

1 Wirtschaftliche Grundbegriffe

Prüfungsgebiet	Themenbereiche	Prüfungsinhalte
In der Abschlussprüfung WISO müssen Sie im Prüfungsgebiet „Wirtschaftliche Grundbegriffe“ Aufgaben zu folgenden Themenbereichen bearbeiten:	Bedürfnisse und Bedarf	Bedürfnisarten, Bedarfsdeckung
	Güter in der Wirtschaft	Freie und Wirtschaftsgüter
	Wirtschaftssektoren	Primär-, Sekundär- und Tertiärbereich
	Aufgaben des Einzelhandels	Funktionen auf dem Absatzweg von Erzeugnissen
	Wirtschaftsprinzip	<ul style="list-style-type: none"> • Unternehmensziele • Ökonomisches Prinzip
	Wirtschaftskreislauf	Betriebe, Staat und Verbraucher
	Der Markt und seine Funktionen	Bedarfsdeckung durch Angebot und Nachfrage, Preisbildung
	Wettbewerb, Kooperation und Konzentration in der Wirtschaft	<ul style="list-style-type: none"> • Gesetzliche Regelungen • Überbetriebliche Zusammenarbeit • Konzerne und Monopole • Franchising
	Arbeitsteilung	Formen der Arbeitsteilung

1.1 Bedürfnisse und Bedarf

Alle Menschen brauchen von Geburt an zumindest Nahrung, Kleidung, Wohnung und soziale Zuwendung. Diese Grundbedürfnisse wachsen mit den Lebensjahren und es kommen neue Bedürfnisse hinzu, sie unterliegen aber auch einem steten Wandel und hängen von Einkommen, Vermögen, sozialem Status und Kulturkreis ab.

Die Bedürfnisse eines Menschen lassen sich in Form einer Pyramide darstellen. Eine nächsthöhere Stufe kann oft erst erreicht werden, wenn die Bedürfnisse in der Stufe darunter abgedeckt sind. Nach oben hin nimmt auch die Dringlichkeit ab, d. h. der Mensch kann gegebenenfalls darauf verzichten.

Die Bedürfnisse lassen sich auch nach Dringlichkeit, Gegenstand und Befriedigungsmöglichkeiten unterscheiden.

Offene Bedürfnisse, z. B. der Wunsch, ein aktuell an-

gesagtes iPhone zu besitzen, erzeugen ein Gefühl des Mangels und einen Bedarf, d. h. einen dringenden Wunsch. Sie münden in eine Nachfrage, z. B. nach dem neuesten iPhone. Diese kann aber nur erfüllt werden, wenn

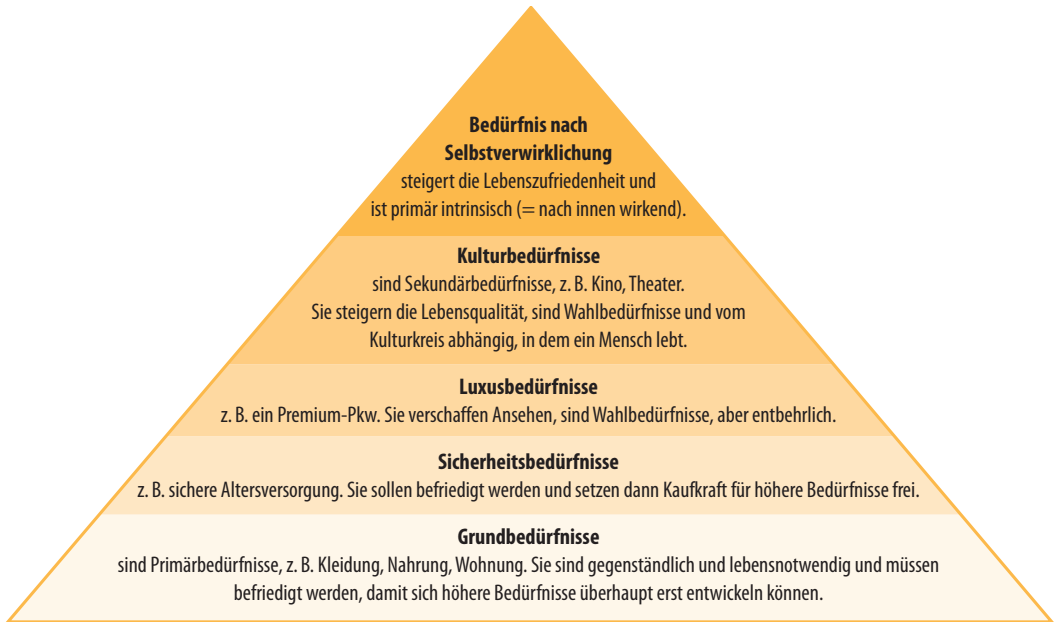
- ▶ der oder die Bedürftige genügend Kaufkraft hat,
- ▶ die Wirtschaft das Gut oder die Dienstleistung auch anbieten kann.

