

I	Die Wirtschaft betrifft uns alle	7	2.6 Rechnungswesen	69
			2.7 Unternehmensführung	70
	Grundlagen des Wirtschaftens	8	Themenübergreifendes Fallbeispiel	77
1	Bedürfnisse und die Wirtschaft	10		
2	Güter	13		
3	Wirtschaften	16	III Der Konsument als Käufer	79
3.1	Wirtschaftlichkeitsprinzip	16		
3.2	Wirtschaftsteilnehmer	18	Phasen beim Kaufen und Verkaufen	80
3.3	Wirtschaftskreislauf	19	1 Anbahnung des Kaufvertrages	82
	Der Markt	25	1.1 Anpreisung des Verkäufers	83
1	Arbeitsteilung	26	1.2 Anfrage des Käufers	84
1.1	Entwicklung der Arbeitsteilung	26	1.3 Angebot des Verkäufers	87
1.2	Arten der Arbeitsteilung	27	1.3.1 Arten von Angeboten: unverlangt oder verlangt	87
2	Angebot und Nachfrage auf Märkten	30	1.3.2 Arten von Angeboten: verbindlich oder unverbindlich	87
3	Marktarten	31	1.4 Bestellung des Käufers	90
4	Preisbildung auf dem Markt	33	2 Abschluss des Kaufvertrages (Annahme des Angebots)	91
4.1	Nachfrageseite	34	2.1 Formen des Vertragsabschlusses	91
4.2	Angebotsseite	35	2.2 Rechtliche Voraussetzungen eines gültigen Kaufvertrages	94
4.3	Preisbildung	35	3 Erfüllung des Kaufvertrages	97
4.4	Weitere Faktoren der Preisbildung	36		
5	Märkte in verschiedenen Wirtschaftsordnungen	38	Gesetzliche Grundlagen	103
5.1	Freie Marktwirtschaft	38	1 Vertragspartner und Geschäftsarten	104
5.2	(Öko-)Soziale Marktwirtschaft	39	2 Geltende Gesetze	105
5.3	Planwirtschaft	40	3 Weitere wichtige Vertragstypen	106
II	Ein Praxisblick ins Unternehmen	47		
	Das Unternehmen und sein Umfeld		Vertragsabschluss im Fernabsatz und E-Commerce	111
1	Unternehmen, Betrieb, Firma	48	1 Fernabsatz und E-Commerce	112
2	Betriebsarten	49	2 Besonderheiten beim Vertragsabschluss im Internet	112
2.1	Betriebsarten nach der Leistungserstellung	50	3 Beschränkung der Risiken beim E-Commerce	113
2.2	Betriebsarten nach der Betriebsgröße	51		
2.3	Betriebsarten nach der Branche	51	Rücktrittsrechte (Widerrufsrechte)	119
3	Stakeholder und Umfelder eines Unternehmens	55	1 Grundsätzliche Regelungen	120
	Leistungserstellung im Unternehmen	62	2 Besondere Rücktrittsrechte für Konsumenten	122
1	Faktoren der Leistungserstellung	63		
1.1	Menschliche Arbeitsleistung	64	Themenübergreifendes Fallbeispiel	128
1.2	Anlagevermögen	64		
1.3	Umlaufvermögen	65		
2	Bereiche der Leistungserstellung	67		
2.1	Beschaffung	67	IV Das Unternehmen als Käufer und Verkäufer	131
2.2	Produktion (Leistungserstellung)	68		
2.3	Absatz (Vertrieb)	68	Bestandteile des Kaufvertrages	132
2.4	Lager	69	1 Gesetzliche Bestandteile des Kaufvertrages	134
2.5	Personalwesen	69	1.1 Bestimmter Verkäufer und Käufer	134
			1.2 Qualität (Produktart)	134
			1.3 Quantität (Menge)	139
			1.3.1 Mengenangaben	139
			1.3.2 Das Gewicht der Verpackung	140

1.3.3 Gewichts- und Mengenabzüge	140	2.4 Zahlung per Nachnahme	211
1.4 Preis	141	3 Zahlungskarten	212
1.4.1 Preisfestsetzung	141	3.1 Debitkarte	212
1.4.2 Preisnachlässe („Rabatt“) und Preisabzüge („Skonto“)	142	3.2 Kreditkarte	214
