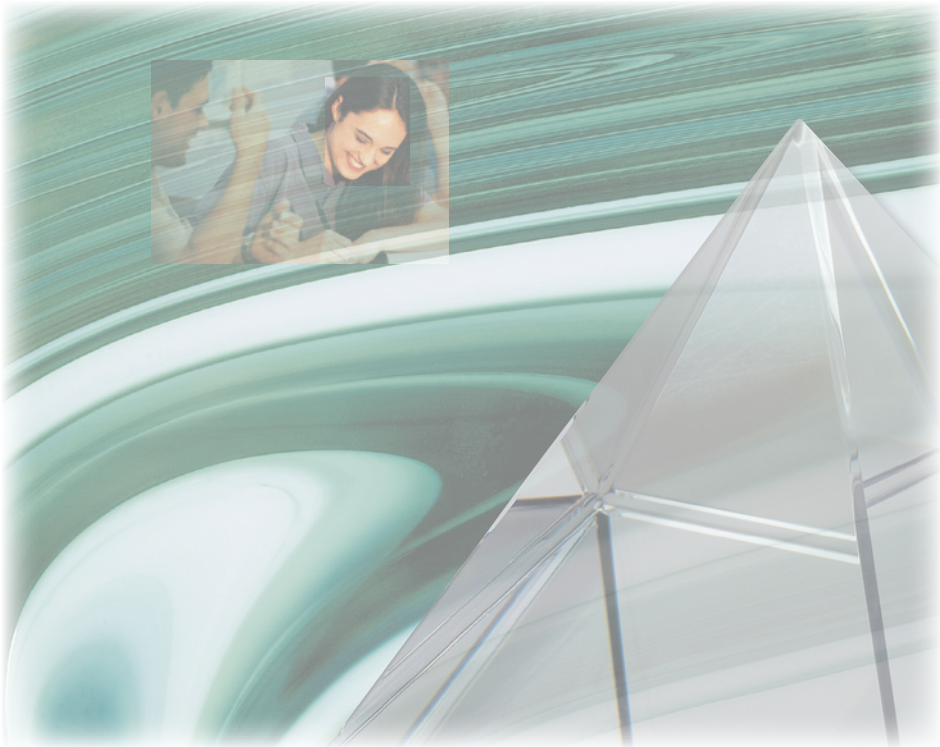


Hug
Kessler
Lennartz
Speth

Betriebswirtschaft mit Rechnungswesen/Controlling

Berufliches Gymnasium Wirtschaft

Einführungsphase – Jahrgang 11



Merkur 
Verlag Rinteln

Wirtschaftswissenschaftliche Bücherei für Schule und Praxis

Begründet von Handelsschul-Direktor Dipl.-Hdl. Friedrich Hutkap †

Verfasser:

Hartmut Hug, Dipl.-Hdl.

Roland Kessler, Dipl.-Math.

Martina Lennartz, Dipl.-Math. oec.

Dr. Hermann Speth, Dipl.-Hdl.

Fast alle in diesem Buch erwähnten Hard- und Softwarebezeichnungen sind eingetragene Warenzeichen.

Das Werk und seine Teile sind urheberrechtlich geschützt. Jede Nutzung in anderen als den gesetzlich zugelassenen Fällen bedarf der vorherigen schriftlichen Einwilligung des Verlages. Hinweis zu § 60a UrhG: Weder das Werk noch seine Teile dürfen ohne eine solche Einwilligung eingescannt und in ein Netzwerk eingestellt werden. Dies gilt auch für Intranets von Schulen und sonstigen Bildungseinrichtungen.

Die Merkur Verlag Rinteln Hutkap GmbH & Co. KG behält sich eine Nutzung ihrer Inhalte für kommerzielles Text- und Data Mining (TDM) im Sinne von § 44b UrhG ausdrücklich vor. Für den Erwerb einer entsprechenden Nutzungserlaubnis wenden Sie sich bitte an copyright@merkur-verlag.de.

* * * * *

9. Auflage 2024

© 2006 by MERKUR VERLAG RINTELN

Gesamtherstellung:

MERKUR VERLAG RINTELN Hutkap GmbH & Co. KG, 31735 Rinteln

E-Mail: info@merkur-verlag.de

lehrer-service@merkur-verlag.de

Internet: www.merkur-verlag.de

Merkur-Nr. 0536-09-DS

Vorwort

Das Schulbuch deckt die in den **aktuellen Rahmenrichtlinien** formulierten Ziele und Inhalte der Einführungsphase (11. Schuljahrgang) für das profilbildende Fach „Betriebswirtschaft mit Rechnungswesen/Controlling“ am Beruflichen Gymnasium Wirtschaft in Niedersachsen ab.

Lerngebiet 1 Ein Unternehmen gründen

Lerngebiet 2 Werteströme im Unternehmen erfassen und beurteilen

- In den Rahmenrichtlinien wird der Fokus auf berufliche Handlungsprozesse unter Beachtung eines **ganzheitlichen Kompetenzverständnisses** gerichtet. Aus diesem Grund werden im vorliegenden Buch nicht nur fachsystematische Aspekte und Strukturzusammenhänge berücksichtigt, sondern auch kompetenzorientierte Elemente eingebunden.
- So bietet das Schulbuch **einleitende Handlungssituationen** und kompetenzorientierte Arbeitsaufträge. Als Bezugspunkt für die Handlungssituationen dienen die Modellunternehmen des vorangestellten fiktiven **Industrie- und Gewerbearks Goslar**.
- Die Bearbeitung der kompetenzorientierten Arbeitsaufträge setzt die **Aneignung von Wissen** voraus. Dieses wird in Form von klar strukturierten Einheiten dargeboten. Viele Merksätze, Beispiele und Schaubilder tragen zur Veranschaulichung bei. Mit der Erarbeitung der **Strukturzusammenhänge** können Zielkonflikte herausgestellt und **Problemlösungsansätze (Rückbezug zur Handlungssituation)** aufgezeigt werden.
- Am Ende eines jeweiligen Abschnitts bietet ein **Kompetenztraining** umfangreiche Möglichkeiten, die angestrebten Kompetenzen zu trainieren. In den Arbeitsaufträgen finden die fachspezifischen **Operatoren** Anwendung. Auf diese Weise wird der Erwartungshorizont für die Aufgabenbearbeitung umrissen, das Anforderungsniveau definiert und adäquat auf die Leistungsfeststellung vorbereitet.
- Das Symbol **Vorlage** zeigt an, dass zur Bearbeitung der nebenstehenden Aufgabe eine ausfüllbare PDF-Vorlage (Blankotabelle, Rechenschema o. Ä.) zum **Download** zur Verfügung steht. Die Vorlagen können mithilfe der unter den Symbolen platzierten **QR-Codes** oder der dort angegebenen Links abgerufen und heruntergeladen werden. Die Vorlagen finden Sie ebenfalls unter **www.merkurverlag.de**, Suche „0536“, Mediathek „Zusatzmaterial (ZIP)“. Dort können Sie auch eine Gesamt-PDF der Vorlagen herunterladen.
- Die Einführungskapitel im Buchführungsteil sind bewusst in kleinere Lernschritte aufgeteilt worden. Als unterstützende Anschauungshilfe werden in der Einführungsphase im Buchführungsteil (bis Kapitel 7, S. 255) bei allen Beispielen folgende Farben beim Buchen verwendet: Aktivkonten: grün, Passivkonten: rot, Aufwendungen: violett, Erträge: blau.
- Als weitere Möglichkeit zum kompetenzorientierten Lernen, zur Vertiefung, zum individualisierten Lernen und für das Unterrichtsfach „Praxis der Unternehmung“ eignet sich das mit dem Schulbuch abgestimmte **„Arbeitsheft BRC – Einführungsphase“** (Merkur-Nr. 1536).

