

# MuKb Prüfungsrelevant

## 01 – Unternehmensphilosophie, Unternehmensidentität am Markt:

- Unternehmensleitbild.
- Grundsätze.
- Unternehmensstrategien.
- Festlegung der Geschäftsfelder.
- Wirtschaftliche Ziele.
- Wachstumziele.
- Erfolgsziele.
- Finanzziele.
- Sozial Ziele.
- Ökologische Ziele.
- Gesellschaftliche Ziele.
- Zielarten.
- Formal-, Sach-, strategische und operative Ziele.

*Aufgaben haben Sie bereits von mir erhalten.*

## 02 – Betriebliche Leistungen erstellen und vermarkten:

- Fertigungsarten.
- Fertigungsplanung und steuerung.
- Qualitätsmanagement.
- Betriebliche Organisation: Neues Denken.
- Kaizen-TQM-KVP.
- Absatzmanagement. (Marketing, Vertrieb, etc.)

*Aufgaben haben Sie bereits von mir erhalten.*

## 03 – Betriebsorganisation:

- Aufbauorganisation:
  - o Grundlagen.
  - o Organisationsformen (Leitungssysteme).
- Ablauforganisation:
  - o Ziele.
  - o Prozessorganisation.

*Aufgaben haben Sie bereits von mir erhalten.*

## 04 – Analyse und Gestaltung von Geschäftsprozessen:

- Ereignisgesteuerte Prozesskette (EPK).
- Entscheidungstabelle.
- Struktogramm.
- Brainstorming.
- Mindmap.

*Aufgaben haben Sie bereits von mir erhalten.*

## 05 – Geschäftsprozesse und betriebliche Organisation:

- Prozesse als Managementaufgabe.
- Analyse, Gestaltung, Kontrolle und Optimierung von Geschäftsprozessen.
- Führungsstile.
- Begleitung betriebswirtschaftlicher Prozesse durch IT-Systeme innerhalb des Unternehmens (Workflowmanagement, ARIS, Toolset, Dokumentenmanagement, etc.).
- Unternehmensübergreifende Prozesse.
- Leistungs-, Geld- und Informationsflüsse.
- Data-Warehousing.
- Database Marketing.
- Electronic Data Interchange (=EDI).
- Verkauf via Internet (Onlineshopping)
- Service-Level-Management (SLM).
- Service-Level-Management (SLA).

*Aufgaben haben Sie bereits von mir erhalten.*

**06 – Marketing. Der Markt und das Unternehmen. Von der Marktuntersuchung zur Marketingkonzeption:**

- Marktsituation und unternehmerisches Handeln.
- Marketing- und Managementkonzept.
- Quantitative Analyse des Marktes.
- Marktsegmentierung.

*Aufgaben haben Sie bereits von mir erhalten.*

**07 – Markterkundung und Marktforschung:**

- Methoden der Marktforschung.
- Primär- und Sekundärforschung.
- Marktforschungsprozess.

*Aufgaben haben Sie bereits von mir erhalten.*

**08 – Kundenanalyse und Kundenverhalten:**

- Kundentypologie.
- Kundenorientierung.
- Ermittlung der Kundenzufriedenheit.
- Kundensegmentierung.
- Zielgruppenanalyse.
- Erklärung konsumtiven Verhaltens.
- B2B und B2C.

*Aufgaben haben Sie bereits von mir erhalten.*

**09 – Kundenmanagement:**

- Supply Chain Management (SCM).
- Customer-Relationship-Management (CRM).
- Kundenorientierung.

*Aufgaben haben Sie bereits von mir erhalten.*

**10 – Marketing-Mix:**

- Konkurrenzanalyse.
- Die vier P's.
- Marketingstrategien.

*Aufgaben haben Sie bereits von mir erhalten.*

**11 – Produkt- und Sortimentpolitik:**

- Produktdifferenzierung.
- Produktdiversifikation.
- Produktdesign.
- Produktlebenszyklus.

