

# Inhaltsverzeichnis

## Abschnitt 1: Grundlagen kaufmännischen Handelns und Verwaltens

<b>1</b>	<b>Grundlagen unternehmerischer Entscheidungen</b>	<b>13</b>
1.1	Wirtschaftliches Denken	13
1.2	Einfaches Unternehmensmodell	13
1.3	Lernen mithilfe von Unternehmensplanspielen	14
1.3.1	Typische Merkmale	14
1.3.2	Hinweise zum Planspiel „Brunos Brezeln“	14
1.3.2.1	Ausgangssituation	14
1.3.2.2	Besonderheiten des Absatzmarktes	15
1.3.3	Hinweise zum Entscheidungsprozess	18
1.3.4	Ergebnisse des Finanzierungsprozesses	19
<b>2</b>	<b>Grundlagen des Rechnungswesens</b>	<b>23</b>
2.1	Dreisatz	23
2.1.1	Dreisatz mit geradem Verhältnis	23
2.1.2	Dreisatz mit ungeradem Verhältnis	24
2.2	Prozentrechnung	27
2.2.1	Einführung in die Prozentrechnung	27
2.2.2	Prozentrechnung vom Hundert	28
2.2.2.1	Berechnung des Grundwertes	28
2.2.2.2	Berechnung des Prozentwertes	29
2.2.2.3	Berechnung des Prozentsatzes	31
2.2.3	Prozentrechnung im Hundert (verminderter Grundwert)	32
2.2.4	Prozentrechnung auf Hundert (vermehrter Grundwert)	34
2.3	Einführung in die Unternehmensbuchführung am Beispiel der Kassenbuchführung	37
2.3.1	Geschäftsvorfälle und Belege als Grundlage der kaufmännischen Buchführung	37
2.3.2	Erfassung von Geschäftsvorfällen am Beispiel des Kontos Kasse	37
2.4	Bestandskonten	45
2.4.1	Vermögenskonten	45
2.4.1.1	Buchungsregeln für die Vermögenskonten	45
2.4.1.2	Überleitung zum System der doppelten Buchführung	47
2.4.2	Schuldkonten	52
2.4.2.1	Allgemeines	52
2.4.2.2	Buchungsregeln für die Schuldkonten	52
2.5	Buchungssatz	56
2.5.1	Einfacher Buchungssatz ohne Buchung nach Belegen	56
2.5.2	Einfacher Buchungssatz mit Buchung nach Belegen	59
2.5.3	Zusammengesetzter Buchungssatz	63
2.6	Eröffnung und Abschluss der Bestandskonten im System der doppelten Buchführung (Eröffnungsbilanzkonto und Schlussbilanzkonto)	65
2.6.1	Schlussbilanzkonto	65
2.6.2	Einordnung des Kontos Eigenkapital in die Gruppe der Schuldkonten	67
2.6.3	Eröffnungsbilanzkonto	69
2.7	Erfolgskonten (Ergebniskonten)	72
2.7.1	Problemstellung	72
2.7.2	Buchungen von Aufwendungen und Erträgen	73
2.7.2.1	Einführung der Begriffe Aufwendungen und Erträge	73
2.7.2.2	Einführung der Erfolgskonten	73
2.7.2.3	Buchungsregeln für die Erfolgskonten	75
2.7.2.4	Beispiele für die Buchungen von Aufwendungen und Erträgen	76

