

## Inhaltsverzeichnis

### DIE ULMER BÜROMÖBEL AG KENNENLERNEN

#### **BILDUNGSPLANEINHEIT 1: GRUNDLAGEN ÖKONOMISCHEN DENKENS UND HANDELNS**

1	Bedürfnis- und Güterarten unterscheiden . . . . .	10
2	Entscheidungen nach dem ökonomischen Prinzip treffen . . . . .	14
3	Güter nach ihrer Konsumrivalität und Ausschließbarkeit unterscheiden . . . . .	18
4	Volkswirtschaftliche Produktionsfaktoren voneinander abgrenzen . . . . .	23
5	Das Verhalten eines Homo oeconomicus beurteilen . . . . .	25
6	Das Trittbrettfahrerproblem mithilfe der Spieltheorie untersuchen . . . . .	28
7	Verteilungskonflikte darstellen und analysieren . . . . .	31
8	Idealtypische Wirtschaftsordnungen voneinander abgrenzen . . . . .	35
9	Marktformen abgrenzen und den Gleichgewichtspreis ermitteln . . . . .	39

#### **BILDUNGSPLANEINHEIT 2: WIRTSCHAFTSORDNUNG IN DER BUNDESREPUBLIK DEUTSCHLAND**

1	Grundzüge der Sozialen Marktwirtschaft mithilfe des Grundgesetzes herausarbeiten . . . . .	44
2	Grundlagen der Wettbewerbsordnung darstellen . . . . .	48
3	Arbeitsordnung am Beispiel des Tarifvertragsrechts erläutern . . . . .	50
4	Mitbestimmung im Unternehmen am Beispiel des Betriebsrats darstellen . . . . .	54
5	Wirtschaftswachstum mithilfe des Bruttoinlandsprodukts messen . . . . .	58
6	Kritik am BIP als Wohlstandsindikator erläutern und alternative Indikatoren darstellen . . . . .	64

#### **BILDUNGSPLANEINHEIT 3: RECHTLICHE GRUNDLAGEN DES HANDELNS PRIVATER HAUSHALTE**

1	Rechtsfähigkeit analysieren . . . . .	69
2	Geschäftsfähigkeit prüfen . . . . .	71
3	Willenserklärungen und Rechtsgeschäfte prüfen . . . . .	75
4	Besitz- und Eigentumsverhältnisse unterscheiden . . . . .	78
5	Die Rechtslage bei Nichtigkeit und Anfechtbarkeit prüfen und deren Gültigkeit beurteilen . . . . .	81
6	Mit Verbrauchsgüterkaufverträgen rechtssicher umgehen . . . . .	84
7	Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) prüfen und deren Gültigkeit beurteilen . . . . .	89
8	Fernabsatzverträge analysieren . . . . .	92
9	Mit einer mangelhaften Lieferung (Schlechtleistung) rechtssicher umgehen . . . . .	94
10	Mit einem Zahlungsverzug (Nicht-Rechtzeitig-Zahlung) rechtssicher umgehen . . . . .	98

**BILDUNGSPLANEINHEIT 4: BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE GRUNDLAGEN DES  
HANDELNS PRIVATER UNTERNEHMEN**

1 Die Ulmer Büromöbel AG im gesamtwirtschaftlichen Umfeld analysieren .....	103
2 Das Zielsystem eines Unternehmens herleiten .....	110
3 Die Funktionsbereiche und die Aufbauorganisation eines Unternehmens erkunden .....	114
4 Einen Maschinenbelegungsplan erstellen und interpretieren .....	121
5 Personal beschaffen .....	124
6 Einen Arbeitsvertrag abschließen .....	129
7 Lohn und Gehalt abrechnen .....	133
8 Gesetzliche Bestimmungen im Rahmen von Kündigungen anwenden .....	137
9 Ein Einzelunternehmen gründen I .....	139
10 Ein Einzelunternehmen gründen II .....	144
11 Ein Einzelunternehmen in eine Gesellschaft umwandeln .....	149
12 Die Geschäfte in einer KG und GmbH führen .....	157

**BILDUNGSPLANEINHEIT 5: EINFÜHRUNG IN DAS EXTERNE RECHNUNGSGEWESEN**

1 Das Konto Kasse auf Grundlage des Kassenbuchs führen .....	161
2 Die Inventur durchführen und das Inventar erstellen .....	164
3 Die Bilanz erstellen .....	169
4 Die Bilanz in Konten auflösen und auf Aktiv- und Passivkonten buchen .....	171
5 Einfache und zusammengesetzte Buchungssätze bilden .....	176
6 Auf Ergebniskonten buchen und über das GuV-Konto abschließen .....	178
7 Einen Geschäftsgang bearbeiten und den Jahresabschluss durchführen .....	181
8 Geschäftsvorfälle mit Umsatzsteuer buchen .....	186
9 Einen Beleggeschäftsgang unter Berücksichtigung der Umsatzsteuer durchführen .....	193
10 Rücksendungen im Rahmen der Materialbeschaffung buchhalterisch erfassen .....	202
11 Kundenskonti beim Verkauf buchhalterisch erfassen .....	205
12 Zugang von Anlagegütern buchen und über die Nutzungsdauer abschreiben .....	207

**ZUSÄTZLICHE AUFGABEN ZUM PROFIL FINANZMANAGEMENT**

1 Die Rechtslage beim Familienrecht prüfen und deren Gültigkeit beurteilen .....	212
2 Die Grundlagen des Erbrechts analysieren .....	214
3 Grundlagen der Einkommensteuer erörtern .....	216
4 Verschiedene Marketing-Instrumente (Marketing-Mix) anwenden .....	219