

➔ Interner Lehrplan



für das Fach **Wirtschaft und Gesellschaft**

Fachverantwortlicher Dominik Müller

Abteilung Grundbildung I Kauffrau / Kaufmann Art. 32

Datum 30. Juni 2011 – MUDO

Grundlagen

Dieser Lehrplan basiert auf folgenden Grundlagen:

- Verordnung über die Berufsbildung vom 19. November 2003
- Kauffrau/Kaufmann - Reglement über die Ausbildung und die Lehrabschlussprüfung vom 24. Januar 2003
- Zentraler Leistungszielkatalog Wirtschaft und Gesellschaft E- und B-Profil, 2003
- Kauffrau/Kaufmann - Ausführungsbestimmungen Wirtschaft und Gesellschaft vom 22. März 2006
- Begriffsliste/Methodenliste E- und B-Profil vom 31. Mai 2005

Die oben aufgelisteten Dokumente wie auch dieser Lehrplan sind für LP auf dem Schulserver im Verzeichnis der Fachschaft Wirtschaft und Gesellschaft verfügbar.

Abkürzungen (alphabetisch)

BK	Betriebskunde
FV	Fachverantwortlicher
LP	Lehrperson
LRN	Lernende
QV	Qualifikationsverfahren (vormals LAP)
RW	Rechnungswesen
RK	Rechtskunde
R	Regionale Prüfung
STK	Staatskunde
SGB	Sekretariat Grundbildung
VWL	Volkswirtschaftslehre
WG	Wirtschaft und Gesellschaft
WIG	Wirtschaftsgeografie
Z	Zentrale Prüfung

Lektionentafel

Lehr-jahr	Anzahl Wochen	Lektionen pro Woche	Total
1.	38	4 WG1, 2 WG2	228
2.	33	5 WG1, 1 WG2	198

Lehrmittel

Die Verwendung der folgenden Lehrmittel ist mit Ausnahme der Repetitorien verbindlich. Die Fachlehrperson regelt den Zeitpunkt und den Ablauf der Beschaffung.

RW	RK	BK	VWL / STK	WIG (nur E-Profil)
Rechnungswesen 1 Rechnungswesen 2 (Grünig/Sigrist)	Rechtskunde mit System (Grünig/Sigrist), ZGB/OR	Basic Management	Staat und Wirtschaft (Gurzeler, Maurer)	Wirtschaftsgeografie (Reichenbach, Ruetz)

Für die Repetition werden die folgenden Lehrmittel empfohlen (Anschaffung fakultativ):

E-Profil

- Goldmann, Brunner, Gloor: Intensivtraining W&G für die Abschlussprüfung KV Profil E (Theorie, Aufgaben und Lösungen), KLV Kaufmännischer Lehrmittelverlag AG, Mörschwil (deckt mit alle zentralen und regionalen Lehrziele ab)
- Meier/Notter, Repetitorium Wirtschaft und Gesellschaft (Theorie, Kontrollfragen, Aufgaben und Lösungen), Eigenverlag, Baden (deckt alle zentralen Lehrziele ab)

B-Profil

- Goldmann, Brunner, Gloor: Intensivtraining W&G für die Abschlussprüfung KV Profil B (Theorie, Aufgaben und Lösungen), KLV Kaufmännischer Lehrmittelverlag AG, Mörschwil (deckt mit alle zentralen und fast alle regionalen Lehrziele ab)

Proben und Erfahrungsnoten

Die Anzahl der unten aufgelisteten Proben ist verbindlich. Die aufgeführten Termine sind als Vorschlag zu verstehen. Die LP legt den genauen Termin und die Inhalte im Rahmen ihrer individuellen Semesterplanung fest. Die Proben werden von der LP erstellt, in schriftlicher Form während des Unterrichts gemäss Stundenplan durchgeführt und dauern 45 bis 90 Minuten. In jeder Probe müssen mindestens zwei Teilgebiete (z. B. RW und RK) geprüft werden, und jede Probe wird mit einer Note, die auf einen halben bzw. ganzen Notenpunkt genau zu runden ist, bewertet. Für die Benotung verwenden die LP die Excel-Datei «Vorlage WG-Notenliste Art. 32» (Fachschaftsverzeichnis des Schulservers). Eine Übersicht über die Benotung von Proben mit Maximalpunktzahlen von 1 bis 100 Punkten befindet sich ebenfalls im Verzeichnis der Fachschaft Wirtschaft und Gesellschaft (PDF-Datei «Notentabelle WG1»).

Sem.	Termin	Erfolgskontrolle	Gesamtnote (auf ganze oder halbe Noten runden)
1	Sep	Probe 1	Erfahrungsnote 1 = 4 Proben : 4
	Nov	Probe 2	
	Dez	Probe 3	
	Jan	Probe 4	
2	Mär	Probe 1	Erfahrungsnote 2 = 4 Proben : 4
	Apr	Probe 2	
	Mai	Probe 3	
	Juni	Probe 4	
3	Sep	Probe 1	Erfahrungsnote 3 = 4 Proben : 4
	Nov	Probe 2	
	Dez	Probe 3	
	Jan	Probe 4	
4	Mär	Probe 1	Erfahrungsnote 4 = 3 Proben : 3
	Apr	Probe 2	
	Mai	Probe 3	

Am Ende jedes Semesters erhalten die LRN ein Zeugnis mit je einer Erfahrungsnote. Der Durchschnitt der vier Erfahrungsnoten ist Teil des schulischen Qualifikationsverfahrens (vgl. S. 5 und 6). Er wird auf eine Zehntelsnote gerundet.

Nachholen von Proben

LRN mit fehlenden Noten werden von der LP gemäss unten beschriebenem Verfahren zur zentralen Nachholprobe am Termin gemäss Stundenplan angemeldet. Eine Nachholprobe wird in schriftlicher Form durchgeführt, dauert in der Regel 90 Minuten und hat den Charakter eines Semestertests. Es können alle Teilgebiete des abgelaufenen Semesters geprüft werden. Die Note ist gemäss vorgegebener Skala auf einen halben bzw. ganzen Notenpunkt genau zu runden.

Zentrale Nachholproben werden nach folgendem Verfahren durchgeführt:

1. Die LP meldet die betreffenden LRN beim SGB am Notetermin (Erfahrungsnoten 1 bis 4) mit FORM 2.1.20 Anmeldung Nachholproben (WKS-Handbuch) an.
2. Das SGB bietet die betreffenden LRN schriftlich auf und organisiert die Prüfungsaufsicht.
3. Die LP liefert dem SGB die Nachholprobe in der Woche vor dem Nachholtermin ab. Das SGB erstellt die notwendige Anzahl Kopien.

Hinweis: Die LP kann, wenn sich die Lehrziele eines Semesters mit jenen der Tagesklassen decken, die betreffenden LRN auch zum zentralen Semestertest anmelden.

4. Die LRN lösen die zentrale Nachholprobe am Termin gemäss Stundenplan.
5. Das SGB leitet die gelösten Proben inkl. Lösungsvorlage und Notenskala an die LP weiter.
6. Die LP korrigiert die Nachholprobe und trägt im SGB die Klassenliste entsprechend nach.

Bei mehreren fehlenden Noten eines LRN wird die Nachholprobe für die Berechnung der Erfahrungsnote mit dem Faktor gewichtet, der den fehlenden Noten gemäss Formel (vgl. S. 3) zukommt. So wird zum Beispiel die Nachholprobe bei zwei fehlenden Noten doppelt gewichtet.

Qualifikationsverfahren E-Profil

Aufgrund der revidierten Ausführungsbestimmungen vom 22. März 2006 wird die Prüfung im Fach Wirtschaft und Gesellschaft wie folgt geregelt.

Zentrale Prüfung

schriftlich, 180 Min.,
nur zentrale Lehrziele
WG1

Fach	Punkteanteile
RW	40
RK	30
BK	30

Die Note der zentralen Prüfung wird auf einen halben bzw. ganzen Notenpunkt gerundet.

Regionale Prüfung

schriftlich, 120 Min.,
zentrale und regionale Lehrziele
WG1 + WG2

Fach	Punkteanteile	
	Jahre 2010, 2012 usw.	Jahre 2009, 2011 usw.
RW	30	
RK	20	
BK	20	
VWL	15	
STK	–	15
WIG	15	–

Die Note der regionalen Prüfung wird auf einen halben bzw. ganzen Notenpunkt gerundet.

Hinweis:

Zum Erbringen der Erfahrungsnoten 1 bis 4 werden alle Teilgebiete (RW, RK, BK, VWL, STK und WIG) unterrichtet und geprüft. Der obige Ausschluss von STK in geraden bzw. WIG in ungeraden Kalenderjahren bezieht sich folglich nur auf die regionale Prüfung im Rahmen des Qualifikationsverfahrens.

Erfahrungsnote

Proben und Semestertests
gemäss schulinternem WG-
Lehrplan

Sem.	ERFA
1.	Erfahrungsnote 1
2.	Erfahrungsnote 2
3.	Erfahrungsnote 3
4.	Erfahrungsnote 4

Der Durchschnitt der vier Erfahrungsnoten wird auf einen Zehntel genau gerundet.

Wirtschaft und Gesellschaft innerhalb des schulischen Qualifikationsverfahrens

- $\frac{1}{8}$ Zentrale Prüfung WG (Fachnote 1)
- $\frac{1}{8}$ Regionale Prüfung WG (Fachnote 2)
- $\frac{1}{8}$ Erfahrungsnote WG (Fachnote 3)
- $\frac{5}{8}$ restliche Fächer (Fachnoten 4-8)

Bestehensnormen für das gesamte schulische Qualifikationsverfahren

- Gesamtnote mindestens 4.0 (Durchschnitt aller Fachnoten)
- nicht mehr als zwei ungenügende Fachnoten
- Summe der negativen Notenabweichungen zur Note 4.0 nicht mehr als 2.0 Notenpunkte

Qualifikationsverfahren B-Profil

Aufgrund der revidierten Ausführungsbestimmungen vom 22. März 2006 wird die Prüfung im Fach Wirtschaft und Gesellschaft wie folgt geregelt.

Zentrale Prüfung

schriftlich, 150 Min.,
nur zentrale Lehrziele
WG1

Fach	Punkteanteile
RW	40
RK	40
BK	20

Die Note der zentralen Prüfung wird auf einen halben bzw. ganzen Notenpunkt gerundet.

Regionale Prüfung

schriftlich, 90 Min.,
zentrale und regionale Lehrziele
WG1 + WG2

Fach	Punkteanteile	
	Jahre 2010, 2012 usw.	Jahre 2009, 2011 usw.
RW	35	
RK	25	
BK	20	
VWL	–	20
STK	20	–

Die Note der regionalen Prüfung wird auf einen halben bzw. ganzen Notenpunkt gerundet.

Hinweis:

Zum Erbringen der Erfahrungsnoten 1 bis 4 werden alle Teilgebiete (RW, RK, BK, VWL, STK und WIG) unterrichtet und geprüft. Der obige Ausschluss von STK in geraden bzw. WIG in ungeraden Kalenderjahren bezieht sich folglich nur auf die regionale Prüfung im Rahmen des Qualifikationsverfahrens.

Erfahrungsnote

Proben und Semestertests
gemäss schulinternem WG-
Lehrplan

Sem.	ERFA
3.	Erfahrungsnote 1
4.	Erfahrungsnote 2
5.	Erfahrungsnote 3
6.	Erfahrungsnote 4

Der Durchschnitt der vier Erfahrungsnoten wird auf einen Zehntel genau gerundet.

