

Die nachfolgende Version der Begriffsliste basiert auf derjenigen der zentralen Prüfungskommission; sie ist unterteilt in drei Bereiche:

- A) **Kernkompetenzen 3.1 und 3.2**
Leistungsziele, welche über **Erfahrungsnoten** in den Abschluss einfließen (3.1, 3.2).
- B) **Kernkompetenzen 3.3, 3.4 und 3.5**
Leistungsziele, die Bestandteil **der zentralen Prüfung** sind.
- C) **Ergänzte Kernkompetenzen 3.3, 3.4 und 3.5**
schulspezifische Leistungsziele, welche die zentralen Ziele ergänzen und zusammen mit diesen Bestandteil der **schulspezifischen Prüfung** sind.

* Für Repetierende der LAP 2006 und früher gelten die entsprechenden Bestimmungen aus dem Jahre 2003.

A) Kernkompetenzen 3.1 und 3.2

Die folgenden Leistungsziele fliessen über die **Erfahrungsnoten** in den Fächern «Volkswirtschaftslehre», «Staatskunde», «Wirtschaft und Umwelt» in die Abschlussnote ein. Sie sind weder Teil der zentralen noch der schulspezifischen Prüfung:

3.1 Voraussetzungen der Weltwirtschaft verstehen und Wechselwirkungen zwischen Unternehmen und Mitwelt erkennen.

Leitidee Unternehmungen erfüllen ihren Auftrag in einem wirtschaftlichen, gesellschaftlichen und geografischen Umfeld. Betriebswirtschaftliche Handlungen haben Auswirkungen auf dieses Umfeld. Kaufleute sind in der Lage, Auswirkungen der Wirtschaft auf das Allgemeinwohl zu beurteilen. Sie handeln als verantwortungsbewusste Berufsleute und Bürgerinnen/ Bürger.

3.1.1 Kaufleute handeln in Beruf und Alltag nach ethischen Grundsätzen.

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

3.1.2 Kaufleute interessieren sich für das aktuelle wirtschaftliche Geschehen, insbesondere für dasjenige der Schweiz und Europas. Sie sind in der Lage, volks- und weltwirtschaftliche Zusammenhänge und ihre Auswirkungen auf die Unternehmung und sich selber zu erkennen. Sie verstehen wirtschaftspolitische Prozesse und Steuerungsmassnahmen.

- | | | | |
|----------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| B3.1.2.1 | Kaufleute umschreiben die wichtigsten Ziele des wirtschaftlichen Handelns (magische Vielecke). Diese Darstellungen sind einsichtig und plausibel. | K2 | <ul style="list-style-type: none"> • Bedürfnisse (Individual-, Kollektiv, Grund- und Wahlbedürfnisse) • Güter als Mittel der Bedürfnisbefriedigung • Bedürfnispyramide von Maslow • Güterarten (freie, wirtschaftliche, Konsum- und Investitionsgüter) • ökonomische Prinzipien (Minimum-, Maximum-, Optimumsprinzip) |
| B3.1.2.2 | Kaufleute stellen einem Dritten den «Wirtschaftskreislauf» mit seinen Elementen Haushalte, Unternehmungen, Staat, Bankensystem und Ausland dar und erklären ihn grafisch vollständig. | K2 | <ul style="list-style-type: none"> • einfacher Wirtschaftskreislauf • Haushalt, Unternehmung, Produktionsfaktoren, Geldströme, Güterströme • erweiterter Wirtschaftskreislauf (Staat, Banken, Ausland) • Import, Export, Investition, Ersparnis • Gleichgewicht (Güterstrom = Geldstrom, Sparen = Investieren, Staatseinnahmen = Staatsausgaben) |
| 3.1.2.3 | Kaufleute erklären die Begriffe «Bruttoinlandprodukt» und «Volkseinkommen». Sie können entsprechendes Zahlenmaterial für Vergleiche (Wirtschaftswachstum, reiche/arme Kantone, Industrie-/ Entwicklungsländer) anwenden und interpretieren. | K2 | <ul style="list-style-type: none"> • 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 |

