

# Schulinterner Lehrplan

Fach

**Wirtschaft & Gesellschaft – W+G**

Beruf / Lehrgang

**Kaufmann/Kauffrau (E-Profil)**



<b>Grundlage</b>	Reglement über die Ausbildung Kauffrau/Kaufmann vom 24.01.2003	
<b>Autoren</b>	Kathrin Beck, Astrid Ehrbar, Stefan Flückiger, Martin Kral	
<b>Genehmigung</b>	<i>Datum: Juli 2006</i>	<i>Der Rektor: sig. Albrecht Rychen</i>
<b>Inkraftsetzung</b>	<i>Datum: 01.08.2006</i>	<i>Ersetzt Version vom: Juli 2004</i>

## Schullehrplan Wirtschaft & Gesellschaft

<b>Leistungsziele</b> kursiv / fett = schulspezifisches Leistungsziel	<b>Inhalte</b>	<b>Begriffsliste</b>	<b>RZ</b> Lekt.
	<b>Basiskurs</b>	<b>8 Wochen zu 6 Lektionen</b>	48
Einzuführende und anzuwendende <b>Methoden- und Sozialkompetenzen</b>	Thematische Strukturen		
<b>3.1.2.1</b> Kaufleute umschreiben die wichtigsten Ziele des wirtschaftlichen Handelns (magische Vielecke). Diese Darstellungen sind einsichtig und plausibel	<b>Bedürfnisse – Güter – Produktionsfaktoren</b> <b>Wirtschaftskreislauf (Überblick)</b> <b>Knappheit – Ökonomisches Prinzip</b>	Bedürfnisse (Individual-, Kollektiv, Grund- und Wahlbedürfnisse.) Güter als Mittel der Bedürfnisbefriedigung Bedürfnispyramide von Maslow Güterarten (freie, wirtschaftliche, Konsum- Investitionsgüter) Ökonomische Prinzipien (Minimum-, Maximum-, Optimumprinzip)	6
<b>3.1.2.2</b> Kaufleute stellen einem Dritten den „Wirtschaftskreislauf“ mit seinen Elementen Haushalte, Unternehmungen, Staat, Bankensystem und Ausland dar und erklären ihn grafisch vollständig. K2		Einfacher Wirtschaftskreislauf Haushalt, Unternehmung, Produktionsfaktoren, Geldströme, Güterströme Erweiterter Wirtschaftskreislauf (Staat, Banken, Ausland) Import, Export, Investition, Ersparnis Gleichgewicht (Güterstrom = Geldstrom, Sparen = Investieren, Staatseinnahmen = Staatsausgaben)	
<b>3.3.7.4</b> Kaufleute können die Einteilung von Unternehmen zu Wirtschaftssektor, Branche erklären und sind in der Lage ihren eigenen Lehrbetrieb zuzuordnen. K4	<b>Wirtschaftssektoren – Branchen - Unternehmung</b>	Betriebswirtschaftliche Sicht Unternehmungen produzieren Güter, sind Bedürfnisbefriediger der Konsumenten.	2

<b>Leistungsziele</b> <small>kursiv / fett = schulspezifisches Leistungsziel</small>	<b>Inhalte</b>	<b>Begriffsliste</b>	<b>RZ</b> <b>Lekt.</b>
<b>3.3.7.1</b> Kaufleute unterscheiden die soziale, ökonomische, ökologische und technologische Umwelt. K2	<b>Unternehmungsmodell - Zielkonflikte</b> <b>Fallbeispiel</b> zu einem betriebswirtschaftlichen Zielkonflikt	Im Unternehmensmodell	6
<b>3.3.7.2</b> Kaufleute können den Einfluss der verschiedenen Anspruchsgruppen (Mitarbeiter, Konkurrenz, Kapitalgeber, Kunden, Lieferanten, Institution) auf die Unternehmung aufzeigen. K2		Im Unternehmensmodell	
<b>3.3.7.3</b> Kaufleute beschreiben Zielkonflikte der Unternehmung mit den Anspruchsgruppen und den Umweltsphären. K2		Zielbeziehungen (Zielkonflikte, -harmonien und –indifferenzen)	
<b>3.3.7.4</b> <i>Kaufleute können die Einteilung von Unternehmen zu Wirtschaftssektor, Branche erklären und sind in der Lage ihren eigenen Lehrbetrieb zuzuordnen. K4</i> <b>3.3.8.1</b> <i>Kaufleute können erklären wie sich Beschaffung, Produktion und Absatz bei Unternehmen gestalten und welche Kriterien insbesondere für den eigenen Lehrbetrieb dabei von Bedeutung sind. K2</i>	<b>Mein Lehrbetrieb als Unternehmung</b>	Einführung der Inhalte zu Beginn der Arbeit	6

<b>Leistungsziele</b> <small>kursiv / fett = schulspezifisches Leistungsziel</small>	<b>Inhalte</b>	<b>Begriffsliste</b>	<b>RZ</b> <b>Lekt.</b>
<b>3.4.1.1</b> Kaufleute stellen einfache Bilanzen und Erfolgsrechnungen (gemäss KMU-Kontenplan) korrekt auf. K2	<b>Einführung in die Doppelte Buchhaltung</b>	Probabilanz und Saldobilanz als Ausgangslage, Eröffnungs- und Schlussbilanz; Kontenrahmen KMU: Kontenklassen 1-9; Grundlage für Darstellung der Bilanzen, Erfolgsrechnung (Abschlussgliederungsprinzip).  Bilanzen: Aktiven (Hauptgruppen UV und AV mit den wichtigsten Gruppen); Passiven (Hauptgruppen FK und EK; Reinvermögen, Bilanzgewinn); Erfolgsrechnung (Aufwand, Ertrag); Auswendig: die dreistufige ER des Warenhandels traditionellen Stils. Nach Vorgaben eines Formulars: mehrstufige ER mit den diversen Betriebs- und Bruttoergebnissen nach Kontenrahmen KMU.	24
<b>3.4.1.3</b> Kaufleute verbuchen an Hand von gängigen Belegen einfache Geschäftsabläufe verschiedenartiger Betriebe (Handel und Dienstleistungen) korrekt. K2		Belege, Kontierungsstempel, Journal, Hauptbuch; Kontenplan KMU, Klasse, Hauptgruppe, Einzelkonto; Aktiv-/Passivtausch, Kapitalbeschaffung, Kapitalrückzahlung, erfolgswirksame und erfolgsunwirksame Geschäftsfälle. Verbuchen alltäglicher Geschäftsvorfälle mit den Konten der Klassen 1-6 – stellt nicht das gesamte Leistungsziel dar!	
		Reserve	4
		Total	48

