimierung (SEO) • Abgrenzung zu SEA und SEM 	<ul style="list-style-type: none"> • Welche wesentlichen sind bei den Besuchern der Webpräsenz zu unterscheiden? 	<p>Mögliche Modifikationen aufgrund von Kennzahlenauswertung</p> <p>https://www.more-fire.com/ratgeber/was-ist-seo/</p> <p>https://www.digitonell.de/328-was-ist-seo-sea-sem/</p>	
E-Business-prozesse	Social-Media-Kanäle	<ul style="list-style-type: none"> • Social-Media-Strategie • Unterteilung der Social-Media Dienste (Communitys, Blogs, Messenger, Sharing-Plattformen etc.) • Social-Media Nutzertypen • Social-Media KPIs (Reach, Mentions, Share of Voice, Active Advocates, Issue 	<ul style="list-style-type: none"> • Welches soziale Netzwerk ist für unser Unternehmen geeignet? • Wie findet man die geeignete Zielgruppe? • Welche Kompetenzen benötigen die Mitarbeiter für Social Media Dienstangebote? 	Darstellen von Szenarien in denen sich das Unternehmen einer bestimmten Weise mit seinen Produkten an eine Zielgruppe wenden möchte	Bernd Scherbauer

Prüfungsfach	Verpflichtende Prüfungsinhalte	Erläuterung der verpflichtenden Prüfungsinhalte	Beispielhafte Fragestellungen	Hinweise	Ersteller des Fachs im Lehrplan
		Resolution Rate, Resulation Time, Idea Impact etc.)	<ul style="list-style-type: none"> • Welche Informationen liefern bestimmte SM-KPIs? 	https://www.onlinemarketing-praxis.de/social-media/social-media-zielgruppen-definieren-und-richtig-ansprechen https://www.digitionell.de/author/cr/	
EBP-Projekt (praktische Prüfung)	Shop-Erstellung	<ul style="list-style-type: none"> • Shop mit verschiedenen Produkten wird im Vorfeld der Prüfung von den Schüler*innen erstellt (ca. 6 Wochen vor der Abschlussprüfung) 	<ul style="list-style-type: none"> • Produktvarianten • Rabattaktionen • Kundenregistrierung • Local PrestaShop • Lieferanten • Versanddienstleister • Multilinguale Elemente • Eigenständiges Shopdesign 		Bernd Scherbauer
EBP-Projekt (praktische Prüfung)	Shop-Bearbeitung	<ul style="list-style-type: none"> • Änderungen z. B. im Design, in der Produktpalette, Bei den Lieferanten und Kunden, bei den Shop-Funktionen (z. B. Bezahlverfahren) usw. 	<ul style="list-style-type: none"> • Anlegen Kategorien • Anlegen Produkte • Produktvariationen • Preise und Rabatte • Steuersatz ändern • Logo einfügen • Kontaktdaten einfügen • Datenschutz einfügen • Impressum einfügen 		Bernd Scherbauer

Prüfungsfach	Verpflichtende Prüfungsinhalte	Erläuterung der verpflichtenden Prüfungsinhalte	Beispielhafte Fragestellungen	Hinweise	Ersteller des Fachs im Lehrplan
			<ul style="list-style-type: none"> • AGB einfügen • Bankverbindung angeben • Anlegen Kunden • Ausrichten Kundenservice • Versanddienstleister einrichten • Bestellabwicklung • Webshop-Kampagnen einrichten • Webshop-Optimierung durchführen • Webshop-Design modifizieren 		
Kaufmännische Steuerung und Kontrolle	Grundlagen der Buchführung	<ul style="list-style-type: none"> • Aufgaben der Buchführung • Gesetzliche Vorschriften der Buchführung 	<p>Aufgrund der hohen Schnittmenge zwischen dem neuen Fach Kaufmännische Steuerung und Kontrolle (KSK) und dem Fach des bisherigen Lehrplans Rechnungswesen, Finanzierung und Controlling (RFC) können die Aufgaben der letzten Abschlussprüfungen als Beispiele herangezogen werden.</p>		
Kaufmännische Steuerung und Kontrolle	Kapital und Vermögen	<ul style="list-style-type: none"> • Kapital und Vermögen • Inventur (Arten) und Inventar • Erfolgsermittlung durch Eigenkapitalvergleich • Die Bilanz 			
Kaufmännische Steuerung und Kontrolle	Das System der Buchführung	<ul style="list-style-type: none"> • Der Buchungssatz • Eröffnungs- und Schlussbilanzkonto • Buchen auf den Bestandskonten • Buchen auf den Erfolgskonten • Das Gewinn- und Verlustkonto 			