Wir wünschen Ihnen einen guten Lehr- und Lernerfolg!

Die Verfasser

Inhaltsverzeichnis



Kurzbeschreibung des Industrie- und Gewerbeparks Goslar und seiner Unternehmen

1	Grundkonzept des Industrie- und Gewerbeparks Goslar	13
2	Überblick über im Industrie- und Gewerbepark angesiedelte Unternehmen (Auswahl)	14

Lerngebiet 1 Ein Unternehmen gründen

1	Eine Unternehmensgründung planen	16
1.1	Gewinnung einer Geschäftsidee und die Entwicklung von Unternehmenszielen	18
1.2	Festlegung der Betriebsart aufgrund persönlicher und sachlicher Voraussetzungen	19
1.2.1	Persönliche und fachliche Voraussetzungen	19
1.2.2	Sachliche Voraussetzungen	20
1.3	Rechtliche Grundlagen	22
1.4	Kapitalbedarf	24
1.5	Für die Führung eines Unternehmens erforderliche kaufmännischen Kenntnisse	25
1.6	Private und berufliche Chancen und Risiken der unternehmerischen Selbstständigkeit	25
2	Eine Geschäftsidee gewinnen, ein Unternehmensleitbild und die Unternehmensziele entwickeln sowie Anspruchsgruppen berücksichtigen	29
2.1	Entwicklung einer Geschäftsidee	30
2.1.1	Ideengewinnung	30
2.1.2	Ideenbewertung und Ideenauswahl	31
2.2	Unternehmensleitbild und Unternehmensziele	33
2.2.1	Unternehmensleitbild	33
2.2.2	Unternehmensziele	33
2.3	Interessen unterschiedlicher Anspruchsgruppen	39
2.3.1	Problemstellung	39
2.3.2	Shareholder-Konzept	39
2.3.3	Stakeholder-Konzept	41
2.3.4	Vergleich des Shareholder-Konzepts mit dem Stakeholder-Konzept	43
3	Unternehmen hinsichtlich der Betriebsart einordnen und betriebswirtschaftliche Leistungsprozesse skizzieren	45
3.1	Begriff Betrieb	46
3.2	Betriebsarten	46
3.2.1	Gliederung der Betriebe nach Wirtschaftsbereichen	47
3.2.2	Gliederung der Betriebe nach der Gewinnverwendung	48
3.2.3	Gliederung der Betriebe nach der erstellten Leistung	48
3.3	Betriebswirtschaftlicher Leistungserstellungsprozess	49
3.3.1	Betriebliche Leistungsfaktoren	49
3.3.2	Betriebswirtschaftlicher Leistungserstellungsprozess im Industriebetrieb	50
3.3.3	Betriebswirtschaftlicher Leistungserstellungsprozess im Handelsbetrieb	51
3.3.3.1	Dienstleistungsbetriebe	51
3.3.3.2	Handelsbetriebe	51
4	Handelsrechtliche Rahmenbedingungen analysieren und ausgewählte Rechtsformen anhand grundlegender Kriterien beurteilen	54
4.1	Handelsrechtliche Rahmenbedingungen	54
4.1.1	Kaufmann	54
4.1.2	Handelsregister	56

4.1.3	Firma	57
4.2	Beurteilung ausgewählter Rechtsformen anhand grundlegender Kriterien	61
4.2.1	Rechtsformen im Überblick	62
4.2.2	Einzelunternehmung	63
4.2.3	Offene Handelsgesellschaft (OHG)	66
4.2.3.1	Begriff, Gründung und Firma	66
4.2.3.2	Eigenkapitalaufbringung, Geschäftsführung, Vertretung, Haftung, Gewinn- und Verlustbeteiligung, Auflösung	67
4.2.3.3	Bedeutung der OHG	71
4.2.4	Kommanditgesellschaft (KG)	74
4.2.4.1	Begriff, Gründung und Firma	74
4.2.4.2	Pflichten und Rechte der Komplementäre	75
4.2.4.3	Pflichten und Rechte der Kommanditisten	75
4.2.4.4	Bedeutung der KG	79
4.2.5	Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)	82
4.2.5.1	Begriff, Gründung und Firma	82
4.2.5.2	Organe der GmbH	85
4.2.5.3	Eigenkapitalaufbringung	86
4.2.5.4	Haftung	86
4.2.5.5	Gewinn- und Verlustbeteiligung	86
4.2.5.6	Auflösung und Bedeutung der GmbH	87
4.2.5.7	Unternehmergesellschaft als Sonderform der GmbH	88
5	Einflussgrößen für den notwendigen Kapitalbedarf darstellen und die passende Fremdfinanzierung auswählen	91
5.1	Kapitalbedarf	91
5.1.1	Begriff Kapitalbedarfsplan	91
5.1.2	Aufbau eines Kapitalbedarfsplans	92
5.2	Möglichkeiten der Fremdfinanzierung	94
5.2.1	Kreditfinanzierung	94
5.2.1.1	Begriff Kreditfinanzierung	94
5.2.1.2	Ratendarlehen	95
5.2.1.3	Kontokorrentkredit (Dispositionskredit)	97
5.2.1.4	Gründerkredite der KfW	99
5.2.2	Zuschüsse bei Unternehmensgründung	102
5.2.3	Alternative Finanzierungsmöglichkeiten	103
5.2.3.1	Leasing (Sachmittelkreditfinanzierung)	103
5.2.3.2	Crowdfunding	105
6	Ausgehend von Kenntnissen über die Marketinginstrumente einen Marketingmix entwickeln	108
6.1	Grundlagen des Marketings	108
6.2	Einordnung des Marketingmix in das ganzheitliche Marketingkonzept	109
6.3	Entwicklung eines Marketingkonzepts (Marketingmix)	111
7	Gängige Zahlungsmöglichkeiten vergleichen und im Zahlungsverkehr einsetzen	114
7.1	Überblick über die Geld- und Zahlungsarten	115
7.2	Bargeldlose Zahlung	115
7.2.1	Girokonto	115
7.2.2	SEPA-Zahlungen	116
7.2.2.1	SEPA-Überweisungen	116
7.2.2.2	Echtzeitüberweisung (Instant Payment)	118
7.2.2.3	SEPA-Basis-Lastschriftverfahren (SEPA Core Direct Debit Scheme)	119
7.2.3	Zahlung mit der Girocard	122
7.2.3.1	Begriff Girocard und Girocard-Zahlung (electronic cash)	122
7.2.3.2	Elektronisches Lastschriftverfahren (ELV)	123
7.2.4	Zahlung mit Kreditkarte (Pay-later-Karte)	123
7.2.5	Bedeutung der Kartenzahlungen	125