- | | | | |
|--------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3.1.2.4 | Kaufleute erkennen die charakteristischen Merkmale einer guten (hohen) Konjunktur und einer schlechten (niedrigen) Konjunktur. Sie erklären insbesondere die Ursachen und Folgen der Inflation, Deflation und Stagflation. | K2 | <ul style="list-style-type: none"> • Konjunkturzyklus • Begriff, Merkmale zu Hochkonjunktur, Rezession • Messinstrumente (Landesindex der Konsumentenpreise) • Begriff, Ursachen, Folgen zu Inflation, Deflation und Stagflation |
| 3.1.2.5 | Kaufleute sind in der Lage, wirtschaftspolitische Massnahmen für die ökonomische, soziale und politische Stabilität sowie das Wirtschaftswachstum eines Landes zu erklären. | K2 | <ul style="list-style-type: none"> • magisches Vieleck (Preisstabilität, Vollbeschäftigung, Wirtschaftswachstum, Aussenwirtschaftliches Gleichgewicht, Sozialer Ausgleich, Umweltqualität) • Zielharmonien, Zielkonflikte, Zielneutralität |
| 3.1.2.6 | Kaufleute erklären Aufgabe, Zweck und Funktion von direkten und indirekten Steuern. | K3 | <ul style="list-style-type: none"> • 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 |
| 3.1.2.7 | Kaufleute beschreiben verbal die Funktionsweise des Marktes (Preismechanismus). | K2 | <ul style="list-style-type: none"> • verschiedene Märkte • Marktmechanismus • Mindestpreis, Höchstpreis • Angebots- und Nachfragekurven, Marktpreis, Elastizität |
| 3.1.3 | Kaufleute zeigen in ihrer Grundhaltung Verständnis für andere Kulturen und Gesellschaften. Sie erkennen die gegenseitigen Abhängigkeiten von Industrie- und Entwicklungsländern. Sie erkennen Wechselwirkungen zwischen Naturressourcen und Wirtschaftsentwicklung. | | |
| 3.1.3.1 | Kaufleute beschreiben aussenwirtschaftliche Beziehungen und Abhängigkeiten zwischen der Schweiz und dem Ausland bezüglich ausgewählter Handlungsgüter und Dienstleistungen. | K2 | <ul style="list-style-type: none"> • Statistiken der finanziellen Aussenbeziehungen • Handels-, Dienstleistungs-, Ertrags-, Zahlungsbilanz • internationale Organisationen (WTO, EU), Ziele und Tätigkeiten, Mitgliedstaaten EU |
| 3.1.3.2 | Kaufleute kennen den ungefähren Anteil der einzelnen Energieträger in der Schweiz und weltweit und können Konsequenzen des weltweiten Energieverbrauchs aufzeigen. Sie erklären mögliche energiepolitische Massnahmen. | K2 | <ul style="list-style-type: none"> • Energieverbrauch (Total, pro Kopf) • Energieträger (Arten, Anteile Schweiz und Welt, Vor- und Nachteile) • Energiepolitik (Massnahmen, Absichten, Verursacherprinzip) |

- 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**
- Industrie-, Schwellen- und Entwicklungsländer (Beispiele, Merkmale)
 - Probleme der Entwicklungsländer (Bevölkerungswachstum, Korruption, Kriege, Bodenbeschaffenheit, Klima, Teufelskreis der Armut)
 - Entwicklungshilfe/-zusammenarbeit (Arten, Beurteilung bezüglich Nachhaltigkeit)

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

- 3.1.4.1 Kaufleute können wesentliche Aussagen von Medieninformationen zusammenfassen und kommentieren. **K2**
- Sachaussagen, Schätzaussagen (=Über-den-Daumen-Urteile), Behauptungen, Fehltrteile, Werturteile, Informationsgehalt

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

Die Schullehrpläne führen zu diesem Dispositionsziel verschiedene Leistungsziele auf.

3.2 Eigenart und Probleme von Staat, Wirtschaft und Gesellschaft erkennen

Leitidee Es ist unerlässlich, dass sich Kaufleute über das aktuelle Geschehen informieren. Das Erkennen von Zusammenhängen in Staat, Gesellschaft und Weltwirtschaft befähigt die Kaufleute, ihre Rolle in Politik, Wirtschaft und Gesellschaft einzuschätzen und wahrzunehmen. Sie sind fähig, sich in komplexen politischen und gesellschaftlichen Problemstellungen eine fundierte und eigenständige Meinung zu bilden.

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

- 3.2.1.1 Kaufleute erklären das System der Gewaltentrennung. **K2**
- horizontal (Legislative, Exekutive, Judikative)
 - vertikale Aufgabenteilung (Bund, Kanton, Gemeinde)
 - 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)
- 3.2.1.2 Kaufleute ordnen auf Gemeinde-, Kantons- und Bundesebenen die entsprechenden Behörden zu. **K2**
- Behörden (Begriff und Aufgaben von Bundesversammlung, Bundesrat, Bundesgericht bzw. Legislative, Exekutive und Judikative (alle drei Ebenen, standortneutral formuliert)
 - Aufgaben der Behörden

3.2.1.3 Kaufleute können Abstimmungsverfahren erklären und Wahlverfahren (Proporz, Majorz) vergleichen.

- K3**
- Majorzsystem: Wahlergebnisse ausrechnen (1. und 2. Wahlgang)
 - Proporzsystem: Kumulieren, Panaschieren, Gültigkeit der Wahl-/Stimmzettel
 - Abstimmungen: absolutes und relatives Mehr, Volksmehr, Ständemehr

3.2.1.4 Kaufleute können die politischen Rechte (Stimm- und Wahlrecht, Initiativ- und Referendumsrecht) im Ablauf beschreiben und ihre Bedeutung beurteilen.

- K4**
- 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

3.2.2 Kaufleute verfolgen in den Medien das aktuelle politische Geschehen.

Die Schullehrpläne führen zu diesem Dispositionsziel verschiedene Leistungsziele auf.

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

Die Schullehrpläne führen zu diesem Dispositionsziel verschiedene Leistungsziele auf.

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

Die Schullehrpläne führen zu diesem Dispositionsziel verschiedene Leistungsziele auf.

