

<b>I Die Wirtschaft betrifft uns alle</b>	7	1.3 Umlaufvermögen	67
Grundlagen des Wirtschaftens	8	2 Bereiche der Leistungserstellung	69
1 Bedürfnisse und die Wirtschaft	10	2.1 Beschaffung	69
2 Güter	13	2.2 Produktion (unmittelbare Leistungserstellung)	70
3 Wirtschaften	16	2.3 Absatz (Vertrieb)	70
3.1 Wirtschaftlichkeitsprinzip	16	2.4 Lager	71
3.2 Wirtschaftsteilnehmer	18	2.5 Personalwesen	71
3.3 Wirtschaftskreislauf	19	2.6 Rechnungswesen	71
		2.7 Unternehmensführung	72
 Der Markt	25	<b>III Der Konsument als Käufer</b>	79
1 Arbeitsteilung	26	 Phasen beim Kaufen und Verkaufen	80
1.1 Entwicklung der Arbeitsteilung	26	1 Anbahnung des Kaufvertrages	82
1.2 Arten der Arbeitsteilung	27	1.1 Anpreisung des Verkäufers	83
2 Angebot und Nachfrage auf Märkten	30	1.2 Anfrage des Käufers	84
3 Marktarten	31	1.3 Angebot des Verkäufers	87
4 Preisbildung auf dem Markt	33	1.3.1 Arten von Angeboten: unverlangt oder verlangt	87
4.1 Nachfrageseite	34	1.3.2 Arten von Angeboten: verbindlich oder unverbindlich	87
4.2 Angebotsseite	35	1.4 Bestellung des Käufers	90
4.3 Preisbildung	35	2 Abschluss des Kaufvertrages (Annahme des Angebots)	91
4.4 Weitere Faktoren der Preisbildung	36	2.1 Formen des Vertragsabschlusses	91
5 Märkte in verschiedenen Wirtschafts- ordnungen	38	2.2 Rechtliche Voraussetzungen eines gültigen Kaufvertrages	94
5.1 Freie Marktwirtschaft	38	3 Erfüllung des Kaufvertrages	97
5.2 (Öko-)Soziale Marktwirtschaft	39	 Gesetzliche Grundlagen	103
5.3 Planwirtschaft	40	1 Vertragspartner und Geschäftsarten	104
 <b>II Ein Praxisblick ins Unternehmen</b>	47	2 Geltende Gesetze	105
Das Unternehmen und sein Umfeld	48	3 Weitere wichtige Vertragstypen	106
1 Unternehmen, Betrieb, Firma	49	 Vertragsabschluss im Fernabsatz und E-Commerce	111
2 Betriebsarten	50	1 Fernabsatz und E-Commerce	112
2.1 Betriebsarten nach der Leistungserstellung	51	2 Besonderheiten beim Vertragsabschluss im Internet	112
2.2 Betriebsarten nach der Betriebsgröße	51	3 Beschränkung der Risiken beim E-Commerce	113
2.3 Betriebsarten nach der Branche	51	 Rücktrittsrechte (Widerrufsrechte)	119
3 Unternehmensziele	55	1 Grundsätzliche Regelungen	120
3.1 Sachziel	55	2 Besondere Rücktrittsrechte für Konsumenten	122
3.2 Formalziel	56		
4 Stakeholder und Umfelder eines Unternehmens	58		
 Leistungserstellung im Unternehmen	64		
1 Faktoren der Leistungserstellung	65		
1.1 Menschliche Arbeitsleistung	66		
1.2 Anlagevermögen	66		