7.2.6	Bezahlen per Handy	126
7.2.7	Onlinebanking	127
7.2.8	Bezahlsysteme im E-Commerce	128
7.3	Vergleich der elektronischen Zahlungssysteme	130
7.4	Vorteile von Bankdienstleistungen	131
8	Kaufverträge hinsichtlich ihres Inhalts, ihrer Wirksamkeit und der sich daraus ergebenden Konsequenzen überprüfen	133
8.1	Prozessorientierte Betrachtung – von der Kundenanfrage bis zur Auftragsbestätigung	133
8.1.1	Anfrage	135
8.1.2	Angebot	136
8.1.2.1	Begriff Angebot	136
8.1.2.2	Bindung an das Angebot	136
8.1.2.3	Inhalt des Angebots	137
8.1.2.3.1	Art, Güte, Beschaffenheit und Menge der Produkte	137
8.1.2.3.2	Preis der Produkte	138
8.1.2.3.3	Lieferungsbedingungen	138
8.1.2.3.4	Zahlungsbedingungen	140
8.1.2.3.5	Leistungsort und Gerichtsstand	140
8.1.3	Begriff, Bindung, Prüfung und Bestätigung des Kundenauftrags	141
8.1.3.1	Begriff Kundenauftrag	141
8.1.3.2	Rechtliche Bindung an den Kundenauftrag	141
8.1.3.3	Prüfung der Realisierbarkeit des Kundenauftrags	141
8.1.3.4	Bestätigung des Kundenauftrags	142
8.2	Rechtliche Situation – Inhalt und Wirksamkeit eines Kaufvertrags	145
8.2.1	Begriff und Zustandekommen von Verträgen	146
8.2.2	Begriff, Arten von Kaufverträgen und Möglichkeiten des Vertragsabschlusses (Verpflichtungsgeschäft)	147
8.2.3	Pflichten und Rechte aus dem Kaufvertrag	148
8.2.4	Erfüllung des Kaufvertrags (Erfüllungsgeschäft)	149
8.2.4.1	Erfüllung des Kaufvertrags durch den Verkäufer	149
8.2.4.1.1	Lieferung der Kaufsache	149
8.2.4.1.2	Eigentumsübertragung an den Käufer	151
8.2.4.2	Erfüllung des Kaufvertrags durch den Käufer	154
9	Auf Störungen des Kaufvertrags reagieren	158
9.1	Mögliche Leistungsstörungen	159
9.2	Mangelhafte Lieferung (Schlechtleistung)	159
9.2.1	Begriff mangelhafte Lieferung	159
9.2.2	Mängelarten	160
9.2.3	Fristen für die Mängelrüge	161
9.2.4	Rechte des Käufers (Gewährleistungsrechte)	162
9.2.5	Rechtsfolgen einer mangelhaften Lieferung bei einem einseitigen Handelskauf (Verbrauchsgüterkauf)	165
9.3	Weitere Leistungsstörungen im Überblick	169
9.3.1	Lieferungsverzug (Nicht-Rechtzeitig-Lieferung)	169
9.3.1.1	Begriff Lieferungsverzug	169
9.3.1.2	Voraussetzungen	169
9.3.1.3	Rechte des Käufers	170
9.3.2	Zahlungsverzug (Nicht-Rechtzeitig-Zahlung)	171
9.3.2.1	Begriff Zahlungsverzug	171
9.3.2.2	Voraussetzung	171
9.3.2.3	Rechte des Verkäufers	172
9.3.3	Annahmeverzug	173
9.3.3.1	Begriff Annahmeverzug	173
9.3.3.2	Voraussetzungen	173
9.3.3.3	Rechte des Verkäufers	173

10	Beschäftigungsverhältnisse und die hieraus abgeleiteten betriebswirtschaftlichen Folgerungen für Neueinstellungen vergleichen	177
10.1	Anbahnung, Zustandekommen und Inhalt eines Arbeitsvertrags	178
10.2	Rechte und Pflichten aus dem Arbeitsvertrag	182
10.3	Beschäftigungsverhältnisse	183
10.3.1	Normalarbeitsverhältnisse	183
10.3.2	Atypische Beschäftigungsverhältnisse	184
10.3.2.1	Befristeter Arbeitsvertrag	184
10.3.2.2	Teilzeitbeschäftigung	185
10.3.2.3	Personalleasing	185
10.3.2.4	Geringfügig Beschäftigte	186

Lerngebiet 2 Werteströme im Unternehmen erfassen und beurteilen

1	Wertschöpfung im industriellen Leistungserstellungsprozess für das interne und externe Rechnungswesen beschreiben	188
1.1	Begriff industrieller Leistungserstellungsprozess	188
1.2	Modell eines industriellen Leistungserstellungsprozesses	189
1.3	Ziel des industriellen Leistungserstellungsprozesses	190
1.4	Internes und externes Rechnungswesen	190
2	Im Rahmen der Unternehmensgründung eine Eröffnungsbilanz auf Basis des Inventars erstellen	192
2.1	Aufgaben des Rechnungswesens	193
2.2	Grundlagen der Buchführung	194
2.3	Inventur und Inventar	196
2.3.1	Ablauf der Inventur	196
2.3.2	Zielsetzung der Inventur	197
2.3.3	Erstellen eines Inventars	197
2.4	Erstellen einer Eröffnungsbilanz auf Basis des Inventars	201
2.5	Zusammenhang zwischen Inventur, Inventar, Bilanz und Buchführung	204
2.6	Wertveränderungen der Bilanzposten durch Geschäftsvorfälle (vier Grundfälle)	206
3	Geschäftsvorfälle der Buchführung auf Bestands- und Erfolgskonten erfassen und die Konten abschließen	210
3.1	Bestandskonten	210
3.1.1	Auflösung der Bilanz in Aktivkonten und Passivkonten	210
3.1.2	Begriff Aktivkonto, Buchungsregeln und die Buchung auf Aktivkonten	212
3.1.3	Begriff Passivkonten, Buchungsregeln und die Buchung auf Passivkonten	216
3.1.4	Buchungssatz	220
3.1.4.1	Einfacher Buchungssatz	221
3.1.4.2	Zusammengesetzter Buchungssatz	227
3.2	Eröffnung und Abschluss der Bestandskonten (Eröffnungsbilanzkonto und Schlussbilanzkonto)	229
3.3	Zusammenhang zwischen Aktivkonten, Passivkonten, Inventur, Inventar und Bilanz	233
4	Organisation der Buchführung	235
4.1	Bücher der Buchführung	236
4.2	Kontenrahmen als Organisationsmittel der Buchführung	238
5	Erfolgskonten (Ergebniskonten)	241
5.1	Eigenkapital, Aufwendungen und Erträge	242
5.2	Erfolgskonten	242
5.3	Buchungen auf den Erfolgskonten	244
5.4	Abschluss der Erfolgskonten über das Gewinn- und Verlustkonto	249

