

Inhaltsverzeichnis

Der Kaufmann und sein Unternehmen

1. <i>Der Beruf des Kaufmanns</i> von Lutz Irgel	1
1.0 Einführung	1
1.1 Arten und ihre Besonderheiten	2
1.1.1 Industriekaufmann/-kauffrau	3
1.1.2 Kaufmann/Kauffrau im Groß- und Außenhandel	5
1.1.3 Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel	7
1.1.4 Bankkaufmann/-kauffrau	8
1.1.5 Speditionskaufmann/-kauffrau	10
1.2 Ausbildung zum Kaufmann	11
1.2.1 Voraussetzungen, Berufsbild, Image	11
1.2.2 Duales Ausbildungssystem	13
1.2.3 Weiterbildungsmöglichkeiten	14
1.3 Kaufmann nach dem Handelsgesetzbuch	18
1.3.1 Mußkaufmann	20
1.3.2 Sollkaufmann	20
1.3.3 Kannkaufmann	21
1.3.4 Formkaufmann	21
1.3.5 Scheinkaufmann	21
1.4 Kaufmann in der Praxis	22
1.4.1 Angestellter Kaufmann	22
1.4.2 Beauftragter Unternehmer – Manager	23
1.4.3 Selbständiger Kaufmann	24
Exkurs: So mache ich mich selbständig	26

Das Unternehmen und seine Innenorganisation

1. <i>Unternehmensplanung</i> von Dr. Ulrich Schmidt-Sudhoff	67
1.0 Einführung	67
1.1 Hauptmerkmale wirksamer Unternehmensplanung	68
1.2 Formalisierung des Planungsprozesses	69
1.3 Stufen der Planerstellung	71
1.3.1 Unternehmensanalyse	71
1.3.2 Umfeldprognose	73
1.3.3 Faktenvorlage	77

1.3.4	Ziele und Strategien	77
1.3.5	Unternehmensplan, operative Teilpläne, Budgets	79
1.4	Checkliste	80
2.	<i>Aufbauorganisation</i> von Jürgen R. Tiedtke	82
2.0	Einführung	82
2.1	Begriff der Organisation	82
2.2	Gliederung betrieblicher Aufgaben	90
2.2.1	Vielfalt betrieblicher Aufgaben	90
2.2.2	Aufgabenanalyse und Aufgabensynthese	92
2.2.3	Stellengliederung	95
2.3	Die Aufbauorganisation im einzelnen	98
2.3.1	Die Struktur einer Unternehmung	98
2.3.2	Befehlswege	106
2.3.3	Umweltorientierte Organisationsgestaltung	115
2.4	Die horizontale Aufbauorganisation in der Leitung	115
2.4.1	Einleitung	115
2.4.2	Die Singularinstanz	116
2.4.3	Die Pluralinstanz	117
2.4.4	Frauen in Führungspositionen	121
3.	<i>Personalwesen</i> von Thomas Kaiser	123
3.0	Einführung	123
3.1	Aufgaben des Personalwesens	124
3.2	Personalbedarfsermittlung	124
3.2.1	Begriffsbestimmung	124
3.2.2	Bedarfsarten	124
3.2.3	Die quantitative Personalbedarfsermittlung	125
3.2.4	Die qualitative Personalbedarfsermittlung	127
3.2.5	Voraussetzungen für die Personalbedarfsermittlung	133
3.3	Personalbeschaffung	133
3.3.1	Begriffsbestimmung	133
3.3.2	Instrumente der Personalbeschaffung	134
3.3.3	Die Personalauswahl	139
3.4	Personalentwicklung	142
3.4.1	Begriffsbestimmung	142
3.4.2	Berufsausbildung	142
3.4.3	Betriebliche Weiterbildung	143
3.5	Personaleinsatz	146
3.5.1	Einführung neuer Mitarbeiter	146

3.5.2 Personalführung	147
3.5.3 Die Mitarbeiterbeurteilung	152
3.5.4 Entgelt- und Sozialpolitik	159
3.5.5 Personalcontrolling	163
3.6 Arbeitsrecht	163
3.6.1 Grundlagen	163
3.6.2 Individualarbeitsrecht	165
3.6.3 Kollektivarbeitsrecht	168
3.6.4 Arbeitsgerichtsbarkeit	172
4. Betriebliche Information von Lutz Irgel	174
4.0 Einführung	174
4.1 Betriebliches Informationssystem	175
4.1.1 Formaler Informationsweg	175
4.1.2 Informaler Informationsweg	175
4.1.3 Vertikaler Informationsweg	176
4.1.4 Horizontaler Informationsweg	176
4.2 Betriebliche Informationsmittel	177
4.3 Betriebliche Informationsquellen	177