2.7.3	Abschluss der Aufwands- und Ertragskonten . . . . .	80
2.8	Geschäftsgang mit Bestands- und Erfolgskonten . . . . .	83
2.8.1	Beispiel . . . . .	83
2.8.2	Doppelte Erfolgsermittlung. . . . .	85
2.9	Erfolg aus Warengeschäften – Buchungen beim Verkauf von Waren . . . . .	87
2.9.1	Vorbemerkungen . . . . .	87
2.9.2	Einführung der Warenkonten. . . . .	87
2.9.3	Buchungen auf den Warenkonten und Abschluss der Warenkonten . . . . .	88
2.10	Buchen auf Bestands- und Ergebniskonten unter Verwendung des Kontenrahmens . . .	91
2.10.1	Allgemeines zum Kontenrahmen . . . . .	91
2.10.2	Bedeutung des Kontenrahmens . . . . .	91
2.10.3	Vom Kontenrahmen zum Kontenplan . . . . .	91
2.10.4	Aufbau des Schulkontenrahmens Großhandel. . . . .	93
2.11	Eröffnung der Bestandskonten und Abschluss der Bestands- und Erfolgskonten unter Einbeziehung der Warenkonten. . . . .	97
2.12	Inventur, Inventar, Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung . . . . .	101
2.12.1	Zusammenhänge . . . . .	101
2.12.2	Inventur und Inventar . . . . .	103
	2.12.2.1 Gesetzliche Grundlagen und begriffliche Klarstellungen. . . . .	103
	2.12.2.2 Form, Inhalt und Aufbau des Inventars . . . . .	104
2.12.3	Bilanz . . . . .	108
	2.12.3.1 Gesetzliche Grundlagen zur Aufstellung der Bilanz. . . . .	108
	2.12.3.2 Deutungsmöglichkeiten der Bilanz . . . . .	110
	2.12.3.3 Zusammenhang zwischen Buchführung und Bilanz . . . . .	111
2.12.4	Gewinn- und Verlustrechnung . . . . .	112

**Abschnitt 2: Geschäftsprozess Verkauf**

<b>1</b>	<b>Konzept der Geschäftsprozesse . . . . .</b>	<b>116</b>
1.1	Begriff und Merkmale von Geschäftsprozessen . . . . .	116
1.2	Arten von Geschäftsprozessen. . . . .	117
<b>2</b>	<b>Einbettung des Verkaufsprozesses in das Gesamtsystem betrieblicher Prozesse. . . . .</b>	<b>119</b>
<b>3</b>	<b>Rechtliche Grundlagen . . . . .</b>	<b>121</b>
3.1	Rechts- und Geschäftsfähigkeit . . . . .	121
3.1.1	Rechtsfähigkeit. . . . .	121
3.1.2	Geschäftsfähigkeit . . . . .	121
3.2	Rechtsgeschäfte und Willenserklärungen. . . . .	126
3.2.1	Willenserklärung als wesentlicher Bestandteil eines Rechtsgeschäfts. . . . .	126
3.2.2	Arten von Rechtsgeschäften . . . . .	127
3.2.3	Wirksamwerden der Willenserklärungen . . . . .	129
3.2.4	Form der Rechtsgeschäfte . . . . .	129
3.3	Besitz und Eigentum. . . . .	134
3.3.1	Begriffe Besitz und Eigentum. . . . .	134
3.3.2	Eigentumsübertragung . . . . .	134
3.3.3	Eigentumsvorbehalt. . . . .	136
3.4	Anfechtung von Rechtsgeschäften . . . . .	140
3.4.1	Begriff Anfechtung. . . . .	140
3.4.2	Gründe für die Anfechtung von Rechtsgeschäften . . . . .	141