Ist ein offenes Bedürfnis erfüllt, hält die Bedürfnisbefriedigung oft nicht lange an.

Beispiel: Das Bedürfnis nach einem Burger ist erfüllt, wenn der Konsument satt ist, aber nur bis zum nächsten Hungergefühl.

Der zentrale Ort, an dem Bedarfe zur Nachfrage werden und auf ein Angebot treffen können, ist der Markt. In einer funktionierenden Volkswirtschaft sorgen die Unternehmen durch ein vielfältiges Angebot auf dem Markt für die Bedürfnisbefriedigung. Der Marktpreis bildet sich durch Angebot und Nachfra-

Unterscheidung nach	Arten der Bedürfnisse	Zeigt sich als	Kann befriedigt werden durch
Dringlichkeit	Primäre Bedürfnisse	Durst, Hunger	Getränke, Nahrung
	Sekundäre Bedürfnisse	Wunsch nach Erholung	Freizeit, Urlaub
Gegenstand	Materielle Bedürfnisse	Wohnraum	Wohnungsangebot
	Immaterielle Bedürfnisse	Schutz in der Wohnung	Türschloss, Hausratversicherung
Möglichkeiten, die Wirtschaft und Gesellschaft bereit halten	Individuelle Bedürfnisse	Hunger, Durst	Nahrungsangebot auf dem Markt
	Kollektive Bedürfnisse	Bildungsmöglichkeiten, soziale Sicherung	Bildungseinrichtungen, Angebot an Sozialversicherungen



ge. Sind diese ausgeglichen, bildet sich ein Gleichgewichtspreis (siehe S. 19 *Markt und Marktfunktionen*).

sich aufgrund ihres Einkommens eigentlich nicht leisten können.

Bei vielen Gütern und Dienstleistungen ist heute das Angebot größer als die Nachfrage, das stärkt die Stellung der Verbraucher. Allerdings wächst mit dem Überangebot und unhaltbaren Versprechungen die Gefahr, dass sich die Verbraucher zum Kauf von Gütern und Dienstleistungen verführen lassen, die sie

Was macht der Handel?

Der Handel verfügt über ein Bündel von Maßnahmen, um bei Menschen Bedürfnisse zu wecken und Waren sowie Dienstleistungen auch bei fehlender Kaufkraft der Kunden abzusetzen. Er benutzt dazu das Marketing, mit dem sich unbewusste Bedürfnisse wecken lassen, die in eine Nachfrage münden.