6	Geschäftsgang mit Bestands- und Erfolgskonten	251
7	Prinzip der Umsatzsteuer aus Sicht des Unternehmens umsetzen, indem die Umsatzsteuerzahllast und der Vorsteuerüberhang ermittelt und gebucht werden	255
7.1	Aufbau der Umsatzsteuer	256
7.1.1	Betriebswirtschaftliche und rechtliche Grundlagen	256
7.1.2	Berechnung der Umsatzsteuerzahllast	257
7.1.3	Voraussetzungen für den Vorsteuerabzug	258
7.1.4	Zahlungszeitpunkt der Umsatzsteuer	259
7.2	Buchen von Geschäftsvorfällen mit Umsatzsteuer	259
7.3	Buchung der Umsatzsteuerzahllast und des Vorsteuerüberhangs	266
7.3.1	Buchung der Umsatzsteuerzahllast	266
7.3.2	Buchung des Vorsteuerüberhangs	267
8	Wertminderungen des Anlagevermögens nach handels- und steuerrechtlichen Vorgaben berechnen und buchen sowie die Auswirkungen erfolgswirksamer Abgänge von Anlagegütern für das Unternehmen beurteilen	269
8.1	Kauf von Sachanlagegütern und die Berechnung und Buchung der Wertminderungen des Anlagevermögens	269
8.1.1	Kauf von Sachanlagegütern	270
8.1.2	Ursachen der Wertminderungen des Anlagevermögens (Abschreibungen)	273
8.1.3	Berechnungsmethoden für die Abschreibung	273
8.1.3.1	Lineare Abschreibung	273
8.1.3.2	Degressive Abschreibung	275
8.1.3.3	Abschreibung nach erbrachten Leistungseinheiten (Leistungsabschreibung)	276
8.1.4	Beginn der Abschreibung	278
8.1.5	Ermittlung der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer mithilfe der AfA-Tabelle	279
8.1.6	Buchung der Abschreibungen	280
8.1.7	Bedeutung der Abschreibung für die Kalkulation und die Finanzierung	283
8.2	Erfolgswirksame Abgänge von Anlagegütern buchen und deren Bedeutung für das Unternehmen beurteilen	284
8.2.1	Grundlegendes zum Buchungsvorgang	285
8.2.2	Buchungen beim Verkauf von Anlagegütern	285
8.2.2.1	Nettoverkaufspreis entspricht dem Restbuchwert	286
8.2.2.2	Nettoverkaufspreis ist höher als der Restbuchwert	287
8.2.2.3	Nettoverkaufspreis ist niedriger als der Restbuchwert	288
9	Bestandsveränderungen an fertigen und unfertigen Erzeugnissen ermitteln und buchen sowie die Auswirkungen auf den Erfolg erklären	291
9.1	Bestandsveränderungen bei fertigen Erzeugnissen	292
9.1.1	Bestandsmehrung bei fertigen Erzeugnissen	292
9.1.2	Bestandsminderung bei fertigen Erzeugnissen	294
9.2	Bestandsveränderungen bei unfertigen Erzeugnissen	297
10	Jahresabschluss unter Berücksichtigung der zeitlichen Abgrenzung und Rückstellungen erstellen	300
10.1	Aufgaben des Jahresabschlusses	300
10.2	Zeitliche Abgrenzung (periodengerechte Erfolgsabgrenzung)	301
10.2.1	Grundsätzliches	302
10.2.2	Zahlungszeitpunkt liegt in der alten Geschäftsperiode (Zahlung im Voraus) – Aktive Jahresabgrenzung und Passive Jahresabgrenzung	302
10.2.3	Zahlungszeitpunkt liegt in der neuen Geschäftsperiode (nachträgliche Zahlung) – Übrige sonstige Forderungen und Übrige sonstige Verbindlichkeiten	305
10.3	Rückstellungen	310
10.3.1	Begriff Rückstellungen	311
10.3.2	Bildung von Rückstellungen	311
10.3.3	Buchungen bei der Bildung und Auflösung von Rückstellungen	312

10.3.3.1	Bildung der Rückstellungen im alten Geschäftsjahr	312
10.3.3.2	Auflösung der Rückstellungen im neuen Geschäftsjahr	313
10.4	Beispiel eines Jahresabschlusses mit zeitlicher Abgrenzung und Rückstellungen	316
11	Jahresabschluss eines Unternehmens anhand ausgewählter Bilanz- und Erfolgskennzahlen auswerten und Handlungsempfehlungen ableiten	321
11.1	Beurteilung eines Unternehmens anhand der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung (Jahresabschlussanalyse)	322
11.2	Aufbereitung der Bilanz	322
11.3	Bilanzkennzahlen und deren Auswertung (Bilanzanalyse)	323
11.3.1	Kennzahlen zur Vermögensstruktur	323
11.3.2	Kennzahlen zur Kapitalstruktur (Finanzierung)	324
11.3.3	Kennzahlen zur Anlagenfinanzierung	326
11.3.4	Kennzahlen zur Liquidität	327
11.4	Erfolgskennzahlen und deren Auswertung (Erfolgsanalyse)	330
11.4.1	Ausgangsdaten	330
11.4.2	Kennzahlen zur Rentabilität	331
11.5	Zusammenhang zwischen Investition und Finanzierung	333
11.5.1	Statische Betrachtung innerhalb der Bilanz	333
11.5.2	Dynamische Betrachtung	333
	Stichwortverzeichnis	337
	Industriekontenrahmen (IKR) im Anhang des Buches	

Bilderverzeichnis

S. 18: Bunyos - www.colourbox.de • **S. 25:** www.colourbox.de • **S. 51:** www.colourbox.de • **S. 54:** George Dolgikh - www.colourbox.de • **S. 91:** George Dolgikh - www.colourbox.de • **S. 141:** www.colourbox.de • **S. 154:** www.colourbox.de • **S. 241:** stillkost – Fotolia.com •

Kurzbeschreibung des Industrie- und Gewerbeparks Goslar und seiner Unternehmen

1 Grundkonzept des Industrie- und Gewerbeparks Goslar

Die Stadt 38644 Goslar hatte zu Beginn des letzten Jahrzehnts einen Industrie- und Gewerbepark erschlossen. Im Norden des Stadtgebietes gelegen, umfasst er rund 90 ha und liegt in unmittelbarer Nähe eines Autobahnzubringers. Inzwischen sind die verfügbaren Flächen des Industrie- und Gewerbeparks zu etwa 70 % verkauft. Rund 30 Betriebe unterschiedlicher Art haben sich dort angesiedelt und beschäftigen ca. 1 200 Mitarbeiter.



Der Vorteil für die Unternehmen liegt darin, dass sie viele Dienste wie z. B.

- Notfalldienste (Werkfeuerwehr, ärztliche Versorgung),
- soziale Einrichtungen (Kindertagesstätten, Kantine),
- Logistik innerhalb des Parks sowie
- Ver- und Entsorgungseinrichtungen

vom Parkmanagement in Anspruch nehmen können. Büro- und Gewerbeflächen können mit wachsender Unternehmensgröße hinzugemietet werden.