Prüfungsfach	Verpflichtende Prüfungsinhalte	Erläuterung der verpflichtenden Prüfungsinhalte	Beispielhafte Fragestellungen	Hinweise	Ersteller des Fachs im Lehrplan
		<ul style="list-style-type: none"> Bestandsveränderungen fertiger und unfertiger Erzeugnisse 			
Kaufmännische Steuerung und Kontrolle	Die Umsatzsteuer	<ul style="list-style-type: none"> Buchen auf dem Umsatzsteuerkonto und dem Vorsteuerkonto Berechnen und Buchen der Zahllast bzw. des Vorsteuerüberhang 			
Kaufmännische Steuerung und Kontrolle	Das Privatkonto	<ul style="list-style-type: none"> Das Privatkonto (Privatentnahmen, Privateinlagen, Privatentnahmen und Privateinlagen bei den Unternehmensformen, „Eigenverbrauch“) 			
Kaufmännische Steuerung und Kontrolle	Buchführungsorganisation	<ul style="list-style-type: none"> Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung (GoB und GoBD) Kontenrahmen und Kontenplan Grund-, Haupt- und Nebenbücher Belegorganisation 			
Kaufmännische Steuerung und Kontrolle	Beschaffungs- und Absatzwirtschaft	<ul style="list-style-type: none"> Buchen der Eingangsrechnungen Die Bezugskalkulation Buchen der Bezugskosten Gutschriften für Bezugskosten Buchen von Ausgangsrechnungen Buchen der Vertriebskosten Rabatte (Beschaffung und Absatz) Kalkulieren des Verkaufspreises 			

Prüfungsfach	Verpflichtende Prüfungsinhalte	Erläuterung der verpflichtenden Prüfungsinhalte	Beispielhafte Fragestellungen	Hinweise	Ersteller des Fachs im Lehrplan
Kaufmännische Steuerung und Kontrolle	Zahlungsverkehr/Finanzwirtschaft	<ul style="list-style-type: none"> • Zinsrechnung (Berechnung der Zinsen, des Kapitals, des Zinssatzes und der Zeit) • Zahlungsarten und Zahlungsbedingungen • Buchen des Zahlungseingangs einschließlich Rücksendungen und Erlösberichtigungen • Die Umrechnung eines Skontoprozentsatzes auf einen Zinssatz • Skontibuchungen (Beschaffungsseite und Absatz) • Buchen von Bonus (Beschaffung und Absatz) • Buchungen bei der Aufnahme und Rückzahlung von Krediten 			
Kaufmännische Steuerung und Kontrolle	Personalwirtschaft	<ul style="list-style-type: none"> • Lohn- und Gehaltsabrechnung • Lohn- und Gehaltsbuchungen • Buchen von Vorschüssen • Buchen des Verkaufs an Arbeitnehmer • Buchen von vermögenswirksamen Leistungen 			
Kaufmännische Steuerung und Kontrolle	Anlagenwirtschaft	<ul style="list-style-type: none"> • Buchen der Beschaffung von Sachanlagen (Berechnung der Anschaffungskosten) • Wertminderung des Anlagevermögens (Ursache, Berechnung und Buchung) 			