Bedürfnisse werden geweckt durch	Der Absatz kann bei fehlender Kaufkraft gefördert werden durch
<ul style="list-style-type: none"> • aggressive Werbung in allen Medien, • Product-Placement in Film, Fernsehen und sozialen Medien, • Einsatz und Unterstützung von Influenzern in den sozialen Medien, • Verbinden von Lebensgefühl mit dem Besitz bestimmter Güter, • Einsatz von Publikumslieblingen zur Absatzförderung. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aufschub des Zahlungstermins, • Ratenzahlungen mit geringer Tilgung, • Konsumentenkredite mit scheinbar sehr niedrigen Zinsen, • Bindung durch langfristige Verträge und Kundenabos, • Verschleierung von zusätzlichen Kosten, • Verringern des Aufwands beim Kauf, z. B. durch Online-Bestellung, kostenlose Zustellung und Rücksendung von Waren.

Kurz zusammengefasst:

1. Bedürfnisse erzeugen einen Bedarf, führen zu einer Nachfrage und oft zur Bedürfnisbefriedigung.
2. Funktioniert die Wirtschaft, trifft die Nachfrage auf dem Markt auf ein Angebot.
3. Angebot und Nachfrage regeln die Preise auf dem Markt.
4. Es gibt zahlreiche Maßnahmen der Wirtschaft, um Bedürfnisse zu wecken.

Bearbeiten Sie jetzt die Aufgaben 1 bis 9: Bedürfnisse und Bedarf.

Multiple-Choice-Aufgaben

1. Auf welches Bedürfnis könnte ein Mensch verzichten?

- 1 Nahrung
- 2 Kleidung
- 3 Wohnung
- 4 Bildung
- 5 Urlaubsreise

2. Was zeigt die Bedürfnispyramide?

- 1 Jeder Mensch hat Luxusbedürfnisse.
- 2 Es müssen immer erst die Grundbedürfnisse abgedeckt werden.
- 3 Für Nahrung, Kleidung und Wohnung sorgt die Gesellschaft.
- 4 Die Sicherheitsbedürfnisse erfüllt der Staat.
- 5 Die Bedürfnisse hängen vom Alter ab.

3. Was trifft für Bedarf und Bedürfnis zu?

- 1 Je höher der Bedarf, desto höher das Bedürfnis.
- 2 Der Bedarf an Gütern und Dienstleistungen ist für alle gleich.
- 3 Aus einem Bedürfnis wächst ein Bedarf.
- 4 Bedürfnisse verschwinden mit zunehmendem Alter.
- 5 Feinkostgeschäfte erfüllen ausschließlich Luxusbedürfnisse.

4. In welchem Fall liegt ein kollektives Bedürfnis vor?

- 1 Soziale Sicherung
- 2 Nahrung
- 3 Kleidung
- 4 Wohnung
- 5 Urlaub

5. Bringen Sie die Wirkungskette in die richtige Reihenfolge von 1 bis 5:

- 1 Sättigungsgefühl
- 2 Bestellung
- 3 Verzehr
- 4 Wunsch nach einem Döner
- 5 Hunger

6. Welche Aussage trifft nicht zu?

- 1 Das Bedürfnis nach Luxus nimmt mit steigendem Einkommen zu.
- 2 Die Grundbedürfnisse sind im Wesentlichen konstant.
- 3 Aus einem Bedürfnis kann ein Bedarf entstehen.
- 4 Das Bedürfnis nach Bildung ist bei Azubis wenig ausgeprägt.
- 5 Bedürfnisse können das verfügbare Einkommen übersteigen.

7. Welche Maßnahme weckt am wenigsten ein Bedürfnis?

- 1 Aggressive Werbung
- 2 Absatzförderung mit Hilfe von Spitzensportlern
- 3 Absatzförderung mit Hilfe von Influencern in sozialen Medien
- 4 Telefonmarketing
- 5 Anzeige in Wochenzeitungen

8. Welchen Zweck verfolgt das Angebot von Ratenzahlungen für Konsumgüter?

- 1 Bedürfnisbefriedigung trotz fehlender finanzieller Mittel
- 2 Versorgung der Verbraucher mit Konsumgütern
- 3 Konsum ohne Zahlungsverpflichtungen
- 4 Steigerung des Lebensstandards der Konsumenten
- 5 Steigerung der Lebensqualität der Konsumenten