2 Überblick über im Industrie- und Gewerbepark angesiedelte Unternehmen (Auswahl)

Unternehmen	Unternehmenszweck	Unternehmenstyp
<p>DG Bürodesign e. K. Industriepark 5 38644 Goslar</p> 	<p>Büromöbel, insbesondere</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Schreibtische, ■ Bürostühle, ■ Büroschränke. <p>Hinweis: Weitere Informationen zur DG Bürodesign e. K. finden Sie im Merkur-Arbeitsheft 1536!</p>	<p>Industrie</p> 
<p>Weber Metallbau GmbH Alfred-Nobel-Str. 8 38644 Goslar</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Planung, Fertigung und Montage von Brandschutztüren ■ Fassadenbau aus Stahl und Glas ■ Geländer- und Treppenbau ■ Wintergärten ■ Gewächshäuser ■ verschiedene Sonderkonstruktionen ■ im Nebenprogramm: Arbeitstische, Metallzäune, Büroscheren sowie Ablage- und Ordnungssysteme für Regale 	<p>Handwerk</p> 
<p>Stefan Osann e. Kfm. Industriepark 25 38644 Goslar</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Bürobedarf, ■ Computertechnik, ■ Drucker, ■ Kopiergeräte, ■ Business-Papier, ■ usw. 	<p>Handel</p> 
<p>MicroTex Technologies GmbH Alfred-Nobel-Straße 42 38644 Goslar</p> 	<p>Hersteller technischer Garne.</p>	<p>Industrie</p> 
<p>CLEAN-TEC OHG Alfred-Nobel-Straße 17 38644 Goslar</p> 	<p>Facility Management, insbesondere</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ Gebäude-, Fassaden- und Fensterreinigung, ■ Grünanlagenpflege, ■ Hausmeisterservice. 	<p>Dienstleister</p> 



2 Überblick über im Industrie- und Gewerbebereich angesiedelte Unternehmen (Auswahl)

Unternehmen	Unternehmenszweck	Unternehmenstyp
<p>Kramer GmbH Neuwerk 21 38644 Goslar</p> 	<ul style="list-style-type: none">■ Lagerhaltung,■ Transport,■ Logistik.	<p>Dienstleister</p> 
<p>Beauty Moments Emmy Reisacher e. Kfr. Neuwerk 10 38644 Goslar</p> 	<p>Kosmetikinstitut für Anti-Aging mit</p> <ul style="list-style-type: none">■ Gesichtsbehandlung,■ Sauerstofflifting,■ Körper & Figur,■ Wellnessmassagen.	<p>Dienstleister</p> 
<p>Anton Thomalla Motorenbau e. Kfm. Alfred-Nobel-Straße 24 38644 Goslar</p> 	<p>Herstellung von Motoren zum Betrieb von Blockheizkraftwerken.</p>	<p>Industrie</p> 
<p>Stolz & Krug OHG Industriepark 10 38644 Goslar</p> 	<ul style="list-style-type: none">■ Reparatur,■ An- und Verkauf von Kraftfahrzeugen samt Zubehör.	<p>Handwerk</p> 
<p>Sport-Burr KG Sportartikelfabrik Neuwerk 15 38644 Goslar</p> 	<p>Herstellung von Winter- und Sommersportgeräten:</p> <ul style="list-style-type: none">■ Skier,■ Snow-Swinger,■ Skibobs,■ Tennisschläger,■ Nordic-Walking-Stöcke.	<p>Industrie</p> 

Hinweis:

Die obigen Unternehmensdaten beschreiben die Ausgangssituation. Im Laufe der einzelnen Kapitel werden die Unternehmensdaten teilweise geändert, z. B. durch Aufnahme eines weiteren Gesellschafters.

1 Eine Unternehmensgründung planen



LG 1

Handlungssituation 1: Voraussetzungen für die Verwirklichung einer Geschäftsidee prüfen

Svenja Wagner ist gelernte Fahrradmechanikerin und hat nach ihrer Ausbildung durch eine Weiterbildung kaufmännische Grundkenntnisse erworben. Svenja ist seit ihrer Kindheit total sportbegeistert und betreibt in ihrer Freizeit aktiv eine Vielzahl von Trend-, Extrem- und Funsportarten. Nun möchte sie ihre beruflichen Kenntnisse und ihre Hobbys durch eine erfolgreiche Unternehmensgründung in Goslar vereinen.

Sie hat bereits durch Gelegenheitsgeschäfte im Onlineportal „E-Kauf“ günstige Einkaufsquellen ermittelt und sich erste Kundenkontakte und

ausgezeichnete Branchenkenntnisse angeeignet. Jetzt möchte sie den Sprung wagen, dass aus dem Gelegenheitsgeschäft ein hauptberufliches Gewerbe wird. Parallel zum Onlineshop möchte Svenja Wagner ein Ladenlokal für den persönlichen Kundenkontakt aufbauen. Beflügelt durch ihre Anfangserfolge im Onlineportal fühlt sie sich auf dem Weg zur Top-Verkäuferin.



Parallel zum Onlineshop möchte Svenja Wagner ein Ladenlokal für den persönlichen Kundenkontakt aufbauen. Beflügelt durch ihre Anfangserfolge im Onlineportal fühlt sie sich auf dem Weg zur Top-Verkäuferin.

Svenja Wagner meldet sich für ein Beratungsgespräch bei der zuständigen Industrie- und Handelskammer (IHK) Braunschweig in Goslar an. Die Kammer bietet Start-up-Unternehmen die Möglichkeit, sich kostenlos und kompetent zu informieren.

Zur gewissenhaften Vorbereitung fertigt sie sich folgenden Merkzettel an:

1. Mein Onlineshop bietet als Kernsortiment Sportartikel für Trend-, Extrem- und Funsportarten an. Als ergänzendes Randsortiment werden allgemein im Sportbetrieb nachgefragte Accessoires angeboten.
2. Planungszahlen meines Powerseller-Onlineshops im ersten Geschäftsjahr:

– Umsätze	480000,00 EUR
– Wareneinkäufe	160000,00 EUR
– Vertriebskosten	10000,00 EUR
3. Zusätzlich zum Onlineshop plane ich ein Ladenlokal in Goslar zu eröffnen. Hier kann ich meine Kunden aus der Urlaubsregion Harz persönlich beraten und Kundenbindungen langfristig aufbauen. Für das Ladenlokal werden aktuell zwei geeignete Objekte zur Vermietung angeboten:

Ladenlokal Goslar City

Das Ladenlokal befindet sich im Erdgeschoss und liegt zentral in der Hauptfußgängerzone von Goslar. Die Gesamtfläche des Ladens beträgt ca. 150 m². Die Fläche ist beliebig in Laden- und Lagerfläche teilbar und für unterschiedliche Branchen geeignet. Die Anlieferung von Waren kann über den Wirtschaftshof im hinteren Teil des Gebäudes zu bestimmten Zeiten am Vormittag oder Abend erfolgen. Die Hausfront wurde erst kürzlich saniert, die beleuchtete Überdachung der Schaufensterfront erhöht den Aufmerksamkeitsgrad. Das Anbringen einer Werbefläche am Vordach ist über die gesamte Breite der Schaufensterfront möglich. Kundenparkplätze stehen nicht zur Verfügung. Mietpreis: 2 500,00 EUR monatlich zuzüglich Nebenkosten.



Ladenlokal im Gewerbegebiet Goslar

Verkehrsgünstig mit direkter Anbindung an die B6 und nur wenige Autominuten entfernt von der Goslarer Innenstadt mit deren vielen touristischen Sehenswürdigkeiten befindet sich unsere Immobilie, in der Einzelhandel, Büros und Ausstellungsflächen einen kundenfreundlichen Anziehungspunkt bilden. Wir bieten Ihnen hier Verkaufsflächen an, die bisher u. a. als Getränkemarkt genutzt wurden. Details: 200 m² Verkaufsraum + 100 m² Büro- und Lagerfläche. Hinzu kommt eine Freifläche von ca. 800 m² direkt vor dem Ladenlokal, die als Kundenparkplatz oder für Produktpräsentationen genutzt werden kann. Das Gewerbegebiet ist komplett umzäunt und wird videoüberwacht. Mietpreis: 1 500,00 EUR zuzüglich Nebenkosten.