B) Kernkompetenzen 3.3, 3.4 und 3.5

Die folgenden Leistungsziele sind Bestandteil der **zentralen W+G-Prüfung**:

3.3 Betriebswirtschaftliches Umfeld umschreiben und Handlungsmöglichkeiten aufzeigen.

Leitidee Erfolgreiche Unternehmungen verfügen über Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, welche die Unternehmensziele mittragen. In diesem Zusammenhang erkennen Kaufleute die entsprechenden Problemstellungen der Unternehmung und sie beteiligen sich an betrieblichen Prozessen.

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

nur betriebliche Ziele

3.3.2 Kaufleute sind in der Lage, für einfachere Situationen zielgerichtet Vorschläge für die Finanzierung und die Kapitalanlage zu machen.

- | | | | |
|---------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3.3.2.1 | Anhand vorgegebener Merkmale (Verfügbarkeit der Mittel, Sicherheit der Anlage, Gewinnmöglichkeiten) charakterisieren Kaufleute für einfache Situationen die gängigsten Anlagestrategien mit Aktien, Obligationen, Fonds oder Lebensversicherungen. | K2 | <ul style="list-style-type: none"> • 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 Anleiheobligationen) • Lebensversicherungen (Rückkaufswert) |
|---------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

Die Schullehrpläne führen zum Thema Finanzierung eigene Leistungsziele auf.

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

- | | | | |
|---------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3.3.3.1 | Kaufleute kennen mögliche Organisationsformen und können deren Vor- und Nachteile nennen. Sie sind unter anderem in der Lage, anhand einfacher Fallbeispiele Organigramme zu zeichnen. | K3 | <ul style="list-style-type: none"> • Aufbauorganisation, Organisationsformen (Linien-, Stab-Linien-Organisation), Gliederungskriterien (Funktionen, Sparten / Divisionen (Produkte, Märkte), Kontrollspanne, Dienstweg, Breiten-/Tiefengliederung, Weisungsbefugnis (Linienstelle, Stabstelle), Profitcenter |
| 3.3.3.2 | Kaufleute erfassen einfache Prozesse aus Alltag und Betrieb und können diese mittels eines Flussdiagramms darstellen. | K3 | <ul style="list-style-type: none"> • Ablauforganisation, Flussdiagramm erstellen (Symbole, Darstellung) |

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

- | | | | |
|---------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3.3.4.1 | Kaufleute benennen für sich privat und für ihren Betrieb gängige Risiken, die normalerweise versichert werden. | K2 | <ul style="list-style-type: none"> • 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 |
| 3.3.4.2 | Kaufleute kennen Merkmale und Funktionsweise staatlicher und privater Vorsorge. Sie sind zudem in der Lage, die Finanzierungssysteme und die daraus resultierenden Probleme zu beschreiben. | K2 | <ul style="list-style-type: none"> • 3-Säulen-Prinzip (staatliche, betriebliche, private Vorsorge), Zweck jeder Säule (Existenzsicherung, gewohnte Lebenshaltung, individuelle Ergänzungen) • Finanzierungssysteme (Umlage- und Kapitaldeckungsverfahren), Finanzierungsprobleme (Überalterung) |
| 3.3.4.3 | Kaufleute unterbreiten anhand eines einfachen Fallbeispiels einen Versicherungsvorschlag für eine Privatperson bzw. einen Privathaushalt. | K5 | <ul style="list-style-type: none"> • Risikoanalyse (erkennen, vermeiden, vermindern), Risikomanagement (tragen oder überwälzen) • Versicherungsbegriffe (Krankenkasse, Privathaftpflicht, Motorfahrzeug: Haftpflicht und Kasko) • Rechtsschutz, Gebäude, Hausrat / Mobilien, Lebensversicherung • Unterscheidungskriterien für Versicherungen (Sach-, Personen- und Vermögensversicherungen, obligatorische und freiwillige, staatliche und private) • Unter-, Über- und Doppelversicherung |
| 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 | <ul style="list-style-type: none"> • Brutto-/Nettolohn, AN-/AG-Abzüge, FAK, Personalaufwand, Personalnebenkosten |

3.3.5 Kaufleute kennen Grundsätze und Instrumente der Personalpolitik.

- | | | | |
|---------|---------------------------------------------------------------------------------|-----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3.3.5.1 | Kaufleute beurteilen eine einfache Stellenbeschreibung. | K4 | <ul style="list-style-type: none"> • Stellenbeschreibung / Pflichtenheft (Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortungen) Kongruenz innerhalb der Stellenbeschreibung / Anforderungsprofil, Abgrenzung zu arbeitsvertraglichen Inhalten, Lohnarten |
| 3.3.5.2 | Kaufleute analysieren die verschiedenen Formen der Mitwirkung der Arbeitnehmer. | K2 | <ul style="list-style-type: none"> • Mitspracheformen mit Zuordnung von eigenen Beispielen (Information, Mitsprache, Mitbestimmung, Selbstverwaltung) |

Die Schullehrpläne führen zu diesem Dispositionsziel weitere Leistungsziele auf.