<b>Leistungsziele</b> <small>kursiv / fett = schulspezifisches Leistungsziel</small>	<b>Inhalte</b>	<b>Begriffsliste</b>	<b>RZ</b> <b>Lekt.</b>
	<b>1. Semester nach dem Basis-</b> <b>kurs</b>	<b>9 Wochen zu</b> <b>6 Lektionen</b>	54
Einzuführende und anzuwendende <b>Methoden- und Sozialkompetenzen</b>	Lernjournal führen Kreativitätstechniken IPERKA Morphologischer Kasten		
<b>3.3.6.1</b> 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	<b>Produkt- und Marktziele</b> Vorlegen, Zielkonflikte zwischen Produkt- und Marktzielen, Anspruchsgruppen und Umwelt	Einordnung ins Unternehmenskonzept, Marktziele (Bedürfnisse, Teilmärkte, Kundensegmente (Gliederungskriterien: demografisch, geografisch, übrige), Marktgrößen (Potential, Anteil, Volumen, Segment), Marktstellung, Produktziele (Art und Qualität, Sortiment, Umsatz)	4
<b>3.3.6.2</b> Kaufleute beschreiben für typische Unternehmungen das direkte und indirekte Absatzverfahren. Sie begründen ihre Wahl. K3	<b>Absatzverfahren</b> direkte und indirekte Verfahren beschreiben; Wahl begründen	Direktverkauf, Handelskette (Gross- und Detailhandel), Kriterien (Beratung, Auswahl, Vertriebsdichte, andere)	4
<b>3.3.6.3</b> 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	<b>Marketing</b> Absatzinstrumente, Marketingmix; Strategien entwickeln für bekannte Produkte oder Dienstleistungen	Product, Place (direkter, indirekter Absatz), Price, Promotion (Werbemittel, AIDA-Formel)	10

<b>Leistungsziele</b> <small>kursiv / fett = schulspezifisches Leistungsziel</small>	<b>Inhalte</b>	<b>Begriffsliste</b>	<b>RZ</b> <b>Lekt.</b>
<b>3.4.1.4</b> Kaufleute verbuchen zusammenhängende einfache Geschäftsabläufe am PC korrekt. Sie dokumentieren den Abschluss auf Papier. K3	<b>FIBU auf PC</b> Buchen mit Easy-Accounting; Saldenbilanz, Probebilanz; Kontenrahmen - Nummernsystem; Geschäftsfälle; Abschluss mit Gewinnverbuchung; Interpretation des Abschlusses	Kein Thema der zentralen Prüfung	10
<b>3.4.1.9</b> Für verschiedene Situationen können Kaufleute Währungsumrechnungen vornehmen und diese buchhalterisch richtig weiterbehandeln. K3	<b>Fremdwährungen</b> Währungsumrechnungen; Geschäftsfälle berechnen und verbuchen;	Noten- und Devisenkurse; An- und Verkauf Fremdwährungen und CHF; Kursberechnung; Kursdifferenzen berechnen und buchen	4
<b>3.4.1.6</b> Kaufleute berechnen Kapital- und Vermögenserträge (Zinsen, Dividenden) anhand praxisorientierter Beispiele. K3	<b>Zinsen und Dividenden</b> berechnen von Kapital- und Vermögenserträgen	Zinsformel, Zinsberechnung nur mit der deutschen Usanz, (keine Nummern!); Mit der umgeformten Zinsformel K, p, t berechnen; Auszug, Zinsausweis eines Bankkontos interpretieren, verbuchen, Depotauszug interpretieren und verbuchen; Klasse 6 Zinsertrag; Klasse 7 Wertschriftenertrag, aber keine Kursgewinne/-verluste, keine Renditeberechnungen	5
<b>3.4.1.8</b> Kaufleute erklären die Funktion der Verrechnungssteuer. In verschiedenen Anwendungsbeispielen (Wertschriften- und Zahlungsverkehr) berechnen und verbuchen sie korrekt. K3	<b>Verrechnungssteuer</b> Funktion erklären, berechnen und verbuchen	Verrechnungssteuer erklären, berechnen, verbuchen; Unterscheidung inländische/ausländische Vermögenserträge	4
		Reserve	13

<b>Leistungsziele</b> <small>kursiv / fett = schulspezifisches Leistungsziel</small>	<b>Inhalte</b>	<b>Begriffsliste</b>	<b>RZ</b> <b>Lekt.</b>
	<b>2. Semester</b>	<b>17 Wochen zu</b> <b>6 Lektionen</b>	<b>102</b>
<b>Einzuführende und anzuwendende Methoden- und Sozialkompetenzen</b>	Entscheidungstabelle mit einfacher Auswertung Nutzwertanalyse Werthaltung, Ethik		
<b>3.3.2.1</b> 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	<b>Anlagestrategien</b> Konto – Wertpapiere (Vorteile / Nachteile) Aktien, Obligationen, Fonds oder Lebensversicherungen, Anlagekriterien Börsengeschäfte (Kassageschäfte)	Anlagegrundsätze / magisches Dreieck (Liquidität, Sicherheit, Rentabilität); Anlagestrategien (konservativ, aggressiv, ausgewogen); Anlageinstrumente (Aktie, Begriff Derivat, PS, Obligation, Fonds, Versicherungen); Diversifikation (Portfolio), Aktienbegriffe (Namen und Inhaber); Obligationsbegriffe (Kassen- und Anlehensobligation), Lebensversicherungen (Rückkaufswert)	4
<b>3.3.2.2</b> Anhand eines Falles aus der Praxis können Kaufleute den Kapitalbedarf der Unternehmung für den laufenden Betrieb und eine geplante Investition berechnen. Sie können zwischen kurz- und langfristigem Kapitalbedarf unterscheiden. K3	<b>Kapitalbedarf</b> ermitteln		4
<b>3.3.2.3</b> Kaufleute kennen die wichtigsten Möglichkeiten der Kreditfinanzierung (Bürgschaft, Faustpfand, Grundpfand = Hypothek, Zession, Leasing) und der Wertpapierfinanzierung (Aktien, Obligationen). Sie sind in der Lage der Unternehmung einen, auf eine bestimmte Situation hin abgestimmten, Finanzierungsvorschlag zu machen und die Kosten des Vorschlages zu berechnen. K3	<b>Finanzierung</b> Kreditfinanzierung (Bürgschaft, Faustpfand, Grundpfand = Hypothek, Zession, Leasing) Wertpapierfinanzierung (Aktien = EK; Obligationen = FK)		6