Das Geld-, Rechnungs- und Steuerwesen

1. Investieren und Finanzieren von Wolfgang Harmgardt, überarbeitet von Jürgen R. Tiedtke	179
1.0 Einführung	179
1.1 Investition und Finanzierung im betrieblichen Leistungsgeschehen . . .	179
1.2 Zum Begriff „Investition“	180
1.3 Zum Begriff „Finanzierung“	181
1.4 Ziele der Investitionsrechnung	181
1.5 Verfahren der Investitionsrechnung	182
1.5.1 Statische Verfahren	183
1.5.2 Dynamische Verfahren	190
1.6 Finanzplanung	194
1.7 Kapitalbedarfsermittlung	196
1.8 Grundlagen der Finanzierung	198
1.8.1 Allgemeines	198
1.8.2 Zwecke der Finanzierung	198

1.9	Ausgewählte Arten der Innenfinanzierung	199
1.9.1	Grundsätzliches	199
1.9.2	Selbstfinanzierung	199
1.10	Die Außenfinanzierung	203
1.10.1	Stellung der Außenfinanzierung im Rahmen der Finanzierung . .	203
1.10.2	Die Eigenfinanzierung	203
1.10.3	Die Fremdfinanzierung	207
1.11	Personalsicherheiten	219
1.11.1	Bürgschaft	219
1.12	Dinglich gesicherte Kredite	220
1.12.1	Die Zession	220
1.12.2	Die Sicherungsübereignung	221
1.12.3	Der Eigentumsvorbehalt	222
1.12.4	Das Pfandrecht	223
1.12.5	Kreditsicherung durch Grundpfandrechte	224
1.13	Leasing	226
1.14	Factoring	228
2.	<i>Buchführung und Bilanz von Rolf Fraling und Wolfgang Fraling</i>	230
2.0	Einführung	230
2.1	Das Rechnungswesen und seine rechtlichen Grundlagen	231
2.2	Die Buchführung, ihre Systeme und Organisation	232
2.2.1	Das Inventar	232
2.2.2	Die Bilanz	233
2.2.3	Die Buchführungssysteme	235
2.2.4	Die doppelte Buchführung	235
2.2.5	Die Organisation der Buchführung	248
2.3	Bilanzierung	255
2.3.1	Die handelsrechtlichen Vorschriften im Überblick	255
2.3.2	Aufbau und Gliederung der Bilanz	257
2.3.3	Die Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung	259
2.4	Bilanzanalyse	271
2.4.1	Bilanzrelationen	271
2.4.2	Kennzahlen	273
2.4.3	Cash-flow	278
2.5	Grenzen der Bilanzanalyse	279
3.	<i>Kostenrechnung und Kalkulation von Prof. Dr. Hans-Dieter Torspecken</i>	280
3.0	Einführung	280
3.1	Aufgaben der Kostenrechnung	280

3.2	Grundbegriffe	282
3.2.1	Kosten und Aufwand	282
3.2.2	Leistung	288
3.2.3	Erlös	288
3.2.4	Erfolg	288
3.3	Einteilung der Kostenrechnung	288
3.3.1	Die Kostenartenrechnung	289
3.3.2	Die Kostenstellenrechnung	305
3.3.3	Die Kostenträgerrechnung	313
3.4	Kosten und Beschäftigungsgrad	321
3.4.1	Fixe Kosten	322
3.4.2	Variable Kosten	323
3.5	Die Methoden der Kostenauflösung	326
3.5.1	Die mathematische Methode	326
3.5.2	Die graphischen Methoden	328
3.5.3	Die buchtechnisch-synthetische Methode	333
3.6	Kostenrechnung und Preispolitik	334
3.6.1	Der Grenzkostensatz oder Proportionalkostensatz	335
3.6.2	Das Verfahren der Liquiditätspreisuntergrenze	336
3.6.3	Der prozentuale Satz	338
3.7	Die Methoden der Kostenauswertung	339
3.7.1	Der Zeitvergleich	339
3.7.2	Der Betriebsvergleich	340
3.7.3	Der Soll-Ist-Vergleich	341
3.8	Kostenrechnungssysteme	342
3.8.1	Die Istkostenrechnung	342
3.8.2	Die Normalkostenrechnung	343
3.8.3	Die Plankostenrechnung	351
3.8.4	Die Deckungsbeitragsrechnung	364
4.	<i>Steuern . . . von Manfred Bornhofen, überarbeitet von Prof. Dr. Volker Beeck</i>	380
4.0	Einführung	380
4.1	Steuerübersicht	380
4.1.1	Direkte Steuern	385
4.1.2	Verkehrssteuern	386
4.1.3	Verbrauchssteuern und Monopole	386
4.1.4	Länder- und Gemeindesteuern	387
4.2	Einkommen-, Körperschaft- und Lohnsteuer	388
4.2.1	Wer muß Einkommensteuer zahlen?	390
4.2.2	Veranlagung zur Einkommensteuer	392