4. Neben dem Handel mit Sportartikeln will ich Kurse für Trend-, Extrem- und Funsportarten (z.B. Bungee-Jumping, Paragliding, Freeclimbing oder Inlineskating) und begleitende Sportarrangements in der Urlaubsregion Harz anbieten.
5. Um die drei Geschäftsfelder Onlineshop, Ladenlokal und Sportevents erfolgreich zu managen, werde ich weitere kompetente Mitarbeiter einstellen.

Kompetenzorientierte Arbeitsaufträge:

1. Recherchieren Sie im Internet und erstellen Sie eine Entscheidungsmatrix, die im Rahmen eines Selbsttests eine erste Antwort darauf gibt, ob ein Interessent auch das „Zeug zu einem Unternehmer“ hat und den Weg in die Selbstständigkeit weiter verfolgen soll!
2. Nennen Sie fünf mögliche Motive für eine hauptberufliche Selbstständigkeit!
3. Erläutern Sie, was man unter persönlichen und fachlichen Voraussetzungen für eine Selbstständigkeit versteht. Nennen Sie jeweils vier Beispiele! Nutzen Sie zur Beantwortung die nachfolgende Übersichtsmatrix!

Voraussetzungen	Erläuterungen	Beispiele
persönliche Voraussetzungen		
fachliche Voraussetzungen		

4. Erkundigen Sie sich auf der Homepage einer IHK (z.B. der IHK Braunschweig), welche Beratungsleistungen die Kammer einer Unternehmensgründerin wie Svenja Wagner bietet! Erarbeiten Sie eine Checkliste, die Svenja Wagner dabei hilft, ihre Unternehmensgründung auf eine gute Ausgangsbasis zu stellen. Nehmen Sie dabei das Informationsmaterial, das die IHK auf ihrer Homepage bereitstellt, zuhilfe. Eine weitere IHK-Informationsquelle ist die Internetadresse „startercenter24.de“.

Präsentieren Sie Ihre Ergebnisse in geeigneter Form!

5. Bewerten Sie die Geschäftsidee von Svenja Wagner hinsichtlich einer langfristigen Erfolgsaussicht!
6. Begründen Sie, worin Sie die größte Chance sowie das größte Risiko der Unternehmensgründung durch Svenja Wagner sehen!

1.1 Gewinnung einer Geschäftsidee und die Entwicklung von Unternehmenszielen

Viele Arbeitnehmer träumen von der eigenen beruflichen Selbstständigkeit. Sie sehen in der Unternehmensgründung eine Chance zur Selbstverwirklichung und zur Erlangung eines höheren Einkommens. Bevor die Entscheidung zur Selbstständigkeit fällt, muss der Unternehmensgründer

- eine Geschäftsidee entwickeln,
- seine persönlichen und fachlichen Fähigkeiten überprüfen,
- die sachlichen Voraussetzungen klären sowie
- die Chancen und Risiken der Selbstständigkeit abwägen.

(1) Geschäftsidee entwickeln

Zu Beginn jeder Unternehmensgründung steht eine Geschäftsidee. Sie knüpft häufig an die bisherige berufliche Fähigkeit bzw. an das Hobby des Unternehmensgründers an. So hat z. B. Svenja Wagner (siehe Handlungssituation 1) die Idee,

- das geplante Ladenlokal auf spezielle Sportarten und Sportevents zu **spezialisieren** und damit etwas **Neues** zu **schaffen**,
- **Mitarbeiter** zu **suchen**, die sowohl die kaufmännischen Voraussetzungen mitbringen als auch die speziellen Sportarten beherrschen, um dadurch Kunden zu gewinnen,
- einen umfassenden **Service aufzubauen**, um die Kunden in jeder Situation bestens betreuen zu können,
- eine **straffe Organisation** zu schaffen, um ihr Sportgeschäft kostengünstiger und damit erfolgreicher führen zu können als ihre Mitbewerber.

Kurz: Svenja Wagner geht davon aus, dass ihr neues Sportgeschäft erfolgreich sein wird, weil sie gegenüber den bisherigen Sportgeschäften in der Region etwas Neues anbietet und dieses Angebot mit Sportevents und Reisen kombiniert.

■ Beispiel (Fortführung der Handlungssituation 1 von S. 16):

Svenja Wagner, gelernte Fahrradmechanikerin und Freizeitsportlerin, hat entschieden, sich mit dem Spezialgeschäft für Trend-, Extrem- und Funsportarten (z. B. Bungee-Jumping, Nordic

Walking, Climbing, Skateboarding, Paragliding oder Skaten) selbstständig zu machen. Neben den Sportartikeln bietet sie auch Kurse und Reisen zu entsprechenden Veranstaltungen an.



(2) Unternehmensziele festlegen

Unternehmensziele sind die Grundlage für das gesamte unternehmerische Handeln. Sie sind ein angestrebter Zustand, der durch wirtschaftliche Entscheidungen erreicht werden soll. Sie zeigen der Geschäftsführung und den Mitarbeitern auf, wofür sie arbeiten, woran sie gemessen werden und warum es sich lohnt, vollen Einsatz für das Unternehmen zu zeigen.

Für das zu gründende Sportgeschäft formuliert Svenja Wagner folgende Unternehmensziele:

Wir streben an,

- die jeweils neuesten Sportprodukte anzubieten.
- mit Teammitgliedern, die mit einer oder mehreren Sportarten vertraut sind, eine professionelle Kundenberatung und Betreuung zu garantieren.
- Outdoor-Veranstaltungen anzubieten, um neue Zielgruppen zu gewinnen und bei diesen die Lust an Natur und körperlicher Fitness zu wecken.
- das Fachgeschäft mit der besten Kundenorientierung und dem besten Service zu sein.
- durch ein ausgewogenes Preis-Leistungs-Verhältnis das Sportgeschäft langfristig auszubauen und setzen dabei auf profitables Wachstum und nachhaltige Wertsteigerung.
- mit unserem Sortiment die ökologischen Anforderungen des Umweltschutzes zu stärken.
- unseren Mitarbeitern langfristig einen Arbeitsplatz zu sichern, eine gerechte Entlohnung sowie eine Altersabsicherung durch eine betriebliche Rente zu bieten.

Zur ausführlichen Darstellung der **Gewinnung einer Geschäftsidee**, der Entwicklung eines **Unternehmensleitbildes** und der **Unternehmensziele** sowie der **Interessen unterschiedlicher Anspruchsgruppen** siehe **Kapitel 2**.

1.2 Festlegung der Betriebsart aufgrund persönlicher und sachlicher Voraussetzungen

Die Frage, welche Betriebsart für den Unternehmensgründer die richtige ist, hängt wesentlich von dessen persönlichen und sachlichen Voraussetzungen sowie von den vor Ort gegebenen sachlichen Rahmenbedingungen ab.

1.2.1 Persönliche und fachliche Voraussetzungen

Der Weg zum eigenen Unternehmen ist auch mit Stolpersteinen gepflastert. Sie zu leugnen, ist gefährlich. Wer sie erkennt, kann sich darauf einstellen und ihnen ausweichen. Dabei liegt das größte Risiko in der Person des Gründers selbst, der realistischen Wahrnehmung seiner eigenen Stärken und Schwächen.