Wirtschaft und Gesellschaft innerhalb des schulischen Qualifikationsverfahrens

¹/₇ Zentrale Prüfung (Fachnote 1)

¹/₇ [Durchschnitt aller Erfahrungsnoten + regionale Prüfung] : 2,
Rundung auf einen Zehntel genau (Fachnote 2)

⁵/₇ restliche Fächer (Fachnoten 3-7)

Bestehensnormen für das gesamte schulische Qualifikationsverfahren

- Gesamtnote mindestens 4.0 (Durchschnitt aller Fachnoten)
- nicht mehr als zwei ungenügende Fachnoten
- Summe der negativen Notenabweichungen zur Note 4.0 nicht mehr als 2.0 Notenpunkte

Lehrziele Rechnungswesen E-Profil				
1. Lehrjahr	Lehrbuch	Hinweise¹	QV²	
<p>Verbuchung von Aktiven und Passiven</p> <p>1. Kaufleute unterscheiden das Vermögen und das Kapital einer Unternehmung. Sie nennen und umschreiben die Kontenbezeichnungen der Aktiven und Passiven einer Unternehmung. Sie nennen die Elemente eines Buchungssatzes und skizzieren ein Konto in T-Form. Unter Anwendung der Buchungsregeln leiten sie aus einem Geschäftsfall den Buchungssatz ab und führen die betreffenden Konten.</p> <p>Journal und Hauptbuch</p> <p>2. Kaufleute skizzieren den Aufbau eines Journals und eines Hauptbuches und beschriften beides vollständig. Sie verbuchen die Geschäftsfälle einer Unternehmung im Journal und führen das Hauptbuch (inklusive Eröffnung und Abschluss).</p>	<p>Basic Accounting</p> <p>1.2-1.5</p>		Z	R
<p>Bilanz</p> <p>3. Kaufleute erstellen gegliederte Bilanzen von Dienstleistungsbetrieben, unterteilt in die Kontenhauptgruppen Umlauf- und Anlagevermögen, kurz- und langfristiges Fremdkapital sowie Eigenkapital. Bei den Aktiven unterscheiden Kaufleute die Kontengruppen flüssige Mittel, Forderungen, Vorräte, Finanzanlagen, mobile und immobile Sachanlagen sowie immaterielle Anlagen.</p>	2.1 / 2.2	Nummern: nur Kontenklasse und -hauptgruppe verlangt; Vergleich von Bilanzen (Kap. 2.3) nicht verlangt	Z	R
<p>Aufwand und Ertrag</p> <p>4. Kaufleute unterscheiden den Wertverzehr und den Wertzuwachs einer Unternehmung. Sie nennen und umschreiben die Kontenbezeichnungen des Aufwands und Ertrags einer Unternehmung. Unter Anwendung der Buchungsregeln leiten sie aus einem Geschäftsfall den Buchungssatz ab und führen die betreffenden Konten. Kaufleute unterscheiden zwischen erfolgswirksamen und erfolgsunwirksamen Geschäftsfällen.</p>	3-3.2	Nummern: nur Kontenklasse verlangt; Rendite (Kap. 3.5.2) nicht verlangt	Z	R
<p>Erfolgsrechnung</p> <p>5. Kaufleute erstellen einstufige Erfolgsrechnungen in Kontenform. Den Erfolg bezeichnen sie als Gewinn oder Verlust. Kaufleute zählen die Klassen 3 bis 6 des Kontenrahmens KMU auf.</p>	3.3 / 3.4	Die Reihenfolge der Konten wird im 1. Lehrjahr nicht bewertet.	Z	R

¹ Die Hinweise betreffen in der Regel Einschränkungen. Zum Teil sind es auch Präzisierungen. Wo weder Einschränkungen noch Präzisierungen formuliert wurden, ist grundsätzlich der ganze Inhalt des angegebenen Lehrbuchkapitels prüfungsrelevant.

² Z = Inhalt der zentralen Prüfung, R = Inhalt der regionalen Prüfung

<p>Erfolgsverbuchung</p> <p>6. Kaufleute führen die Buchhaltung einer Einzelunternehmung mit doppeltem Erfolgsnachweis und den verschiedenen Möglichkeiten der Erfolgsverbuchung.</p> <p>7. Kaufleute unterscheiden zwischen der Eröffnungs- und der Schlussbilanz vor bzw. nach Erfolgsverbuchung.</p>	<p>4.1-4.3</p>		<p>Z</p>	<p>R</p>
<p>Zinsrechnen</p> <p>8. Kaufleute wenden die Marchzinsformel (deutsche Usanz, ohne Zinsnummern) und die entsprechenden Umkehrungen (Kapital, Anlagedauer, Zinsfuß) an.</p>	<p>S. 111-115 (Exkurs)</p>		<p>Z</p>	<p>R</p>
<p>Prozentrechnen und Verbuchung von Verminderungen</p> <p>9. Kaufleute berechnen und verbuchen Rabatte, Skonti und Rücksendungen (ohne Naturalrabatt).</p> <p>10. Kaufleute verbuchen Geschäftsfälle im Zusammenhang mit endgültigen Forderungsausfällen (Kostenvorschuss, Verzugszins, Zahlung, Verlustschein).</p> <p>11. Kaufleute erklären die Funktion der Verrechnungssteuer, berechnen und verbuchen sie. Kaufleute unterscheiden zwischen inländischen und ausländischen Vermögenserträgen.</p> <p>12. Sie interpretieren und verbuchen den Zinsausweis eines Bankkontos sowie eines Depotauszugs.</p>	<p>S. 107-110 (Exkurs), 5.1 5.2 5.3 6.3</p>	<p>Naturalrabatt (S. 118) nicht verlangt</p>	<p>Z</p>	<p>R</p>
<p>Kontierungsstempel</p> <p>13. Kaufleute zählen die Elemente eines Kontierungsstempels auf und beschreiben den Zweck. Sie kontieren Geschäftsfälle an Hand von Belegen.</p>	<p>6.1</p>	<p>Belegarten (S. 137) nicht verlangt</p>	<p>Z</p>	<p>R</p>
<p>Mehrwertsteuer</p> <p>14. Kaufleute erklären die Funktionsweise der Mehrwertsteuer. Sie verbuchen Geschäftsfälle mit MWST nach der Netto- und Saldomethode (Bruttomethode nicht verlangt). Sie verbuchen den Quartalsabschluss und füllen das MWST-Formular aus.</p>	<p>7.1-7.4</p>	<p>Bruttomethode (S. 162) nicht verlangt; Steuersätze werden angegeben</p>	<p>Z</p>	<p>R</p>
<p>Warenverkehr ohne laufende Inventur</p> <p>15. Kaufleute verbuchen den Warenverkehr ohne laufende Inventur (Warenbestand als ruhendes Konto). Sie ermitteln aus den Konten Warenbestand, Warenaufwand und -ertrag den Einstandswert der eingekauften und verkauften Waren, den Nettoerlös und den Bruttogewinn.</p>	<p>8.1-8.2</p>	<p>laufende Inventur (S. 182/183) nicht verlangt</p>	<p>Z</p>	<p>R</p>

<p>Berechnungen und Verbuchungen mit Fremdwährungen</p> <p>16. Kaufleute umschreiben den Begriff Währungskurs. Sie erklären den Unterschied zwischen Noten- und Devisenkursen bzw. Kauf- und Verkaufskursen. Kaufleute bestimmen für konkrete Fälle den angewandten Kurs. Kaufleute berechnen mit Hilfe von Kursen den inländischen bzw. den ausländischen Betrag. Aus den Beträgen zweier Währungen berechnen sie den Kurs. Kaufleute verbuchen Geschäftsfälle lautend auf fremde Währungen (inklusive Ausgleich von Kursgewinnen bzw. -verlusten).</p>	<p>Basic Accounting Principles</p> <p>1</p>	<p>Fremdwährungen und MWST (Kap. 1.4) nicht verlangt</p>	<p>Z</p>	<p>R</p>
<p>Rechnungsabgrenzung</p> <p>17. Kaufleute verbuchen die aktive und passive Rechnungsabgrenzung (einschliesslich Rückbuchung).</p>	<p>2.1</p>		<p>Z</p>	<p>R</p>
<p>Rückstellungen</p> <p>18. Kaufleute erklären den Zweck von Rückstellungen und verbuchen die Bildung und Auflösung betrieblicher und ausserordentlicher Rückstellungen. Sie unterscheiden zwischen Rückstellungen, passiver Rechnungsabgrenzung und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen.</p>	<p>2.2</p>		<p>Z</p>	<p>R</p>
<p>Personalkosten</p> <p>19. Kaufleute vervollständigen und verbuchen an Hand von Vorgaben eine Lohnabrechnung inklusive Arbeitgeberbeiträge. Sie unterscheiden zwischen dem, was einem Arbeitnehmer ausbezahlt wird, und den gesamten Personalkosten (Lohnaufwand, Sozialversicherungsaufwand und übriger Personalaufwand).</p>	<p>3</p>	<p>Die Prozentsätze zur Berechnung der Sozialversicherungsbeiträge werden angegeben.</p>	<p>Z</p>	<p>R</p>
<p>Abschreibungen auf Sachanlagen</p> <p>20. Kaufleute berechnen und verbuchen die direkten und indirekten Abschreibungen nach dem linearen und degressiven Verfahren. Sie kennen den Zusammenhang zwischen dem Anschaffungswert, dem Buchwert und den kumulierten Abschreibungen von Sachanlagen.</p> <p>21. Kaufleute verbuchen Gewinne und Verluste aus dem Verkauf von Anlagen.</p>	<p>4.1-4.4</p> <p>6.3</p>		<p>Z</p>	<p>R</p>
<p>Wertberichtigung auf Kundenforderungen</p> <p>22. Kaufleute berechnen und verbuchen das Delkreder-Risiko als Wertberichtigung auf den Kundenforderungen.</p>	<p>4.5</p>		<p>Z</p>	<p>R</p>

2. Lehrjahr	Lehrbuch	Hinweise	QV	
<p>Abschluss einer Einzelunternehmung</p> <p>23. Kaufleute verbuchen die Geschäftsfälle einer Einzelunternehmung. Sie führen das Kapital- und Privatkonto. Sie verbuchen den Ausgleich des Privatkontos und den Erfolg. Sie berechnen das Unternehmereinkommen und erstellen eine Schlussbilanz nach Erfolgsverbuchung.</p>	5.1		Z	R
<p>Abschluss einer Aktiengesellschaft</p> <p>24. Kaufleute erstellen anhand konkreter Vorgaben den Gewinnverwendungsplan einer Aktiengesellschaft und verbuchen die Gewinnverteilung bzw. die Verlustdeckung. Sie verbuchen die Gewinnverteilung über das Gewinnvortragskonto und führen die entsprechenden Konten (Gewinnvortrag, Reserven, Dividenden, Tantiemen). Kaufleute unterscheiden zwischen dem Jahresgewinn und dem Bilanzgewinn und erstellen eine Schlussbilanz nach Erfolgsverbuchung.</p>	5.2	Gründung (S. 111) und Gewinnverwendung nach OR Art. 671 (S. 117) nicht verlangt	Z	R
<p>Mehrstufige Erfolgsrechnung</p> <p>25. Kaufleute unterscheiden die Kontenklassen 3 bis 8 gemäss Kontenrahmen KMU. Sie erstellen auswendig eine 3-stufige Erfolgsrechnung (1. Stufe: Bruttogewinn, 2. Stufe: Betriebsgewinn, 3. Stufe: Unternehmensgewinn) in Kontenform. Sie erstellen nach Vorgabe eines Formulars eine mehrstufige Erfolgsrechnung mit den diversen Brutto- und Betriebsergebnissen gemäss Kontenrahmen KMU.</p>	5.3	vereinfachte 3-stufige ER (Bruttogewinn, Betriebserfolg, Unternehmungserfolg) auswendig verlangt; bei mehr als 3 Stufen werden die auszuweisenden Erfolgsgrössen angegeben	Z	R
<p>Bewertungsvorschriften</p> <p>26. Kaufleute wenden die Bewertungsvorschriften gemäss Aktienrecht an. Sie beurteilen die Auswirkungen unterschiedlicher Bewertungen auf den Jahreserfolg. Sie unterscheiden die Begriffe Anschaffungswert, Buchwert und Marktwert (Veräusserungswert).</p>	6.1		Z	R
<p>Stille Reserven</p> <p>27. Kaufleute berechnen den Bestand und die Veränderung stiller Reserven durch die Unterbewertung der Aktiven bzw. Überbewertung der Passiven (Buchungssätze nicht verlangt). Sie berechnen den Einfluss stiller Reserven auf den Jahreserfolg.</p>	6.1	Buchungssätze zur Bildung und Auflösung stiller Reserven nicht verlangt	Z	R
<p><i>Hinweis zum Liegenschaftsverkehr: Einfache Geschäftsfälle müssen im Rahmen der Lehrziele Nr. 1- 4 (1. Lehrjahr) verbucht werden können. Hierzu ist jedoch die Behandlung des entsprechenden Lehrbuchkapitels in Basic Accounting Principles nicht erforderlich.</i></p>	6.2			