*Aufgaben haben Sie bereits von mir erhalten.*

**12 – Kontrahierungspolitik:**

- Preispolitik.
- Preisstrategien.
- Konditionenpolitik.
- Servicepolitik.
- Einflussgrößen der Preispolitik.
- Strategien der Preispolitik.
- Strategien der Konditionenpolitik.

*Aufgaben haben Sie bereits von mir erhalten.*

**13 – Distributionspolitik:**

- Abgrenzung und Zielsetzung.
- Entscheidungsbereiche der Akquisitorischen Distribution.
- Absatzmittler, direkter- und indirekter Absatz.
- Entscheidungsbereiche der Physischen Distribution.
- Zentrallager.
- Regionallager.

*Aufgaben haben Sie bereits von mir erhalten.*

**14 – Kommunikationspolitik:**

- Entscheidungsbereiche der Kommunikationspolitik.
- Ziele der Werbung.
- Werbeplan.
- Werbung im Internet.
- Werbeerfolgskontrolle.
- Sales Promotion.
- Public Relations.
- AIDA Regeln.

*Aufgaben haben Sie bereits von mir erhalten.*

**15 – Internationales Marketing:**

- Risiken im Außenhandel.
- Online Marketing.
- E-Commerce.
- E-Business

*Aufgaben haben Sie bereits von mir erhalten.*

**16 – Verkaufskalkulationen:**

- Fertigungskalkulation.
- Handelskalkulation.
- Differenzkalkulation.
- Skonto.
- Rabatt.
- Bonus.

*Aufgaben haben Sie bereits von mir erhalten.*

**17 – Kundenberatung, Angebot und Vertragsgestaltung:**

- Auftragsgewinnungsprozess.
- Kundenstrukturen.
- Kundenanforderungen, Kundenansprüche.
- Bestandsaufnahme und Konzeption typische Verkaufsverhaltensmaßnahmen in Verkaufssituationen.

*Aufgaben haben Sie bereits von mir erhalten.*

**18 – Angebotserstellung:**

- Aufbau und Inhalt eines Angebotes.
- Kaufverträge.
- Serviceverträge.
- Leasing-Verträge.
- Allgemeine Geschäftsbedingungen.
- Rechtliche Aspekte.

*Aufgaben haben Sie bereits von mir erhalten.*

**19 – Rechtsgeschäfte von natürlichen und juristischen Personen - Kaufverträge:**

- Kaufvertragsstörungen.
- Mangelhafte Lieferung.
- Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb (UGW).

*Aufgaben haben Sie bereits von mir erhalten.*

**20 – Fakturierung:**

- Rechnungsstellung:  
Rechnungsinhalte nach § 14 Abs. 4 Satz 1 UstG, § 11 Abs. 3 UstG.
- Zahlungsvorgänge.
- Mahnwesen.

*Aufgaben haben Sie bereits von mir erhalten.*

**21 – Beschaffung:**

- Fremdleistungen.
- Beschaffungsmarketing.
- Beschaffungsplanung.
- Bedarfsermittlung.
- Optimale Bestellmenge.
- Zeitplanung.
- Preisplanung / Kapitalbindung.
- Beschaffungsprozesse.
- Beschaffungsstrategien.
- Lieferantenbewertung.
- Angebotsvergleiche.

*Aufgaben haben Sie bereits von mir erhalten.*

**22 – Beschaffungsdurchführung. Abschluss des Beschaffungsprozesses:**

- Bezugsquellenermittlung.
- Ausschreibungen.
- Rahmenverträge.
- Warenannahme und Warenprüfung.
- Rechnungsprüfung und Zahlung.

*Aufgaben haben Sie bereits von mir erhalten.*

**23 – Lagerhaltung:**

- Ziele und Tätigkeiten.
- Lagerbestandsgrößen
- Lagerkennzahlen.

*Aufgaben haben Sie bereits von mir erhalten.*