

SVF Modul: General Management

Kompetenz Die Absolventinnen und Absolventen verstehen, analysieren und interpretieren betriebswirtschaftliche Zusammenhänge und leiten daraus für ihren Führungsbereich den entsprechenden Handlungsbedarf und -möglichkeiten ab.
 Sie verstehen, analysieren, interpretieren die Zahlen aus dem finanziellen und betrieblichen Rechnungswesen und leiten, unter Einbezug der Erwartungen der wichtigsten Anspruchsgruppen, entsprechende Massnahmen ab.

Lernzeit total 120 Lernstunden

Compendio Lehrmittel SVF 031 General Management (Artikelnummer: 18048)	
Gliederung	Lernziel SVF Modul
<i>Teil A Grundlagen</i>	
1 Betriebs- und volkswirtschaftliche Grundlagen 1.1 Bedürfnisse als Motor der Wirtschaft 1.2 Unbegrenzte Bedürfnisse, beschränkte Ressourcen 1.3 Angebot von Produkten und Dienstleistungen 1.4 Produktionsfaktoren 1.5 Einteilung der Güter 1.6 Einteilung der Märkte 1.7 Preisbildung 1.8 Wirtschaftskreislauf 1.9 Konjunkturzyklus 1.10 Kennzahlen der Wirtschaftstätigkeit 1.11 Marktgrössen und Kennzahlen	Beschreiben die betriebswirtschaftlichen Grundbegriffe (u.a. Effektivität, Effizienz, Produktivität, Wirtschaftlichkeit) im Kontext ihres Führungsbereichs.
2 Unternehmensmodell 2.1 Merkmale des Systems «Unternehmen» 2.2 Das St. Galler Management-Modell 3.0 (2002) 2.3 Umweltsphären des Unternehmens 2.4 Anspruchsgruppen des Unternehmens 2.5 Zielkonflikte zwischen den Anspruchsgruppen	Beurteilen den Zweck und die Ziele ihrer Organisation und leiten daraus für ihren Führungsbereich den Beitrag zur Wertschöpfung ab.
<i>Teil B Strategie und Ziele</i>	
3 Strategie 3.1 Normatives Management 3.2 Strategisches Management	Beurteilen den Zweck und die Ziele ihrer Organisation und leiten daraus für ihren Führungsbereich den Beitrag zur Wertschöpfung ab.
4 Zielsetzungsprozess im Unternehmen 4.1 Das Zielsystem im Unternehmen 4.2 Sachziele 4.3 SMART-Formel 4.4 Beziehungen zwischen Zielen 4.5 Zieldimensionen	Formulieren wirkungsvolle Ziele (u. a. SMART) und beurteilen deren Zielbeziehung.

Compendio Lehrmittel SVF 031 General Management (Artikelnummer: 18048)	
Gliederung	Lernziel SVF Modul
5 Ökologie 5.1 Ökologienpolitik 5.2 Der Ökologiemangement-Prozess 5.3 Kosten und Nutzen des Ökologiemangements	Verstehen die Wechselwirkung zwischen Ökonomie (u.a. Gewinnmaximierung, Shareholder Value ¹) und Ökologie (u.a. Nachhaltigkeit, Umweltverträglichkeit) und leiten daraus entsprechende Massnahmen für ihren Führungsbereich ab.
<i>Teil C Produktion</i>	
6 Leistungserstellung 6.1 Beschaffung 6.2 Produktion 6.3 Logistik	Umschreiben die elementaren Charakteristika des Beschaffungswesens (u.a. Just-in-time, Lagerbewirtschaftung, Einkauf) und der Absatzmärkte (u.a. Vertriebskanäle, B2B, B2C ²).
7 Qualitätsverbesserung 7.1 PDCA-Zyklus 7.2 Qualitätsmanagement 7.3 Betriebliches Vorschlagswesen 7.4 Weitere Konzepte zur Optimierung	-
8 Innovation 8.1 Innovation und Innovationsmanagement 8.2 Innovationsimpulse 8.3 Innovationsarten 8.4 Innovationsprozess	-
<i>Teil D Marketing</i>	
9 Kundenorientierung 9.1 Kundenorientierung und Marktorientierung 9.2 Kano-Ansatz 9.3 Marktforschung 9.4 Marktsegmentierung 9.5 Zielmärkte 9.6 Zielgruppen	Richten die wichtigsten Prozesse ihres Führungsbereichs auf Kunden- und Marktbedürfnisse aus.
10 Marketing 10.1 Was ist Marketing und was ist es nicht? 10.2 Marketingmix Übersicht 10.3 Product 10.4 Process, People and Physical Tangibles 10.5 Price 10.6 Place 10.7 Promotion	Erläutern die Bedeutung des Marketings resp. der Kundenorientierung im Rahmen der Gesamtorganisation resp. in ihrem Führungsbereich.