<p>Wertschriftenverkehr</p> <p>28. Kaufleute verbuchen den Wertschriftenverkehr bei Aktien und Obligationen (Kauf und Verkauf, laufende Erträge und Spesen, Bestandeskorrektur). Sie berechnen ausstehende Marchzinsen.</p> <p>Bei der Bestandeskorrektur ausstehende Marchzinsen dürfen zum Inventarwert addiert <u>oder</u> aktiv abgegrenzt werden.</p>	<p>6.4</p>	<p>Kauf und Verkauf: Verbuchung des Abrechnungstotal im Konto Wertschriftenbestand <u>oder</u> differenzierte Verbuchung von Spesen als Wertschriftenaufwand und Marchzinsen als Wertschriftenertrag zulässig</p>	<p>Z</p>	<p>R</p>
<p>Formelle und materielle Bereinigung von Bilanz und Erfolgsrechnung</p> <p>29. Kaufleute bereinigen eine Bilanz formell, d. h., sie gliedern eine Bilanz in die folgenden Kontengruppen: flüssige Mittel, Forderungen, Vorräte, aktive Rechnungsabgrenzung, Finanzanlagen, mobile und immobile Sachanlagen, immaterielle Anlagen, kurz- und langfristiges Fremdkapital, Grundkapital und Zuwachskapital. Kaufleute bereinigen eine Bilanz bzw. Erfolgsrechnung materiell, d. h., sie ermitteln unter Berücksichtigung der stillen Reserven aus der externen die interne Bilanz bzw. Erfolgsrechnung (oder umgekehrt). Die formell und materiell bereinigte Bilanz erstellen Kaufleute mit den für eine Kennzahlenanalyse geeigneten Zwischentotalen.</p>	<p>Basic Controlling 2.2 / 2.5</p>			<p>R</p>
<p>Kennzahlenanalyse</p> <p>30. Kaufleute berechnen die folgenden Kennzahlen: Intensität des Umlaufs- und Anlagevermögens, Fremd- und Eigenfinanzierungsgrad, Selbstfinanzierungsgrad, Anlagendeckungsgrad 1 und 2, Liquiditätsgrade 1, 2 und 3, Eigenkapitalrentabilität, Umsatzrentabilität und Handelsmarge. Die erreichten Werte einer Unternehmung beurteilen sie, indem sie einen Vergleich mit allgemeinen oder branchenüblichen Richtwerten vornehmen. Kaufleute beurteilen den Einfluss unterschiedlicher Massnahmen auf die finanzwirtschaftlichen Kennzahlen.</p>	<p>2.3 / 2.4</p>	<p>Cashflow und Kennzahlen zum Lager (S. 42-45) nicht verlangt; Formeln und branchenabhängige Richtwerte werden angegeben; allgemeingültige Richtwerte der Liquidität und Rentabilität verlangt</p>	<p>Z</p>	<p>R</p>
<p>Warenhandelskalkulation</p> <p>31. Kaufleute führen aufgrund der Erfolgsrechnung einer Warenhandlung eine ein- und zweistufige Gesamtnachkalkulation vom Einstandswert zum Nettoerlös durch. Sie berechnen folgende Kalkulationssätze: Bruttogewinnzuschlag, Handelsmarge, Gemeinkostenzuschlag, Reingewinnzuschlag und Umsatzrentabilität. Sie wenden diese Kalkulationssätze in Rahmen einer Einzelkalkulation an. Kaufleute wenden das vollständige Kalkulationsschema eines Warenhandelsbetriebes vom Bruttokredit-Ankaufspreis bis zum Bruttokredit-Verkaufspreis inkl. MWST auf- und abbauend an.</p>	<p>4.3</p>	<p>Zuschlagskalkulation im Produktionsbetrieb (S. 98/99) nicht verlangt</p>	<p>Z</p>	<p>R</p>

Lehrziele Rechnungswesen B-Profil				
1. Lehrjahr	Lehrbuch	Hinweise	QV	
<p>Verbuchung von Aktiven und Passiven</p> <p>1. Kaufleute unterscheiden das Vermögen und das Kapital einer Unternehmung. Sie nennen und umschreiben die Kontenbezeichnungen der Aktiven und Passiven einer Unternehmung. Sie nennen die Elemente eines Buchungssatzes und skizzieren ein Konto in T-Form. Unter Anwendung der Buchungsregeln leiten sie aus einem Geschäftsfall den Buchungssatz ab und führen die betreffenden Konten.</p> <p>Journal und Hauptbuch</p> <p>2. Kaufleute skizzieren den Aufbau eines Journals und eines Hauptbuches und beschriften beides vollständig. Sie verbuchen die Geschäftsfälle einer Unternehmung im Journal und führen das Hauptbuch (inklusive Eröffnung und Abschluss).</p>	<p>Basic Accounting</p> <p>1.2-1.5</p>		Z	R
<p>Bilanz</p> <p>3. Kaufleute erstellen gegliederte Bilanzen von Dienstleistungsbetrieben, unterteilt in die Kontenhauptgruppen Umlauf- und Anlagevermögen, kurz- und langfristiges Fremdkapital sowie Eigenkapital. Bei den Aktiven unterscheiden Kaufleute die Kontengruppen flüssige Mittel, Forderungen, Vorräte, Finanzanlagen, mobile und immobile Sachanlagen sowie immaterielle Anlagen.</p>	2.1 / 2.2	Nummern: nur Kontenklasse und -hauptgruppe verlangt; Vergleich von Bilanzen (Kap. 2.3) nicht verlangt	Z	R
<p>Aufwand und Ertrag</p> <p>4. Kaufleute unterscheiden den Wertverzehr und den Wertzuwachs einer Unternehmung. Sie nennen und umschreiben die Kontenbezeichnungen des Aufwands und Ertrags einer Unternehmung. Unter Anwendung der Buchungsregeln leiten sie aus einem Geschäftsfall den Buchungssatz ab und führen die betreffenden Konten. Kaufleute unterscheiden zwischen erfolgswirksamen und erfolgsunwirksamen Geschäftsfällen.</p>	3-3.2		Z	R
<p>Erfolgsrechnung</p> <p>5. Kaufleute erstellen einstufige Erfolgsrechnungen in Kontenform. Den Erfolg bezeichnen sie als Gewinn oder Verlust. Kaufleute zählen die Klassen 3 bis 6 des Kontenrahmens KMU auf.</p>	3.3 / 3.4	Die Reihenfolge der Konten wird im 1. Lehrjahr nicht bewertet.	Z	R
<p>Erfolgsverbuchung</p> <p>6. Kaufleute führen die Buchhaltung einer Einzelunternehmung mit doppeltem Erfolgsnachweis und den verschiedenen Möglichkeiten der Erfolgsverbuchung (Kontenklasse 9).</p> <p>7. Kaufleute unterscheiden zwischen der Eröffnungsbilanz und der Schlussbilanz vor bzw. nach Erfolgsverbuchung.</p>	4.1-4.3		Z	R

<p>Prozentrechnen</p> <p>8. Kaufleute rechnen mit Prozenten in verschiedenen kaufmännischen Anwendungsbereichen: Berechnung des Prozentwerts, Berechnung des Grundwerts (verminderter / vermehrter) und Berechnung des Prozentsatzes. Sie nehmen einfache Einkaufs- und Verkaufskalkulationen vor.</p>	<p>S. 107-110 (Exkurs)</p>		<p>Z</p>	<p>R</p>
<p>Zinsrechnen</p> <p>9. Kaufleute wenden die Marchzinsformel (deutsche Usanz, ohne Zinsnummern) und die entsprechenden Umkehrungen (Kapital, Anlagedauer, Zinsfuß) an.</p>	<p>S. 111-115 (Exkurs)</p>		<p>Z</p>	<p>R</p>
<p>Berechnung und Verbuchung von Verminderungen</p> <p>10. Kaufleute berechnen und verbuchen Rabatte, Skonti und Rücksendungen (ohne Naturalrabatt).</p> <p>11. Kaufleute verbuchen Geschäftsfälle im Zusammenhang mit endgültigen Forderungsausfällen (Kostenvorschuss, Verzugszins, Zahlung, Verlustschein).</p> <p>12. Kaufleute erklären die Funktion der Verrechnungssteuer, berechnen und verbuchen sie. Kaufleute unterscheiden zwischen inländischen und ausländischen Vermögenserträgen.</p> <p>13. Sie verbuchen den Zinsausweis eines Bankkontos aus der Sicht des Kontoinhabers.</p>	<p>5.1 5.2 5.3 6.3</p>	<p>Naturalrabatt (S. 118) nicht verlangt</p>	<p>Z</p>	<p>R</p>
<p>Kontierungsstempel</p> <p>14. Kaufleute kontieren Geschäftsfälle an Hand von Belegen.</p>	<p>6.1</p>	<p>Belegarten (S. 137) nicht verlangt</p>	<p>Z</p>	<p>R</p>
<p>Mehrwertsteuer</p> <p>15. Kaufleute erklären die Funktionsweise der Mehrwertsteuer. Sie verbuchen Geschäftsfälle mit MWST nach der Nettomethode. Sie verbuchen den Quartalsabschluss.</p>	<p>7.1-7.4</p>	<p>Bruttomethode (S. 162), Abrechnung nach vereinbarten Entgelt und Saldo-Steuerätze (S. 164) nicht verlangt; Steuerätze werden angegeben; Formular nicht verlangt</p>	<p>Z</p>	<p>R</p>
<p>Warenverkehr ohne laufende Inventur</p> <p>16. Kaufleute verbuchen den Warenverkehr ohne laufende Inventur (Warenbestand als ruhendes Konto). Sie ermitteln aus den Konten Warenbestand, Warenaufwand und -ertrag den Einstandswert der eingekauften und verkauften Waren, den Nettoerlös und den Bruttogewinn.</p>	<p>8.1-8.2</p>	<p>laufende Inventur (S. 182/183) nicht verlangt</p>	<p>Z</p>	<p>R</p>

<p>Berechnungen mit Fremdwährungen</p> <p>17. Kaufleute umschreiben den Begriff Währungskurs. Sie erklären den Unterschied zwischen Noten- und Devisenkursen bzw. Kauf- und Verkaufskursen. Kaufleute bestimmen für konkrete Fälle den angewandten Kurs. Kaufleute berechnen mit Hilfe von Kursen den inländischen bzw. den ausländischen Betrag. Aus den Beträgen zweier Währungen berechnen sie den Kurs.</p>	<p>Basic Accounting Principles</p> <p>1.1 / 1.2</p>	<p>Verbuchung (BAP 1.3 / 1.4) nicht verlangt</p>	<p>Z</p>	<p>R</p>
<p>Personalkosten</p> <p>18. Kaufleute vervollständigen und verbuchen an Hand von Vorgaben eine Lohnabrechnung inklusive Arbeitgeberbeiträge. Sie unterscheiden zwischen dem, was einem Arbeitnehmer ausbezahlt wird, und den gesamten Personalkosten (Lohnaufwand, Sozialversicherungsaufwand und übriger Personalaufwand).</p>	<p>3</p>	<p>Die Prozentsätze zur Berechnung der verschiedenen Sozialversicherungsbeiträge werden angegeben.</p>	<p>Z</p>	<p>R</p>
<p>Abschreibungen auf Sachanlagen</p> <p>19. Kaufleute berechnen und verbuchen die direkten Abschreibungen auf Sachanlagen nach dem linearen und degressiven Verfahren.</p>	<p>4.1-4.4</p>	<p>indirekte Abschreibung nicht verlangt</p>	<p>Z</p>	<p>R</p>
<p>2. Lehrjahr</p>	<p>Lehrbuch</p>	<p>Hinweise</p>	<p>QV</p>	
<p>Abschluss einer Einzelunternehmung</p> <p>20. Kaufleute verbuchen die Geschäftsfälle einer Einzelunternehmung. Sie führen das Kapital- und Privatkonto. Sie verbuchen den Ausgleich des Privatkontos und den Erfolg. Sie berechnen das Unternehmereinkommen und erstellen eine Schlussbilanz nach Erfolgsverbuchung.</p>	<p>5.1</p>		<p>Z</p>	<p>R</p>

