

Inhaltsverzeichnis

I	Die Wirtschaft betrifft uns alle	7	III	Kaufen und Verkaufen: Der Kaufvertrag	65
	Grundlagen des Wirtschaftens	8		Phasen beim Kaufen und Verkaufen	66
1	Bedürfnisse und Bedarf	10	1	Anbahnung des Kaufvertrages	67
1.1	Bedürfnisse	10	1.1	Anpreisung	68
1.2	Bedarf, Nachfrage und Angebot	11	1.2	Anfrage	69
2	Güter	12	1.3	Angebot	72
3	Wirtschaften	16	2	Annahme des Angebots =	
3.1	Wirtschaftlichkeitsprinzip	16		Abschluss des Kaufvertrages	76
3.2	Wirtschaftsteilnehmer	18	2.1	Formen des Vertragsabschlusses	77
3.3	Wirtschaftskreislauf	18	2.2	Voraussetzungen eines gültigen Kaufvertrages	82
3.4	Der Staat greift regelnd und gestaltend in die Wirtschaft ein	20	3	Erfüllung des Kaufvertrages	85
	Der Markt	23	3.1	Erfüllung durch Verkäufer	86
1	Arbeitsteilung	24	3.2	Erfüllung durch Käufer	86
2	Angebot und Nachfrage	25		Gesetzliche Grundlagen	89
3	Marktarten	26	1	Vertragspartner	90
4	Preisbildung auf dem Markt	27	2	Geltende Gesetze	91
II	Ein Praxisblick ins Unternehmen			Bestandteile des Kaufvertrages	94
	Das Unternehmen und sein Umfeld	31	1	Gesetzliche Bestandteile des Kaufvertrages	95
1	Unternehmen, Betrieb, Firma	32	1.1	Warenart (Qualität)	95
2	Betriebsarten	33	1.2	Menge (Quantität)	99
2.1	Betriebsarten nach der Leistungserstellung	34	1.3	Preis	100
2.2	Betriebsarten nach der Betriebsgröße	35	1.3.1	Formen der Preisfestsetzung im Kaufvertrag	101
2.3	Betriebsarten nach der Branche	35	1.3.2	Preisnachlässe („Rabatt“) und Preisabzüge („Skonto“)	101
3	Tourismusbetriebe	35	1.3.3	Preisangaben und Umsatzsteuer	102
3.1	Beherbergungsbetriebe (Betriebe der Hotellerie)	37	2	Regelmäßig vorkommende kaufmännische Bestandteile	104
3.1.1	Betriebsarten der Beherbergung je nach angebotener Verpflegung	37	2.1	Lieferbedingungen	104
3.1.2	Weitere Einteilungskriterien von Beherbergungsbetrieben	39	2.1.1	Erfüllungszeit der Lieferung	105
3.2	Betriebe der Gastronomie	43	2.1.2	Erfüllungsort der Lieferung	105
4	Unternehmensziele	47	2.2	Zahlungsbedingungen	109
5	Stakeholder und Umfeld eines Unternehmens	48	2.2.1	Erfüllungszeit der Zahlung	109
	Leistungserstellung im Unternehmen	51	2.2.2	Erfüllungsort der Zahlung	112
1	Faktoren der Leistungserstellung	52	2.2.3	Zahlungsform (Hinweis)	113
1.1	Menschliche Arbeitsleistung	52	3	Weitere kaufmännische Bestandteile	115
1.2	Anlagevermögen	53	3.1	Eigentumsvorbehalt	115
1.3	Umlaufvermögen	54	3.2	Pönale	116
2	Bereiche der Leistungserstellung	55	3.3	Reuegeld (Stornogebühr)	116
2.1	Überblick über die Grundfunktionen der betrieblichen Leistungserstellung	55	3.4	Gewährleistung, Garantie und Produkthaftung (Hinweis)	116
2.1.1	Beschaffung	56	3.5	Verpackung	116
2.1.2	Leistungserstellung (Produktion)	57	3.6	Umtauschrecht	117
2.1.3	Absatz (Verkauf)	57	4	Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)	118
2.2	Arbeitsteilung in touristischen Betrieben	59	4.1	Inhalt der AGB	118
			4.2	Geltung der AGB	119
			4.3	Gefahren der AGB	119
			IV	Zahlungsformen	123
				Zahlungsformen auswählen und anwenden	124
			1	Barzahlung	125