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

- | | | | |
|---------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3.3.6.1 | Kaufleute legen für einen vorgegebenen Fall typische Produkt- bzw. Marktziele vor. Sie können wesentliche Konflikte innerhalb dieser Ziele und gegenüber den Anspruchsgruppen sowie der Umwelt beschreiben. | K3 | <ul style="list-style-type: none"> • Einordnung ins Unternehmenskonzept, Marktziele (Bedürfnisse, Teilmärkte, Kundensegmente) • Gliederungskriterien: (demografisch, geografisch, übrige) • Marktgrößen (Potential, Anteil, Volumen, Segment), Marktstellung • Produktziele (Art und Qualität, Sortiment, Umsatz) |
| 3.3.6.2 | Kaufleute beschreiben für typische Unternehmungen das direkte und indirekte Absatzverfahren. Sie begründen ihre Wahl. | K3 | <ul style="list-style-type: none"> • Direktverkauf, Handelskette (Gross- und Detailhandel), Kriterien (Beratung, Auswahl, Vertriebsdichte, andere) |
| 3.3.6.3 | Kaufleute erhalten einen Fall zum Marketing mit Produkten oder Dienstleistungen, die ihnen grundsätzlich bekannt sind. Sie entwickeln dazu wirkungsvolle Strategien unter Einsatz des Marketingmix. | K5 | <ul style="list-style-type: none"> • Product, Place (direkter, indirekter Absatz), Price, Promotion (Werbemittel, AIDA-Formel) |

3.3.7 Kaufleute orientieren sich bei ihrer Tätigkeit an den Bedürfnissen ihrer Anspruchsgruppen, insbesondere ihrer Kunden. Sie erkennen Ansprüche an die Unternehmung und berücksichtigen Wechselwirkungen zwischen Unternehmen und Umwelt sowie daraus entstehende Zielkonflikte.

- | | | | |
|----------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| B3.3.7.1 | Kaufleute unterscheiden die soziale, ökonomische, ökologische und technologische Umwelt. | K2 | <ul style="list-style-type: none"> • im Unternehmensmodell |
| B3.3.7.2 | Kaufleute können den Einfluss der verschiedenen Anspruchsgruppen (Mitarbeiter, Konkurrenz, Kapitalgeber, Kunden, Lieferanten, Institution) auf die Unternehmung aufzeigen. | K2 | <ul style="list-style-type: none"> • im Unternehmensmodell |
| B3.3.7.3 | Kaufleute beschreiben Zielkonflikte der Unternehmung mit den Anspruchsgruppen und den Umweltsphären. | K2 | <ul style="list-style-type: none"> • Zielbeziehungen (Zielkonflikte, -harmonien und -indifferenzen) |

Die Schullehrpläne führen zu diesem Dispositionsziel weitere Leistungsziele auf.

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

nur betriebliche Ziele

3.4 Rechnungswesen anwenden und als Führungsinstrument verstehen

Leitidee Das Rechnungswesen liefert wichtige Entscheidungsgrundlagen für die Unternehmensführung. Die Ausbildung zielt nicht nur darauf ab, Buchhaltung zu führen, sondern fördert gezielt die Fähigkeit, in einzelnen Fällen die Ergebnisse zu interpretieren, zu analysieren, auszuwerten und entsprechende Konsequenzen vorzuschlagen.

Unternehmensauswahl

Kleine, mittlere Unternehmung (KMU) ohne Börsenkotierung
Keine Konzerne oder Holdings

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

B3.4.1.1 Kaufleute stellen einfache Bilanzen und Erfolgsrechnungen (gemäss KMU-Kontenplan) korrekt auf.

Partielles Leistungsziel für Basis-kurs:

Kaufleute erklären verständlich die wichtigsten Begriffe der Buchhaltung. Sie stellen einfach Bilanzen (gemäss KMU-Kontenplan) korrekt auf.

- K2**
- Probebilanz 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

3.4.1.2 Kaufleute kennen Sinn und Zweck des mehrstufigen Erfolgsermittlungsverfahrens.

- K2**
- Bruttoerfolg, Betriebserfolg, Unternehmererfolg, hauptbetriebliche, nebenbetriebliche und neutrale Erfolge