Lehrziele Rechtskunde E-Profil				
1. Lehrjahr	Lehrbuch	Hinweise	QV	
<p>Aufbau der Rechtsordnung</p> <p>1. Kaufleute unterscheiden das öffentliche vom privaten Recht und umschreiben die jeweils geltenden Grundsätze (Legalität und Unterordnung bzw. Privatautonomie und Gleichordnung). Für konkrete Rechtsbereiche oder Sachverhalte geben sie an, welcher Rechtsbereich betroffen ist. Sie nennen die wichtigsten Bereiche des öffentlichen (Staatsrecht, Verwaltungsrecht, Strafrecht, Völkerrecht, Prozessrecht, SchKG) und privaten Rechts (ZGB, OR). Kaufleute nennen die Teile des Zivilgesetzbuches und die Abteilungen des Obligationenrechts.</p>	<p>Basic Law</p> <p>1.1</p>		Z	R
<p>Rechtsquellen und Charakter von Rechtssätzen</p> <p>2. Kaufleute zählen die verschiedenen Rechtsquellen nach ZGB Art. 1 auf (geschriebenes Recht, Gewohnheitsrecht, Lehre und Überlieferung, richterliche Rechtsfindung) und umschreiben sie. Für jede Rechtsquelle nennen sie ein eigenes Beispiel. Sie unterscheiden zwischen zwingenden, relativ zwingenden und dispositiven (abänderbaren) Rechtssätzen. Sie geben an, welche dieser drei Arten von Rechtssätzen im öffentlichen und welche im privaten Recht vorkommen.</p>	1.2	formelles / materielles und generell-abstraktes / individuell-konkretes Recht (S. 9) nicht verlangt	Z	R
<p>Rechtliche Fähigkeiten</p> <p>3. Kaufleute nennen die Voraussetzungen der (vollen) Handlungsfähigkeit und der beschränkten Handlungsunfähigkeit. Für Sachverhalte entscheiden sie, welche rechtliche Fähigkeit vorliegt.</p>	1.3	Rechtsobjekt/-subjekt (Kap. 1.3.1), Rechtshandlungen und -wirkungen (Kap. 1.3.3), sowie weitere wichtige Rechtsbegriffe (Kap. 1.3.6) nicht verlangt	Z	R
<p>Arten und Formen von Rechtsgeschäften</p> <p>4. Kaufleute umschreiben die Merkmale eines Rechtsgeschäfts und unterscheiden zwischen ein- und zweiseitigen Rechtsgeschäften. Sie unterscheiden zwischen formfreien und formalen Rechtsgeschäften. Bei formalen Rechtsgeschäften unterscheiden sie die Vertragsformen (einfache und qualifizierte Schriftlichkeit, öffentliche Beurkundung) vom Registereintrag. Für Sachverhalte bestimmen Kaufleute mit Hilfe des Gesetzbuches die Form.</p>	1.3		Z	R
<p>Sachverhalt, Tatbestand und Rechtsfolge</p> <p>5. Kaufleute umschreiben die Begriffe Sachverhalt, Tatbestand, Tatbestandsmerkmal sowie abstrakte und konkrete Rechtsfolge. Für Sachverhalte bestimmen sie mit Hilfe des Gesetzesartikels die Tatbestandsmerkmale sowie die abstrakte und konkrete Rechtsfolge.</p>	1.4	Problemlöseschema (S. 31/32) nicht verlangt	Z	R
<p>Rechtsgrundsätze des ZGB</p> <p>6. Kaufleute erklären die folgenden Rechtsgrundsätze: Handeln nach Treu und Glauben (ZGB Art. 2), guter Glaube (ZGB Art. 3) und Beweislast (ZGB Art. 8). Für Sachverhalte geben sie an, welcher Rechtsgrundsatz betroffen ist.</p>	Unterlagen der Lehrperson		Z	R

<p>Vertragsentstehung</p> <p>7. Für Sachverhalte überprüfen Kaufleute, ob alle Voraussetzungen zum Vertragsabschluss erfüllt sind (Vertragsfähigkeit der Parteien, Einhaltung von Formvorschriften, Gegenseitigkeit und Übereinstimmung der Willensäußerung, tatsächlicher Vertragswille, Einhaltung von Inhaltvorschriften). Sie umschreiben die Nichtigkeit als Folge fehlender Vertragsvoraussetzungen.</p>	2.1	Aspekte der Unmöglichkeit (S. 53) nicht verlangt	Z	R
<p>Vertragsanfechtung</p> <p>8. Für Sachverhalte überprüfen Kaufleute, ob ein Anfechtungsgrund vorliegt (Übervorteilung, wesentlicher Irrtum, absichtliche Täuschung, Furchterregung). Sie umschreiben die einseitige Anfechtbarkeit von Verträgen als Folge vorhandener Anfechtungsgründe.</p>	2.2		Z	R
<p>Vertragserfüllung</p> <p>9. Für Sachverhalte nennen Kaufleute mit Hilfe des Gesetzbuches die Person, den Gegenstand, den Ort und die Zeit der gesetzlichen bzw. vereinbarten Vertragserfüllung.</p>	2.3		Z	R
<p>Nichterfüllungstatbestände</p> <p>10. Kaufleute unterscheiden zwischen Verzug, Unmöglichkeit der Leistung und nicht gehörig bewirkter Leistung. Für Sachverhalte bestimmen sie, welcher Nichterfüllungstatbestand vorliegt.</p>	3.1.1	Der Liefer- und Zahlungsverzug wird im Zusammenhang mit dem Kaufvertrag behandelt.	Z	R
<p>Verjährung</p> <p>11. Kaufleute kennen die Rechtsfolge der Verjährung und nennen für Sachverhalte den Beginn, die Dauer und das Ende der gesetzlichen Verjährungsfrist. Sie bestimmen mit Hilfe des Gesetzbuches, ob im Sachverhalt ein Verjährungsunterbruch vorliegt und nennen die rechtliche Folge eines Unterbruchs.</p>	3.1.3		Z	R
<p>Vertragssicherung</p> <p>12. Kaufleute umschreiben die folgenden Sicherungsmittel der Vertragserfüllung in groben Zügen: Konventionalstrafe, Zession, Bürgschaft, Eigentumsvorbehalt, Kautionsrecht, Retentionsrecht, Faustpfand, Grundpfand. Sie begründen für diese Sicherungsmittel, warum sie zu den Real- bzw. Personalsicherheiten gehören. Für Sachverhalte bestimmen Kaufleute das geeignete Sicherungsmittel.</p>	3.2		Z	R
<p>Obligationsbegriff und Entstehungsgründe</p> <p>13. Kaufleute umschreiben den Begriff der Obligation und die drei Entstehungsgründe (Vertrag, unerlaubte Handlung, ungerechtfertigte Bereicherung). Sie unterscheiden unerlaubte Handlungen in Verschuldens- und Kausalhaftungsfälle. Für Sachverhalte bestimmen sie, ob bzw. aus welchem Grund eine Obligation entstanden ist.</p>	3.2.2	Begriffe quasideliktische / deliktische Haftung (S. 90) nicht verlangt	Z	R

<p>Vertragsarten</p> <p>14. Kaufleute unterscheiden zwischen Veräußerungsverträgen, Verträgen auf Gebrauchsüberlassung und Verträgen auf Arbeitsleistung.</p>	4.1		Z	R
<p>Kaufvertrag</p> <p>15. Kaufleute überprüfen für Sachverhalte, ob ein Kaufvertrag zustande gekommen und richtig erfüllt worden ist. Insbesondere ermitteln sie den Erfüllungsort, die Erfüllungszeit, den Eigentumsübergang sowie den Übergang von Nutzen und Gefahr. Zu diesem Zweck unterscheiden Kaufleute zwischen Bar- und Kreditkäufen, Fahrnis- und Grundstückskäufen, Platz- und Distanzkäufen sowie Gattungs- und Spezieskäufen. Sie erstellen eine Baumstruktur der verschiedenen Arten von Kaufverträgen.</p> <p>16. Kaufleute bestimmen für Sachverhalte, ob es sich um ein Mahngeschäft, Verfalltagsgeschäft oder Stichtagsgeschäft handelt. Sie leiten daraus die unterschiedlichen Voraussetzungen und Folgen des Verzugs ab.</p> <p>17. Kaufleute prüfen für Sachverhalte, ob der Käufer alle Obliegenheiten (Prüfungspflicht, Meldepflicht und Aufbewahrungspflicht) eingehalten hat. Für versteckte und offene Mängel bestimmen Kaufleute die gesetzlichen oder vereinbarten Wahlrechte des Käufers.</p>	<p>Special Law</p> <p>1.1</p>		Z	R
<p>Mietvertrag</p> <p>18. Kaufleute überprüfen für Sachverhalte, ob ein Mietvertrag zustande gekommen ist. Sie überprüfen ausserdem, ob der Mieter bzw. Vermieter die gesetzlichen oder vereinbarten Pflichten eingehalten haben. Kaufleute bestimmen den gesetzlichen oder vereinbarten Kündigungstermin und beurteilen, ob eine Kündigung gültig vorgenommen wurde.</p> <p>19. Kaufleute erklären, warum es im Mietrecht besondere Schutzbestimmungen (Schutz vor missbräuchlichen Mietzinsen, Kündigungsschutz) gibt.</p>	1.2	Abgrenzung verschiedener Gebrauchsüberlassungsverträge (Kap. 1.2.1) nicht verlangt	Z	R

<p>2. Lehrjahr</p>	Lehrbuch	Hinweise	QV	
<p>Arbeitsvertrag</p> <p>20. Kaufleute überprüfen für Sachverhalte, ob ein Arbeitsvertrag zustande gekommen ist. Sie überprüfen ausserdem, ob der Arbeitnehmer bzw. Arbeitgeber die gesetzlichen oder vereinbarten Pflichten eingehalten haben. Kaufleute bestimmen den gesetzlichen oder vereinbarten Kündigungstermin und beurteilen, ob eine Kündigung gültig vorgenommen wurde.</p> <p>21. Kaufleute zählen die Beendigungsgründe befristeter und unbefristeter Arbeitsverhältnisse auf. Kaufleute bestimmen für Sachverhalte den gesetzlichen oder vereinbarten Kündigungstermin und beurteilen, ob eine Kündigung gültig vorgenommen wurde.</p> <p>22. Kaufleute bestimmen für Sachverhalte, ob eine missbräuchliche Kündigung oder eine Kündigung zur Unzeit vorliegt und leiten daraus die entsprechenden Rechtsfolgen ab.</p>	1.3 / 1.3.2	Abgrenzung verschiedener Arbeitsleistungsverträge (Kap. 1.3.1), Lehrvertrag (Kap. 1.3.3) und kollektives Arbeitsrecht (Kap. 1.3.4) nicht verlangt	Z	R

<p>Rechtsformen</p> <p>23. Kaufleute erstellen oder vervollständigen eine Übersicht über die Rechtsformen des Obligationenrechts und des Zivilgesetzbuches als Baumstruktur. Sie nennen und umschreiben Personengesellschaften, Kapitalgesellschaften und juristischen Personen.</p> <p>Einzelunternehmung</p> <p>24. Kaufleute nennen die rechtlichen Merkmale der Einzelunternehmung. Sie wenden die massgebenden Gesetzesartikel zum Handelsregistereintrag und zur Firmenbildung an.</p> <p>Aktiengesellschaft</p> <p>25. Kaufleute nennen die rechtlichen Gründungsvoraussetzungen für die Aktiengesellschaften und beschreiben das Gründungsverfahren. Sie wenden die massgebenden Gesetzesartikel zur Firmenbildung, zum Grundkapital (Aktien), zur Haftung, zu den Ansprüchen der Aktionäre und zu den Organen an.</p> <p>Gesellschaft mit beschränkter Haftung</p> <p>26. Kaufleute nennen die rechtlichen Gründungsvoraussetzungen für die Gesellschaft mit beschränkter Haftung. Sie wenden die massgebenden Gesetzesartikel zur Firmenbildung, zum Grundkapital, zur Haftung, zu den Ansprüchen der Gesellschafter und zu den Organen an.</p>	<p>2.1</p>	<p>Personengesellschaften (Kap. 2.1.2), Genossenschaft (Kap. 2.1.4) sowie Verein und Stiftung (Kap. 2.1.5) nur im Rahmen des Lehrzieles Nr. 23 verlangt</p> <p>revidiertes Aktienrecht (betrifft AG und GmbH): nur neues Recht zulässig</p>	<p>Z</p>	<p>R</p>
<p>Handelsregister</p> <p>27. Kaufleute zählen Informationen auf, die das Handelsregister enthält. Sie beschreiben die Eintragungspflicht bzw. das Eintragungsrecht von Unternehmen und kennen die rechtlichen Wirkungen des Handelsregistereintrags.</p> <p>Firma</p> <p>28. Kaufleute beurteilen die Zulässigkeit konkreter Firmen nach den gesetzlichen Kriterien (Rechtsform, Firmenwahrheit, Firmenausschliesslichkeit im Schutzbereich).</p>	<p>2.2</p>	<p>Kaufmännische Buchführung (Kap. 2.2.3) nicht verlangt</p> <p>revidiertes Firmenrecht (betrifft AG): nur neues Recht ist zulässig</p>	<p>Z</p>	<p>R</p>
<p>Schuldbetriebs- und Konkursgesetz</p> <p>29. Kaufleute erklären den Unterschied zwischen den verschiedenen Betreibungsarten und beschreiben das Einleitungsverfahren. Sie wissen, wie ein Rechtsvorschlag beseitigt werden muss.</p> <p>30. Kaufleute beschreiben in groben Zügen die einzelnen Schritte bei der Betreuung auf Pfändung, Pfandverwertung und Konkurs. Sie nennen den Zweck und den Aufbau des Kollokationsplanes und ordnen konkrete Gläubiger im Kollokationsplan zu. Kaufleute beschreiben die Voraussetzung und den Zweck eines Privatkonkurses.</p> <p>31. Kaufleute erklären den Zweck des Nachlassvertrages und beschreiben in groben Zügen den Unterschied zwischen dem gerichtlichen und dem aussergerichtlichen Nachlassvertrag.</p>	<p>3</p>	<p>Fristen (S. 141) nicht verlangt</p>	<p>Z</p>	<p>R</p>

