

Inhaltsverzeichnis

Abschnitt 1: Grundlagen kaufmännischen Handelns und Verwaltens

1	Grundlagen unternehmerischer Entscheidungen	13
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
2	Grundlagen des Rechnungswesens	23
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	Percentrechnung 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	Percentrechnung im Hundert (verminderter Grundwert)	32
2.2.4	Percentrechnung 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

1	Konzept der Geschäftsprozesse	116
1.1	Begriff und Merkmale von Geschäftsprozessen	116
1.2	Arten von Geschäftsprozessen.	117
2	Einbettung des Verkaufsprozesses in das Gesamtsystem betrieblicher Prozesse	119
3	Rechtliche Grundlagen	121
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
4	Anfragen der Kunden bearbeiten	155
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
5	Auftrag der Kunden ausführen	167
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
6	Zahlung abwickeln	176
6.1	Ausgangsrechnung	176
6.2	Zahlungseingang.	177
7	Der Verkaufsprozess im Rechnungswesen	180
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 (Vorwärtsskalkulation)	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 Großen 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 Berufsfundierung	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

Abschnitt 4: Konsum und Finanzierung

1	Zahlungsverkehr	283
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
2	Wichtige Kredit- und Darlehensarten	301
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
3	Leasing	314
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
4	Kreditsicherungsmittel der Banken	321
4.1	Begriff und Arten der Kreditsicherung	321
4.2	Ausgewählte Kreditsicherheiten	321
4.2.1	Bürgschaft	321
4.2.2	Sicherungsübereignung	323
5	Bedürfnisse und Konsumverhalten der Menschen	326
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
6 Verschuldung der Konsumenten	337
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
7 Zukunftssicherung	346
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

1 Softwareunterstützung der Geschäftsprozesse	353
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
2 Projekt: Verkaufsprozess	358
2.1 Grundlagen	358
2.2 Abwicklung des Verkaufsprozesses	360

Anhang: Wichtige Vorgehensweisen zum Erreichen einer Projektkompetenz

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