4.2.3	Welches Einkommen unterliegt der Steuer?	394
4.2.4	Körperschaftsteuer	423
4.3	Gewerbsteuer	428
4.3.1	Besteuerung der Gewerbebetriebe	429
4.3.2	Besteuerungsgrundlage	433
4.3.3	Berechnung der Gewerbsteuer	437
4.4	Einheitsbewertung und Vererbung von Produktivvermögen	439
4.4.1	Wegfall der Vermögensteuer ab 1997	439
4.4.2	Grundlagen der Einheitsbewertung	440
4.4.3	Einheitswert für Betriebe der Land- und Forstwirtschaft	442
4.4.4	Einheitswert für das Grundvermögen	442
4.4.5	Einheitswert des Betriebsvermögens	444
4.4.6	Unentgeltlicher Übergang von Produktivvermögen	448
4.5	Praxis der Mehrwertsteuer	452
4.5.1	Umsatzsteuer	452
4.5.2	Mehrwertsteuerschuldner	454
4.5.3	Gegenstand der Mehrwertsteuer	454
4.6	Mineralölsteuer	459
4.6.1	Steuergegenstand und Umfang der Besteuerung	459
4.6.2	Steuerschuldner	460
4.6.3	Zweckbindung des Steueraufkommens	460

Einkauf und Lagerhaltung

1.	<i>Einkauf</i>	<i>von Kurt Sonnemann</i>	461
1.0	Einführung		461
1.1	Bedeutung des Einkaufs		462
1.2	Einkauf, Beschaffung, Materialwirtschaft – Stufen einer Entwicklung		462
1.3	Einkaufspolitik		465
1.4	Organisationsfragen		466
1.4.1	Dezentraler, zentraler Einkauf und Mischformen		466
1.4.2	Einkaufsgliederung nach Sachgebieten und Funktionen		467
1.5	Bedarf und Bedarfsdeckung		468
1.5.1	Bedarfsermittlung und Bedarfsfeststellung		468
1.5.2	Anfrage und Angebot		469
1.5.3	Angebotsprüfung, Angebotsanalyse und Angebotsvergleich		470
1.5.4	Arten der Bestellung – Kaufvertragsarten		471
1.5.5	Eigenfertigung oder Zukauf		472
1.6	Gewinnbringender Einkauf		473

1.6.1 Beschaffungsmarktforschung	473
1.6.2 ABC-Analyse	473
1.6.3 Wertanalyse und Beschaffung	476
1.6.4 Begrenzung des Auftragsvolumens, Auftragsstreuung	477
1.6.5 Preis	478
1.7 Termin	480
1.7.1 Terminsicherung	480
1.7.2 Terminverfolgung	481
1.7.3 Faktoren der Terminunsicherheit	481
2. Lagerhaltung von Kurt Sonnemann	483
2.0 Einführung	483
2.1 Lagerpolitik	483
2.2 Lagertypen	485
2.3 Lagerkennzahlen	486
2.3.1 Durchschnittlicher Lagerbestand	486
2.3.2 Umschlagshäufigkeit	486
2.3.3 Lagerdauer/Lagerreichweite	487
2.4 Lagermethoden	487
2.5 Maximale, minimale und optimale Lagerbestände	487