<b>Leistungsziele</b> <small>kursiv / fett = schulspezifisches Leistungsziel</small>	<b>Inhalte</b>	<b>Begriffsliste</b>	<b>RZ</b> <b>Lekt.</b>
<b>3.4.1.12</b> Kaufleute berechnen und verbuchen die direkten und indirekten Abschreibungen nach dem linearen und degressiven Verfahren anhand vorgegebener praxisorientierter Beispiele. K3	<b>Abschreibungen</b> berechnen (lineares und degressives Verfahren) verbuchen (direkt und indirekt)	Berechnung: linear, degressiv; Buchung: direkt, indirekt; Anschaffungswert; Buchwert, kumulierte Abschreibungen; Gewinn/Verlust aus dem Verkauf von AV (Klasse 7)	10
<b>3.4.1.10</b> Kaufleute verbuchen für einen vorgegebenen Fall endgültige Debitorenverluste vorschriftsgemäss. K3	<b>Debitorenverluste</b> verbuchen <b>Delkredere</b>	Debitorenverluste (Klasse 3); Kostenvorschuss, Verlustschein, Zahlungen nach Abschluss des Betreibungsverfahrens (Klassen 3+ 8), ohne MwSt-Rückbuchungen	6
<b>3.4.1.13</b> Kaufleute führen die Wertberichtigung der Debitoren durch (Delkredere). K3			
<b>3.4.1.11</b> Kaufleute führen die Rechnungsabgrenzung (transitorische Aktiven und Passiven) durch. K3	<b>Transitorische Aktiven und Passiven</b> Rechnungsabgrenzungen Rückstellungen verstehen	Abgrenzungsbuchungen, transitorische Konten führen, abschliessen, wiedereröffnen (über zwei Jahre)	10
<b>3.4.1.7</b> Kaufleute verstehen die Zielsetzungen von Rückstellungen. K3		Einfache Rückstellungen buchen; Unterscheidung Rückstellungen, TP und Kreditoren	

<b>Leistungsziele</b> <small>kursiv / fett = schulspezifisches Leistungsziel</small>	<b>Inhalte</b>	<b>Begriffsliste</b>	<b>RZ</b> <b>Lekt.</b>
<p>3.4.1.15                      Kaufleute führen den Jahresabschluss für die Einzelunternehmung und die Aktiengesellschaft (ohne Gewinnverteilung) sicher durch. K3</p> <p><b>3.4.1.16</b>  <i>Kaufleute verstehen eine vorliegende Gewinnverteilung der AG und führen die Verbuchung durch. K3</i></p>	<p><b>Abschluss</b>                      Einzelunternehmung und AG                      beurteilen der <b>Gewinnverteilung</b> AG</p>	<p>Provisorischer Abschluss, Nachtragsbuchungen, Abschlussbuchungen; Jahresgewinn/-verlust, Bilanzgewinn; Schlussbilanz vor und nach Gewinnverbuchung; Einzelunternehmen: Privat-, Kapitalkonto, Unternehmereinkommen; Aktiengesellschaft: Aktienkapital, Reserven, Gewinnvortrag, Dividende, Tantiemen; Verbuchen vorgegebener Gewinnverteilung (Dividenden, Reserven) ohne Kreditor VST.</p>	<p>12</p>
<p>3.5.1.1.                      Aufgrund von einfachen Fallbeispielen nennen Kaufleute die Quellen und Grundsätze der schweizerischen Rechtsordnung. K2</p>	<p><b>Quellen und Grundsätze der Rechtsordnung</b>                      Einfache Fallbeispiele</p>	<p>Rechtsquellen (geschriebenes Recht, Gewohnheitsrecht / Usanz, Judikatur); Rechtsgrundsätze (Guter Glaube, Handeln nach Treu und Glauben, Beweislast); Aufbau der Rechtsordnung; nur begriffliche Ebene (Öffentliches Recht, Staatsrecht, Verwaltungsrecht, Strafrecht, Völkerrecht, Prozessrecht, Vollstreckungsrecht / Privates Recht: ZGB/OR)</p>	<p>6</p>
<p>3.5.2.1                      Kaufleute unterscheiden anhand der wichtigsten Kriterien Einzelunternehmung, GmbH und Aktiengesellschaft. K2</p> <p><b>3.5.2.3</b>  <i>Kaufleute unterscheiden anhand der wichtigsten Kriterien die einfache Gesellschaft und die Genossenschaft. K2</i></p>	<p><b>Rechtsformen</b>                      Einzelunternehmung, AG, GmbH,                      Einfache Gesellschaft, Genossenschaft</p>	<p>Gründungserfordernisse, Firma, Firmenschutz, Kapitaleinsatz, Geschäftsführung und Vertretung / Organe, Haftung / Risiko, Ansprüche der Eigentümer, HR / Wirkung des HR Eintrages; Gründungsprozess beschreiben (Ablauf)</p>	<p>12</p>

<b>Leistungsziele</b> <small>kursiv / fett = schulspezifisches Leistungsziel</small>	<b>Inhalte</b>	<b>Begriffsliste</b>	<b>RZ Lekt.</b>
<b>3.5.2.2</b> 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	<b>Integrationsblock</b> <b>Gründung einer Unternehmung</b> Firma, Handelsregister, Wahl der Rechtsform, Standortwahl	Vor- und Nachteile der Rechtsformen (Einzelunternehmung/ GmbH und AG) in Bezug auf Geschäftsart, -zweck	14
<b>3.5.1.2</b> Kaufleute können die Entstehungsgründe der Obligation anhand eines Beispiels erklären. K2	<b>Entstehungsgründe der Obligation</b> anhand von Beispielen	Unerlaubte Handlung (Verschuldens- und Kausalhaftung), Vertrag, ungerechtfertigte Bereicherung	5
<b>3.5.1.3</b> Kaufleute beurteilen Verträge für einfache Problemstellungen auf Entstehung, Erfüllung und Verjährung. K3	<b>Allgemeine Vertragslehre</b> Entstehung, Erfüllung, Verjährung	Entstehung (Vertragsfähigkeit der Parteien, Formvorschriften, Willensübereinstimmung): Antrag/ Annahme/ Widerruf, Vertragsinhalt) Vertragsmängel (Übervorteilung, wesentlicher Irrtum, absichtliche Täuschung, Furchterregung) Nichtigkeitsgründe, Erfüllung (Gegenstand, Ort, Zeit); Nicht-/ Schlechterfüllung, Verjährung und Verjährungsfristen)	5
		Reserve	9
		TOTAL	102