3.5	Kaufvertrag . . . . .	144
3.5.1	Abschluss des Kaufvertrags (Verpflichtungsgeschäft). . . . .	144
3.5.1.1	Begriff und Zustandekommen von Verträgen. . . . .	144
3.5.1.2	Begriff und Zustandekommen von Kaufverträgen . . . . .	145
3.5.2	Erfüllung des Kaufvertrags (Erfüllungsgeschäft) . . . . .	146
3.5.2.1	Rechte und Pflichten aus dem Kaufvertrag . . . . .	146
3.5.2.2	Erfüllung des Kaufvertrags durch den Verkäufer . . . . .	147
3.5.2.3	Erfüllung des Kaufvertrags durch den Käufer. . . . .	151
<b>4</b>	<b>Anfragen der Kunden bearbeiten . . . . .</b>	<b>155</b>
4.1	Anfrage . . . . .	155
4.2	Angebot. . . . .	157
4.2.1	Wesen des Angebots und rechtliche Bindung an das Angebot . . . . .	157
4.2.1.1	Wesen des Angebots . . . . .	157
4.2.1.2	Rechtliche Bindung an das Angebot . . . . .	157
4.2.2	Inhalt des Angebots . . . . .	159
4.2.2.1	Art, Güte, Beschaffenheit und Menge der Ware . . . . .	159
4.2.2.2	Preis der Ware . . . . .	160
4.2.2.3	Zahlungs- und Lieferbedingungen . . . . .	161
4.2.2.4	Leistungsort und Gerichtsstand . . . . .	163
4.2.2.5	Beispiel für ein Angebot. . . . .	164
<b>5</b>	<b>Auftrag der Kunden ausführen . . . . .</b>	<b>167</b>
5.1	Kundenauftrag (Bestellung). . . . .	167
5.2	Auftragsbestätigung. . . . .	168
5.3	Lieferschein. . . . .	168
5.4	Grundlagen einer prozessorientierten Darstellung – vorgestellt am Beispiel „Kundenauftrag prüfen“. . . . .	172
<b>6</b>	<b>Zahlung abwickeln . . . . .</b>	<b>176</b>
6.1	Ausgangsrechnung . . . . .	176
6.2	Zahlungseingang. . . . .	177
<b>7</b>	<b>Der Verkaufsprozess im Rechnungswesen . . . . .</b>	<b>180</b>
7.1	Buchung von Verkäufen unter Berücksichtigung der Umsatzsteuer. . . . .	180
7.1.1	Rechtliche Grundlagen der Umsatzsteuer . . . . .	180
7.1.2	Buchhalterische Erfassung der Umsatzsteuer beim Warenverkauf . . . . .	181
7.1.3	Buchhalterische Erfassung der Umsatzsteuer bei weiteren Fällen. . . . .	182
7.2	Debitorenbuchhaltung . . . . .	184
7.2.1	Grundbuch und Hauptbuch. . . . .	184
7.2.2	Nebenbücher. . . . .	185
7.2.3	Darstellung der Zusammenhänge zwischen Hauptbuchhaltung und Nebenbuchhaltung am Beispiel der Debitorenbuchhaltung . . . . .	186
7.3	Verkaufskalkulation . . . . .	192
7.3.1	Problemstellung . . . . .	192
7.3.2	Aufbau der Warenhandelskalkulation (Vorwärtskalkulation) . . . . .	192
7.3.2.1	Einkaufs- und Bezugskalkulation . . . . .	192
7.3.2.2	Kalkulation der Selbstkosten . . . . .	195
7.3.2.3	Kalkulation des Barverkaufspreises und des Listenverkaufspreises . . . . .	198
7.3.3	Kalkulatorische Rückrechnung (retrograde Kalkulation). . . . .	204
7.3.4	Differenzkalkulation . . . . .	206
7.4	Preisnachlässe im Rahmen des Warenverkaufs . . . . .	210
7.5	Rechnungsausgleich . . . . .	213
7.5.1	Buchung des Zahlungseingangs mit und ohne Skonto . . . . .	213