¹ Shareholder-Value und Stakeholder-Value sind im Kapitel Unternehmensmodell erklärt.

² B2C und B2B sind im Kapitel Marketing erklärt.

Compendio Lehrmittel SVF 031 General Management (Artikelnummer: 18048)	
Gliederung	Lernziel SVF Modul
<i>Teil E Rechnungswesen</i>	
11 Das Rechnungswesen als Führungsinstrument 11.1 Aufgaben des Rechnungswesens 11.2 Übersicht finanzielles Rechnungswesen 11.3 Übersicht betriebliches Rechnungswesen 11.4 Übersicht finanzielles Controlling	Umschreiben die Bedeutung des finanziellen und betrieblichen Rechnungswesens als Führungsinstrument.
12 Führungskennzahlen 12.1 Sinn und Zweck von Kennzahlen 12.2 Kennzahlen der Bilanz- und Erfolgsanalyse 12.3 Kennzahlensysteme	Interpretieren für ihren Führungsbereich betriebswirtschaftliche Kennzahlen.
13 Budgetierung 13.1 Strategische Planung (Businesspläne, Mehrjahresbudgets) 13.2 Operative Planung (Jahresbudgets) 13.3 Controllingberichte (Soll-Ist-Vergleiche)	Erstellen das Budget für ihren Führungsbereich und legen differenziert Rechenschaft über die Einhaltung des Budgets in ihrem Führungsbereich ab.
14 Kalkulation und Offerte 14.1 Bereiche und Aspekte der Kalkulation 14.2 Kalkulationen im Einkauf und im Verkauf 14.3 Divisionskalkulation und Äquivalenzziffernkalkulation 14.4 Leistungserstellung im Produktions-/Dienstleistungsbetrieb: Zuschlagskalkulation 14.5 Leistungserstellung im Handelsbetrieb: Handelskalkulation 14.6 Einflussfaktoren Preisfestlegung	Erstellen für ihren Arbeitsbereich Offerten mit nachvollziehbaren Kalkulationen und fällen darauf aufbauende Entscheide.
<i>Teil F Recht</i>	
15 Gesellschaftsrecht 15.1 Einzelunternehmen und Gesellschaft 15.2 Die acht Gesellschaftsformen und ihre Einteilung 15.3 Das Einzelunternehmen 15.4 Die Kollektivgesellschaft 15.5 Die Aktiengesellschaft (AG) 15.6 Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)	Erklären die Grundlagen des Vertrags-, Haftpflicht- und Datenschutzrechts und setzen diese in ihrem Führungsbereich um.
16 Rechtliche Stellvertretung des Unternehmens 16.1 Die gewöhnliche Stellvertretung 16.2 Voraussetzungen einer gültigen Stellvertretung 16.3 Umfang der Vollmacht 16.4 Die kaufmännische Stellvertretung	Ibid.
17 Entstehung Obligationen 17.1 Definition Obligation 17.2 Die drei Entstehungsgründe für Obligationen	Ibid.

Compendio Lehrmittel SVF 031 General Management (Artikelnummer: 18048)	
Gliederung	Lernziel SVF Modul
18 Haftpflichtrecht 18.1 Haftpflicht bedeutet: für einen Schaden haften müssen 18.2 Ohne Vertrag haften: die ausservertragliche Haftung 18.3 Zur Vertiefung: die vertragliche Haftung	ibid.
19 Vertragsentstehung 19.1 Die Einigung über den Vertragsinhalt 19.2 Die Handlungsfähigkeit der Parteien 19.3 Die Form eines Vertrags 19.4 Der Inhalt eines Vertrags	ibid.
20 Vertragsauflösung 20.1 Grundsatz: Verträge müssen erfüllt werden 20.2 Vier Ausnahmen zum Grundsatz der Erfüllungspflicht 20.3 Die Anfechtung eines Vertrags	ibid.
21 Erfüllung des Vertrags 21.1 Richtige Erfüllung 21.2 Fehler bei der Vertragserfüllung – Überblick 21.3 Der Schuldnerverzug 21.4 Der Gläubigerverzug (Annahmeverzug) 21.5 Erlöschen der Obligation	ibid.
22 Datenschutzrecht 22.1 Begriffe und Grundsätze des Datenschutzrechts 22.2 Datenschutz im Arbeitsverhältnis	ibid.
<i>Teil G Anhang</i>	
Antworten zu den Repetitionsfragen Stichwortverzeichnis	