9. Welche Maßnahme fördert den Onlinehandel von DOB?

- 1 Möglichkeit der Ratenzahlung
- 2 Beratung über Hotline
- 3 Größere Auswahl als im Ladengeschäft
- 4 Kostenlose Rücksendung von nicht passender Ware
- 5 Niedrigere Preise

3 Menschliche Arbeit im Betrieb

Prüfungsgebiet	Themenbereiche	Prüfungsinhalte
In der Abschlussprüfung WISO müssen Sie im Prüfungsgebiet „Menschliche Arbeit im Betrieb“ Aufgaben zu folgenden Themenbereichen bearbeiten:	Berufsausbildung	<ul style="list-style-type: none"> Berufsausbildungsvertrag Ausbildungsverordnung Jugendarbeitsschutzgesetz .
	Tarifrecht	<ul style="list-style-type: none"> Tarifverträge Lohnbildung .
	Arbeitsschutz	<ul style="list-style-type: none"> Unfall- und Gesundheitsschutz Betrieblicher und gesetzlicher Arbeitsschutz Kündigungsschutz
	Umweltschutz	<ul style="list-style-type: none"> Ökolabel Kreislaufwirtschaft .
	Vertretung und Mitwirkung der Arbeitnehmer	<ul style="list-style-type: none"> Betriebsrat Betriebsversammlung Mitwirkungsrechte
	Sozialversicherungen	Gesetzliche Sozialversicherungen

3.1 Berufsausbildung

In Deutschland erfolgt die Berufsausbildung zum Verkäufer und zur Verkäuferin durch zwei Partner an zwei verschiedenen Lernorten:

Im Betrieb	In der Berufsschule
<ul style="list-style-type: none"> Praktische Ausbildung Fachbildung Vermittlung von Fertigkeiten 	<ul style="list-style-type: none"> Berufsbegleitende theoretische Ausbildung Zusätzlich Allgemeinbildung Vermittlung von fachlichen Kenntnissen
Es gilt das Berufsbildungsgesetz (BBiG) und die Ausbildungsordnung „Berufsausbildung zum Verkäufer und zur Verkäuferin sowie zum Kaufmann im Einzelhandel und zur Kauffrau im Einzelhandel“.	Es gelten der KMK Rahmenlehrplan „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“ und die Schulpflichtgesetze der Länder.

Für Ihre Erstausbildung zur Verkäuferin bzw. zum Verkäufer ist die Ausbildungsordnung wichtig. Darin sind geregelt:

- ▶ Bezeichnung Ihres Ausbildungsberufs,
- ▶ Ausbildungsdauer: zwei Jahre,
- ▶ Ausbildungsberufsbild: die beruflichen Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten, die mindestens Gegenstand Ihre Berufsausbildung sind,
- ▶ Ausbildungsrahmenplan: die sachliche und zeitliche Gliederung der Vermittlung der beruflichen Kenntnisse,
- ▶ Prüfungsanforderungen, Art und Inhalte der Abschlussprüfung.

Sie können Ihre Ausbildungsordnung, das Berufsbildungsgesetz und den KMK-Rahmenlehrplan im Internet abrufen.

Das Berufsbildungsgesetz (BBiG) unterscheidet

- ▶ Berufsausbildung (Erstausbildung in einem anerkannten Ausbildungsberuf),
- ▶ berufliche Fortbildung, z. B. zum Fachwirt,
- ▶ Umschulung, z. B. als Reha-Maßnahme oder bei Wegfall der Tätigkeit,
- ▶ Berufsvorbereitung, z. B. Maßnahmen für Förderung der Ausbildungsreife bei Jugendlichen.