7.5.2 Zahlungsverzug (Nicht-Rechtzeitig-Zahlung) . . . . . 216

7.5.2.1 Begriff Leistungsstörungen und Überblick über mögliche  
Leistungsstörungen . . . . . 216

7.5.2.2 Begriff und Eintritt des Zahlungsverzugs . . . . . 217

7.5.2.3 Rechtsfolgen (Rechte des Verkäufers) . . . . . 219

7.5.3 Zinsrechnung. . . . . 223

7.5.3.1 Einführung in die Zinsrechnung . . . . . 223

7.5.3.2 Berechnung der Jahreszinsen . . . . . 224

7.5.3.3 Berechnung der Monatszinsen . . . . . 225

7.5.3.4 Berechnung der Tageszinsen . . . . . 226

7.5.3.5 Berechnung der Größen Kapital, Zeit und Zinssatz. . . . . 229

7.5.4 Sicherung und Durchsetzung von Ansprüchen (außergerichtliches Mahnverfahren) . . . 234

**Abschnitt 3: Bewerbung und Ausbildung**

**1 Person und Beruf als Elemente der Berufsfindung . . . . . 238**

1.1 Ermittlung der persönlichen Fähigkeiten und Fertigkeiten . . . . . 238

1.2 Informationsmöglichkeiten zu den Berufen. . . . . 240

1.3 Berufswahlentscheidung . . . . . 241

**2 Bewerbung. . . . . 242**

2.1 Bewerbungsmanagement . . . . . 242

2.1.1 Aktions- und Zeitplanung . . . . . 242

2.1.2 Checkliste zum Bewerbungsmanagement . . . . . 243

2.2 Bewerbungsunterlagen . . . . . 243

2.2.1 Bewerbungsschreiben . . . . . 245

2.2.2 Lebenslauf . . . . . 245

2.2.3 Zeugnisse und andere Referenzen. . . . . 246

2.3 Einstellungstests . . . . . 246

2.4 Bewerbungsgespräch . . . . . 249

2.4.1 Grundregeln der Kommunikation . . . . . 250

2.4.2 Wirkung der Körpersprache . . . . . 254

2.4.3 Mögliche Inhalte eines Bewerbungsgesprächs. . . . . 258

**3 Ausbildungsverhältnis . . . . . 261**

3.1 Ausbildungsordnung . . . . . 261

3.2 Berufsausbildungsvertrag. . . . . 261

3.3 Arbeitsschutzvorschriften. . . . . 266

3.3.1 Jugendarbeitsschutz . . . . . 266

3.3.2 Mutterschutz . . . . . 268

**4 Gehaltsabrechnung. . . . . 272**

4.1 Unterschiedliche Bedeutung von Lohn und Gehalt für Arbeitnehmer und Arbeitgeber. . 272

4.2 Berechnung der Arbeitsentgelte . . . . . 273

4.3 Berechnung der Lohnsteuer, des Solidaritätszuschlags, der Kirchensteuer und  
der Sozialversicherungsbeiträge. . . . . 274

4.4 Vermögenswirksame Leistungen . . . . . 278

4.5 Lohn- und Gehaltsabrechnung. . . . . 279

<b>1</b>	<b>Zahlungsverkehr</b>	<b>283</b>
1.1	Überblick über die Geld- und Zahlungsarten	283
1.1.1	Geldarten	283
1.1.2	Zahlungsarten	284
1.2	Eröffnung eines Girokontos	284
1.3	Zahlungsformen	285
1.3.1	Überweisung	285
1.3.2	Lastschriftverfahren	289
1.4	Moderne Zahlungssysteme	290
1.4.1	Zahlungen mit der Bankkarte	290
1.4.1.1	Bankkarte (BankCard)	290
1.4.1.2	Electronic Cash (bargeldloses Zahlen an automatisierten Kassen)	291
1.4.1.3	EC-Lastschrift-Verfahren (ELV)	293
1.4.1.4	Geldkarte	293
1.4.2	Kreditkarte	294
1.4.3	Onlinebanking (Homebanking)	295
1.4.4	Zahlungsformen beim E-Commerce	295
1.5	Vorteile der bargeldlosen Zahlung	297
<b>2</b>	<b>Wichtige Kredit- und Darlehensarten</b>	<b>301</b>
2.1	Grundlagen des Bankkredits	301
2.2	Kreditvertrag	301
2.3	Kreditarten	303
2.3.1	Kontokorrentkredit	303
2.3.2	Darlehen	307
2.3.2.1	Begriff Darlehen, die Inhalte des Darlehensvertrags und die Gliederung nach der Laufzeit der Darlehen	307
2.3.2.2	Kurzfristige Darlehen	308
2.3.2.3	Langfristige Darlehen	309
<b>3</b>	<b>Leasing</b>	<b>314</b>
3.1	Begriff und Wesen des Leasings	314
3.2	Arten des Leasings	315
3.3	Leasingkosten	316
3.4	Beurteilung des Leasings	317
3.5	Vergleich von Leasing und Kredit	317
<b>4</b>	<b>Kreditsicherungsmittel der Banken</b>	<b>321</b>
4.1	Begriff und Arten der Kreditsicherung	321
4.2	Ausgewählte Kreditsicherheiten	321
4.2.1	Bürgschaft	321
4.2.2	Sicherungsübereignung	323
<b>5</b>	<b>Bedürfnisse und Konsumverhalten der Menschen</b>	<b>326</b>
5.1	Bedürfnisse der Menschen	326
5.1.1	Begriff und Arten der Bedürfnisse	326
5.1.2	Bedürfnispyramide nach Maslow	328
5.1.3	Bedarf	328
5.2	Konsumverhalten der Menschen	330
5.2.1	Problemstellung	330
5.2.2	Erklärungsansätze zum Konsumverhalten	331
5.2.3	Veränderung der Konsumwünsche	332