Prüfungsfach	Verpflichtende Prüfungsinhalte	Erläuterung der verpflichtenden Prüfungsinhalte	Beispielhafte Fragestellungen	Hinweise	Ersteller des Fachs im Lehrplan
		<ul style="list-style-type: none"> • Abschreibungsmethoden • Geringwertige Wirtschaftsgüter • Außerplanmäßige Abschreibungen • Das Anlagenverzeichnis • Buchen des Verkaufs gebrauchter Sachanlagegüter 			
Kaufmännische Steuerung und Kontrolle	Jahresabschluss	<ul style="list-style-type: none"> • Zeitliche Erfolgsabgrenzung • Umsatzsteuer bei „Übrigen sonstigen Forderungen“ • Vorsteuer bei „Übrigen sonstigen Verbindlichkeiten“ 			
Kaufmännische Steuerung und Kontrolle	Rückstellungen	<ul style="list-style-type: none"> • Die Bildung und Auflösung von Rückstellungen 			
Kaufmännische Steuerung und Kontrolle	Wertansätze in der Bilanz	<ul style="list-style-type: none"> • Bewertung der Vorräte • Bewertung der Verbindlichkeiten • Bewertung der Rückstellungen • Bewertung der Forderungen • Buchen von zweifelhaften Forderungen 			
Kaufmännische Steuerung und Kontrolle	Der Jahresabschluss	<ul style="list-style-type: none"> • Die Offenlegung des Jahresabschlusses • Die Bilanzgliederung gemäß HGB • Die Gewinn- und Verlustrechnung gemäß HGB 			

Prüfungsfach	Verpflichtende Prüfungsinhalte	Erläuterung der verpflichtenden Prüfungsinhalte	Beispielhafte Fragestellungen	Hinweise	Ersteller des Fachs im Lehrplan
Kaufmännische Steuerung und Kontrolle	Auswertung des Jahresabschlusses	<ul style="list-style-type: none"> • Bilanzanalyse (Eigen- und Fremdkapitalquote, Anlagenintensität, Deckungsgrad, Liquidität) • Auswertung der Gewinn- und Verlustrechnung (Rentabilität, Eigenkapitalrentabilität, Gesamtkapitalrentabilität, Umsatzrentabilität) 			
Kaufmännische Steuerung und Kontrolle	Kostenartenrechnung	<ul style="list-style-type: none"> • Die Kostenarten nach ihrer Entstehungsursache • Die Kostenarten nach ihrer kalkulatorischen Verrechenbarkeit (Einzelkosten- und Gemeinkosten) • Die Kostenarten nach ihrem Verhalten bei schwankendem Beschäftigungsgrad (fixe und variable Kosten) • Die Kostenarten nach ihrer Ermittlung (Ist-, Normal- und Plankosten) 			
Kaufmännische Steuerung und Kontrolle	Kostenstellenrechnung	<ul style="list-style-type: none"> • Die Aufgaben der Kostenstellenrechnung • Die Bildung der Kostenstellen • Die Zurechnung der Gemeinkosten auf die Kostenstellen • Die Kostenstellenrechnung mittels Betriebsabrechnungsbogen (einstufig, mehrstufig) 			

Prüfungsfach	Verpflichtende Prüfungsinhalte	Erläuterung der verpflichtenden Prüfungsinhalte	Beispielhafte Fragestellungen	Hinweise	Ersteller des Fachs im Lehrplan
Kaufmännische Steuerung und Kontrolle	Kostenträgerrechnung	<ul style="list-style-type: none"> Die Kostenträgerzeitrechnung Ermitteln der Gemeinkostenzuschlagssätze Das Kostenträgerblatt Kostenüberdeckung und Kostenunterdeckung 			
Kaufmännische Steuerung und Kontrolle	Kostenträgerstückrechnung	<ul style="list-style-type: none"> Die Kostenträgerstückrechnung (Zuschlagskalkulation) Die Handelskalkulation (Vorwärts-, Rückwärts- und Differenzkalkulation) 			
Kaufmännische Steuerung und Kontrolle	Deckungsbeitragsrechnung (Teilkostenrechnung)	<ul style="list-style-type: none"> Der Deckungsbeitrag Die Zerlegung der Kosten in variable und fixe Kosten Die Anwendungsmöglichkeiten der Deckungsbeitragsrechnung Die Produktionsprogrammplanung mit der Deckungsbeitragsrechnung Die Wahl zwischen Eigenfertigung und Fremdbezug Die Preisbildung mit der Deckungsbeitragsrechnung (kurz- und langfristig) 			
Betriebliche Anwendungssoftware	Textverarbeitung	<ul style="list-style-type: none"> Textdokumente erstellen und bearbeiten Formatierung anwenden 	<ul style="list-style-type: none"> Neues Textdokument basierend auf einer Standardvorlage oder einer 		Wolfgang Jähn