(1) Persönliche Voraussetzungen

Wichtige persönliche Voraussetzungen für einen Existenzgründer sind:

- Er muss **selbstständig** und **eigenverantwortlich** arbeiten können und wollen.
- Er muss **Verantwortung** übernehmen für sein eigenes Handeln.

- Er muss **Mitarbeiter führen** und **motivieren** können.
- Zumindest in den ersten Jahren ist die zeitliche, physische und psychische **Belastung** enorm.
- Er braucht einen **familiären Rückhalt**, der ihn in seinem Vorhaben unterstützt.
- Folgende **Charaktereigenschaften** sind daher besonders gefordert:

■ Ehrgeiz	■ Belastbarkeit	■ berufliche Erfahrung
■ Einsatzbereitschaft	■ berufliche Qualifikationen	■ Verantwortungsbewusstsein
■ Risikobereitschaft	■ Kreativität	■ Führungserfahrung

(2) Fachliche Voraussetzungen

„**Schuster, bleib bei deinen Leisten!**“ Diese einfache Regel gilt besonders für eine Unternehmensgründung. Der Unternehmensgründer sollte sein „Handwerk“ verstehen. Der Erfolg der Unternehmensgründung stützt sich im besonderen Maße auf **zwei Säulen**. Das ist zum einen die berufliche Erfahrung und zum anderen sind es die **kaufmännischen Grundkenntnisse**.

Berufliche Erfahrung	Kaufmännische Grundkenntnisse
<p>Sie ist der Schlüssel zum Erfolg. Wenn der Unternehmensgründer sein Metier¹ beherrscht, mehrere Jahre einschlägige Berufserfahrung hat, die Branche und den Markt kennt, wenn er weiß, wovon er redet, dann</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ ist er glaubwürdig, ■ kann seine Kunden überzeugen, ■ ist Vorbild für seine Mitarbeiter und ■ gewinnt das Vertrauen seiner Kapitalgeber. 	<p>Berufliche Kompetenz ist kein Garantieschein für den unternehmerischen Erfolg. Es bedarf auch betriebswirtschaftlicher Kenntnisse und Fertigkeiten, wie z.B.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ die Beherrschung der Kalkulationsverfahren, ■ der Zins- und Prozentrechnung, ■ der Buchführung, ■ des Vertragsrechts.

■ Beispiel (Fortführung der Handlungssituation 1 von S. 16):

Svenja Wagner kennt die angebotenen Sportarten und besitzt kaufmännische Grundkenntnis-

se. Daher bringt sie die fachlichen Voraussetzungen zur Gründung des Sportgeschäfts mit.

1.2.2 Sachliche Voraussetzungen

Bei der Prüfung der sachlichen Voraussetzungen hat der Unternehmensgründer insbesondere folgende Punkte zu klären:

- Marktchancen und Marktpositionierung,
- Standort,
- Personalbedarf.

1 **Metier**: bestimmte berufliche Tätigkeit, die der Betreffende durch die Beherrschung der dabei erforderlichen Fertigkeiten kompetent ausführen kann.

8 Kaufverträge hinsichtlich ihres Inhalts, ihrer Wirksamkeit und der sich daraus ergebenden Konsequenzen überprüfen

8.2 Rechtliche Situation – Inhalt und Wirksamkeit eines Kaufvertrags


LG 1

Handlungssituation 10: Einen Kundenauftrag mit dem abgegebenen Angebot vergleichen und die rechtliche Situation beurteilen



Aufgrund Ihres Angebots (siehe Handlungssituation 9, S. 133f.) trifft am 21.10.20.. folgendes Schreiben ein:

FOREVER FIT GMBH



<p>FOREVER FIT GmbH, Postfach 1836, 31785 Hameln TrendCheck Svenja Wagner e.K. Industriepark 8 38644 Goslar</p>	<p>Ihr Zeichen: SW Ihre Nachricht vom: 17.10.20.. Unser Zeichen: fd Unsere Nachricht vom:</p> <p>Name: Florian Derksen Telefon: 05151 487364-28 Fax: 05151 487364-12 E-Mail: florian.derksen@foreverfit.de Datum: 20.10.20..</p>
---	--

Bestellung

Sehr geehrte Frau Wagner,

vielen Dank für Ihr Angebot vom 17.10.20.. Hiermit bestellen wir

10 Cardio-Bikes „Sensation“ zum Listenverkaufspreis von 950,00 EUR,
abzüglich 10% Mengen- und 5% Begrüßungsrabatt.

Lieferungs- und Zahlungsbedingungen:
5,00 EUR Verpackungskosten je Bike
3% Skonto innerhalb von 14 Tagen, 30 Tage netto.

Mit freundlichen Grüßen

Fitness-Center FOREVER FIT GmbH
i.A. *Florian Derksen*
Florian Derksen

Fitness-Center FOREVER FIT GMBH
Werftstraße 5
Postfach 1836
Geschäftsführer
Gernot van Duin

Deutsche Bank Hameln
IBAN: DE79 2647 0073 0000 6538 27
BIC: DEUTDE2H254

Phone: 05151 487364-0
www.foreverfit.de
Mail: info@foreverfit.de
USt-Ident-Nr. DE
73548974

Kompetenzorientierter Arbeitsauftrag:

Svenja Wagner vergleicht den Kundenauftrag der FOREVER FIT GmbH mit den Vorgaben für das Angebot (siehe Handlungssituation 9, S. 134). Nach dem Abgleich des Angebots mit dem Auftrag kommen ihr Zweifel. Sie wendet sich an Sie und bittet Sie

1. um die Beurteilung der rechtlichen Situation,
2. um einen Vorschlag, wie weiter verfahren werden soll,
3. um eine Auskunft darüber, wie die rechtliche Situation in Bezug auf Rabattnachlass und Skontoabzug zu beurteilen wäre, wenn sie den Auftrag – so wie er vorliegt – erfassen und die 10 Cardio-Bikes ausliefern würde!



8.2.1 Begriff und Zustandekommen von Verträgen



Zweiseitige (mehreseitige) Rechtsgeschäfte benötigen zu ihrer Gültigkeit **mindestens zwei sich inhaltlich deckende Willenserklärungen**. Sie werden allgemein als **Verträge** bezeichnet.

Alle Verträge haben gemeinsam, dass sie durch **Antrag (1. Willenserklärung)** und **Annahme (2. Willenserklärung)** zustande kommen.

Je nachdem, ob sich aus den abgeschlossenen Verträgen nur für einen oder für beide Vertragspartner (Vertragsparteien) Leistungsverpflichtungen ergeben, unterscheidet man folgende Vertragsarten:

Rechtsgeschäft	Erläuterungen	Beispiele
einseitig verpflichtende Verträge	Sie liegen vor, wenn nur einem Vertragspartner eine Verpflichtung zur Leistung auferlegt ist.	Ein einseitig verpflichtender Vertrag ist der Schenkungsvertrag . Der Schenker verpflichtet sich, dem Beschenkten das Geschenk zu übergeben und zu übereignen, während der Beschenkte keine Gegenleistung zu erbringen hat [§ 516 I BGB].
mehreseitig verpflichtende Verträge	Es handelt sich um Rechtsgeschäfte, bei denen jeder Vertragsteil zu einer Gegenleistung als Entgelt für die Leistung des anderen Vertragsteils verpflichtet ist. Die weitaus meisten Rechtsgeschäfte sind zweiseitig verpflichtende Verträge.	<ul style="list-style-type: none"> ■ Kaufvertrag, ■ Mietvertrag, ■ Pachtvertrag, ■ Darlehensvertrag, ■ Berufsausbildungsvertrag und ■ Reisevertrag.