1.4.3 Preisangaben und Umsatzsteuer	142	3.3 Prepaidkarte	216
1.4.4 Preiskalkulation: Bezugskalkulation und Absatzkalkulation	143	4 Zahlung mit dem Computer	218
2 Regelmäßig vorkommende kaufmännische Bestandteile	147	4.1 Electronic Banking (E-Banking)	218
2.1 Lieferbedingungen	147	4.2 Zahlung beim Onlineshopping	220
2.1.1 Erfüllungszeit der Lieferung	148	5 Zahlung mit dem Handy (M-Payment)	221
2.1.2 Erfüllungsort der Lieferung	149	Themenübergreifendes Fallbeispiel	227
2.1.3 Risiko- und Kostenübergang	149		
2.2 Zahlungsbedingungen	153		
2.2.1 Erfüllungszeit der Zahlung	153	VI Wenn Verkäufer oder Käufer unzuverlässig sind	229
2.2.2 Erfüllungsort der Zahlung	156		
2.2.3 Zahlungsform	156	Unzuverlässige Verkäufer	230
3 Sonstige kaufmännische Bestandteile	158	1 Lieferverzug	231
4 Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)	161	1.1 Eintritt des Lieferverzugs	231
4.1 Inhalt der AGB	161	1.2 Rechte des Käufers bei Lieferverzug	232
4.2 Geltung der AGB	162	1.3 Schriftliche Kommunikation bei Lieferverzug	234
4.3 Gefahren der AGB	162	2 Lieferung mangelhafter Produkte	237
Von der Anbahnung bis zur Erfüllung von Kaufverträgen in Unternehmen (inkl. Schriftverkehr)	167	2.1 Arten von Mängeln	237
1 Anbahnung von Kaufverträgen	168	2.2 Feststellung und Bekanntgabe von Mängeln	238
1.1 Anpreisung des Verkäufers	168	2.3 Rechte des Käufers bei mangelhaften Produkten	239
1.2 Anfrage des Käufers	169	2.3.1 Gewährleistung	239
1.3 Angebot des Verkäufers	173	2.3.2 Garantie	243
1.3.1 Angebote verfassen	173	2.3.3 Produkthaftung	243
1.3.2 Angebote vergleichen	177	2.4 Schriftliche Kommunikation bei der Lieferung mangelhafter Produkte	244
1.3.3 Rückfragen zum Angebot und Gegenangebot	178	3 Fehlerhafte Rechnung	248
2 Abschluss von Kaufverträgen	178	Unzuverlässige Käufer	255
2.1 Bestellung des Käufers	178	1 Annahmeverzug	256
2.2 Auftragsbestätigung	182	1.1 Eintritt des Annahmeverzugs	256
3 Erfüllung von Kaufverträgen	185	1.2 Rechte des Verkäufers bei Annahmeverzug	256
3.1 Lieferung der Produkte	185	1.3 Schriftliche Kommunikation bei Annahmeverzug	257
3.2 Rechnungslegung	187	2 Zahlungsverzug	260
3.3 Annahme der Produkte	189	2.1 Eintritt des Zahlungsverzugs	260
3.4 Zahlung der Rechnung	189	2.2 Rechte des Verkäufers bei Zahlungsverzug	260
Themenübergreifendes Fallbeispiel	195	2.3 Das Mahnwesen	261
		2.4 Schriftliche Kommunikation bei Zahlungsverzug	264
		Themenübergreifendes Fallbeispiel	272
V Bezahlen in der Praxis	197	VII Fächerübergreifende Case Study	275
Zahlungsformen	198	Themenbereich Unternehmerisches Umfeld	277
1 Barzahlung	199	Themenbereich Kaufvertrag	279
2 Zahlung unter der Verwendung von Girokonten	202	Themenbereich Rechnungswesen und Controlling	282
2.1 Wichtiges rund um das Girokonto	203		
2.2 Zahlungsanweisung	207	Stichwortverzeichnis	285
2.3 SEPA-Dauerauftrag und SEPA-Iastschriftverfahren	209	Bildnachweis	288