Prüfungsfach	Verpflichtende Prüfungsinhalte	Erläuterung der verpflichtenden Prüfungsinhalte	Beispielhafte Fragestellungen	Hinweise	Ersteller des Fachs im Lehrplan
		<ul style="list-style-type: none"> • Objekte einfügen • Serienbriefe erstellen • Ausgabe und Druck 	<p>anderen verfügbaren Vorlage erstellen.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Formatierung (z. B. Textformatierungen, Absätze und Zeilenwechsel) anwenden • Objekte einfügen (z. B. Tabellen, Hyperlinks, Bilder oder Zeichnungsobjekte) • Serienbriefe erstellen (z. B. Seriendruckfelder einfügen, Adressdatei verwenden) • Ausgabe und Druck (z. B. Seiteneigenschaften, Seitenwechsel, Kopf- und Fußzeile, Rechtschreibprüfung, Seitenansicht nutzen, Seriodokument ausdrucken: Briefe, Etiketten) 		
Betriebliche Anwendungssoftware	Tabellenkalkulation	<ul style="list-style-type: none"> • Arbeitsmappen und Arbeitsblätter erstellen und bearbeiten • Daten auswählen, sortieren, kopieren, verschieben, löschen • mathematische Funktionen • logische Funktionen • Nachschlage- und Verweisfunktionen • Datum- und Uhrzeitfunktionen • absolute, relative und gemischte Zellbezüge verwenden 	<ul style="list-style-type: none"> • Neue Arbeitsmappe basierend auf einer Standardvorlage oder einer anderen verfügbaren Vorlage erstellen. • Zwischen Arbeitsblättern wechseln, neue Arbeitsblätter erstellen • Funktionen verwenden, z. B. SUMME, MITTELWERT, WENN, SVERWEIS, INDEX, VERGLEICH, HEUTE. • Diagramme auswählen, erstellen, formatieren 		Wolfgang Jähn

Prüfungsfach	Verpflichtende Prüfungsinhalte	Erläuterung der verpflichtenden Prüfungsinhalte	Beispielhafte Fragestellungen	Hinweise	Ersteller des Fachs im Lehrplan
		<ul style="list-style-type: none"> • Informationen verständlich grafisch darstellen • Seiteneigenschaften anpassen 	<ul style="list-style-type: none"> • Ausgabe und Druck (z. B. Wiederholungszeilen festlegen, ausgewählte Bereich drucken, Seiteninhalte passend ausdrucken, Felder z. B. Datum oder Seitennummerierung in Kopf- und Fußzeile einfügen) 		
Betriebliche Anwendungssoftware	Präsentation	<ul style="list-style-type: none"> • Professionelle, zielgruppenorientierte Präsentation erstellen • Verwendung des Folienmasters • Einbezug von Objekten, zum Beispiel Diagramme, Tabellen, Zeichnungsobjekte • Übergangseffekte und Animationen zielorientiert anwenden 	<ul style="list-style-type: none"> • Informationen verständlich darstellen • Bilder, Abbildungen und Zeichnungsobjekte einfügen und bearbeiten • Folienmaster verwenden und bearbeiten • Animationen und Übergangseffekte • Folienlayouts und Foliendesigns • Folien bearbeiten • Diagramme erstellen und formatieren • Präsentationsinhalte überprüfen und korrigieren 		Wolfgang Jähn
Betriebliche Anwendungssoftware	Datenbanken (im zufälligen Wechsel mit Bildbearbeitung)	<ul style="list-style-type: none"> • Elemente und Aufbau von relationalen Datenbanken • Relationale Datenbanken erstellen und nutzen 	<ul style="list-style-type: none"> • Erstellen einer Datenbank • Beziehungen festlegen • Feldeigenschaften festlegen • Filter anwenden 		Wolfgang Jähn