5.2.4	Fehlentwicklungen im Konsumverhalten . . . . .	332
5.2.5	Marktmacht der Konsumenten . . . . .	334
<b>6</b>	<b>Verschuldung der Konsumenten . . . . .</b>	<b>337</b>
6.1	Gründe für den privaten Schuldenberg . . . . .	337
6.2	Schuldnerberatung . . . . .	337
6.3	Verbraucherinsolvenz (Privatinsolvenz) . . . . .	338
6.3.1	Begriff und Gründe für die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens . . . . .	338
6.3.2	Voraussetzungen für die Eröffnung des Verbraucherinsolvenzverfahrens . . . . .	339
6.3.3	Ablauf des Verbraucherinsolvenzverfahrens . . . . .	339
6.4	Maßnahmen der privaten Haushalte zur Vermeidung von Zahlungsunfähigkeit und Überschuldung . . . . .	343
6.4.1	Überblick . . . . .	343
6.4.2	Haushaltsbudget . . . . .	343
<b>7</b>	<b>Zukunftssicherung . . . . .</b>	<b>346</b>
7.1	Notwendigkeit der privaten Vorsorge . . . . .	346
7.2	Überblick über die privaten Vorsorgemöglichkeiten . . . . .	347
7.3	Vorsorge durch private Versicherungen (Individualversicherungen) . . . . .	347
7.3.1	Wesen der Versicherung . . . . .	347
7.3.2	Private Rentenversicherung . . . . .	348
7.3.3	Berufsunfähigkeitsversicherung . . . . .	350
7.3.4	Erwerbsunfähigkeitsversicherung . . . . .	350
7.3.5	Private Unfallversicherung . . . . .	351

## Abschnitt 5: Abwicklung betrieblicher Geschäftsprozesse mit Einsatz einer integrierten Unternehmenssoftware

<b>1</b>	<b>Softwareunterstützung der Geschäftsprozesse . . . . .</b>	<b>353</b>
1.1	Bedeutung . . . . .	353
1.2	Praktische Hinweise zum Einsatz des Softwaresystems . . . . .	353
1.3	Überblick über das Modellunternehmen und Einstieg in das ERP-System . . . . .	356
<b>2</b>	<b>Projekt: Verkaufsprozess . . . . .</b>	<b>358</b>
2.1	Grundlagen . . . . .	358
2.2	Abwicklung des Verkaufsprozesses . . . . .	360

## Anhang: Wichtige Vorgehensweisen zum Erreichen einer Projektkompetenz

<b>1</b>	<b>Brainstorming-Methoden . . . . .</b>	<b>374</b>
1.1	Klassisches Brainstorming . . . . .	374
1.2	Brainwriting . . . . .	374
1.2.1	635-Methode . . . . .	375
1.2.2	Kartenabfrage . . . . .	376
<b>2</b>	<b>Mind-Mapping . . . . .</b>	<b>377</b>
<b>3</b>	<b>Rollenspiel . . . . .</b>	<b>378</b>
<b>4</b>	<b>Expertenbefragung . . . . .</b>	<b>380</b>
<b>5</b>	<b>Projekt . . . . .</b>	<b>380</b>
	Stichwortverzeichnis . . . . .	386