

# Inhaltsverzeichnis

<b>1./2. SEMESTER</b>			
	2.4	Rechnungswesen	56
	2.5	Unternehmensführung	57
<b>I Die Wirtschaft betrifft uns alle</b>	7		
<b>Grundlagen des Wirtschaftens</b>	8		
1 Bedürfnisse und Bedarf	10	<b>Phasen beim Kaufen und Verkaufen</b>	62
1.1 Bedürfnisse	10	1 Der Ablauf im Überblick	63
1.2 Bedarf und Nachfrage	11	2 Anbahnung des Kaufvertrages	64
2 Güter	12	2.1 Anpreisung	64
3 Wirtschaften	15	2.2 Anfrage	65
3.1 Wirtschaftlichkeitsprinzip	15	2.3 Angebot	67
3.2 Wirtschaftsteilnehmer	17	3 Annahme des Angebots =	
3.3 Wirtschaftskreislauf	17	Abschluss des Kaufvertrages	70
<b>Der Markt</b>	20	3.1 Formen des Vertragsabschlusses	71
1 Arbeitsteilung	20	3.2 Voraussetzungen eines gültigen Kaufvertrages	74
1.1 Entwicklung der Arbeitsteilung	21	4 Erfüllung des Kaufvertrages	77
1.2 Arten der Arbeitsteilung	21	4.1 Erfüllung durch Verkäufer	77
2 Angebot und Nachfrage	22	4.2 Erfüllung durch Käufer	78
3 Marktarten	26	<b>Gesetzliche Grundlagen</b>	80
4 Preisbildung auf dem Markt	27	1 Vertragspartner	81
4.1 Nachfrageseite	29	2 Geltende Gesetze	82
4.2 Angebotsseite	30	3 Weitere wichtige Vertragstypen	84
4.3 Preisbildung	31	<b>Bestandteile des Kaufvertrages</b>	87
5 Märkte in verschiedenen Wirtschafts-	34	1 Gesetzliche Bestandteile des Kaufvertrages	88
ordnungen	34	1.1 Warenart (Qualität)	88
5.1 Freie Marktwirtschaft	35	1.2 Menge (Quantität)	94
5.2 Soziale Marktwirtschaft	35	1.3 Preis	95
5.3 Planwirtschaft	36	2 Regelmäßig vorkommende kaufmännische	
	41	Bestandteile	99
	41	2.1 Lieferbedingungen	99
<b>II Praxisblick ins Unternehmen</b>	42	2.1.1 Erfüllungszeit der Lieferung	99
<b>Das Unternehmen und sein Umfeld</b>	42	2.1.2 Erfüllungsort der Lieferung	100
1 Unternehmen, Betrieb, Firma	43	2.2 Zahlungsbedingungen	104
2 Betriebsarten	44	2.2.1 Erfüllungszeit der Zahlung	104
2.1 Betriebsarten nach der Leistungserstellung	45	2.2.2 Erfüllungsort der Zahlung	107
2.2 Betriebsarten nach der Betriebsgröße	45	2.2.3 Zahlungsform (Hinweis)	108
2.3 Betriebsarten nach der Branche	45	3 Weitere kaufmännische Bestandteile	110
3 Stakeholder eines Unternehmens	47	3.1 Eigentumsvorbehalt	110
<b>Leistungserstellung im Unternehmen</b>	47	3.2 Pönale	110
1 Faktoren der Leistungserstellung	49	3.3 Gewährleistung, Garantie und Produkthaftung	111
1.1 Menschliche Arbeitsleistung	50	3.4 Reuegeld (Stornogebühr)	111
1.2 Anlagevermögen	50	3.5 Verpackung	111
1.3 Umlaufvermögen	51	3.6 Nebenleistungen des Verkäufers	112
2 Bereiche der Leistungserstellung	51	3.7 Umtauschrecht	112
2.1 Beschaffung	54	4 Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)	112
2.2 Produktion	54	4.1 Inhalt der AGB	112
2.3 Absatz	55	4.2 Geltung der AGB	113
	55	4.3 Gefahren der AGB	113