Marketing

1. Absatzpolitik und Absatzentscheidung . . von Prof. Dr. Wolfgang Korndörfer	491
1.0 Einführung	491
1.1 Marketing-Konzept als unternehmerische Gesamtkonzeption	492
1.2 Vorgabe von Absatzzielen als Voraussetzung für eine zukunftsorientierte Absatzpolitik	494
1.3 Beschaffung von Informationen als Voraussetzung optimaler Absatzplanung und Absatzentscheidung	496
1.4 Bedeutung der Absatzplanung für den gesamten Absatzprozeß	502
1.5 Ausgewählte Absatzinstrumente und ihre Probleme	505
1.5.1 Absatzpolitische Entscheidungen im Rahmen der Vertriebsorganisation	505
1.5.2 Absatzpolitische Entscheidungen im Rahmen der Produkt- bzw. Programmgestaltung	512
1.5.3 Absatzpolitische Entscheidungen im Rahmen der Preispolitik	520

1.6 Absatzüberwachung und Absatzkontrolle als notwendige Voraussetzung für zukünftige Absatzpläne	527
2. <i>Marktschaffung und Marktsicherung von Lutz Irgel</i>	530
2.0 Einführung	530
2.1 Forschung und Entwicklung	531
2.2 Marktforschung	532
2.3 Produkt-Marketing	533
2.4 Vertrieb und Verkauf	534
2.5 Methoden der Marktschaffung	535
2.5.1 Qu-Methode	535
2.5.2 P-Methode	536
2.5.3 W-Methode	537
2.5.4 V-Methode	538
2.6 Marktsicherung	539
3. <i>Verkaufsorganisation und Verkäufer von Lutz Irgel</i>	541
3.0 Einführung	541
3.1 Verkaufsorganisation	541
3.1.1 Handelsvertreter	541
3.1.2 Verkaufsbezirke	544
3.1.3 Umsatz-Soll-Vorgaben	545
3.1.4 Anreize (Incentives)	546
3.1.5 Der Computer im Absatzgeschehen	547
3.1.6 Verkaufsaktionen	548
3.1.7 Verkaufskonferenz	549
3.1.8 Laufende Kommunikation mit dem Außendienst	551
3.1.9 Entlohnung als Element der Außendienststeuerung	552
3.2 Verkäufer	553
3.2.1 Aufgaben und Ziele verkäuferischer Tätigkeit	554
3.2.2 Persönlichkeit des Verkäufers	555
3.2.3 Wirkungsvolle Sachargumentation	555
3.2.4 Das erfolgreiche Verkaufsgespräch	556
3.2.5 Überzeugende Gesprächseröffnung	556
3.2.6 Einwände meistern	557
3.2.7 Das „Nein“ des Kunden positivieren	559
3.2.8 „Qualität“ im Verkaufsgespräch	560
3.2.9 Präsentieren, Demonstrieren	560
3.2.10 Der Preis im Verkaufsgespräch	561
3.2.11 Gesprächsabschluß	562

4. <i>Public Relations</i>	von Lutz Irgel	564
4.0 Einführung		564
4.1 Pressekonferenzen		565
4.2 Presseinterview		566
4.3 Laufende Pressebearbeitung		566
5. <i>Werbung</i>	von E.O. Lembeck	571
5.0 Einführung		571
5.1 Marketinginstrument Werbung		571
5.1.1 Aufgaben der Werbung		571
5.1.2 Stufen der Identifikation		572
5.1.3 Corporate Identity		572
5.1.4 Rationalisierung		573
5.1.5 Penetration		573
5.1.6 Zielgruppe		573
5.1.7 Werbekonzeption		574
5.1.8 Werbeerfolgskontrolle		575
5.1.9 Werbeetat		576
5.1.10 Werbetext		577
5.1.11 Werbegrafik		579
5.1.12 Textverarbeitung		579
5.1.13 Werbeträger		580

Rechtsfragen des Unternehmens

1. <i>Lauterer und unlauterer Wettbewerb</i>	von Johannes Gode und Hugo Sattler, überarbeitet von Barbara Scherf	589
1.0 Einführung		589
1.1 Schutz des lauterer Wettbewerbs durch das UWG		590
1.1.1 Generalklausel zum Schutz des lauterer Wettbewerbs		590
1.1.2 Sondertatbestände zum Schutz des lauterer Wettbewerbs		593
1.1.3 Rechtsfolgen bei Wettbewerbsverstößen		596
1.2 Zugabeverordnung		597
1.3 Rabattgesetz		598
1.4 Verordnung über Preisangaben		600
1.4.1 Art und Umfang der Auszeichnungspflicht von Waren im Handel		601
1.4.2 Dienstleistungen im Handel		602
1.4.3 Werbung		602
1.4.4 Preisänderungsvorbehalte		602