<p>3.4.1.3 Kaufleute verbuchen an Hand von gängigen Belegen einfache Geschäftsabläufe verschiedenartiger Betriebe (Handel und Dienstleistungen) korrekt.</p> <p>Partielles Leistungsziel für Basis-kurs: Kaufleute verbuchen an Hand von gängigen Belegen einfache, nicht erfolgswirksame Geschäftsabläufe verschiedener Betriebe korrekt.</p>	<p>K2</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Belege, Kontierungsstempel, Journal, Hauptbuch • Kontenplan KMU, Klasse, Hauptgruppe, Einzelkonto • Aktiv-/Passivtausch, Kapitalbeschaffung, Kapitalrückzahlung, erfolgswirksame und erfolgsunwirksame Geschäftsfälle • Verbuchen alltäglicher Geschäftsvorfälle mit Konten der Klassen 1 – 6, darin enthalten auch: Mehrwertsteuer (Nettomethode nach vereinbartem Entgelt,) <i>ab 2007 auch Saldomethode</i> Quartalsabschluss der MWST-Rechnung • Personalaufwand (Lohnabrechnung, Lohnaufwand und Sozialleistungsaufwand) • Zinsaufwand, Zinsertrag, Debitor Verrechnungssteuer (VST) • Klasse 7 Wertschriftenerträge ohne Abschluss Gewinn aus dem Verkauf von Anlagevermögen • Klasse 8 ausserordentlicher Aufwand und ausserordentlicher Ertrag • betriebsfremder Aufwand und betriebsfremder Ertrag • direkte Steuern der Kapitalgesellschaften
<p>3.4.1.4 Kaufleute verbuchen zusammenhängende einfache Geschäftsabläufe am PC korrekt. Sie dokumentieren den Abschluss auf Papier.</p>	<p>K3</p>	<ul style="list-style-type: none"> • kein Thema der zentralen Prüfung
<p>3.4.1.5 Kaufleute erklären, wie die Mehrwertsteuer grundsätzlich funktioniert. Sie können das offizielle Formular für einfache Beispiele korrekt ausfüllen.</p>	<p>K3</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Funktionsprinzip MWST, Mehrwert • Abschluss: Nettomethode (vereinbartes Entgelt), <i>ab 2007 auch Saldomethode</i> • MWST-Formulare ausfüllen
<p>3.4.1.6 Kaufleute berechnen Kapital- und Vermögenserträge (Zinsen, Dividenden) anhand praxisorientierter Beispiele.</p>	<p>K3</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 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
<p>3.4.1.7 Kaufleute verstehen die Zielsetzungen von Rückstellungen.</p>	<p>K3</p>	<ul style="list-style-type: none"> • einfache Rückstellungen buchen • Unterscheidung: Rückstellungen, TP und Kreditoren
<p>3.4.1.8 Kaufleute erklären die Funktion der Verrechnungssteuer. In verschiedenen Anwendungsbeispielen (Wertschriften- und Zahlungsverkehr) berechnen und verbuchen sie korrekt.</p>	<p>K3</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Verrechnungssteuer erklären, berechnen, verbuchen • Unterscheidung inländische/ausländische Vermögenserträge

- | | | | |
|--------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3.4.1.9 | Für verschiedene Situationen können Kaufleute Währungsumrechnungen vornehmen und diese buchhalterisch richtig weiterbehandeln. | K3 | <ul style="list-style-type: none"> • Noten- und Devisenkurse • An- und Verkauf Fremdwährungen und CHF • Kursberechnung • Kursdifferenzen berechnen und verbuchen |
| 3.4.1.10 | Kaufleute verbuchen für einen vorgegebenen Fall endgültige Debitorenverluste vorschriftsgemäss. | K3 | <ul style="list-style-type: none"> • Debitorenverluste (Klasse 3) • Kostenvorschuss, Verlustschein • Zahlungen nach Abschluss des Betriebsverfahrens (Klassen 3 + 8), ohne MWST-Rückbuchungen |
| 3.4.1.11 | Kaufleute führen die Rechnungsabgrenzung (transitorische Aktiven und Passiven) durch. | K3 | <ul style="list-style-type: none"> • Abgrenzungsbuchungen, transitorische Konten führen, abschliessen, wiedereröffnen (über zwei Jahre) |
| 3.4.1.12 | Kaufleute berechnen und verbuchen die direkten und indirekten Abschreibungen nach dem linearen und degressiven Verfahren anhand vorgegebener praxisorientierter Beispiele. | K3 | <ul style="list-style-type: none"> • Berechnung: linear, degressiv • Buchung: direkt, indirekt • Anschaffungswert, Buchwert, kumulierte Abschreibungen • Gewinn / Verlust aus dem Verkauf von AV (Klasse 7) |
| 3.4.1.13 | Kaufleute führen die Wertberichtigung der Debitoren durch (Delkreder). | K3 | |
| 3.4.1.14 | Kaufleute beurteilen die Auswirkungen unterschiedlicher Bewertungen auf den Jahreserfolg. | K3 | <ul style="list-style-type: none"> • Bewertungen nur nach Aktienrecht • Anschaffungswert, Buchwert, Marktwert (Veräusserungswert) • stille Reserven als Begriff und Einfluss auf Jahreserfolg, ohne Buchungen |
| 3.4.1.15 | Kaufleute führen den Jahresabschluss für die Einzelunternehmung und die Aktiengesellschaft (ohne Gewinnverteilung) sicher durch. | K3 | <ul style="list-style-type: none"> • Provisorischer Abschluss, Nachtragsbuchungen, Abschlussbuchungen • Jahresgewinn/-verlust, Bilanzgewinn • Schlussbilanz vor und nach Gewinnverbuchung • Einzelunternehmen: Privat-, Kapitalkonto, Unternehmer Einkommen • Aktiengesellschaft: Aktienkapital, Reserven, Gewinnvortrag, Dividende, Tantiemen • Verbuchen vorgegebener Gewinnverteilung (Dividenden, Reserven) ohne Kreditor VST |
| 3.4.2 | Kaufleute erkennen Zusammenhänge zwischen der Finanzbuchhaltung und der Betriebsrechnung und sind in der Lage, Kosten- und Verkaufspreisberechnungen vorzunehmen. Sie sind fähig, anhand einfacher Geschäftsberichte die wirtschaftliche Situation einer Unternehmung zu beurteilen. | | |
| 3.4.2.1 | Kaufleute führen die drei Warenkonten (Warenaufwand, Warenertrag, Warenbestand) an Hand typischer Geschäftsfälle korrekt. | K3 | <ul style="list-style-type: none"> • Warenaufwand, Warenbestand, Warenertrag • Warenbestand als ruhendes Konto • Korrekte Verbuchung des Jahresabschlusses • Nettoerlös, Warenaufwand, Einstandswert der eingekauften und verkauften Waren, Verkaufswert der verkauften Waren, Bruttogewinn |