<b>Zahlungsverkehr</b>				
1 Überblick über die Zahlungsformen	117	2	Unzuverlässige Käufer	172
2 Barzahlung	118	2.1	Annahmeverzug	172
2.1 Direkte Barzahlung	119	2.2	Zahlungsverzug	174
2.2 Indirekte Barzahlung durch Bargeldtransfer	119	2.2.1	Wann gerät der Käufer in Zahlungsverzug?	174
3 Zahlung unter der Verwendung von Girokonten	121	2.2.2	Ansprüche des Verkäufers	174
3.1 Wichtiges rund um das Girokonto	121	2.2.3	Das Mahnwesen	176
3.2 Zahlungsanweisung (SEPA-Überweisung)	124	3	Rechtsdurchsetzung	179
3.3 SEPA-Dauerauftrag und SEPA-Lastschriftverfahren	126			
3.4 Zahlung per Nachnahme	127			
4 Zahlungskarten	128			
4.1 Debitkarte	128			
4.2 Kreditkarte	129			
4.3 Prepaid-Karten	131			
5 Zahlung mit dem Computer	132	2	Teilgebiete des Rechnungswesens	188
5.1 Electronic Banking (E-Banking)	132	3	Gesetzliche Regelungen für die Buchhaltung	189
5.2 E-Payment beim Onlineshopping	134	3.1	Buchführungssysteme	189
5.2.1 Zahlungskarten	134	3.2	Formvorschriften	190
5.2.2 Spezielle Verfahren	135	3.3	Aufbewahrungspflicht und Aufbewahrungsfrist	192
6 Zahlung mit dem Handy (M-Payment)	137			
<b>IV Besonderheiten beim Kaufvertrag</b>	143			
		1	Allgemeines zur Umsatzsteuer	197
		1.1	Umsätze	197
		1.2	Steuersätze	199
		1.3	Steuerberechnung	199
<b>Vertragsabschluss im Fernabsatz und E-Commerce</b>	144	2	System der Umsatzsteuer	201
1 Fernabsatz und E-Commerce	145	3	Umsatzsteuerzahllast	203
2 Vorteile und Risiken des Onlineshopplings	145			
3 Beschränkung der Risiken des Onlineshopplings	146			
3.1 Gesetzliche Bestimmungen zum Schutz der Verbraucher	146	1	Einteilung von Belegen	207
3.2 Tipps für Verbraucher zum Schutz von Risiken	147	1.1	Einteilung nach der Herkunft	207
	147	1.2	Einteilung nach Sachgebieten	208
<b>Rücktrittsrechte (Widerrufsrechte)</b>	150	2	Belegprüfung	210
1 Grundsätzliche Regelungen	151	2.1	Rechnungslegung	210
2 Besondere Rücktrittsrechte für Konsumenten	153	2.2	Belegorganisation und -bearbeitung	213
<b>VI Doppelte Buchführung</b>	219			
<b>Unregelmäßigkeiten bei der Erfüllung von Kaufverträgen</b>	158			
1 Unzuverlässige Verkäufer	159			
1.1 Lieferverzug	159	1	Einführung in die doppelte Buchführung	221
1.1.1 Eintritt des Lieferverzugs	159	2	Von der Inventur zur Bilanz	223
1.1.2 Rechte des Käufers bei Lieferverzug	161	2.1	Schritt 1: Inventur durchführen	223
1.2 Lieferung mangelhafter Ware	164	2.2	Schritt 2: Inventar erstellen	224
1.2.1 Was ist ein Mangel?	164	2.2.1	Vermögen	224
1.2.2 Arten von Mängeln	164	2.2.2	Schulden	225
1.2.3 Feststellung und Bekanntgabe von Mängeln	165	2.2.3	Reinvermögen (Eigenkapital)	225
1.2.4 Rechte des Käufers bei mangelhafter Lieferung	166	2.3	Schritt 3: Bilanz	226
1.3 Fehlerhafte Rechnung	171	2.3.1	Vermögen (AKTIVA)	226
		2.3.2	Kapital (PASSIVA)	226
		2.3.3	Bilanz erstellen	228