2	Zahlung unter der Verwendung von Girokonten	128	VII Wenn Käufer oder Verkäufer unzuverlässig sind	199
2.1	Wichtiges rund um das Girokonto	129		
2.2	Zahlungsanweisung (SEPA-Überweisung)	132	Unzuverlässige Verkäufer	200
2.3	SEPA-Dauerauftrag und SEPA-Lastschriftverfahren	134	1 Lieferverzug	201
2.4	Zahlung per Nachnahme	138	1.1 Eintritt des Lieferverzugs	203
3	Zahlungskarten	139	1.2 Rechte des Käufers bei Lieferverzug	205
3.1	Debitkarte	139	1.3 Schriftliche Kommunikation bei Lieferverzug	207
3.2	Kreditkarte	141	2 Lieferung mangelhafter Ware	210
3.3	Prepaid-Karten	143	2.1 Was ist ein Mangel?	211
3.4	Zahlungskarten aus der Sicht des Verkäufers	144	2.2 Arten von Mängeln	211
4	Zahlung mit dem Computer	145	2.3 Feststellung und Bekanntgabe von Mängeln	213
4.1	Electronic Banking (E-Banking)	145	2.4 Rechte des Käufers bei mangelhafter Lieferung	213
4.2	Zahlung beim Onlineshopping	148	2.4.1 Gewährleistung	213
4.2.1	Zahlungsvorgang ohne Internet	148	2.4.2 Garantie	216
4.2.2	E-Payment	148	2.4.3 Produkthaftung	216
5	Zahlung mit dem Handy	152	2.5 Schriftliche Kommunikation bei der Lieferung mangelhafter Ware	218
V Schriftverkehr rund um den Kaufvertrag	155	3 Fehlerhafte Rechnung		222
Von der Anbahnung bis zur Erfüllung von Kaufverträgen in Unternehmen	156	Unzuverlässige Käufer		227
1 Anbahnung von Kaufverträgen	159	1 Annahmeverzug		228
1.1 Anpreisung des Verkäufers	159	1.1 Wann gerät der Käufer in Annahmeverzug?		228
1.2 Anfrage des Käufers	160	1.2 Rechte des Verkäufers bei Annahmeverzug		228
1.2.1 Vorbereiten der Anfrage	160	1.3 Schriftliche Kommunikation bei Annahmeverzug		229
1.2.2 Schriftliche und mündliche Anfragen	161	2 Zahlungsverzug		231
1.3 Angebot	163	2.1 Wann gerät der Käufer in Zahlungsverzug?		231
1.3.1 Formen des Angebots	163	2.2 Ansprüche des Verkäufers		232
1.3.2 Schriftliche Angebote	164	2.3 Das Mahnwesen		234
1.3.3 Rückfragen zum Angebot und Gegenangebot	167	2.4 Schriftliche Kommunikation im Mahnwesen		237
1.3.4 Angebotsvergleich	169	VIII Vorbereitung auf das Pflichtpraktikum		243
2 Abschluss von Kaufverträgen	170	Bewerbung; Rechte und Pflichten		244
2.1 Bestellung	170	1 Arbeitsplatzsuche		245
2.2 Auftragsbestätigung	173	2 Bewerbungsunterlagen richtig gestalten		246
3 Erfüllung von Kaufverträgen	176	2.1 Bewerbungsschreiben		247
3.1 Lieferung der Ware	176	2.2 Lebenslauf		248
3.2 Rechnung erstellen	178	3 Vorstellungsgespräche professionell führen		252
3.3 Annahme der Ware	180	4 Gesetzliche Grundlagen		254
3.4 Zahlung der Rechnung	180	4.1 Rechte und Pflichten im Überblick		254
VI Konsumentenschutz	183	4.2 Arbeitszeit		255
Vertragsabschluss im Fernabsatz und E-Commerce	184	4.3 Entlohnung		257
1 Fernabsatz und E-Commerce	185	5 Arbeitspapiere während des Praktikums		258
2 Vorteile und Risiken des Onlineshoppings	185	6 Ende und vorzeitige Auflösung des Praktikumsverhältnisses		260
3 Beschränkung der Risiken des Onlineshoppings	186			
3.1 Gesetzliche Bestimmungen zum Schutz der Verbraucher	186			
3.2 Tipps für Verbraucher zum Schutz vor Risiken	187	Stichwortverzeichnis		263
Rücktrittsrechte (Widerrufsrechte)	190	Bildnachweis		267
1 Grundsätzliche Regelungen	191			
2 Besondere Rücktrittsrechte für Konsumenten	193			