<b>IV</b>	<b>Das Unternehmen als Käufer und Verkäufer</b>	127	3	Erfüllung von Kaufverträgen	181
			3.1	Lieferung der Produkte	181
			3.2	Rechnungslegung	183
	Bestandteile des Kaufvertrages	128	3.3	Annahme der Produkte	185
1	Gesetzliche Bestandteile des Kaufvertrages	130	3.4	Zahlung der Rechnung	185
1.1	Bestimmter Verkäufer und Käufer	130			
1.2	Qualität (Produktart)	130	<b>V</b>	<b>Bezahlen in der Praxis</b>	191
1.3	Quantität (Menge)	135			
1.3.1	Mengenangaben	135	1	Zahlungsformen	192
1.3.2	Das Gewicht der Verpackung	136	1.1	Barzahlung	193
1.3.3	Gewichts- und Mengenabzüge	136	1.2	Zahlung unter der Verwendung von Girokonten	196
1.4	Preis	137	1.2.1	Wichtiges rund um das Girokonto	197
1.4.1	Preisfestsetzung	137	1.2.2	Zahlungsanweisung	201
1.4.2	Preisnachlässe („Rabatt“) und Preisabzüge („Skonto“)	138	1.2.3	SEPA-Dauerauftrag und SEPA-Lastschriftverfahren	203
1.4.3	Preisangaben und Umsatzsteuer	138	1.2.4	Zahlung per Nachnahme	205
1.4.4	Preiskalkulation: Bezugskalkulation und Absatzkalkulation	139	1.3	Zahlungskarten	206
2	Regelmäßig vorkommende kaufmännische Bestandteile	143	1.3.1	Debitkarte	206
2.1	Lieferbedingungen	143	1.3.2	Kreditkarte	208
2.1.1	Erfüllungszeit der Lieferung	144	1.3.3	Prepaidkarte	210
2.1.2	Erfüllungsort der Lieferung	145	3	Zahlung mit dem Computer	212
2.1.3	Risiko- und Kostenübergang	145	4.1	Electronic Banking (E-Banking)	212
2.2	Zahlungsbedingungen	149	4.2	Zahlung beim Onlineshopping	214
2.2.1	Erfüllungszeit der Zahlung	149	5	Zahlung mit dem Handy (M-Payment)	215
2.2.2	Erfüllungsort der Zahlung	152			
2.2.3	Zahlungsform	152	<b>VI</b>	<b>Wenn Verkäufer oder Käufer unzuverlässig sind</b>	221
3	Sonstige kaufmännische Bestandteile	154			
4	Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)	157	1	Unzuverlässige Verkäufer	222
4.1	Inhalt der AGB	157	1.1	Lieferverzug	223
4.2	Geltung der AGB	158	1.1.1	Eintritt des Lieferverzugs	223
4.3	Gefahren der AGB	158	1.2	Rechte des Käufers bei Lieferverzug	224
	Von der Anbahnung bis zur Erfüllung von Kaufverträgen in Unternehmen (inkl. Schriftverkehr)	163	1.3	Schriftliche Kommunikation bei Lieferverzug	226
1	Anbahnung von Kaufverträgen	164	2	Lieferung mangelhafter Produkte	229
1.1	Anpreisung des Verkäufers	164	2.1	Arten von Mängeln	229
1.2	Anfrage des Käufers	165	2.2	Feststellung und Bekanntgabe von Mängeln	230
1.3	Angebot des Verkäufers	169	2.3	Rechte des Käufers bei mangelhaften Produkten	231
1.3.1	Angebote verfassen	169	2.3.1	Gewährleistung	231
1.3.2	Angebote vergleichen	173	2.3.2	Garantie	235
1.3.3	Rückfragen zum Angebot und Gegenangebot	174	2.3.3	Produkthaftung	235
2	Abschluss von Kaufverträgen	174	2.4	Schriftliche Kommunikation bei der Lieferung mangelhafter Produkte	236
2.1	Bestellung des Käufers	174	3	Fehlerhafte Rechnung	240
2.2	Auftragsbestätigung	178			

Unzuverlässige Käufer	247	3.3	Gründungsvoraussetzungen für Unternehmer	278
1 Annahmeverzug	248	3.3.1	Persönliche Voraussetzungen	278
1.1 Eintritt des Annahmeverzugs	248	3.3.2	Gewerberechtliche Voraussetzungen	278
1.2 Rechte des Verkäufers bei Annahmeverzug	248	3.3.3	Gewerbearten und ihre Voraussetzungen	280
1.3 Schriftliche Kommunikation bei Annahmeverzug	249	4	Wahl der Rechtsform	282
2 Zahlungsverzug	252	4.1	Kriterien für die Wahl der idealen Rechtsform	282
2.1 Eintritt des Zahlungsverzugs	252	4.2	Das Einzelunternehmen	283
2.2 Rechte des Verkäufers bei Zahlungsverzug	252	5	Der Businessplan	285
2.3 Das Mahnwesen	253	5.1	Funktionen des Businessplans	285
2.4 Schriftliche Kommunikation bei Zahlungsverzug	256	5.2	Bestandteile des Businessplans	286
		5.3	Beispiel eines Businessplans	286
Wenn der Streit eskaliert: Rechtsdurchsetzung	262		Verträge mit Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern	292
1 Vorgehensweise zur Rechtsdurchsetzung	263	1	Beschäftigungsverhältnisse in der Praxis	293
2 Nachteile eines Rechtsstreits vor Gericht	263	1.1	„Echter“ Arbeitsvertrag	293
3 Alternativen zum Rechtsstreit vor Gericht	264	1.2	Freier Dienstvertrag	294
		1.3	Werkvertrag	294
		2	Beginn eines Arbeitsverhältnisses	295
<b>VII Unternehmensgründung: Der Weg in die Selbstständigkeit</b>	269	<b>VIII Fächerübergreifende Case Study</b>		301
Schritte für die Unternehmensgründung	270		Themenbereich Unternehmerisches Umfeld	
1 Gründungswille	271		und Unternehmensgründung	303
2 Geschäftsidee	272		Themenbereich Kaufvertrag	304
2.1 Wege zu Geschäftsideen	272		Themenbereich Unternehmensrechnung	307
2.1.1 Neugründung: Finden eigener Geschäftsideen	272		Stichwortverzeichnis	310
2.1.2 Nutzung vorhandener Geschäftsideen	273		Bildnachweis	312
2.2 Überprüfung der Geschäftsideen	274			
3 Unternehmensgründer	276			
3.1 Wer ist ein Unternehmer?	276			
3.2 Was ist eine Firma?	276			