<b>Leistungsziele</b> <small>kursiv / fett = schulspezifisches Leistungsziel</small>	<b>Inhalte</b>	<b>Begriffsliste</b>	<b>RZ</b> <b>Lekt.</b>
	<b>3. Semester</b>	<b>19 Wochen zu</b> <b>7 Lektionen</b>	<b>133</b>
Einzuführende und anzuwendende <b>Methoden- und Sozialkompetenzen</b>	Lernkartei Mind Map Flussdiagramm Tabellarische Konzepte (Folgende Dispositionsziele werden in diesem Semester abgedeckt (aus Reglement Kaufleute E-Profil, SR 68300): DZ 3.1.1, 3.2.3, 3.2.4 )		
<b>3.1.4.1</b> Kaufleute können wesentliche Aussagen von Medieninformationen zusammenfassen und kommentieren.	<b>Medieninformationen</b> Im Sinne einer Methodenkompetenz in mehreren Themen möglich	Sachaussagen, Schätzaussagen (=Über-den-Daumen-Urteile), Behauptungen, Fehlurteile, Werturteile, Informationsgehalt	
<b>3.2.2.1</b> Kaufleute beurteilen und vergleichen aktuelle Medieninformationen verschiedener Parteien. K3	<b>Politik und Interessen</b> Entscheidungsträger / Interessenvertreter, insbesondere <b>Parteien</b>		<b>4</b>
<b>3.2.1.5</b> <i>Kaufleute kennen die Systematik der schweizerischen Rechtsordnung und können diese aufzählen K2</i>	<b>Rechtserlasse</b> Verfassung, Gesetz, Beschluss, Verordnung, Reglement		<b>2</b>

<b>Leistungsziele</b> <small>kursiv / fett = schulspezifisches Leistungsziel</small>	<b>Inhalte</b>	<b>Begriffsliste</b>	<b>RZ</b> <b>Lekt.</b>
<b>3.2.1.4</b> Kaufleute können die politischen Rechte (Stimm- und Wahlrecht, Initiativ- und Referendumsrecht) in Ablauf beschreiben und ihre Bedeutung beurteilen. K4	<b>Rechte</b> Menschenrechte, politische Rechte	Aktives und passives Wahlrecht; Ablauf der Gesetzgebung auf Bundesebene (Entwurf, Vernehmlassung, Behandlung und Abstimmung in den Räten, fakultatives Referendum und Inkrafttreten) Bedeutung des Initiativ- und Referendumsrechts im Gesetzgebungsverfahren (Anregen und Verhindern, obligatorisches und fakultatives Referendum) Einfluss von Parteien und Interessengruppen, Konkordanzregierung	4
<b>3.2.1.1</b> Kaufleute erklären das System der Gewaltenteilung. K2	<b>Gewaltenteilung</b> Bund, Kantone, Gemeinden	Horizontal (Legislative, Exekutive, Judikative); vertikal (Bund, Kanton, Gemeinde) Aufgabenteilung; Einfluss von Medien (unterschiedliche Medien, unterschiedliche Meinungen); Staats- und Regierungsformen (direkte und indirekte Demokratie, Diktatur, Zentralstaat, Bundesstaat, Staatenbund); Souverän; Föderalismus; Grundsatz: Bundesrecht bricht kantonales Recht (Subsidiarität).	2
<b>3.2.1.2</b> Kaufleute ordnen auf Gemeinde-, Kantons- und Bundesebenen die entsprechenden Behörden zu. K2	<b>Behörden</b> Bund, Kantone, Gemeinden	Behörden (Begriff und Aufgaben von Bundesversammlung, Bundesrat, Bundesgericht bzw. Legislative, Exekutive und Judikative (alle drei Ebenen, standortneutral formuliert) Aufgaben der Behörden	3
<b>3.2.1.3</b> Kaufleute können Abstimmungsverfahren erklären und Wahlverfahren (Proporz, Majorz) vergleichen. K3	<b>Abstimmungs- und Wahlverfahren</b>	Majorzsystem: Wahlergebnisse ausrechnen (1. und 2. Wahlgang); Proporzsystem: Kumulieren, Panaschieren, Gültigkeit der Wahl-/Stimmzettel; Abstimmungen: absolutes und relatives Mehr, Volksmehr, Ständemehr	5
<b>3.3.3.1</b> 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	<b>Organisation</b> Aufbauorganisation, Vor- und Nachteile, Organigramme für einfache Fallbeispiele	Aufbauorganisation, Organisationsformen (Linien-, Stab-Linienorganisation); Gliederungskriterien (Funktionen, Sparten/Divisionen (Produkte, Märkte); Kontrollspanne, Dienstweg; Breiten-/Tiefengliederung, Weisungsbefugnis (Linienstelle, Stabstelle) Profitcenter	5

<b>Leistungsziele</b> kursiv / fett = schulspezifisches Leistungsziel	<b>Inhalte</b>	<b>Begriffsliste</b>	<b>RZ</b> Lekt.
3.3.5.1 Kaufleute beurteilen eine einfache Stellenbeschreibung. K4	<b>Stellenbeschreibung</b> einfache Stellenbeschreibungen beurteilen	Stellenbeschreibung, Pflichtenheft (Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortung), Kongruenz innerhalb der Stellenbeschreibung / Anforderungsprofil, Abgrenzung zu arbeitsvertraglichen Inhalten, Lohnarten	3
3.3.3.2 Kaufleute erfassen einfache Prozesse aus Alltag und Betrieb und können diese mittels eines Flussdiagramms darstellen. K3	<b>Ablauforganisation</b>	Ablauforganisation, Flussdiagramm erstellen (Symbole, Darstellung)	12
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	<b>Integrationsblock</b> <b>Lohn</b> Lohnabrechnung interpretieren, Einflussfaktoren auf den Lohn, Verbindung zu Stellenbeschreibung, Personalkosten für die Unternehmung	Brutto-/ Nettolohn, AN-/AG-Abzüge, FAK, Personalaufwand, Personalnebenkosten	4
<b>3.4.1.18</b> <i>Kaufleute können eine Lohnabrechnung anhand vorgegebener Angaben erstellen und sie anschließend verbuchen. K2</i>	<b>Löhne und Gehälter</b> berechnen und buchen		2
<b>3.3.5.3</b> <i>Kaufleute erarbeiten verschiedene Kriterien zur Leistungsbeurteilung der Mitarbeiter. Sie können eine Mitarbeiterqualifikation interpretieren. K3</i>	<b>Mitarbeiter</b> Leistungsbeurteilung und Qualifikation		4
3.3.5.2 Kaufleute analysieren die verschiedenen Formen der Mitwirkung der Arbeitnehmer. K2	<b>Mitwirkung der Arbeitnehmer</b> Analyse verschiedener Formen der Mitwirkung	Mitspracheformen mit Zuordnung von eigenen Beispielen (Information, Mitsprache, Mitbestimmung, Selbstverwaltung)	2