<p>Eherecht</p> <p>32. Kaufleute beurteilen für Sachverhalte die rechtlichen Voraussetzungen und Wirkungen der Ehe und nennen wesentliche Unterschiede zum Konkubinats- und zur eingetragenen Partnerschaft. Sie umschreiben den Begriff Güterstand und nehmen für den gesetzlichen und die beiden vertraglichen Güterstände die güterrechtliche Aufteilung bei der Auflösung der Ehe vor.</p>	<p>4.1</p>	<p>Eheschutz, Trennung und Scheidung (S. 177/178) nicht verlangt</p>		<p>R</p>
<p>Erbrecht</p> <p>33. Kaufleute nehmen die gesetzliche Erbteilung vor. Sie ermitteln die Pflichtteile und die frei verfügbare Quote als Bruchteil und als Frankenbetrag. Sie unterscheiden die Verfügungsformen des Testamentes und des Erbvertrages. Kaufleute beurteilen die inhaltliche und formale Gültigkeit letztwilliger Verfügungen und bestimmen die Klagemöglichkeiten bei Verletzungen.</p>	<p>5</p>			<p>R</p>

<p>Lehrziele Rechtskunde B-Profil</p>				
<p>1. Lehrjahr</p>	<p>Lehrbuch</p>	<p>Hinweise</p>	<p>QV</p>	
<p>Aufbau der Rechtsordnung</p> <p>1. Kaufleute unterscheiden das öffentliche vom privaten Recht und umschreiben die jeweils geltenden Grundsätze (Legalität und Unterordnung bzw. Privatautonomie und Gleichordnung). Für konkrete Rechtsbereiche oder Sachverhalte geben sie an, welcher Rechtsbereich betroffen ist. Sie nennen die wichtigsten Bereiche des öffentlichen (Staatsrecht, Verwaltungsrecht, Strafrecht, Völkerrecht, Prozessrecht, SchKG) und privaten Rechts (ZGB, OR). Kaufleute nennen die Teile des Zivilgesetzbuches und die Abteilungen des Obligationenrechts.</p>	<p>Basic Law</p> <p>1.1</p>		<p>Z</p>	<p>R</p>
<p>Rechtsquellen und Charakter von Rechtssätzen</p> <p>2. Kaufleute zählen die verschiedenen Rechtsquellen nach ZGB Art. 1 auf (geschriebenes Recht, Gewohnheitsrecht, Lehre und Überlieferung, richterliche Rechtsfindung). Beispiele ordnen sie der richtigen Quelle zu. Sie unterscheiden zwischen zwingenden und dispositiven (abänderbaren) Rechtssätzen.</p>	<p>1.2</p>	<p>formelles / materielles und generell-abstraktes / individuell-konkretes Recht (S. 9) nicht verlangt; relativ zwingende Rechtssätze nicht verlangt</p>	<p>Z</p>	<p>R</p>
<p>Rechtliche Fähigkeiten</p> <p>3. Kaufleute nennen die Voraussetzungen der Handlungsfähigkeit und der beschränkten Handlungsunfähigkeit. Für Sachverhalte entscheiden sie, welche rechtliche Fähigkeit vorliegt.</p>	<p>1.3</p>	<p>Rechtsobjekt/-subjekt (Kap. 1.3.1), Rechtshandlungen und -wirkungen (Kap. 1.3.3), sowie weitere wichtige Rechtsbegriffe (Kap. 1.3.6) nicht verlangt</p>	<p>Z</p>	<p>R</p>

<p>Arten und Formen von Rechtsgeschäften</p> <p>4. Kaufleute umschreiben die Merkmale eines Rechtsgeschäfts und unterscheiden zwischen ein- und zweiseitigen Rechtsgeschäften. Sie unterscheiden zwischen formfreien und formalen Rechtsgeschäften. Bei formalen Rechtsgeschäften unterscheiden sie die Vertragsformen (einfache und qualifizierte Schriftlichkeit, öffentliche Beurkundung) vom Registereintrag. Für Sachverhalte bestimmen Kaufleute mit Hilfe des Gesetzbuches die Form.</p>	1.3		Z	R
<p>Sachverhalt, Tatbestand und Rechtsfolge</p> <p>5. Kaufleute unterscheiden die Begriffe Sachverhalt, Tatbestand und Rechtsfolge. Für Sachverhalte bestimmen sie mit Hilfe des Gesetzesartikels die Tatbestandsmerkmale sowie die abstrakte und konkrete Rechtsfolge.</p>	1.4	Problemlöseschema (S. 31/32) nicht verlangt	Z	R
<p>Vertragsentstehung</p> <p>6. Für Sachverhalte überprüfen Kaufleute, ob alle Voraussetzungen zum Vertragsabschluss erfüllt sind (Vertragsfähigkeit der Parteien, Einhaltung von Formvorschriften, Gegenseitigkeit und Übereinstimmung der Willensäußerung, tatsächlicher Vertragswille, Einhaltung von Inhaltsvorschriften). Sie umschreiben die Nichtigkeit als Folge fehlender Vertragsvoraussetzungen.</p>	2.1	Aspekte der Unmöglichkeit (S. 53) nicht verlangt	Z	R
<p>Vertragsanfechtung</p> <p>7. Für Sachverhalte überprüfen Kaufleute, ob ein Anfechtungsgrund vorliegt (Übervorteilung, wesentlicher Irrtum, absichtliche Täuschung, Furchterregung). Sie umschreiben die einseitige Anfechtbarkeit von Verträgen als Folge vorhandener Anfechtungsgründe.</p>	2.2		Z	R
<p>Vertragserfüllung</p> <p>8. Für Sachverhalte nennen Kaufleute mit Hilfe des Gesetzbuches die Person, den Gegenstand, den Ort und die Zeit der gesetzlichen bzw. vereinbarten Vertragserfüllung.</p>	2.3		Z	R
<p>Nichterfüllungstatbestände</p> <p>9. Kaufleute unterscheiden zwischen Verzug, Unmöglichkeit der Leistung und nicht gehörig bewirkter Leistung. Für Sachverhalte bestimmen sie, welcher Nichterfüllungstatbestand vorliegt.</p>	3.1.1	Der Liefer- und Zahlungsverzug wird im Zusammenhang mit dem Kaufvertrag behandelt.	Z	R
<p>Verjährung</p> <p>10. Kaufleute kennen die Rechtsfolge der Verjährung und nennen für Sachverhalte den Beginn, die Dauer und das Ende der gesetzlichen Verjährungsfrist. Sie bestimmen mit Hilfe des Gesetzbuches, ob im Sachverhalt ein Verjährungsunterbruch vorliegt und nennen die rechtliche Folge eines Unterbruchs.</p>	3.1.3		Z	R

<p>Vertragssicherung</p> <p>11. Kaufleute umschreiben die folgenden Sicherungsmittel der Vertragserfüllung in groben Zügen: Konventionalstrafe, Zession, Bürgschaft, Eigentumsvorbehalt, Kaution, Retentionsrecht, Faustpfand, Grundpfand. Sie bestimmen für diese Sicherungsmittel, ob sie zu den Real- bzw. Personalsicherheiten gehören. Für Sachverhalte bestimmen Kaufleute das geeignete Sicherungsmittel.</p>	3.2		Z	R
<p>Obligationsbegriff und Entstehungsgründe</p> <p>12. Kaufleute umschreiben den Begriff der Obligation und die drei Entstehungsgründe (Vertrag, unerlaubte Handlung, ungerechtfertigte Bereicherung). Für Sachverhalte bestimmen sie, ob bzw. aus welchem Grund eine Obligation entstanden ist.</p>	3.2.2	Begriffe quasideliktische / deliktische Haftung (S. 90) nicht verlangt	Z	R
<p>Vertragsarten</p> <p>13. Kaufleute unterscheiden zwischen Veräußerungsverträgen, Verträgen auf Gebrauchsüberlassung und Verträgen auf Arbeitsleistung. Sie erstellen eine Baumstruktur der verschiedenen Arten von Kaufverträgen.</p>	4.1		Z	R
<p>Kaufvertrag</p> <p>14. Kaufleute überprüfen für Sachverhalte, ob ein Kaufvertrag zustande gekommen und richtig erfüllt worden ist. Insbesondere ermitteln sie den Erfüllungsort, die Erfüllungszeit, den Eigentumsübergang sowie den Übergang von Nutzen und Gefahr. Zu diesem Zweck unterscheiden Kaufleute zwischen Bar- und Kreditkäufen, Fahrnis- und Grundstückskäufen, Platz- und Distanzkäufen sowie Gattungs- und Spezieskäufen.</p> <p>15. Kaufleute bestimmen für Sachverhalte, ob es sich um ein Mahngeschäft, Verfalltagsgeschäft oder Stichtagsgeschäft handelt. Sie leiten daraus die unterschiedlichen Voraussetzungen und Folgen des Verzugs ab.</p> <p>16. Kaufleute prüfen für Sachverhalte, ob der Käufer alle Obliegenheiten (Prüfungspflicht, Meldepflicht und Aufbewahrungspflicht) eingehalten hat. Für versteckte und offene Mängel bestimmen Kaufleute die gesetzlichen oder vereinbarten Wahlrechte des Käufers.</p>	1.1		Z	R
<p>Mietvertrag</p> <p>17. Kaufleute überprüfen für Sachverhalte, ob ein Mietvertrag zustande gekommen ist. Sie überprüfen ausserdem, ob der Mieter bzw. Vermieter die gesetzlichen oder vereinbarten Pflichten eingehalten haben. Kaufleute bestimmen den gesetzlichen oder vereinbarten Kündigungstermin und beurteilen, ob eine Kündigung gültig vorgenommen wurde.</p> <p>18. Kaufleute erklären, warum es im Mietrecht besondere Schutzbestimmungen (Schutz vor missbräuchlichen Mietzinsen, Kündigungsschutz) gibt.</p>	<p>Special Law</p> <p>1.2</p>	Abgrenzung verschiedener Gebrauchsüberlassungsverträge (Kap. 1.2.1) nicht verlangt	Z	R

2. Lehrjahr	Lehrbuch	Hinweise	QV	
<p>Arbeitsvertrag</p> <p>19. Kaufleute überprüfen für Sachverhalte, ob ein Arbeitsvertrag zustande gekommen ist. Sie überprüfen ausserdem, ob der Arbeitnehmer bzw. Arbeitgeber die gesetzlichen oder vereinbarten Pflichten eingehalten haben. Kaufleute bestimmen den gesetzlichen oder vereinbarten Kündigungstermin und beurteilen, ob eine Kündigung gültig vorgenommen wurde.</p> <p>20. Kaufleute zählen die Beendigungsgründe befristeter und unbefristeter Arbeitsverhältnisse auf. Kaufleute bestimmen für Sachverhalte den gesetzlichen oder vereinbarten Kündigungstermin und beurteilen, ob eine Kündigung gültig vorgenommen wurde.</p> <p>21. Kaufleute bestimmen für Sachverhalte, ob eine missbräuchliche Kündigung oder eine Kündigung zur Unzeit vorliegt und leiten daraus die entsprechenden Rechtsfolgen ab.</p>	1.3 / 1.3.2	Abgrenzung verschiedener Arbeitsleistungsverträge (Kap. 1.3.1), Lehrvertrag (Kap. 1.3.3) und kollektives Arbeitsrecht (Kap. 1.3.4) nicht verlangt	Z	R
<p>Rechtsformen</p> <p>22. Kaufleute erstellen oder vervollständigen eine Übersicht über die Rechtsformen des Obligationenrechts und des Zivilgesetzbuches als Baumstruktur. Sie nennen und umschreiben Personengesellschaften, Kapitalgesellschaften und juristischen Personen.</p> <p>Einzelunternehmung</p> <p>23. Kaufleute nennen die rechtlichen Merkmale der Einzelunternehmung. Sie wenden die massgebenden Gesetzesartikel zum Handelsregistereintrag und zur Firmenbildung an.</p> <p>Aktiengesellschaft</p> <p>24. Kaufleute nennen die rechtlichen Gründungsvoraussetzungen für die Aktiengesellschaften und beschreiben das Gründungsverfahren. Sie wenden die massgebenden Gesetzesartikel zur Firmenbildung, zum Grundkapital (Aktien), zur Haftung, zu den Ansprüchen der Aktionäre und zu den Organen an.</p> <p>Gesellschaft mit beschränkter Haftung</p> <p>25. Kaufleute nennen die rechtlichen Gründungsvoraussetzungen für die Gesellschaft mit beschränkter Haftung. Sie wenden die massgebenden Gesetzesartikel zur Firmenbildung, zum Grundkapital, zur Haftung, zu den Ansprüchen der Gesellschafter und zu den Organen an.</p> <p>26. Kaufleute wenden zum Vergleich von Rechtsformen den morphologischen Kasten an.</p>	2.1	Personengesellschaften (Kap. 2.1.2), Genossenschaft (Kap. 2.1.4) sowie Verein und Stiftung (Kap. 2.1.5) nur im Rahmen des ersten Lehrzieles verlangt revidiertes Aktienrecht (betrifft AG und GmbH): nur neues Recht ist zulässig	Z	R
<p>Handelsregister</p> <p>27. Kaufleute zählen Informationen auf, die das Handelsregister enthält. Sie beschreiben die Eintragungspflicht bzw. das Eintragsrecht von Unternehmen und kennen die rechtlichen Wirkungen des Handelsregistereintrags.</p>	2.2	Kaufmännische Buchführung (Kap. 2.2.3) nicht verlangt	Z	R