Prüfungsfach	Verpflichtende Prüfungsinhalte	Erläuterung der verpflichtenden Prüfungsinhalte	Beispielhafte Fragestellungen	Hinweise	Ersteller des Fachs im Lehrplan
			<ul style="list-style-type: none"> • Formulare erstellen • Abfragen erstellen • Berichte erstellen 		
Betriebliche Anwendungssoftware	Bildbearbeitung (im zufälligen Wechsel mit Datenbanken)	<ul style="list-style-type: none"> • Digitale Bilder mit einem Bildbearbeitungsprogramm bearbeiten • Ebenen verwenden • Text einfügen • Objekte freistellen • Ausgabe/Export der Bilddateien 	<ul style="list-style-type: none"> • Helligkeit, Farben, Kontrast anpassen • Flecken in Bildern entfernen • Bildbereiche klonen • Objekt freistellen und in weiteres Bild einsetzen • Text einfügen, z. B. Werbetext • Export der Bilddatei für die Verwendung z. B. im Internet. 		Wolfgang Jähn
Beschaffungs- und Absatzprozesse	Beschaffungsziele	<ul style="list-style-type: none"> • Ziele wie z.B. niedrige Bezugskosten, hohe Versorgungsbereitschaft usw. • Zielbeziehungen und Zielkonflikte • Einbezug von sozialen, ethischen und gesellschaftlichen Aspekten 	<ul style="list-style-type: none"> • Welche Beschaffungsziele gibt es? • Analyse und Bewertung von Beschaffungszielen unter ökonomischen, ethischen und gesellschaftlichen Aspekten 	Einbettung in handlungsbezogene Fallsituationen	Sebastian Furchner
Beschaffungs- und Absatzprozesse	Bedarfsermittlung	<ul style="list-style-type: none"> • Bedarf plangesteuert und verbrauchsgesteuert ermitteln 	<ul style="list-style-type: none"> • Berechnung von Primärbedarf, Bruttosekundärbedarf und Nettosekundärbedarf • Berechnungen nach dem Bestellpunkt – und dem Bestellrhythmusverfahren • Optimale Bestellmenge 	Überschneidungen mit Lernfeld Lagerprozesse	Sebastian Furchner

Prüfungsfach	Verpflichtende Prüfungsinhalte	Erläuterung der verpflichtenden Prüfungsinhalte	Beispielhafte Fragestellungen	Hinweise	Ersteller des Fachs im Lehrplan
Beschaffungs- und Absatzprozesse	Bezugsquellenermittlung	<ul style="list-style-type: none"> • Bezugsquellen • Aspekte der Wirtschaftlichkeit und Nachhaltigkeit 	<ul style="list-style-type: none"> • Kriterien zur Auswahl geeigneter Lieferanten 		Sebastian Furchner
Beschaffungs- und Absatzprozesse	Anfrage	<ul style="list-style-type: none"> • Anfragen (Inhalte, Form etc.) 	<ul style="list-style-type: none"> • Anfragen formulieren • Anfragen prüfen 		Sebastian Furchner
Beschaffungs- und Absatzprozesse	Angebotsvergleich	<ul style="list-style-type: none"> • Quantitativer Angebotsvergleich • Qualitativer Angebotsvergleich • Lieferungs- und Zahlungsbedingungen 	<ul style="list-style-type: none"> • Rechnerischer Angebotsvergleich • Nutzwertanalyse • ABC-Analyse 		Sebastian Furchner
Beschaffungs- und Absatzprozesse	Kaufvertrag	<ul style="list-style-type: none"> • Willenserklärung • Lieferungs- und Zahlungsbedingungen • Incoterms • AGB • Erfüllungsort und Gerichtsstand • Rechts- und Geschäftsfähigkeit • Vollmachten 	<ul style="list-style-type: none"> • Kaufvertrag prüfen (Zustandekommen) • Rechtmäßigkeit von AGB prüfen • Erfüllungsort und Gerichtsstand ermitteln • Geschäftsfähigkeit prüfen und Rechtsfolgen ableiten 		Sebastian Furchner
Beschaffungs- und Absatzprozesse	Leistungsstörungen	<ul style="list-style-type: none"> • Nicht-Rechtzeitig-Lieferung • Schlechtleistung • Annahmeverzug • Nicht-Rechtzeitig-Zahlung 	<ul style="list-style-type: none"> • Voraussetzungen prüfen • Entwickeln von geeigneten Lösungsvorschlägen • Rechtauswahl • Formulieren der entsprechenden Geschäftsbriefe 		Sebastian Furchner