- | | | | |
|---------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3.4.2.2 | Aufgrund vorgegebener Kalkulationssätze stellen Kaufleute ein Kalkulationsschema für Handel und Dienstleistungsbetriebe auf. | K2 | <ul style="list-style-type: none"> • Rabatte / Skonti, Bezugs-/Sonderverkaufskosten • MWST an angegebener Stelle im Verkauf einrechnen • Bruttogewinn, Selbstkosten, Gemeinkosten, Reingewinn |
| 3.4.2.3 | Kaufleute berechnen die verschiedenen Verkaufspreise richtig und berücksichtigen Einflussfaktoren für die Preisobergrenze (Konkurrenz, Kaufkraft und psychologische Preisfaktoren). | K3 | <ul style="list-style-type: none"> • Kalkulationsschema (Einkauf, Verkauf, Leistungserstellung), aufbauend, abbauend |
| 3.4.2.4 | Kaufleute beurteilen den betrieblichen Erfolg in Bezug auf das eingesetzte Kapital sowie den Umsatz anhand vorgegebener Branchenkennzahlen. | K4 | <ul style="list-style-type: none"> • Umsatzrendite • Eigenkapitalrendite |

3.5 Rechtliche Strukturen und Abläufe in den Alltag integrieren

Leitidee Kaufleute wissen um die Wechselwirkung gesellschaftlicher, betriebswirtschaftlicher und rechtlicher Sachverhalte. Damit sie sich in diesem Umfeld zurecht finden, verfügen sie über das notwendige Grundlagenwissen.

3.5.1 Kaufleute können im betrieblichen wie persönlichen Alltag einfache rechtliche Problemstellungen erkennen. Mit Hilfe des Obligationenrechts (OR) und des Zivilgesetzbuches (ZGB) zeigen sie für solche Problemstellungen einen Handlungsvorschlag auf.

- | | | | |
|---------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3.5.1.1 | Aufgrund von einfachen Fallbeispielen nennen Kaufleute die Quellen und Grundsätze der schweizerischen Rechtsordnung. | K2 | <ul style="list-style-type: none"> • 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/Private Recht: ZGB/OR) |
| 3.5.1.2 | Kaufleute können die Entstehungsgründe der Obligation anhand eines Beispiels erklären. | K2 | <ul style="list-style-type: none"> • unerlaubte Handlung (Verschuldens- und Kausalhaftung), Vertrag, ungerechtfertigte Bereicherung |
| 3.5.1.3 | Kaufleute beurteilen Verträge für einfache Problemstellungen auf Entstehung, Erfüllung und Verjährung. | K3 | <ul style="list-style-type: none"> • 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 |

- | | | | |
|---------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3.5.1.4 | Anhand von einfachen Fallbeispielen beurteilen Kaufleute, ob ein Kauf-, Miet- oder Einzelarbeitsvertrag zustande gekommen und gültig ist. Falls nicht, begründen sie dies anhand von Merkmalen. | K3 | <ul style="list-style-type: none"> • Unterscheidung von Verträgen • Legaldefinitionen, Entstehungskriterien |
| 3.5.1.5 | Kaufleute erkennen anhand von Beispielen von bei Kauf-, Miet- und Einzelarbeitsverträgen Rechte und Pflichten der Vertragsparteien. Sie überprüfen, ob diese erfüllt wurden und leiten die entsprechenden Rechtsfolgen ab. | K2 | <ul style="list-style-type: none"> • 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, Kautio, Retentionsrecht, Faustpfand, Grundpfand) • Kauf: Mängelrüge, Gewährleistung (Wandelung, Minderung, Ersatz), versteckte Mängel, Nutzen und Gefahr (Platz-/Distanzkauf, Spezies, Fahrnis), kein Grundstückskauf • Miete: kleiner/grosser Unterhalt, Mängel Mietsache, Untermiete, Kündigungsfristen/-termine, missbräuchliche Mietzinsen, Anfechtung, Schutzbestimmungen • Arbeit: Beendigung, Kündigung (Fristen, missbräuchliche, fristlose, Kündigungsschutz, Unzeit) |
| 3.5.1.6 | Kaufleute umschreiben die Grundzüge des Zwangsverwertungsverfahrens. An Hand eines einfachen Fallbeispiels bestimmen sie, welche Schritte sie unternehmen müssen. | K2 | <ul style="list-style-type: none"> • Betreibungsarten (Pfändung, Konkurs) • Einzelvollstreckung: Betreibungsbegehren mit Kostenvorschuss, Zahlungsbefehl Rechtsvorschlag, definitive Rechtsöffnung, Fortsetzungsbegehren, Verwertungsverfahren (Pfändung, Pfandverwertung, Konkurs) • Prinzip, d.h. nur Grundsatz, keine Details, zum Nachlassverfahren (gerichtlich, aussergerichtlich) • Kollokationsplan • Verlustschein (Pfändung, Konkurs) |

Falllösung: Sachverhalt, Tatbestand, Tatbestandsmerkmale, Rechtsfolgen, konkrete Lösung / Antwort

Leistungsziele zu Familien- und Erbrecht werden in den Schullehrplänen aufgeführt (siehe hinten).