<b>Leistungsziele</b> <small>kursiv / fett = schulspezifisches Leistungsziel</small>	<b>Inhalte</b>	<b>Begriffsliste</b>	<b>RZ</b> <b>Lekt.</b>	
<b>3.5.1.4</b> 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	<b>Arbeitsvertrag</b> Wesentlicher Inhalt, Zustandekommen, Rechte und Pflichten der Vertragsparteien, einfache Fallbeispiele beurteilen.	Unterscheidung von Verträgen; Legaldefinitionen, Entstehungskriterien	6	
<b>3.5.1.5</b> Kaufleute erkennen anhand von Beispielen bei Kauf-, Miet- und Einzelarbeitsverträgen Rechte und Pflichten der Vertragsparteien. Sie überprüfen, ob diese erfüllt wurden und leiten die entsprechenden Rechtsfolgen ab. K2		Rechte und Pflichten, Erfüllung, Eigentumsübergang; Rechtsfolgen aus Nicht-/Schlechterfüllung (Fix-/Mahn-/Verfalltagsgeschäfte), Kündigungen Prinzipien, d.h. nur Grundsatz, keine Details, der Vertragssicherung (Konventionalstrafe, Zession, Bürgschaft, Eigentumsvorbehalt, Kautionsrecht, Retentionsrecht, Faustpfand, Grundpfand)		
<b>3.5.1.11</b> <i>Kaufleute kennen die wesentlichen Inhalte des Lehrvertrages. Anhand von Fallbeispielen beurteilen sie das Zustandekommen des Vertrages und lesen die Rechte und Pflichten der Vertragsparteien in heraus. K3</i>		<b>Lehrvertrag</b> Analog Arbeitsvertrag		1
<b>3.5.1.12</b> <i>Kaufleute erklären den GAV und kennen konkrete Beispiele. K2</i> <b>3.5.1.13</b> <i>Kaufleute erklären den Auftrag und den Werkvertrag und kennen die wichtigsten Rechte und Pflichten der Vertragsparteien. K2</i>		<b>GAV, Auftrag, Werkvertrag</b> Wesentlicher Inhalt, Rechte und Pflichten		2

<b>Leistungsziele</b> <small>kursiv / fett = schulspezifisches Leistungsziel</small>	<b>Inhalte</b>	<b>Begriffsliste</b>	<b>RZ</b> <b>Lekt.</b>
<b>3.1.2.2</b> Kaufleute stellen einem Dritten den „Wirtschaftskreislauf“ mit seinen Elementen Haushalte, Unternehmungen, Staat, Bankensystem und Ausland dar und erklären ihn grafisch vollständig. K2	<b>Wirtschaftskreislauf</b>	Einfacher Wirtschaftskreislauf Haushalt, Unternehmung, Produktionsfaktoren, Geldströme, Güterströme Erweiterter Wirtschaftskreislauf (Staat, Banken, Ausland) Import, Export, Investition, Ersparnis Gleichgewicht (Güterstrom = Geldstrom, Sparen = Investieren, Staatseinnahmen = Staatsausgaben)	2
<b>3.1.2.3</b> Kaufleute erklären die Begriffe „Bruttoinlandprodukt“ und „Volkseinkommen“. Sie können entsprechendes Zahlenmaterial für Vergleiche (Wirtschaftswachstum, reiche/arme Kantone, Industrie-/Entwicklungsländer) anwenden und interpretieren. K2	<b>Sozialprodukt</b> BIP, BSP, Volkseinkommen	Bruttoinlandprodukt (Begriff, Zusammensetzung nach Verwendungsart); Volkseinkommen (Begriff, Verteilung) (Lorenzkurve), Umverteilung); Wirtschaftswachstum, Wirtschaftssektoren, Strukturwandel, Reales und nominales Wachstum; Wohlstand und Wohlfahrt (Begriff, Massstab); Vergleich von Kantonen und Ländern grafische Darstellung und Interpretation.	4
<b>3.1.2.7</b> Kaufleute beschreiben die Funktionsweise des Marktes (Preismechanismus). K2	<b>Märkte</b> Preismechanismus, Wettbewerb / Wettbewerbsbeschränkungen; Wirtschaftssysteme, insbesondere (Soziale) Marktwirtschaft	Verschiedene Märkte; Marktmechanismus; Mindestpreis, Höchstpreis; Angebots- und Nachfragekurven, Marktpreis, Elastizität	8
<b>3.1.2.5</b> Kaufleute sind in der Lage, wirtschaftspolitische Massnahmen für die ökonomische, soziale und politische Stabilität sowie das Wirtschaftswachstum eines Landes zu erklären. K2	<b>Integrationsblock Wirtschaftspolitik</b> <b>Wirtschaftspolitik</b> Magisches Sechseck; Konjunkturpolitik, Finanzpolitik; Ordnungspolitik, insbesondere Steuerpolitik (direkte, indirekte Steuern)	Magisches Vieleck (Preisstabilität, Vollbeschäftigung, Wirtschaftswachstum, Aussenwirtschaftliches Gleichgewicht, sozialer Ausgleich, Umweltqualität); Zielharmonien, Zielkonflikte, Zielneutralität	2