Prüfungsfach	Verpflichtende Prüfungsinhalte	Erläuterung der verpflichtenden Prüfungsinhalte	Beispielhafte Fragestellungen	Hinweise	Ersteller des Fachs im Lehrplan
			<ul style="list-style-type: none"> • Kaufmännisches und gerichtliches Mahnverfahren 		
Beschaffungs- und Absatzprozesse	Kundenberatung	<ul style="list-style-type: none"> • Kundenberatung • Aspekte der Kundenbetreuung • Beschwerdemanagement 			Sebastian Furchner
Beschaffungs- und Absatzprozesse	Angebotserstellung	<ul style="list-style-type: none"> • Erstellung von Angeboten 	<ul style="list-style-type: none"> • Erstellung von Angeboten 		Sebastian Furchner
Beschaffungs- und Absatzprozesse	Ziele und Funktionen der Lagerhaltung	<ul style="list-style-type: none"> • Ziele und Funktionen 			Sebastian Furchner
Beschaffungs- und Absatzprozesse	Kontrolle des Wareneingangs und Warenausgangs	<ul style="list-style-type: none"> • Wareneingangskontrolle • Kontrolle des Warenausgangs 	<ul style="list-style-type: none"> • Tätigkeiten in Anwesenheit des Frachtführers • Kontrolle der angenommenen Ware • Handlungsalternativen bei Abweichungen 		Sebastian Furchner
Beschaffungs- und Absatzprozesse	Lagerbestände	<ul style="list-style-type: none"> • Mindestbestand • Meldebestand • Höchstbestand 	<ul style="list-style-type: none"> • Lagerbestandsberechnungen • Bestellpunktverfahren • Bestellrhythmusverfahren 		Sebastian Furchner
Beschaffungs- und Absatzprozesse	Lagerkennzahlen	<ul style="list-style-type: none"> • Durchschnittlicher Lagerbestand • Lagerumschlagshäufigkeit • Durchschnittliche Lagerdauer 	<ul style="list-style-type: none"> • Berechnungen der Lagerkennzahlen • Interpretation der Lagerkennzahlen 		Sebastian Furchner

Prüfungsfach	Verpflichtende Prüfungsinhalte	Erläuterung der verpflichtenden Prüfungsinhalte	Beispielhafte Fragestellungen	Hinweise	Ersteller des Fachs im Lehrplan
		<ul style="list-style-type: none"> • Lagerzinssatz und Lagerzinsen • Lagerkostensatz 	<ul style="list-style-type: none"> • Ableiten von Optimierungen und Strategien • Bewertung unter Apekten wie Nachhaltigkeit und/oder unter ethischen, gesellschaftlichen Aspekten 		
Beschaffungs- und Absatzprozesse	Lagerkosten	<ul style="list-style-type: none"> • Kostenarten • Berechnung von Kosten 	<ul style="list-style-type: none"> • Fixe und variable Lagerkosten • Kostenberechnungen • Kostenvergleich Eigen- oder Fremdlager • Berechnung kritisches Lagervolumen 		Sebastian Furchner
Beschaffungs- und Absatzprozesse	Just in Time	<ul style="list-style-type: none"> • Just in Time • Aspekte der Nachhaltigkeit 	<ul style="list-style-type: none"> • Bedeutung • Vor- und Nachteile • Ökonomische und ökologische Aspekte 		Sebastian Furchner
Beschaffungs- und Absatzprozesse Praktische Prüfung	Prozessabwicklung anhand einer ERP-Software	<ul style="list-style-type: none"> • Pflege von Stammdaten • Durchführung von Teilen bzw. eines vollständigen Beschaffungsprozesses • Durchführung von Teilen bzw. eines vollständigen Vertriebsprozesses 	<ul style="list-style-type: none"> • Pflege von Stammdaten • Erfassung bzw. Erstellung von Anfragen • Erfassung bzw. Erstellung von Angeboten • Erfassung bzw. Erstellung von Bestellungen • Erfassung bzw. Erstellung von Auftragsbestätigungen 		Sebastian Furchner

Prüfungsfach	Verpflichtende Prüfungsinhalte	Erläuterung der verpflichtenden Prüfungsinhalte	Beispielhafte Fragestellungen	Hinweise	Ersteller des Fachs im Lehrplan
			<ul style="list-style-type: none"> • Erfassung bzw. Erstellung von Rechnungen • Zahlungseingang bzw. Zahlungsausgang erfassen/auslösen • Buchungen im Ein- und Verkauf • Rücksendungen und Gutschriften • Rabatte • Skonto • Angebotsvergleich • Auftragsstorno 		