<p>Firma</p> <p>28. Kaufleute beurteilen die Zulässigkeit konkreter Firmen nach den gesetzlichen Kriterien (Rechtsform, Firmenwahrheit, Firmenausschliesslichkeit im Schutzbereich).</p>	<p>2.2</p>	<p>revidiertes Firmenrecht (betrifft AG): nur neues Recht ist zulässig</p>	<p>Z</p>	<p>R</p>
<p>Schuldbetriebs- und Konkursgesetz</p> <p>29. Kaufleute erklären den Unterschied zwischen den verschiedenen Betreibungsarten und beschreiben die einzelnen Schritte des Einleitungsverfahrens. Sie wissen, wie ein Rechtsvorschlag beseitigt werden muss. Für Sachverhalte bestimmen sie die Art der Betreuung.</p>	<p>3.1</p>	<p>Fristen (S. 141) und Fortsetzung der Betreuung (Kap. 3.2) nicht verlangt</p>		<p>R</p>
<p>Eherecht</p> <p>30. Kaufleute beurteilen für Sachverhalte die rechtlichen Voraussetzungen und Wirkungen der Ehe und nennen wesentliche Unterschiede zum Konkubinat und zur eingetragenen Partnerschaft. Sie umschreiben den Begriff Güterstand und nehmen für den gesetzlichen Güterstand die güterrechtliche Aufteilung bei der Auflösung der Ehe vor.</p>	<p>4.1</p>	<p>Eheschutz, Trennung und Scheidung (S. 177/178) nicht verlangt; güterrechtliche Auseinandersetzung: nur Regeln der Errungenschaftsbeteiligung verlangt</p>		<p>R</p>
<p>Erbrecht</p> <p>31. Kaufleute nehmen die gesetzliche Erbteilung vor. Sie ermitteln die Pflichtteile und die frei verfügbare Quote als Bruchteil und als Frankenbetrag. Sie unterscheiden die Verfügungsformen des Testamentes und des Erbvertrages. Kaufleute beurteilen die inhaltliche und formale Gültigkeit letztwilliger Verfügungen und bestimmen die Klagemöglichkeiten bei Verletzungen.</p>	<p>5</p>			<p>R</p>

Lehrziele Betriebskunde E-Profil				
1. Lehrjahr	Lehrbuch	Hinweise	QV	
<p>Zielbeziehungen</p> <p>1. Kaufleute umschreiben verschiedene Zielbeziehungen (Zielkonflikt, -indifferenz, -harmonie) innerhalb der Unternehmung und in deren Umwelt. Für konkrete Fälle bestimmen sie die Beziehungsart.</p> <p>Ökonomische Prinzipien</p> <p>2. Kaufleute unterscheiden die verschiedenen Ansätze der Wirtschaftlichkeit von Unternehmungen (ökonomische Prinzipien: Optimum-, Maximum- und Minimumprinzip). Sie machen eigene Beispiele und ordnen konkrete Fälle dem jeweiligen Prinzip zu.</p>	<p>Basic Management</p> <p>1.1</p>		Z	R
<p>Einteilung von Unternehmen</p> <p>3. Kaufleute gliedern die Unternehmen der schweizerischen Wirtschaft nach geeigneten Merkmalen der Grösse (Anzahl Beschäftigte, Umsatz, Bilanzsumme, branchenspezifische Merkmale), nach den Wirtschaftssektoren (I., II. und III.) und nach der Trägerschaft (öffentliche, gemischte und private).</p>	1.2	Einteilung nach Güterarten (S. 7/8) nicht verlangt		R
<p>Anspruchsgruppen</p> <p>4. Kaufleute zeigen im Unternehmensmodell den Einfluss der verschiedenen Anspruchsgruppen (Mitarbeiter, Konkurrenz, Kapitalgeber, Kunden, Lieferanten, Institution) auf die Unternehmung auf. Sie zählen die verschiedenen Zielsetzungen der Anspruchsgruppen auf und führen eine einfache Stakeholderanalyse durch.</p>	1.5		Z	R
<p>Umweltsphären</p> <p>5. Kaufleute unterscheiden im Unternehmensmodell die soziale, ökonomische, ökologische und technologische Umwelt. Konkrete Einflüsse ordnen sie den richtigen Sphären zu.</p>	1.5		Z	R
<p>Grundstrategie und Leitbild</p> <p>6. Kaufleute umschreiben den Inhalt der Grundstrategie (leistungswirtschaftliche, finanzwirtschaftliche und soziale Ziele) und erklären den Unterschied zum Leitbild.</p>	2.1			R
<p>Unternehmenskonzept</p> <p>7. Kaufleute geben den Aufbau und den Zweck des Unternehmenskonzepts (Bereiche: Leistungen, Finanzen, Soziales; Ebenen: Ziele, Mittel, Verfahren) wieder. Sie ordnen Beispiele dem richtigen Bereich und der richtigen Ebene zu.</p>	2.2		Z	R

<p>Produkt- und Marktziele</p> <p>8. Kaufleute formulieren für einen konkreten Fall typische Produktziele (Art und Qualität, Sortiment, Umsatz) und Marktziele (Bedürfnisse; Teilmärkte; Kundensegmente mit demografischer, geografischer oder übriger Gliederung; Marktgrößen). Sie ermitteln das Marktpotenzial, das Marktvolumen, den Sättigungsgrad, den Marktanteil, Marktinterdependenzen und die Marktstellung. Kaufleute zählen die Phasen eines Produktlebenszyklus auf und beschreiben deren wesentliche Merkmale. Kaufleute beurteilen, ob Ziele konkret, aufeinander abgestimmt, realistisch und terminiert sind (KART-Regel).</p>	3.1	Marktforschung (Kap. 3.1.1) nicht verlangt	Z	R
<p>Marketing-Mix</p> <p>9. Kaufleute erstellen einen geeigneten Marketing-Mix für Produkte oder Dienstleistungen, die ihnen grundsätzlich bekannt sind.</p> <p>10. Product: Sie konkretisieren die Produktziele mit Hilfe eines morphologischen Kastens.</p> <p>11. Place: Sie erklären den Unterschied zwischen dem direkten und dem indirekten Absatz. Sie bestimmen das geeignete Absatzverfahren und begründen ihre Wahl (Kriterien: Beratung, Auswahl, Vertriebsdichte, andere).</p> <p>12. Promotion: Sie entwerfen und unterscheiden rationale und emotionale Werbebotschaften. Sie wenden die AIDA-Formel auf konkrete Beispiele der Werbung an. Sie unterscheiden Werbemittel und Werbeträger und beurteilen deren Wirkungsgrad (Streuverlust und Nachhaltigkeit). Kaufleute unterscheiden Werbemassnahmen von Verkaufsförderung, persönlichem Verkauf und Public Relations.</p> <p>13. Price: Kaufleute bestimmen für konkrete Fälle die Art des Einflusses auf die Preispolitik einer Unternehmung. Sie unterscheiden zwischen den folgenden Einflüssen: Art und Qualität der Leistung, Preisdifferenzierung, Preisbindung, Wettbewerbsverhältnisse sowie Reaktionen der Kunden.</p>	3.3		Z	R
<p>Finanzierungsgrundsätze und -arten</p> <p>14. Kaufleute erklären den Unterschied zwischen den Begriffen Fremd- und Eigenfinanzierung, Kredit-, Beteiligungs- und Selbstfinanzierung. Sie legen für konkrete Fälle unter Berücksichtigung der Finanzierungsgrundsätze (Liquidität, Sicherheit, Rendite) die geeignete Finanzierungsart fest. Für konkrete Beispiele bestimmen Kaufleute die zutreffenden Finanzierungs-begriffe.</p>	4.2.2 / 4.2.3	Sonderfinanzierungsformen (S. 94) nicht verlangt		R

<p>2. Lehrjahr</p>	Lehrbuch	Hinweise	QV	
<p>Lohnarten</p> <p>15. Kaufleute unterscheiden den Zeitlohn von den verschiedenen Leistungslöhnen (Akkord, Prämie/Provision, Erfolgsbeteiligung). Für einfache Beispiele bestimmen sie die gängigen Lohnarten.</p>	5.2.3	Übersicht (S. 105) und Kriterien der Arbeitsbewertung (S. 106/107) nicht verlangt	Z	R

<p>Mitarbeiter-Mitwirkung</p> <p>16. Kaufleute erklären den Unterschied zwischen den folgenden Formen der Mitarbeiter-Mitwirkung: Information, Mitsprache, Mitbestimmung und Selbstbestimmung/-verwaltung. Sie umschreiben allgemein, welche Form der Mitwirkung in welchen Fällen geeignet ist. Für konkrete Fälle bestimmen sie zutreffende Form der Mitarbeiter-Mitwirkung.</p>	<p>5.2.3</p>		<p>Z</p>	<p>R</p>
<p>Organigramm</p> <p>17. Kaufleute unterscheiden die Aufbau- von der Ablauforganisation. Sie zeichnen und interpretieren einfache Organigramme. Sie unterscheiden zu diesem Zweck zwischen Linien-, Stab-Linien- und Profitcenter-Organisationen bzw. Breiten- und Tiefgliederung, erklären allgemein den Unterschied zwischen Stab- und Linienstellen, bestimmen die Kontrollspanne, den Dienstweg und die Weisungsbefugnis einer konkreten Stelle und unterscheiden zwischen funktionalen (Teilaufgaben) und divisionalen (Produkte, Märkte) Gliederungsmerkmalen.</p> <p>Stellenbeschreibung</p> <p>18. Kaufleute beurteilen, ob eine einfache Stellenbeschreibung inhaltlich vollständig (Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortungen) und richtig (Kongruenz innerhalb der Stellenbeschreibung und Abgrenzung zu arbeitsvertraglichen Inhalten) ist.</p>	<p>6.1 / 6.2</p>	<p>Matrix-Organisation (S. 123/124) und Humanisierung der Arbeit (Kap. 6.2.7) nicht verlangt</p>	<p>Z</p>	<p>R</p>
<p>Flussdiagramm</p> <p>19. Kaufleute stellen einfache Prozesse aus Alltag oder Betrieb als Flussdiagramm dar. Sie beurteilen, ob ein Flussdiagramm inhaltlich und formal richtig ist.</p>	<p>6.3</p>		<p>Z</p>	<p>R</p>
<p>Feedback-Diagramm</p> <p>20. Kaufleute stellen Netzwerke als Feedback-Diagramm dar. Sie interpretieren einfache Feedback-Diagramme.</p>	<p>7</p>		<p>Z</p>	<p>R</p>
<p>Anlagegrundsätze, -strategien und -instrumente</p> <p>21. Kaufleute legen unter Berücksichtigung der Anlagegrundsätze (Magisches Dreieck: Verfügbarkeit der Mittel, Sicherheit der Anlage, Gewinnmöglichkeiten) für einfache Situationen die Anlagestrategie (konservativ, aggressiv, ausgewogen) fest. Sie umschreiben den Begriff Diversifikation und legen ein Portfolio auf Grundlage der Anlagestrategie fest. Kaufleute beurteilen, ob Anlageinstrumente (Aktien [Namenpapiere, Inhaberpapiere und Partizipationsscheine], Obligationen [Kassenobligationen und Anleihen], Optionen, Fonds, Banksparen, Lebensversicherungen [Rückkaufswert], Immobilien) sicher, liquide und rentabel sind.</p>	<p>8.1-8.3</p>		<p>Z</p>	<p>R</p>
<p>Versicherungen</p> <p>22. Kaufleute umschreiben die Funktionsweise von Versicherungen. Sie benennen für Privatpersonen (Haftpflicht, Diebstahl, Bruch, Wasser, Feuer, Krankheit, Unfall, Tod, Arbeitslosigkeit) und für eine Unternehmung (Produkthaftpflicht, Garantie, Betriebsausfall, Diebstahl, Bruch, Wasser, Feuer, Unfall) Risiken, die normalerweise versichert werden.</p>	<p>9.1-9.5</p>		<p>Z</p>	<p>R</p>