<b>Leistungsziele</b> <small>kursiv / fett = schulspezifisches Leistungsziel</small>	<b>Inhalte</b>	<b>Begriffsliste</b>	<b>RZ</b> <b>Lekt.</b>
<b>3.1.2.6</b> Kaufleute erklären Aufgabe, Zweck und Funktion von direkten und indirekten Steuern. K3	<b>Steuern</b>	Einnahmen des Staates (Steuern, Gebühren); Zweck der Steuern (Staatshaushalt, Umverteilung); Steuerhoheit; Steuerobjekt und –subjekt, Steuerprogression, Direkte Steuern (Begriff, Aufgabe, Funktion); Beispiele: Einkommens-/ Vermögenssteuern, Gewinn-/Kapitalsteuer, Verrechnungssteuer; Indirekte Steuern (Begriff, Aufgabe, Funktion); Beispiel: Mehrwertsteuer; Standortattraktivität	2
<b>3.1.2.8</b> <i>Kaufleute können die Funktion von Geld, die Geldmengenregelung, Geldschöpfung und Geldmengensteuerung erklären. K2</i>	<b>Geld</b> Funktion, Geldmengen, Geldschöpfung, Geldmengensteuerung		2
<b>3.1.2.4</b> 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	<b>Preisentwicklung</b> Landesindex der Konsumentenpreise; Inflation, Deflation <b>Konjunktur</b> Konjunkturindikatoren, Konjunkturzyklus; Arbeitslosigkeit	Konjunkturzyklus; Begriff, Merkmale zu Hochkonjunktur, Rezession, Messinstrumente (Landesindex der Konsumentenpreise); Begriff, Ursachen, Folgen zu Inflation, Deflation und Stagflation	5
<b>3.1.3.1</b> Kaufleute beschreiben aussenwirtschaftliche Beziehungen und Abhängigkeiten zwischen der Schweiz und dem Ausland bezüglich ausgewählter Handels-güter und Dienstleistungen. K2	<b>Weltwirtschaft</b> Globalisierung und Welthandel; Wirtschaftsintegration, Supranationale Organisationen, Europäische Integration; Bedeutung wichtiger Welthandelsgüter	Statistiken der finanziellen Aussenbeziehungen Handels-, Dienstleistungs-, Ertrags-, Zahlungsbilanz; Internationale Organisationen (WTO, EU), Ziele und Tätigkeiten, Mitgliedsstaaten EU	5
<b>3.4.2.1</b> Kaufleute führen die drei Warenkonten (Warenaufwand, Warenertrag, Warenbestand) an Hand typischer Geschäftsfälle korrekt. K3	<b>Warenkonten</b> verbuchen von Warenaufwand, Warenertrag und Warenbestand	Warenaufwand, Warenbestand, Warenertrag; Warenbestand als ruhendes Konto, Korrekte Verbuchung des Jahresabschlusses; Nettoerlös, Warenaufwand, Einstandswert der eingekauften und verkauften Waren, Verkaufswert der verkauften Waren, Bruttogewinn	6

<b>Leistungsziele</b> kursiv / fett = schulspezifisches Leistungsziel	<b>Inhalte</b>	<b>Begriffsliste</b>	<b>RZ</b> Lekt.
3.4.1.5 Kaufleute erklären, wie die Mehrwertsteuer grundsätzlich funktioniert. Sie können das offizielle Formular für einfache Beispiele korrekt ausfüllen. K3	<b>Mehrwertsteuer</b> Funktion, berechnen, verbuchen, Abrechnung (Formular ausfüllen)	Funktionsprinzip der MWST, Mehrwert; Abschluss Nettomethode (vereinbartes Entgelt), ab 2007 auch Saldomethode, MwSt-Formulare ausfüllen.	6
3.4.1.2 Kaufleute kennen Sinn und Zweck des mehrstufigen Erfolgsermittlungsverfahrens. K2	<b>Mehrstufige Erfolgsrechnung</b> erstellen und interpretieren nach KMU Kontenplan	Bruttoerfolg, Betriebserfolg, Unternehmenserfolg; hauptbetriebliche, nebenbetriebliche und neutrale Erfolge	3
3.4.1.14 Kaufleute beurteilen die Auswirkungen unterschiedlicher Bewertungen auf den Jahreserfolg. K3	<b>Bewertung</b> formelle Bilanzbereinigung materielle Bilanzbereinigung (stille Reserven)	Bewertungen nur nach Aktienrecht; Anschaffungswert, Buchwert, Marktwert (Veräußerungswert); Stille Reserven als Begriff und Einfluss auf Jahreserfolg, ohne Buchungen.	4
3.4.2.4 Kaufleute beurteilen den betrieblichen Erfolg in Bezug auf das eingesetzte Kapital sowie den Umsatz anhand vorgegebener Branchenkennzahlen. K4	<b>Kennzahlen</b> Beurteilen des betrieblichen Erfolges	Umsatzrendite Eigenkapitalrendite	4
Ausbildungseinheit 2 + Notenarbeit		(November/ Dezember)	18
		Reserven	1
		TOTAL	133

<b>Leistungsziele</b> <small>kursiv / fett = schulspezifisches Leistungsziel</small>	<b>Inhalte</b>	<b>Begriffsliste</b>	<b>RZ</b> <b>Lekt.</b>
	<b>4. Semester</b>	<b>17 Wochen</b> <b>zu 7 Lektionen</b>	<b>119</b>
<b>Einzuführende und anzuwendende Methoden- und Sozialkompetenzen</b>	Feedbackdiagramme		
<b>3.4.2.2.</b> Aufgrund vorgegebener Kalkulationssätze stellen Kaufleute ein Kalkulationsschema für Handel und Dienstleistungsbetriebe auf. K2	<b>Integrationsblock</b> <b>Kalkulation</b> Kalkulationsschema für Handel und Dienstleistung	Rabatte/ Skonti, Bezugs-/ Sonderverkaufskosten; MwSt. an angegebener Stelle im Verkauf einrechnen; Bruttogewinn, Selbstkosten, Gemeinkosten, Reingewinn	12
<b>3.4.2.5</b> <i>Kaufleute unterscheiden zwischen fixen und variablen Kosten, die bei der Leistungserstellung entstehen. Für verschiedene Situationen können sie die fixen und variablen Kosten berechnen und vergleichen. Sie können die Nutzwelle berechnen und die Bedeutung für die Unternehmung erklären. K3</i>	<b>Kosten, Nutzwelle</b> fixe und variable Kosten; Nutzwellenberechnung		11
<b>3.5.1.4</b> 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	<b>Mietvertrag</b> Wesentlicher Inhalt, Zustandekommen, Rechte und Pflichten der Vertragsparteien, Missbräuche	Unterscheidung von Verträgen; Legaldefinitionen, Entstehungskriterien	5

