

I	Die Wirtschaft betrifft uns alle	7	1.3	Umlaufvermögen	67
			2	Bereiche der Leistungserstellung	69
	Grundlagen des Wirtschaftens	8	2.1	Beschaffung	69
1	Bedürfnisse und die Wirtschaft	10	2.2	Produktion (unmittelbare Leistungserstellung)	70
2	Güter	13	2.3	Absatz (Vertrieb)	70
3	Wirtschaften	16	2.4	Lager	71
3.1	Wirtschaftlichkeitsprinzip	16	2.5	Personalwesen	71
3.2	Wirtschaftsteilnehmer	18	2.6	Rechnungswesen	71
3.3	Wirtschaftskreislauf	19	2.7	Unternehmensführung	72
	Der Markt	25	III	Der Konsument als Käufer	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
II	Ein Praxisblick ins Unternehmen	47	2	Geltende Gesetze	105
			3	Weitere wichtige Vertragstypen	106
	Das Unternehmen und sein Umfeld	48		Vertragsabschluss im Fernabsatz und E-Commerce	111
1	Unternehmen, Betrieb, Firma	49	1	Fernabsatz und E-Commerce	112
2	Betriebsarten	50	2	Besonderheiten beim Vertragsabschluss im Internet	112
2.1	Betriebsarten nach der Leistungserstellung	51	3	Beschränkung der Risiken beim E-Commerce	113
2.2	Betriebsarten nach der Betriebsgröße	51		Rücktrittsrechte (Widerrufsrechte)	119
2.3	Betriebsarten nach der Branche	51	1	Grundsätzliche Regelungen	120
3	Unternehmensziele	55	2	Besondere Rücktrittsrechte für Konsumenten	122
3.1	Sachziel	55			
3.2	Formalziel	56			
4	Stakeholder und Umfeld eines Unternehmens	58			
	Leistungserstellung im Unternehmen	64			
1	Faktoren der Leistungserstellung	65			
1.1	Menschliche Arbeitsleistung	66			
1.2	Anlagevermögen	66			

IV Das Unternehmen als Käufer und Verkäufer	127
Bestandteile des Kaufvertrages	128
1 Gesetzliche Bestandteile des Kaufvertrages	130
1.1 Bestimmter Verkäufer und Käufer	130
1.2 Qualität (Produktart)	130
1.3 Quantität (Menge)	135
1.3.1 Mengenangaben	135
1.3.2 Das Gewicht der Verpackung	136
1.3.3 Gewichts- und Mengenabzüge	136
1.4 Preis	137
1.4.1 Preisfestsetzung	137
1.4.2 Preisnachlässe („Rabatt“) und Preisabzüge („Skonto“)	138
1.4.3 Preisangaben und Umsatzsteuer	138
1.4.4 Preiskalkulation: Bezugskalkulation und Absatzkalkulation	139
2 Regelmäßig vorkommende kaufmännische Bestandteile	143
2.1 Lieferbedingungen	143
2.1.1 Erfüllungszeit der Lieferung	144
2.1.2 Erfüllungsort der Lieferung	145
2.1.3 Risiko- und Kostenübergang	145
2.2 Zahlungsbedingungen	149
2.2.1 Erfüllungszeit der Zahlung	149
2.2.2 Erfüllungsort der Zahlung	152
2.2.3 Zahlungsform	152
3 Sonstige kaufmännische Bestandteile	154
4 Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)	157
4.1 Inhalt der AGB	157
4.2 Geltung der AGB	158
4.3 Gefahren der AGB	158
Von der Anbahnung bis zur Erfüllung von Kaufverträgen in Unternehmen (inkl. Schriftverkehr)	163
1 Anbahnung von Kaufverträgen	164
1.1 Anpreisung des Verkäufers	164
1.2 Anfrage des Käufers	165
1.3 Angebot des Verkäufers	169
1.3.1 Angebote verfassen	169
1.3.2 Angebote vergleichen	173
1.3.3 Rückfragen zum Angebot und Gegenangebot	174
2 Abschluss von Kaufverträgen	174
2.1 Bestellung des Käufers	174
2.2 Auftragsbestätigung	178

3 Erfüllung von Kaufverträgen	181
3.1 Lieferung der Produkte	181
3.2 Rechnungslegung	183
3.3 Annahme der Produkte	185
3.4 Zahlung der Rechnung	185

V Bezahlen in der Praxis 191

Zahlungsformen	192
1 Barzahlung	193
2 Zahlung unter der Verwendung von Girokonten	196
2.1 Wichtiges rund um das Girokonto	197
2.2 Zahlungsanweisung	201
2.3 SEPA-Dauerauftrag und SEPA-Lastschriftverfahren	203
2.4 Zahlung per Nachnahme	205
3 Zahlungskarten	206
3.1 Debitkarte	206
3.2 Kreditkarte	208
3.3 Prepaidkarte	210
4 Zahlung mit dem Computer	212
4.1 Electronic Banking (E-Banking)	212
4.2 Zahlung beim Onlineshopping	214
5 Zahlung mit dem Handy (M-Payment)	215

VI Wenn Verkäufer oder Käufer unzuverlässig sind 221

Unzuverlässige Verkäufer	222
1 Lieferverzug	223
1.1 Eintritt des Lieferverzugs	223
1.2 Rechte des Käufers bei Lieferverzug	224
1.3 Schriftliche Kommunikation bei Lieferverzug	226
2 Lieferung mangelhafter Produkte	229
2.1 Arten von Mängeln	229
2.2 Feststellung und Bekanntgabe von Mängeln	230
2.3 Rechte des Käufers bei mangelhaften Produkten	231
2.3.1 Gewährleistung	231
2.3.2 Garantie	235
2.3.3 Produkthaftung	235
2.4 Schriftliche Kommunikation bei der Lieferung mangelhafter Produkte	236
3 Fehlerhafte Rechnung	240

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
VII Unternehmensgründung: Der Weg in die Selbstständigkeit	269	VIII Fächerübergreifende Case Study	301	
Schritte für die Unternehmensgründung	270		Themenbereich Unternehmerisches Umfeld und Unternehmensgründung	303
1 Gründungswille	271		Themenbereich Kaufvertrag	304
2 Geschäftsidee	272		Themenbereich Unternehmensrechnung	307
2.1 Wege zu Geschäftsideen	272			
2.1.1 Neugründung: Finden eigener Geschäftsideen	272			
2.1.2 Nutzung vorhandener Geschäftsideen	273		Stichwortverzeichnis	310
2.2 Überprüfung der Geschäftsideen	274		Bildnachweis	312
3 Unternehmensgründer	276			
3.1 Wer ist ein Unternehmer?	276			
3.2 Was ist eine Firma?	276			