<p>23. Kaufleute unterscheiden Versicherungen nach dem Versicherungsobjekt (Sache, Personen oder Vermögen), der Wahlfreiheit (obligatorisch oder freiwillig) und dem Träger (staatlich oder privat).</p> <p>24. Kaufleute wenden die Phasen der Risikopolitik auf einen konkreten Fall an.</p> <p>25. Kaufleute berechnen die Versicherungsdeckung für die Sachverhalte der Unter-, Über- und Doppelversicherung.</p> <p>26. Kaufleute umschreiben die wesentlichen Merkmale der folgenden Versicherungen: Krankenkasse, Privathaftpflicht, Motorfahrzeughaftpflicht und -kasko, Rechtsschutz, Gebäude, Hausrat/Mobiliar und Lebensversicherung.</p> <p>27. Kaufleute umschreiben die Merkmale des 3-Säulen-Prinzips der Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge (Träger, Zweck und Inhalt jeder Säule) in der Schweiz. Sie beschreiben die Finanzierungssysteme (Umlage- und Kapitaldeckungsverfahren) und die damit verbundenen Probleme (Überalterung, Inflation, andere).</p> <p>28. Kaufleute schlagen für eine Privatperson bzw. einen Privathaushalt ein geeignetes Versicherungsportfolio vor.</p>	9.1-9.5		Z	R
<p>Steuern</p> <p>29. Kaufleute erklären den Unterschied zwischen einer Steuer und anderen Einnahmequellen des Staates. Sie kennen die wichtigsten Bundes-, Staats- und Gemeindesteuern. Kaufleute bestimmen für konkrete Steuern die Steuerhoheit, den Steuerzweck und das Steuerobjekt. Sie beschreiben mögliche Ursachen und Folgen unterschiedlicher Steuersätze. Kaufleute erklären die Begriffe Steuerprogression und Doppelbesteuerung.</p>	10	Berechnung von Einkommenssteuer (S. 208/209) und Berechnung von Vermögenssteuer (S. 210/211) nicht verlangt		R
<p>Nutzwertanalyse</p> <p>30. Kaufleute führen für ein konkretes Entscheidproblem eine einfache Nutzwertanalyse durch: Sie bestimmen die Kriterien und gewichten diese, bewerten jede Alternative pro Kriterium und ermitteln daraus den Nutzwert sowie den Rang jeder Alternative.</p>	11		Z	R

Lehrziele Betriebskunde B-Profil				
1. Lehrjahr	Lehrbuch	Hinweise	QV	
<p>Zielbeziehungen</p> <p>1. Kaufleute umschreiben verschiedene Zielbeziehungen (Zielkonflikt, -indifferenz, -harmonie) innerhalb der Unternehmung und in deren Umwelt. Für konkrete Fälle bestimmen sie die Beziehungsart.</p> <p>Ökonomische Prinzipien</p> <p>2. Kaufleute unterscheiden die verschiedenen Ansätze der Wirtschaftlichkeit von Unternehmungen (ökonomische Prinzipien: Optimum-, Maximum- und Minimumprinzip). Sie machen eigene Beispiele und ordnen konkrete Fälle dem jeweiligen Prinzip zu.</p>	<p>Basic Management</p> <p>1.1</p>			R

<p>Einteilung von Unternehmen</p> <p>3. Kaufleute gliedern die Unternehmen der schweizerischen Wirtschaft nach geeigneten Merkmalen der Grösse (Anzahl Beschäftigte, Umsatz, Bilanzsumme, branchenspezifische Merkmale), nach den Wirtschaftssektoren (I., II. und III.) und nach der Trägerschaft (öffentliche, gemischte und private).</p>	1.2	Einteilung nach Güterarten (S. 7/8) nicht verlangt		R
<p>Anspruchsgruppen</p> <p>4. Kaufleute zeigen im Unternehmensmodell den Einfluss der verschiedenen Anspruchsgruppen (Mitarbeiter, Konkurrenz, Kapitalgeber, Kunden, Lieferanten, Institution) auf die Unternehmung auf. Sie zählen die verschiedenen Zielsetzungen der Anspruchsgruppen auf.</p> <p>Umweltsphären</p> <p>5. Kaufleute unterscheiden im Unternehmensmodell die soziale, ökonomische, ökologische und technologische Umwelt. Konkrete Einflüsse ordnen sie den richtigen Sphären zu.</p>	1.5			R
<p>Finanzierungsgrundsätze und -arten</p> <p>6. Kaufleute erklären den Unterschied zwischen den Begriffen Fremd- und Eigenfinanzierung, Kredit-, Beteiligungs- und Selbstfinanzierung. Sie legen für konkrete Fälle unter Berücksichtigung der Finanzierungsgrundsätze (Liquidität, Sicherheit, Rendite) die geeignete Finanzierungsart fest. Für konkrete Beispiele bestimmen Kaufleute die zutreffenden Finanzierungs-begriffe.</p>	4.2.2 / 4.2.3	Sonderfinanzierungsformen (S. 94) nicht verlangt		R

2. Lehrjahr	Lehrbuch	Hinweise	QV	
<p>Lohnarten</p> <p>7. Kaufleute unterscheiden den Zeitlohn von den verschiedenen Leistungslöhnen (Akkord, Prämie/Provision, Erfolgsbeteiligung). Für einfache Beispiele bestimmen sie die gängigen Lohnarten.</p> <p>Mitarbeiter-Mitwirkung</p> <p>8. Kaufleute erklären den Unterschied zwischen den folgenden Formen der Mitarbeiter-Mitwirkung: Information, Mitsprache, Mitbestimmung und Selbstbestimmung/-verwaltung. Sie umschreiben allgemein, welche Form der Mitwirkung in welchen Fällen geeignet ist. Für konkrete Fälle bestimmen sie zutreffende Form der Mitarbeiter-Mitwirkung.</p>	5.2.3	Übersicht (S. 105) und Kriterien der Arbeitsbewertung (S. 106/107) nicht verlangt	Z	R
<p>Organigramm</p> <p>9. Kaufleute unterscheiden die Aufbau- von der Ablauforganisation. Sie zeichnen und interpretieren einfache Organigramme. Sie unterscheiden zu diesem Zweck zwischen Linien- und Stab-Linien-Organisationen bzw. Breiten- und Tiefengliederung, erklären allgemein den Unterschied zwischen Stab- und Linienstellen, bestimmen die Kontrollspanne, den Dienstweg und die Weisungsbefugnis einer konkreten Stelle und unterscheiden zwischen funktionalen (Teilaufgaben) und divisionalen (Produkte, Märkte) Gliederungsmerkmalen.</p>	6.1 / 6.2	Profit-Center (S. 119 unten), Matrix-Organisation (S. 123/124) und Humanisierung der Arbeit (Kap. 6.2.7) nicht verlangt	Z	R

<p>Stellenbeschreibung</p> <p>10. Kaufleute beurteilen, ob eine einfache Stellenbeschreibung inhaltlich vollständig (Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortungen) und richtig (Kongruenz innerhalb der Stellenbeschreibung und Abgrenzung zu arbeitsvertraglichen Inhalten) ist.</p>	6.1 / 6.2		Z	R
<p>Flussdiagramm</p> <p>11. Kaufleute stellen einfache Prozesse aus Alltag oder Betrieb als Flussdiagramm dar. Sie beurteilen, ob ein Flussdiagramm inhaltlich und formal richtig ist.</p>	6.3		Z	R
<p>Feedback-Diagramm</p> <p>12. Kaufleute stellen Netzwerke als Feedback-Diagramm dar. Sie interpretieren einfache Feedback-Diagramme.</p>	7		Z	R
<p>Versicherungen</p> <p>13. Kaufleute umschreiben die Funktionsweise von Versicherungen. Sie benennen für Privatpersonen (Haftpflicht, Diebstahl, Bruch, Wasser, Feuer, Krankheit, Unfall, Tod, Arbeitslosigkeit) und für eine Unternehmung (Produkthaftung, Garantie, Betriebsausfall, Diebstahl, Bruch, Wasser, Feuer, Unfall) Risiken, die normalerweise versichert werden.</p> <p>14. Kaufleute unterscheiden Versicherungen nach dem Versicherungsobjekt (Sache, Personen oder Vermögen), der Wahlfreiheit (obligatorisch oder freiwillig) und dem Träger (staatlich oder privat).</p> <p>15. Kaufleute umschreiben die wesentlichen Merkmale der folgenden Versicherungen: Krankenkasse, Privathaftung, Motorfahrzeughaftpflicht und -kasko, Rechtsschutz, Gebäude, Hausrat/Mobiliar und Lebensversicherung.</p> <p>16. Kaufleute umschreiben die Merkmale des 3-Säulen-Prinzips der Alters-, Hinterlassenen- und Invalidenvorsorge (Träger, Zweck und Inhalt jeder Säule) in der Schweiz. Sie beschreiben die Finanzierungssysteme (Umlage- und Kapitaldeckungsverfahren) und die damit verbundenen Probleme (Überalterung, Inflation, andere).</p>	9.1-9.5		Z	R
<p>Steuern</p> <p>17. Kaufleute erklären den Unterschied zwischen einer Steuer und anderen Einnahmequellen des Staates. Sie kennen die wichtigsten Bundes-, Staats- und Gemeindesteuern. Kaufleute bestimmen für konkrete Steuern die Steuerhoheit, den Steuerzweck und das Steuerobjekt. Sie beschreiben mögliche Ursachen und Folgen unterschiedlicher Steuersätze. Kaufleute erklären die Begriffe Steuerprogression und Doppelbesteuerung.</p>	10	Berechnung von Einkommenssteuer (S. 208/209) und Berechnung von Vermögenssteuer (S. 210/211) nicht verlangt		R
<p>Nutzwertanalyse</p> <p>18. Kaufleute führen für ein konkretes Entscheidproblem eine einfache Nutzwertanalyse durch: Sie bestimmen die Kriterien und gewichten diese, bewerten jede Alternative pro Kriterium und ermitteln daraus den Nutzwert sowie den Rang jeder Alternative.</p>	Unterlagen der Lehrperson	Das Raster und eine Anleitung werden vorgegeben.	Z	R

Lehrziele Volkswirtschaftslehre E- und B-Profil			
1. Semester	Hinweise	QV	
<p>Grundbegriffe</p> <p>1. Kaufleute erklären die Ursachen des Wirtschaftslebens und unterscheiden die verschiedenen Bedürfnisse. Sie schätzen die ungefähren Anteile der Grund- und Wahlbedürfnisse in der heutigen Zeit ab.</p> <p>2. Kaufleute beschreiben die verschiedenen Güterarten und ordnen konkrete Beispiele richtig zu.</p> <p>3. Kaufleute nennen und umschreiben die Produktionsfaktoren und analysieren deren Bedeutung für die Wirtschaft.</p> <p>4. Kaufleute beschreiben das Bruttoinlandprodukt und das Volkseinkommen und beurteilen die Unterschiede verschiedener Länder.</p> <p>5. Kaufleute beschreiben die drei Sektoren der Wirtschaft und begründen den Strukturwandel in den letzten 200 Jahren. Konkrete Branchen ordnen Sie richtig zu.</p>			R
<p>Preisbildung</p> <p>6. Kaufleute erläutern die Begriffe Angebot und Nachfrage und bestimmen grafisch den Gleichgewichtspreis. Sie erstellen entsprechende Preis-Mengen-Diagramme und zeigen, wie sich die Kurven bei unterschiedlichen Einflüssen verschieben.</p>			R
<p>Geld</p> <p>7. Kaufleute beschreiben die Entstehung und die Bedeutung des Geldes und begründen die Entwicklung der Geldarten bis heute. Sie nennen die Aufgaben des Geldes und bestimmen, welche Bedingungen an die jeweiligen Aufgaben geknüpft sein müssen.</p> <p>8. Kaufleute erstellen den einfachen Wirtschaftskreislauf und ergänzen den erweiterten Wirtschaftskreislauf. Sie analysieren die Elemente und Austauschbeziehungen.</p> <p>9. Sie leiten aus dem Wirtschaftskreislauf zentrale Gleichgewichte (Güterstrom = Geldstrom, Sparen = Investieren, Staatseinnahmen = Staatsausgaben) ab.</p> <p>10. Kaufleute unterscheiden zwischen Sparen, Horten und Investieren und leiten daraus die Folgen für die Wirtschaft ab. Sie unterscheiden die verschiedenen Sparer und legen dar, wie gespart wird. Sie leiten daraus die Bedeutung für die Volkswirtschaft ab.</p> <p>11. Kaufleute beschreiben den Geldwert und bestimmen den Unterschied zwischen Binnen- und Aussenwert. Sie erklären, wie der Wert des Geldes gemessen werden kann. Sie schätzen die ungefähren Anteile der Bedarfsgruppen im Landesindex der Konsumentenpreise ab und berechnen für ein einfaches Beispiel die Teuerung.</p>			R
<p>Störung des Geldwertes</p> <p>12. Kaufleute unterscheiden die Inflation von der Deflation. Sie beschreiben und erklären die jeweiligen Ursachen und die entsprechenden Folgen. Sie erklären den Sonderfall «Stagflation».</p>	Inflation, Deflation, Stagflation, Rezession		R