<b>Leistungsziele</b> <small>kursiv / fett = schulspezifisches Leistungsziel</small>	<b>Inhalte</b>	<b>Begriffsliste</b>	<b>RZ</b> <b>Lekt.</b>
<b>3.5.1.5</b> 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		Rechte und Pflichten, Erfüllung, Eigentumsübergang; Rechtsfolgen aus Nicht-/Schlechterfüllung (Fix-/Mahn-/Verfalltagsgeschäfte), Kündigungen, Prinzipien, d.h. nur Grundsatz, keine Details, der Vertragssicherung (Konventionalstrafe, Zession, Bürgschaft, Eigentumsvorbehalt, Kautionsrecht, Faustpfand, Grundpfand)	
<b>3.5.1.10</b> <i>Kaufleute nennen den Unterschied zwischen Eigentum und Besitz. K1</i>	<b>Sachenrecht</b> Eigentum, Besitz		1
<b>3.5.1.6</b> Kaufleute umschreiben die Grundzüge des Zwangsverwertungsverfahrens. An Hand eines einfachen Fallbeispiels bestimmen sie, welche Schritte sie unternehmen müssen. K2	<b>Zwangsverwertung (SchKG)</b> Grundzüge umschreiben an einfachem Fallbeispiel	Betreibungsarten (Pfändung, Konkurs); Einzelvollstreckung: Betreibungsbegehren mit Kostenvorschuss, Zahlungsbefehl, Rechtsvorschlag, definitive Rechtsöffnung, Fortsetzungsbegehren; Verwertungsverfahren (Pfändung, Pfandverwertung, Konkurs); Prinzip, d.h. Grundsatz, keine Details, zum Nachlassverfahren (gerichtlich, aussergerichtlich) Kollokationsplan; Verlustschein (Pfändung, Konkurs)	5
<b>3.4.2.3</b> Kaufleute berechnen die verschiedenen Verkaufspreise richtig und berücksichtigen Einflussfaktoren für die Preisobergrenze (Konkurrenz, Kaufkraft und psychologische Preisfaktoren). K3	<b>Verkaufspreise</b> Berechnen und Einflussfaktoren berücksichtigen	Kalkulationsschema (Einkauf, Verkauf, Leistungserstellung) aufbauend, abbauend	6

<b>Leistungsziele</b> <small>kursiv / fett = schulspezifisches Leistungsziel</small>	<b>Inhalte</b>	<b>Begriffsliste</b>	<b>RZ</b> <b>Lekt.</b>
<b>3.5.1.4</b> 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	<b>Kaufvertrag</b> Wesentlicher Inhalt, Zustandekommen, Rechte und Pflichten der Vertragsparteien,	Fokus auf Kaufvertrag	9
<b>3.5.1.5</b> 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		Rechte und Pflichten, Erfüllung, Eigentumsübergang; Rechtsfolgen aus Nicht-/Schlechterfüllung (Fix-/Mahn-/Verfalltagsgeschäfte), Kündigungen Prinzipien, dh.h. nur Grundsatz, keine Details, der Vertragssicherung (Konventionalstrafe, Zession, Bürgschaft, Eigentumsvorbehalt, Kautionsrecht, Retentionsrecht, Faustpfand, Grundpfand)	
<b>3.1.5.1</b> <i>Kaufleute können das Gradnetzsystem der Erde sowie die besonderen Breitenkreise und Zeitzonen erklären K2</i>	<b>Das Gradnetz der Erde</b> Besondere Breitenkreise, Zeitzonen		2
<b>3.1.5.2</b> <i>Kaufleute kennen die Bedeutung der Sonne als Energiequelle und deren Auswirkungen auf die biologischen und geografischen Auswirkungen auf der Erde K2</i>	<b>Die Erde im Sonnensystem</b> Energiequelle Sonne; Revolution, Evolution und Ekliptik, Schiefe der Erdachse zur Ekliptik; Sonneneinstrahlung, Jahreszeiten		5
<b>3.1.5.3</b> <i>Kaufleute kennen die wichtigsten Faktoren, die das Wetter und Luftströme auf der Erde beeinflussen. K2</i>	<b>Wetter und Klima</b> Grundbegriffe, Globale Zirkulation		2

<b>Leistungsziele</b> <small>kursiv / fett = schulspezifisches Leistungsziel</small>	<b>Inhalte</b>	<b>Begriffsliste</b>	<b>RZ</b> <b>Lekt.</b>
<b>3.1.5.4</b> <i>Kaufleute können Klimazonen, Klimatypen, Vegetationszonen erklären und den geografischen Regionen zuordnen und die ökologische Sensibilität ausgewählter Klimazonen erklären. K4</i>	<b>Landschaftszonen (Ökozonen)</b> Klimazonen / Klimatypen, Vegetationszonen; die ökologische Anfälligkeit der Tropen		4
<b>3.1.5.5</b> <i>Kaufleute können Ökosysteme aufzählen und natürliche Kreisläufe erklären. K2</i>	<b>Integrationsblock</b> <b>Biosphäre</b> Ökosysteme, natürliche Kreisläufe		3
<b>3.1.3.2</b> 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	<b>Natürliche Ressourcen</b> Insbesondere erneuerbare, nichterneuerbare <b>Energieträger</b>	Energieverbrauch (total, pro Kopf); Energieträger (Arten, Anteile Schweiz und Welt, Vor- und Nachteile); Energiepolitik (Massnahmen, Absichten, Verursacherprinzip)	2
<b>3.1.5.6</b> <i>Kaufleute können globale Umweltprobleme wie Treibhauseffekt, Desertifikation und Gefährdung der Biodiversität erklären. K2</i>	<b>Globale Umweltprobleme</b> insbesondere Treibhauseffekt, Desertifikation, Gefährdung der Biodiversität		4
<b>3.1.5.7</b> <i>Kaufleute können Marktversagen bei externen Effekten sowie die Regulierungsinstrumente aufzählen und an konkreten Beispielen der Wirksamkeit analysieren. K4</i>	<b>Umweltökonomie</b> Marktversagen bei externen Effekten, insbesondere Kosten; Instrumente Nachhaltiger Entwicklung: Appelle, Gebote und Verbote, Selbstregulierung, Internalisierung externer Kosten (Verursacherprinzip)		5

<b>Leistungsziele</b> <small>kursiv / fett = schulspezifisches Leistungsziel</small>	<b>Inhalte</b>	<b>Begriffsliste</b>	<b>RZ</b> <b>Lekt.</b>
<p><b>3.1.5.8</b>  <i>Kaufleute können die schweizerische Umweltpolitik erklären und analysieren. K4</i></p> <p><b>3.1.3.2</b>                      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</p>	<p><b>Umweltpolitik</b>                      Global: RIO 92 / Agenda 21; Folgekonferenzen, Beispiel Klimakonvention                      Schweiz: Energiepolitik, Verkehrspolitik  <b>Abfallwirtschaft – Umsetzung im Alltag</b></p>	<p>Energieverbrauch (Total, pro Kopf); Energieträger (Arten, Anteile Schweiz und Welt, Vor- und Nachteile); Energiepolitik (Massnahmen, Absichten, Verursacherprinzip)</p>	<p>6</p>