3.5.2 Kaufleute kennen die häufigsten Rechtsformen von Unternehmungen. Sie sind fähig, in vorgegebenen Situationen eine geeignete Rechtsform vorzuschlagen.

- | | | | |
|---------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3.5.2.1 | Kaufleute unterscheiden anhand der wichtigsten Kriterien Einzelunternehmung, GmbH und Aktiengesellschaft. | K2 | <ul style="list-style-type: none"> • Gründungserfordernisse, Firma und Firmenschutz, Kapitaleinsatz, Geschäftsführung und Vertretung / Organe, Haftung / Risiko, Ansprüche der Eigentümer, HR / Wirkung des HR Eintrages • Gründungsprozess beschreiben (Ablauf) |
| 3.5.2.2 | Anhand einfacher Beispiele machen Kaufleute anlässlich der Gründung einer Unternehmung mit Hilfe des Obligationenrechtes einen Vorschlag für eine geeignete Rechtsform. Sie begründen ihre Wahl. | K3 | <ul style="list-style-type: none"> • Vor-/Nachteile der Rechtsformen (Einzelunternehmung / GmbH und AG) in Bezug auf Geschäftsart, -zweck |

C) Ergänzte Kernkompetenzen 3.3, 3.4 und 3.5

Die folgenden Leistungsziele **ergänzen die zentralen Ziele** und sind, zusammen mit diesen, Bestandteil der **schulspezifischen Prüfung**:

3.3 Betriebskunde BK

3.3.2 Kaufleute sind in der Lage, für einfachere Situationen zielgerichtet Vorschläge für die Finanzierung und die Kapitalanlage zu machen.

- | | | | |
|---------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3.3.2.2 | <i>Kaufleute unterscheiden Arten von Finanzierungsvorgängen</i> | K2 | <ul style="list-style-type: none"> • Eigenfinanzierung: Selbst-, Beteiligungsfinanzierung • Fremdfinanzierung: kurzfristig, langfristig • Innen-, Aussenfinanzierung |
| 3.3.2.3 | <i>Kaufleute berechnen Unternehmenskennzahlen mittels vorgegebenen Formeln. Sie interpretieren diese Kennzahlen für einfache Beispiele.</i> | K3 | <ul style="list-style-type: none"> • Liquiditätskennzahlen: Liquiditätsgrad 1–3 • Sicherheitskennzahlen: Eigen- und Fremdfinanzierungsgrad Anlagendeckungsgrad 1 und 2 • Renditekennzahlen: Eigenkapitalrendite, Gesamtkapitalrendite |
| 3.3.2.4 | <i>Kaufleute unterscheiden mit Hilfe des Obligationenrechts einfache Bilanzbilder (Unter-/Überschuldungsbilanz).</i> | K3 | <ul style="list-style-type: none"> • unechte Unterbilanz, echte Unterbilanz ohne gesetzliche Folgen, mit gesetzlichen Folgen nach OR 725 Abs. 1 und OR 725 Abs. 2 |
| 3.3.2.5 | <i>Kaufleute erklären die Hauptarten von Bankgeschäften</i> | K3 | <ul style="list-style-type: none"> • Bankgeschäfte: Kommissions- und Kreditgeschäfte • Bankeinlagen: Kontokorrent, Festgeld, Privat- und Salärkonto, Kassaobligation, Anleiheobligation • Bankkredite: ungedeckte Kredite (Kommerzielle Blanko-, Konsumkredite), gedeckte Kredite (Realsicherheit, Personalsicherheit) • Abwicklung Kreditgeschäft (Bonität, Rating) • Arten von Banken |

3.3.5 Kaufleute kennen Grundsätze und Instrumente der Personalpolitik.

- 3.3.5.3 *Kaufleute nennen und beurteilen verschiedene Elemente, welche für die Bestimmung des Lohnes relevant sind.* **K4**
- Anforderungen des Arbeitsplatzes
 - Bewertung der individuellen Leistung
 - soziale Aspekte

3.3.7 Kaufleute orientieren sich bei ihrer Tätigkeit an den Bedürfnissen ihrer Anspruchsgruppen, insbesondere ihrer Kunden. Sie erkennen Ansprüche an die Unternehmung und berücksichtigen Wechselwirkungen zwischen Unternehmen und Umwelt sowie daraus entstehende Zielkonflikte.