1.4.5 Ausnahmen von der Preisauszeichnung	603
2. Vertragsrecht	<i>von Sabine Klamroth</i> 604
2.0 Einführung	604
2.1 Zustandekommen eines Vertrages	604
2.1.1 Vertragskonstituierende Erklärungen	604
2.1.2 Einigung nicht nur über einzelne Punkte, sondern über jeden einzelnen Punkt	606
2.1.3 Kaufmännisches Bestätigungsschreiben	608
2.2 Vertragsarten	611
2.2.1 Das Prinzip der Vertragsfreiheit	611
2.2.2 Vertragstypen im BGB	612
2.2.3 Verträge, über die das Gesetz wenig oder gar nichts sagt	621
2.2.4 Letter of Intent (Absichtserklärung)	625
2.3 Leistungsstörungen	626
2.3.1 Unmöglichkeit	626
2.3.2 Verzug	629
2.4 Schlechtlieferung = Gewährleistungsfälle	632
2.4.1 Sachmängelhaftung	632
2.4.2 Sachmängelhaftung beim Kaufvertrag	635
2.4.3 Sachmängelhaftung beim Werkvertrag	636
2.5 Die positive Vertragsverletzung	637
2.5.1 Begriff und Voraussetzung	637
2.5.2 Unmittelbare und mittelbare Folgeschäden	638
2.6 Fristen, die Einfluß auf die Leistungspflicht haben	639
2.6.1 Verjährung	639
2.7 Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)	642
2.7.1 Begriff und rechtliche Besonderheit	642
2.7.2 Einbeziehungsvertrag	643
2.7.3 Das AGB-Gesetz	645

Elektronische Datenverarbeitung

1. Grundlagen der EDV	<i>von Dietrich Franz und Rüdiger Mattes, überarbeitet von Rüdiger Englert</i> 651
1.0 Einführung	651
1.1 Begriffe	654
1.2 Verarbeitung von Daten	655

1.3 Aufgaben der Datenverarbeitung	656
2. EDV-System von Dietrich Franz und Rüdiger Mattes, überarbeitet von Rüdiger Englert	658
2.0 Einführung	658
2.1 Hardware	658
2.1.1 Funktionseinheiten von EDV-Anlagen	660
2.1.2 PCs, Workstations, Groß- und Superrechner	671
2.1.3 Ergonomie	673
2.2 Software	674
2.2.1 Betriebssystem	677
2.2.2 Betriebsarten	682
2.2.3 Formen der Verarbeitung	685
2.2.4 EDV im und außer Haus	688
2.2.5 Anwendersoftware	690
2.2.6 Grafische Benutzeroberflächen	691
3. Datenkommunikation von Dietrich Franz und Rüdiger Mattes, überarbeitet von Rüdiger Englert	696
3.0 Einführung	696
3.1 Grundbegriffe	696
3.2 Interne Netze	697
3.2.1 Topologien	697
3.2.2 Standards für Zugangsverfahren	702
3.2.3 Entwicklungstendenzen und Entscheidungshilfen	704
3.3 Externe Netze	708
3.3.1 Topologien	708
3.3.2 Datenkommunikationsnetze	711
3.3.3 Datenkommunikationsdienste	714
3.4 Online-Dienste	717
3.4.1 Das Internet	717
3.4.2 Private Online-Dienste	722
3.4.3 Ausblick	723
4. Datenschutz und Datensicherung . . . von Dietrich Franz und Rüdiger Mattes	725
4.0 Einführung	725
4.1 Datenschutz	725
4.1.1 Gründe für den Datenschutz	725
4.1.2 Schutzbedürftige Personen und Daten	726
4.1.3 Rechte der Betroffenen	726

4.1.4	Pflichten speichernder Stellen	728
4.2	Datensicherung	728
4.2.1	Gründe für die Datensicherung	728
4.2.2	Maßnahmen der Datensicherung	729
	Stichwortverzeichnis	733
	Glossar	745