

Inhaltsverzeichnis

I	Die Wirtschaft betrifft uns alle	7	III	Vorbereitung auf das Pflichtpraktikum	63
	Grundlagen des Wirtschaftens	8		Bewerbung; Rechte und Pflichten	64
1	Bedürfnisse und Bedarf	10	1	Arbeitsplatzsuche	65
1.1	Bedürfnisse	10	2	Bewerbungsunterlagen richtig gestalten	66
1.2	Bedarf, Nachfrage und Angebot	11	2.1	Bewerbungsschreiben	67
2	Güter	12	2.2	Lebenslauf	68
3	Wirtschaften	16	3	Vorstellungsgespräche professionell führen	72
3.1	Wirtschaftlichkeitsprinzip	16	4	Gesetzliche Grundlagen	74
3.2	Wirtschaftsteilnehmer	18	4.1	Rechte und Pflichten im Überblick	74
3.3	Wirtschaftskreislauf	18	4.2	Arbeitszeit	75
	Der Markt	21	4.3	Entlohnung	77
1	Arbeitsteilung	22	5	Arbeitspapiere während des Praktikums	78
2	Angebot und Nachfrage	23	6	Ende und vorzeitige Auflösung des Praktikumsverhältnisses	81
3	Marktarten	24			
4	Preisbildung auf dem Markt	26			
			IV	Kaufen und Verkaufen: Der Kaufvertrag	85
II	Ein Praxisblick ins Unternehmen	31		Phasen beim Kaufen und Verkaufen	86
	Das Unternehmen und sein Umfeld	32	1	Anbahnung des Kaufvertrages	88
1	Unternehmen, Betrieb, Firma	33	1.1	Anpreisung	89
2	Betriebsarten	34	1.2	Anfrage	90
2.1	Betriebsarten nach der Leistungserstellung	35	1.3	Angebot	93
2.2	Betriebsarten nach der Betriebsgröße	35	2	Annahme des Angebots = Abschluss des Kaufvertrages	97
2.3	Betriebsarten nach der Branche	35	2.1	Formen des Vertragsabschlusses	98
3	Tourismusbetriebe	37	2.2	Voraussetzungen eines gültigen Kaufvertrages	103
3.1	Beherbergungsbetriebe	37	3	Erfüllung des Kaufvertrages	106
3.2	Gastronomiebetriebe	39	3.1	Erfüllung durch Verkäufer	107
3.3	Reisebüros	40	3.2	Erfüllung durch Käufer	107
4	Unternehmensziele	40		Gesetzliche Grundlagen	110
5	Stakeholder und Umfeld eines Unternehmens	41	1	Vertragspartner	111
	Leistungserstellung im Unternehmen	46	2	Geltende Gesetze	112
1	Faktoren der Leistungserstellung	47		Bestandteile des Kaufvertrages	116
1.1	Menschliche Arbeitsleistung	47	1	Gesetzliche Bestandteile des Kaufvertrages	117
1.2	Anlagevermögen	48	1.1	Warenart (Qualität)	117
1.3	Umlaufvermögen	49	1.2	Menge (Quantität)	121
2	Bereiche der Leistungserstellung	50	1.3	Preis	122
2.1	Überblick über die Grundfunktionen der betrieblichen Leistungserstellung	50	1.3.1	Formen der Preisfestsetzung im Kaufvertrag	123
2.1.1	Beschaffung	51	1.3.2	Preisnachlässe („Rabatt“) und Preisabzüge („Skonto“)	123
2.1.2	Leistungserstellung (Produktion)	52	1.3.3	Preisangaben und Umsatzsteuer	124
2.1.3	Absatz (Verkauf)	52	1.3.4	Preiskalkulation: Bezugskalkulation und Absatzkalkulation	125
2.2	Arbeitsteilung in touristischen Betrieben	54			

2	Regelmäßig vorkommende kaufmännische Bestandteile	128	V	Zahlungsformen	149
2.1	Lieferbedingungen	128			
2.1.1	Erfüllungszeit der Lieferung	129		Zahlungsformen auswählen und anwenden	150
2.1.2	Erfüllungsort der Lieferung	129	1	Barzahlung	151
2.2	Zahlungsbedingungen	133	1.1	Direkte Barzahlung	151
2.2.1	Erfüllungszeit der Zahlung	133	1.2	Indirekte Barzahlung mit Postgelddiensten	154
2.2.2	Erfüllungsort der Zahlung	136	2	Zahlung unter der Verwendung von Girokonten	155
2.2.3	Zahlungsform (Hinweis)	137	2.1	Wichtiges rund um das Girokonto	156
3	Weitere kaufmännische Bestandteile	140	2.2	Zahlungsanweisung (SEPA-Überweisung)	159
3.1	Eigentumsvorbehalt	140	2.3	SEPA-Dauerauftrag und SEPA-Lastschriftverfahren	161
3.2	Pönale	140	2.4	Zahlung per Nachnahme	165
3.3	Reuegeld (Stornogebühr)	141	3	Zahlungskarten	166
3.4	Gewährleistung, Garantie und Produkthaftung (Hinweis)	141	3.1.	Debitkarte	167
3.5	Verpackung	141	3.2	Kreditkarte	169
3.6	Umtauschrecht	142	3.3	Prepaid-Karten	170
4	Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)	143	3.4	Zahlungskarten aus der Sicht des Verkäufers	171
4.1	Inhalt der AGB	143	4	Zahlung mit dem Computer	173
4.2	Geltung der AGB	143	4.1	Electronic Banking (E-Banking)	173
4.3	Gefahren der AGB	144	4.2	Zahlung beim Onlineshopping	175
			5	Zahlung mit dem Handy	179
				Stichwortverzeichnis	184
				Bildnachweis	188