- 3.3.7.0 *Vielfalt der Unternehmen* **K2**
- Unternehmen nach Tätigkeit, Grösse, Trägerschaft und Rechtsform unterscheiden

3.4 Rechnungswesen RW

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

- 3.4.1.16 *Kaufleute erklären einem Laien ihre Lohnabrechnung. Sie verbuchen Lohnaufwand, Arbeitnehmer- und Arbeitgeberbeiträge.* **K3**
- Erstellen der Lohnabrechnung mit vorgegebenen Prozentsätzen
 - Verbuchen der Lohnabrechnung

- 3.4.1.17 *Kaufleute führen Debitoren und Kreditoren nach den gültigen Regeln der Offen-Posten-Methode.* **K2**
- Offen-Posten-Buchhaltung inkl. Korrekturbuchungen

- 3.4.1.5 *Sie können den Unterschied zwischen der Brutto- und Nettomethode sowie das Prinzip der Saldosteuer-sätze erklären.* **K3**
- Nettomethode und Saldosteuermethode anwenden und Saldosteuerersatz erklären.
 - Verbuchung Mehrwertsteuer nach der Nettomethode.
- Sie beherrschen die Verbuchung nach der Nettomethode.*

3.4.2 Kaufleute erkennen Zusammenhänge zwischen der Finanzbuchhaltung und der Betriebsrechnung und sind in der Lage, Kosten- und Verkaufspreisberechnungen vorzunehmen. Sie sind fähig, anhand einfacher Geschäftsberichte die wirtschaftliche Situation einer Unternehmung zu beurteilen.

- 3.4.2.5 *Kaufleute erstellen und interpretieren eine einfache Gesamtkalkulation (BAB) für Fabrikations-, Handels und Dienstleistungsbetriebe. Sie ermitteln daraus die Zuschlagssätze für die Einzelkalkulation.* **K4**
- Kostenartenrechnung mit sachlichen Abgrenzungen (ohne neutrale Posten wie z.B. Wertschriftenertrag)
 - Kostenstellenrechnung mit maximal einer Vorkostenstelle
 - Kostenträgerrechnung mit zwei bis drei Kostenträgern (ohne Bestandesänderungen der Halb- und Fertigfabrikate)
 - Erstellen einer Einzelkalkulation
 - (Nachweis der Differenz zwischen FIBU und BE-BU wird nicht verlangt)

- 3.4.2.6 *Kaufleute erläutern den Unterschied zwischen fixen und variablen Kosten. Sie führen Berechnungen zur Nutzschwelle durch und interpretieren das Resultat.* **K6**
- Mengen- und wertmässige Nutzschwelle sowie Mindestumsatz im Einproduktebetrieb berechnen
 - (Nutzschwelendiagramme zeichnen und erklären nicht verlangt)

3.5 Rechtskunde RK

3.5.1 Kaufleute können im betrieblichen wie persönlichen Alltag einfache rechtliche Problemstellungen erkennen. Mit Hilfe des Obligationenrechts (OR) und des Zivilgesetzbuches (ZGB) zeigen sie für solche Problemstellungen einen Handlungsvorschlag auf.

- | | | | |
|----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3.5.1.7 | <i>Kaufleute umschreiben die Grundzüge des Zivil-, Straf- und Verwaltungsprozesses.</i> | K2 | <ul style="list-style-type: none"> • Zivilprozess: Aufgabe des Friedensrichters, Beteiligte des Zivilprozesses, rechtliche Vertretung der Beteiligten durch Anwälte, Abbruch des Prozesses • Strafprozess: Beteiligte, Deliktarten (Antrags- und Officialdelikte) • Verwaltungsprozess: Einsprache und Rekurs als Vorstufe des Prozesses, rechtsstaatliche Grundsätze: Gesetzmässigkeit der Verwaltung, Rechtsgleichheit, Freiheitsrechte, Grundsatz der Verhältnismässigkeit |
| 3.5.1.8 | <i>Kaufleute erklären die rechtliche und gesellschaftliche Wirkung von Verlobung und Eheschluss (bzw. anderer Formen des Zusammenlebens) mit eigenen Worten.</i> | K2 | <ul style="list-style-type: none"> • Verlobung, Auflösung einer Verlobung • rechtliche Wirkungen der Ehe • Vor- und Nachteile des Konkubinats |
| 3.5.1.9 | <i>Kaufleute ordnen die Güterstände anhand von verschiedenen Kriterien und beschreiben deren Auswirkung auf Eheschluss- bzw. -auflösung.</i> | K3 | <ul style="list-style-type: none"> • Errungenschaftsbeteiligung • einfache güterrechtliche Teilung • Ziele des Scheidungsrechts |
| 3.5.1.10 | <i>Mit Hilfe des Zivilgesetzbuches stellen Kaufleute anhand von Fallbeispielen fest, ob eine Erbteilung richtig durchgeführt worden ist. Bei unkorrekter Durchführung leiten sie aus diesen Beispielen mit Hilfe des Zivilgesetzbuches die Konsequenzen für die Erben ab.</i> | K3 | <ul style="list-style-type: none"> • gesetzliche Erben • Pflichtteile • einfache Erbteilung • Herabsetzungsklage (ZGB 522) |
| 3.5.1.11 | <i>Kaufleute nennen die Steuern, welche von natürlichen bzw. juristischen Personen zu entrichten sind. Sie füllen eine Steuererklärung für eine natürliche Person anhand einfacher Vorgaben aus.</i> | K3 | <ul style="list-style-type: none"> • Direkte und indirekte Steuern des Bundes, der Kantone und Gemeinden, • Steuersubjekt, -objekt, -träger • Ausfüllen einer Steuerklärung |