<p>Konjunktur und Wachstum</p> <p>13. Kaufleute erklären das Wesen der Konjunktur. Sie beschreiben einen Konjunkturzyklus und analysieren für die verschiedenen Situationen die Auswirkungen auf die Wirtschaft. Sie erklären, wie die Konjunktur gemessen wird und bestimmen konkrete Konjunkturphasen aufgrund gängiger Kurvendiagramme. Kaufleute zählen die wichtigsten Konjunkturindikatoren auf und beschreiben deren Bedeutung.</p> <p>14. Kaufleute erläutern die wichtigsten Ziele der Konjunkturpolitik mit dem magischen Fünfeck und legen dar, welche Vor- und Nachteile für die Wirtschaft daraus folgen. Sie unterscheiden die verschiedenen antizyklischen Eingriffe des Staates.</p> <p>15. Kaufleute schätzen die Möglichkeiten des wirtschaftlichen Wachstums ab und legen Grenzen des Wachstums dar.</p> <p>16. Kaufleute unterscheiden zwischen Wohlstand und Wohlfahrt. Sie bestimmen und analysieren die Indikatoren für die beiden Grössen.</p>			R
<p>Währung</p> <p>17. Kaufleute umschreiben die Begriffe Währung, Noten, Münzen, Devisen, Devisenmarkt, Geld- und Briefkurs. Sie erklären den Aufbau der Zahlungsbilanz und leiten daraus die Bedeutung der Aussenwirtschaft für die Schweiz ab.</p> <p>18. Kaufleute beschreiben das Wechselkurssystem und interpretieren die Auswirkungen von festen und flexiblen Wechselkursen.</p> <p>19. Kaufleute umschreiben die EWU und wägen die Vor- und Nachteile der gemeinsamen Währung gegeneinander ab.</p>			R
<p>Aufgaben der SNB</p> <p>20. Kaufleute erklären die Entstehung und Bedeutung der Schweizerischen Nationalbank</p> <p>21. Sie benennen die wichtigsten Aufgaben der SNB und schätzen deren Auswirkungen für die Volkswirtschaft ab.</p> <p>22. Sie erklären das Notenbankinstrumentarium und leiten daraus die Auswirkungen auf die Geldmärkte ab.</p>			R

Lehrziele Staatskunde E- und B-Profil			
2. Semester	Hinweise	QV	
<p>Grundlagen</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kaufleute beschreiben die Elemente eines Staates. Sie erläutern den Begriff «Staatsrecht» und leiten daraus die Folgen für die juristischen und natürlichen Personen ab. 2. Sie erklären die wichtigsten geschichtlichen Etappen der Schweiz auf dem Weg zur heutigen Staatsform. Sie leiten aus jeder Etappe die Bedeutung für die heutige Schweiz ab. 3. Sie beschreiben die Entstehung der Bundesverfassung und erklären die wichtigsten Grundsätze. 4. Kaufleute beschreiben die verschiedenen Staats- und Regierungsformen und bestimmen für Beispiele die konkrete Form. 			R
<p>Grundrechte, Bürgerrechte und Sozialziele</p> <ol style="list-style-type: none"> 5. Kaufleute schildern die Entstehung der Grund- und Bürgerrechte im historischen Zusammenhang. 6. Sie unterscheiden die Grundrechtsarten und zählen für wichtige Grundrechte die entsprechenden Teilbereiche auf. Sie geben Gründe für die Einschränkung von Grundrechten an. 7. Sie beschreiben das Staatsbürgerrecht und erklären, wie man das Bürgerrecht erwerben oder verlieren kann. Sie beschreiben die Bedingungen für die Ausübung von politischen Rechten. 8. Kaufleute beschreiben die Sozialziele der Schweiz und untersuchen, welche Kreise diese Ziele eher ab- bzw. ausbauen möchten. 	Auswahl von Freiheitsrechten, Sozialrechten und politischen Rechten treffen		R
<p>Bund, Kantone und Gemeinden</p> <ol style="list-style-type: none"> 9. Kaufleute beschreiben den Begriff «Föderalismus» - insbesondere seine Bedeutung für die Schweiz - und leiten daraus das Verhältnis zwischen Bund, Kantonen und Gemeinden ab. 10. Sie bestimmen mit Hilfe der Bundesverfassung für verschiedene Aufgabenbereiche die Zuständigkeit von Bund, Kantonen und Gemeinden. 			R
<p>Geld und Macht</p> <ol style="list-style-type: none"> 11. Kaufleute erläutern die Mechanismen der Staatseinnahmen und -ausgaben. Sie analysieren die Finanzinteressen der verschiedenen Parteien und Verbände. 12. Sie beschreiben die wichtigsten Steuergrundsätze und unterscheiden zwischen direkten und indirekten Steuern. Sie schätzen die Bedeutung dieser Steuern ab und erklären deren Verwendung. 13. Kaufleute umschreiben die finanzpolitischen Grundsätze und interpretieren die aktuelle finanzpolitische Lage der Schweiz. 			R

<p>Behörden und ihre Aufgaben</p> <p>14. Kaufleute beschreiben die drei Staatsgewalten und die drei Staatsebenen der Schweiz. Sie nennen die entsprechenden Fachbegriffe. Sie begründen die Bedeutung der Gewaltentrennung und ordnen den Gewalten die wichtigsten Aufgaben zu. Sie bezeichnen die Gewalten auf Bundesebene, für den Kanton Bern und die Gemeinde (Stadt) Bern.</p> <p>15. Sie erläutern die Organisation der Legislative auf Bundesebene und erklären die Bedeutungen von Kommissionen und Fraktionen.</p> <p>16. Kaufleute erklären mit Hilfe der Bundesverfassung die Zuständigkeiten der Bundesversammlung. Sie können die parlamentarischen Instrumente aufzählen und beschreiben die Inhalte und Anforderungen.</p> <p>17. Sie beschreiben die Entstehung eines Gesetzes von der Anregung bis zur Inkraftsetzung.</p> <p>18. Kaufleute beschreiben die Exekutive auf Bundesebene. Sie nennen die Namen der aktuellen Bundesräte und ordnen diesen die richtige Partei und das entsprechende Departement zu. Sie erklären die Begriffe Zauberformel, Konkordanz, Bundespräsident und Kollegialprinzip.</p> <p>19. Kaufleute beschreiben mit Hilfe der Bundesverfassung die Zuständigkeiten des Bundesrates. Sie erklären die Bedeutung und die Aufgaben der Bundeskanzlei.</p> <p>20. Kaufleute erklären die Aufgaben des Bundesgerichtes und des Versicherungsgerichts.</p>			R
<p>Volk und Stände</p> <p>21. Kaufleute erklären das aktive und passive Wahlrecht.</p> <p>22. Sie beschreiben die wichtigsten Massenmedien und schätzen deren Einfluss auf die Meinungsbildung ab.</p> <p>23. Kaufleute untersuchen die Entwicklung der Stimmbeteiligung seit dem ersten Weltkrieg und entwickeln Szenarien, wie die Stimmbeteiligung gehoben werden könnte.</p> <p>24. Kaufleute beschreiben die wichtigsten politischen Parteien und ordnen sie in ein Links-Mitte-Rechts-Schema ein.</p> <p>25. Kaufleute erläutern die beiden direkten Mitwirkungsrechte Initiative und Referendum auf Bundesebene.</p> <p>26. Kaufleute erklären die Wahlverfahren und vergleichen die Vor- und Nachteile der Systeme. Sie umschreiben die Begriffe absolutes Mehr, relatives Mehr und doppeltes Mehr. Sie beschreiben die Regeln für das Kumulieren und Panaschieren und unterscheiden zwischen Parteien- und Kandidatenstimmen.</p> <p>27. Kaufleute füllen einen Wahlzettel korrekt aus.</p>			R

Lehrziele Wirtschaftsgeografie E-Profil			
3. Semester	Hinweise	QV	
<p>Naturraum – Kultur- und Wirtschaftsraum</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Kaufleute beschreiben die ökonomischen und ökologischen Zusammenhänge mit Hilfe des Geofaktorenvierecks und erklären die wichtigsten Fachbegriffe. Sie verfügen über ein Basiswissen in erweiterter Länderkunde. 2. Kaufleute erklären vereinfacht den Aufbau der Atmosphäre und begründen die Bedeutung der verschiedenen Schichten. Sie beschreiben die Photosynthese qualitativ und schätzen die Bedeutung für das Leben ab. 3. Kaufleute erläutern die globalen, regionalen und lokalen Veränderungen des Naturraumes mit Beispielen. Sie leiten daraus Folgen für die Menschen ab. Sie analysieren die Arealstatistik der Schweiz. 4. Kaufleute beschreiben die Situation der Landwirtschaft in der Schweiz. Sie begründen den zahlenmässigen Rückgang der Betriebe und entwickeln Lösungsvorschläge zur Erhaltung der Landwirtschaft. 	Länderkunde gemäss separatem Skript		R
<p>Naturfaktoren</p> <ol style="list-style-type: none"> 5. Kaufleute beschreiben vereinfacht die Entstehung des Weltalls und der Erde. 6. Kaufleute erklären die Entstehung von Tag und Nacht und von den Jahreszeiten. Sie begründen die astronomischen Jahreszeiten und leiten daraus die Entstehung der Mitternachtssonne und Polarnacht ab. 7. Kaufleute bestimmen auf der Weltkarte die Grossklimazonen. Sie beschreiben für jeden Klimatyp die Temperatur, die natürliche Vegetation und die Nutzpflanzen. Kaufleute erstellen typische Klimadiagramme. 8. Kaufleute erklären den Treibhauseffekt und schätzen mögliche Folgen für die Erde ab. 9. Kaufleute erklären die Ozonproblematik in der Stratosphäre und in Bodennähe und analysieren die möglichen Folgen. Sie arbeiten Lösungsvorschläge aus. 			R
<p>Weltbevölkerung</p> <ol style="list-style-type: none"> 10. Kaufleute beschreiben das Wachstum der Weltbevölkerung. Sie analysieren die Ursachen der starken Zunahme und untersuchen die Schwierigkeiten bei der Geburtenregelung. 11. Kaufleute vergleichen die Sterbe- und Geburtenrate von Entwicklungs- und Industrieländern. Sie erklären Staatseingriffe in die Familienplanung und deren Auswirkungen. Sie erstellen und analysieren typische Bevölkerungspyramiden. 12. Kaufleute beschreiben die Bevölkerungsentwicklung in Industrieländern und untersuchen die Auswirkungen dieser Entwicklung. 13. Kaufleute erläutern die Migrationspolitik der Schweiz. 	<p>Graphische Darstellung</p> <p>Graphische Darstellung</p>		R

<p>Ernährung</p> <p>14. Kaufleute beschreiben die Ernährungssituation auf der Erde und unterscheiden zwischen Hungersnot, chronischer Unterernährung, ausreichender Ernährung und Nahrung im Überfluss. Sie untersuchen die Gründe für diese Entwicklung.</p> <p>15. Kaufleute erklären die Bedeutung der pflanzlichen und tierischen Nahrungsmittel. Sie untersuchen die Problematik der Gentechnologie, des Biotreibstoffs und die der Massentierhaltung.</p> <p>16. Kaufleute beschreiben die wichtigsten tropischen Nutzpflanzen. Sie deuten die wirtschaftliche Situation in den entsprechenden Exportländern.</p>			R
<p>Energie</p> <p>17. Kaufleute erläutern die wichtigsten Energiebegriffe. Sie interpretieren Wirkungsgrade und ziehen daraus entsprechende Schlüsse.</p> <p>18. Kaufleute unterscheiden zwischen fossilen und erneuerbaren Energieträgern. Sie beschreiben die Energieträger und begründen die jeweilige Bedeutung für die Wirtschaft.</p> <p>19. Kaufleute untersuchen die Energiesituation der Schweiz und leiten mögliche Energieszenarien für die Schweiz ab.</p>			R
<p>Verkehr</p> <p>20. Kaufleute beschreiben die Entwicklung der Mobilität und ordnen Erfindungen zur Mobilität ihrer Zeit zu. Sie erläutern die Ziele der schweizerischen Gesamtverkehrskonzeption.</p> <p>21. Kaufleute beschreiben die verschiedenen Verkehrsträger und schätzen deren Bedeutung für die Schweiz ab. Sie vergleichen die Verkehrsträger in Bezug auf Energieverbrauch und beurteilen deren Wirtschaftlichkeit.</p>			R

Hinweis zur Repetition im 4. Semester E-Profil

In ungeraden Kalenderjahren (2009, 2011 usw.) wird in der regionalen Prüfung des Qualifikationsverfahrens WIG bzw. in geraden Kalenderjahren (2010, 2012 usw.) STK nicht geprüft (vgl. S. 5). Dieser Tatsache ist bei der Repetition Rechnung zu tragen.

Hinweis zur Repetition im 4. Semester B-Profil

In ungeraden Kalenderjahren (2009, 2011 usw.) wird in der regionalen Prüfung des Qualifikationsverfahrens STK bzw. in geraden Kalenderjahren (2010, 2012 usw.) VWL nicht geprüft (vgl. S. 6). Dieser Tatsache ist bei der Repetition Rechnung zu tragen.