## Inhaltsverzeichnis

3	Bilanzveränderung	230	2.2.1	Verkauf von Handelswaren und Dienstleistungen	287
3.1	Die Bilanz verändert sich	230	2.2.2	Sonstige betriebliche Erträge	293
3.2	Das Konto – ein Hilfsmittel	232	2.3	Bezugs- und Versandspesen	297
4	Bestandskonten	232	2.3.1	Bezugsspesen beim Einkauf	298
4.1	Eröffnung der Bestandskonten	233	2.3.2	Versandspesen beim Verkauf	301
4.2	Führung der Bestandskonten	234	2.4	Warenrücksendungen	306
4.2.1	Aktive Bestandskonten	234	2.4.1	Warenrücksendung an einen Lieferanten	307
4.2.2	Passive Bestandskonten	234	2.4.2	Warenrücksendung eines Kunden	308
4.3	Abschluss der Bestandskonten	235	2.5	Rabatte	311
5	Vom Geschäftsfall zur Buchung	236	2.5.1	Rabatte von Lieferanten	311
5.1	Buchungssätze bilden	236	2.5.2	Rabatte an Kunden	317
5.2	Buchung auf Bestandskonten	237	3	Privatkonto	323
6	Erfolgskonten	240	4	Umsatzsteuerzahllast	326
6.1	Führung von Erfolgskonten	241	<b>Anlagenkauf</b>		
6.2	Buchung auf Erfolgskonten	242	1	Einkauf von Anlagegütern	337
6.2.1	Verbuchung von Aufwänden	242	1.1	Berechnung der aktivierungspflichtigen Anschaffungskosten	337
6.2.2	Verbuchung von Erträgen	243	1.2	Verbuchung von Anlagenkäufen	338
6.3	Abschluss von Erfolgskonten	244	2	Geringwertige Wirtschaftsgüter (GWG)	340
7	Der Kontenrahmen	244	3	Besonderheiten bei der Anschaffung von Fahrzeugen	342
8	Verbuchung der Umsatzsteuer	246	3.1	Verbuchung des Fahrzeugkaufes	343
9	Buchung auf Konten unter Berücksichtigung der Umsatzsteuer	248	3.2	Verbuchung der Betriebsaufwände	345
10	Erfolgsermittlung	250	3.3	Verbuchung der Versicherung	348
10.1	Betriebsvermögensvergleich	250	<b>Rechnungsausgleich – Verbuchung verschiedener Zahlungsformen</b>		
10.2	Gewinn-und-Verlust-Rechnung	250	1	Barzahlungen	356
<b>Der Kreis schließt sich ...</b>					
1	Ein Geschäftsjahr in der Buchhaltung!	258	2	Buchungen unter Verwendung von Bankkonten	356
2	Abschluss der Konten	259	2.1	Bankkontenarten	357
2.1	Schritt 1: Abschluss der Handelswarenkonten	259	2.2	Barverkehr mit Banken (Barabhebungen und Bareinzahlungen)	357
2.2	Schritt 2: Abschluss der Erfolgskonten	260	2.2.1	Barabhebung vom Bankkonto	357
2.3	Schritt 3: Abschluss des Privatkontos	260	2.2.2	Bareinzahlung auf ein Bankkonto	358
2.4	Schritt 4: Abschluss der Bestandskonten	261	2.3	Schwebende Geldbewegungen (Überweisungen von einem Bankkonto auf ein anderes Bankkonto)	360
3	System der doppelten Buchführung – ein Gesamtüberblick	267	2.4	Abschluss von Bankkonten	361
<b>VII Doppelte Buchführung in der Praxis</b>					
<b>Das Unternehmen lebt – laufende Geschäftsfälle</b>					
1	Der Leistungsprozess im Überblick	268	3	Zahlungen mit Zahlungskarten	364
2	Ein- und Verkauf	269	3.1	Zahlungskarten aus der Sicht des Käufers	364
2.1	Beschaffung von Materialien	270	3.1.1	Einkauf mit Debitkarte	364
2.1.1	Einkauf von Handelswaren	270	3.1.2	Einkauf mit Kreditkarte	366
2.1.2	Materialeinkäufe	271	3.2	Zahlungskarten aus der Sicht des Verkäufers	368
2.1.3	Sonstige Aufwände	277	3.3	Zusammenfassung	371
2.1.4	Buchungen am Ende des Geschäftsjahres	279	281	Stichwortverzeichnis	384
2.2	Absatz von Dienstleistungen und Fertigungserzeugnissen	281		Bildnachweis	387
		286			