<b>Leistungsziele</b> <small>kursiv / fett = schulspezifisches Leistungsziel</small>	<b>Inhalte</b>	<b>Begriffsliste</b>	<b>RZ</b> <b>Lekt.</b>
<p>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</p>	<p><b>Integrationsblock</b>  <b>Entwicklung / Unterentwicklung</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Von den drei Welten zu den Ländertypologien und Armutsdefinitionen von UNO und Weltbank</li> <li>• Die globale Verteilung von Armut und Reichtum</li> <li>• Merkmale und Ursachen von Entwicklung und Unterentwicklung / Reichtum und Armut: insbesondere Demographie, Welthandel / Verschuldung, Traditionen / Patriarchat, Politik / Krieg, Verteilungsproblematik</li> <li>• Armut und Hunger</li> <li>• Die Rolle der Frau</li> <li>• Entwicklungspolitik im Wandel: Von den Grossinvestitionen zur Grundbedürfnisstrategie (Armutsbekämpfung, partnerschaftliche Hilfe zur Selbsthilfe), unter Einbezug von Good governance, Partizipation (Demokratie, Verteilungsgerechtigkeit), Empowerment of Women</li> <li>• Entwicklungszusammenarbeit der Schweiz</li> </ul>	<p>Industrie-, Schwellen- und Entwicklungsländer (Beispiele, Merkmale); Probleme der Entwicklungsländer (Bevölkerungswachstum, Korruption, Kriege, Bodenbeschaffenheit, Klima, Teufelskreis der Armut); Entwicklungshilfe/ -zusammenarbeit (Arten, Beurteilung bezüglich Nachhaltigkeit).</p>	<p>21</p>
		<p>Reserve</p>	<p>16</p>
		<p>TOTAL</p>	<p>119</p>

<b>Leistungsziele</b> <small>kursiv / fett = schulspezifisches Leistungsziel</small>	<b>Inhalte</b>	<b>Begriffsliste</b>	<b>RZ</b> <b>Lekt.</b>
	<b>5. Semester</b>	<b>19 Wochen</b> <b>zu 3 Lektionen</b>	<b>57</b>
Einzuführende und anzuwendende <b>Methoden- und Sozialkompetenzen</b>			
<b>SA Einführung</b>			3
<b>SA Durchführung</b>			3
<p><b>3.5.1.7</b></p> <p><i>Kaufleute können die wichtigsten Vorteile und Nachteile des Konkubinats gegenüber der Ehe herausarbeiten.</i></p> <p><i>Sie kennen die Folgen der Eheschliessung, insbesondere die verschiedenen Güterstände und deren Auswirkungen für die Eheleute. Anhand eines einfachen Beispiels können sie die güterrechtliche Trennung bei der Scheidung vornehmen.</i></p> <p><i>Sie kennen die verschiedenen Möglichkeiten zur Entstehung eines Kindsverhältnisses und die Auswirkungen für Eltern und Kind.</i></p> <p><i>Anhand eines Falles aus der Praxis können sie die verschiedenen Formen der Vormundschaft und ihre Auswirkungen unterscheiden. K3</i></p>	<p><b>Integrationsblock</b></p> <p><b>Familienrecht</b></p> <p>Konkubinats, Ehe, inkl. Güterrecht, Scheidung, Kindsverhältnis</p>		8
<p><b>3.5.1.8</b></p> <p><i>Kaufleute kennen die gesetzlichen Vorschriften des Erbrechts und wenden sie bei konkreten Beispielen an. Sie kennen die Möglichkeiten des Testamentes, insbesondere der Pflichtteile, und wenden sie an. K3</i></p>	<p><b>Erbrecht</b></p> <p>gesetzliches Erbrecht, Pflichtteile, Testament</p>		5

<b>Leistungsziele</b> <small>kursiv / fett = schulspezifisches Leistungsziel</small>	<b>Inhalte</b>	<b>Begriffsliste</b>	<b>RZ</b> <b>Lekt.</b>
<b>3.3.4.1</b> Kaufleute benennen für sich privat und für ihren Betrieb gängige Risiken, die normalerweise versichert werden. K2	<b>Versicherungen</b> Risiken privat und im Betrieb, Versicherungsarten	Private Risiken (Haftpflicht, Diebstahl, Bruch, Wasser, Feuer, Krankheit, Unfall, Tod, Arbeitslosigkeit), betriebliche Risiken (Produktehaftpflicht, Garantie, Betriebsausfall, Diebstahl, Bruch, Wasser, Feuer, Unfall); Sach-, Personen- und Vermögensversicherung	4
<b>3.3.4.2</b> 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	<b>Vorsorge</b> Staatliche ( AHV/IV, BVG) und private (3. Säule, Bank, Versicherungen) Umlage- und Kapitaldeckungsverfahren, Problematik	3-Säulen Prinzip (staatliche, betriebliche, private Vorsorge); Zweck jeder Säule (Existenzsicherung, gewohnte Lebenshaltung, individuelle Ergänzungen); Finanzierungssysteme (Umlage- und Kapitaldeckungsverfahren); Finanzierungsprobleme (Überalterung).	4
<b>3.3.4.3.</b> Kaufleute unterbreiten anhand eines einfachen Fallbeispiels einen Versicherungsvorschlag für eine Privatperson bzw. einen Privathaushalt. K5	<b>Versicherungsvorschlag</b> Erarbeiten für Private, einfaches Fallbeispiel	Risikoanalyse (erkennen, vermeiden, vermindern) Risikomanagement (tragen oder überwälzen), Versicherungsbegriffe (Krankenkasse, Privathaftpflicht, Motorfahrzeug: Haftpflicht oder Kasko), Rechtsschutz, Gebäude, Hausrat/ Mobiliar, Lebensversicherung) Unterscheidungskriterien für Versicherungen (Sach-, Personen- und Vermögensversicherungen, obligatorische und freiwillige, staatliche und private), Unter-, Über- und Doppelversicherung.	2
<b>Start Repetition</b>	<b>Repetition</b>		28
		Reserve	0
		TOTAL	57

<b>Leistungsziele</b> <small>kursiv / fett = schulspezifisches Leistungsziel</small>	<b>Inhalte</b>	<b>Begriffsliste</b>	<b>RZ</b> Lekt.
---	----------------	----------------------	--------------------

	<b>6. Semester</b>	<b>14 Wochen</b> <b>zu 3 Lektionen</b>	<b>42</b>
	<b>Vorbereitung der Lehrabschlussprüfung mit                      Schwergewicht auf Fallbeispielen (Integration,                      Handlungskompetenz)</b>	Reserve Total	42 0 42