Rechtliche Grundlage für Ihre Ausbildung ist der Berufsausbildungsvertrag. Er muss Folgendes enthalten:

- ▶ Art, Beginn und Dauer der Ausbildung,
- ▶ zeitliche und sachliche Gliederung der Ausbildung,
- ▶ Dauer der Probezeit: mindestens einen Monat, höchstens vier Monate,

Multiple-Choice-Aufgaben

1. Welche Stelle registriert die Ausbildungsverträge zur Verkäuferin bzw. zum Verkäufer?

- 1 Einzelhandelsverband
- 2 Arbeitsagentur
- 3 Statistisches Bundesamt
- 4 Industrie- und Handelskammer
- 5 Handwerkskammer

2. Wo sind die Inhalte der Berufsausbildung zum Verkäufer bzw. zur Verkäuferin geregelt?

- 1 Ausbildungsordnung
- 2 Berufsbildungsgesetz
- 3 KMK-Rahmenlehrplan
- 4 Betriebsordnung
- 5 Lehrplan der Berufsschule

3. Welcher Nachweis ist Voraussetzung für den Abschluss eines Ausbildungsvertrags?

- 1 Deutsche Staatsangehörigkeit
- 2 Fester Wohnsitz
- 3 Nachweis der ärztlichen Untersuchung
- 4 Lohnsteuerkarte
- 5 Sozialversicherungsausweis

4. Was kennzeichnet die duale Berufsausbildung?

- 1 Ausbildung in zwei Stufen: zur Zwischen- und Abschlussprüfung
- 2 Ausbildung an den Lernorten Betrieb und Berufsschule
- 3 Ausbildung in mindestens zwei Ladengeschäften
- 4 Zweijährige Ausbildung
- 5 Ausbildung in anschließende Fortbildung

5. Welche Anordnung ist zulässig?

- 1 Der Ausbildungsnachweis ist während der Arbeitszeit zu führen.
- 2 Kunden sind ohne Rücksicht auf ihr Verhalten zu grüßen.
- 3 Bei großer Kundenfrequenz entfallen die Pausen.
- 4 Eine Pausendauer beträgt mindestens 15 Minuten.
- 5 In allen Geschäftsräumen herrscht Rauchverbot.

6. Darf eine Auszubildende während der Probezeit kündigen?

- 1 Ja, ohne Grund
- 2 Ja, aber nur mit Begründung
- 3 Ja, aber nur zum Ende der Probezeit
- 4 Nein
- 5 Ja, aber nur mit Zustimmung des Ausbilders

7. Was kann nicht in einem Berufsausbildungsvertrag geregelt werden?

- 1 Ausbildungsberuf
- 2 Ausbildungsbeginn
- 3 Ausbildungsende
- 4 Dauer der Probezeit
- 5 Art des Berufsschulunterrichts

8. Was ist in einem Berufsausbildungsvertrag nach dem Berufsbildungsgesetz (BBiG) zulässig?

- 1 Die Probezeit dauert sechs Monate.
- 2 Die Berufsschule kann nur in den Wintermonaten besucht werden.
- 3 Die Ausbildungsvergütung bleibt zwei Jahre lang gleich.
- 4 Die Ausbildung endet mit Bestehen des letzten Prüfungsabschnitts.
- 5 Die Ausbildungsvergütung orientiert sich am Geschäftsumsatz.

9. Der Ausbildende teilt Lisa Löffler zwei Monate vor Ende der Ausbildung mit, dass sie zum Ende der Ausbildung nicht übernommen wird. Wie ist die Rechtslage?

- 1 Die Mitteilung hat Rechtskraft.
- 2 Die Mitteilung ist wirkungslos, sie muss drei Monate vor Ausbildungsende schriftlich erfolgen.
- 3 Frau Löffler kann die Verlängerung der Ausbildung verlangen.
- 4 Die Mitteilung ist wirkungslos, weil der Betriebsrat nicht beteiligt war.
- 5 Die Mitteilung muss schriftlich nachgereicht werden.