8 Kaufverträge hinsichtlich ihres Inhalts, ihrer Wirksamkeit und der sich daraus ergebenden Konsequenzen überprüfen

8.2.2 Begriff, Arten von Kaufverträgen und Möglichkeiten des Vertragsabschlusses (Verpflichtungsgeschäft)

(1) Begriff Kaufvertrag

Das Kaufvertragsrecht unterscheidet grundsätzlich

- in **allgemeines Kaufvertragsrecht** [§§ 433–473 BGB] und
- in den **Verbrauchsgüterkauf**.¹

Der Grundgedanke des Gesetzgebers für diese Aufspaltung des Kaufvertragsrechts ist, den Verbraucher mithilfe von Spezialregelungen [§§ 474–479 BGB] dadurch zu schützen, dass einige Regelungen des allgemeinen Kaufvertragsrechts für den Verbrauchsgüterkauf keine Anwendung finden.

Ein **Kaufvertrag** kommt durch **inhaltlich übereinstimmende, rechtsgültige Willenserklärungen** von mindestens **zwei Personen** – Käufer und Verkäufer – und durch **rechtzeitigen Zugang** der zweiten Willenserklärung beim Erklärungsempfänger zustande.²

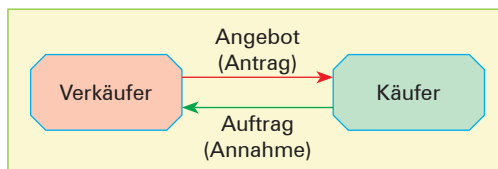


Beide Willenserklärungen müssen in allen wesentlichen Vertragsbedingungen übereinstimmen. Die Vertragspartner müssen sich somit über alle wichtigen Einzelheiten geeinigt haben [§ 154 I, S. 1 BGB].

(2) Möglichkeiten des Kaufvertragsabschlusses (Verpflichtungsgeschäft)

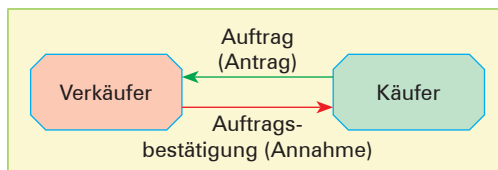
- **Der Verkäufer macht ein verbindliches Angebot, der Käufer erteilt den Auftrag rechtzeitig und ohne Änderung.**

Der Kaufvertrag ist zustande gekommen (geschlossen), sobald der Verkäufer den Auftrag **rechtzeitig erhalten** hat.



- **Der Käufer erteilt einen Auftrag ohne vorhergehendes verbindliches Angebot des Verkäufers und der Verkäufer nimmt den Auftrag rechtzeitig und ohne Änderung an.**

Dies kann z. B. der Fall sein, wenn der Käufer den Verkäufer (seine Waren, Preise) aus früheren Lieferungen kennt und aufgrund gültiger Verkaufsprospekte mit Preislisten oder aufgrund eines freibleibenden (unverbindlichen) Angebots einen **Auftrag** erteilt.



Der Kaufvertrag ist zustande gekommen (geschlossen), sobald die Annahme des Auftrags (**Auftragsbestätigung**) des Verkäufers dem Käufer rechtzeitig zugegangen ist.

1 Ein **Verbrauchsgüterkauf** liegt vor, wenn ein **Verbraucher** von einem **Unternehmer** eine bewegliche Sache kauft.

Verbraucher ist jede natürliche Person (jeder Mensch), die ein Rechtsgeschäft zu Zwecken abschließt, die überwiegend weder ihrer gewerblichen noch ihrer selbstständigen beruflichen Tätigkeit zugerechnet werden können.

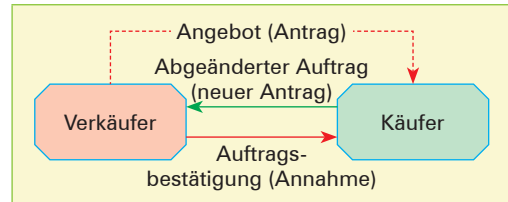
Unternehmer ist eine natürliche oder juristische Person (z. B. GmbH, AG), die bei Abschluss eines Rechtsgeschäfts (z. B. Kaufvertrag) in Ausübung ihrer gewerblichen oder selbstständigen beruflichen Tätigkeit handelt.

Der Verbrauchsgüterkauf ist ein fakultativer Inhalt des Bildungsplans.

2 Im Folgenden wird im Sinne der Rahmenrichtlinien davon ausgegangen, dass es sich um einen **zweiseitigen Handelskauf** (Kauf zwischen zwei Kaufleuten) handelt.

- **Der Verkäufer macht ein verbindliches Angebot, der Käufer erteilt den Auftrag jedoch zu spät oder mit Abänderungen des Angebots, z. B. mit kürzerer Lieferzeit, höheren Mengen, niedrigeren Preisen.**

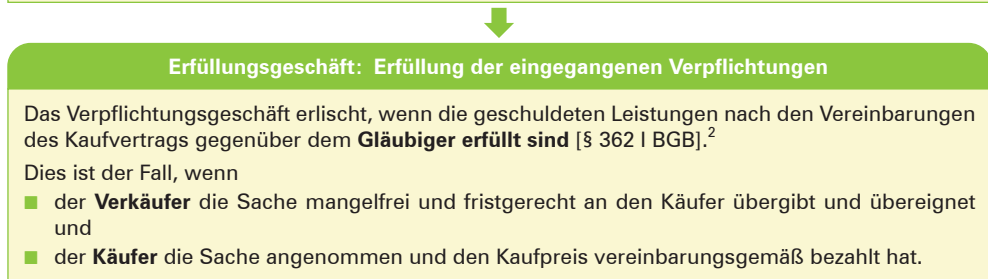
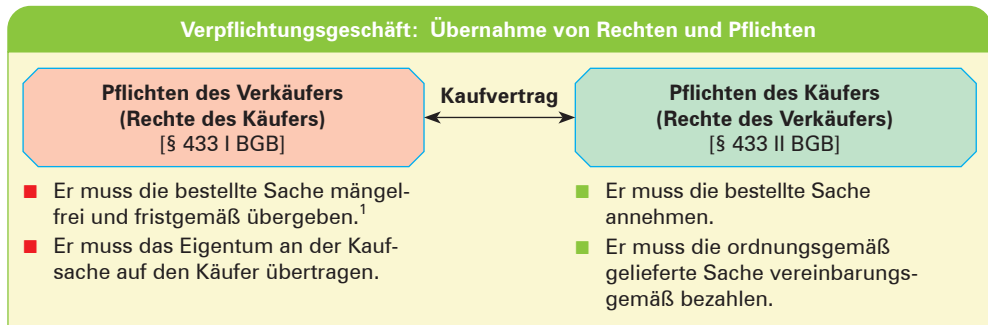
Der Kaufvertrag kommt erst zustande, wenn der Verkäufer den verspäteten oder abgeänderten Auftrag des Käufers (neuer Antrag) angenommen hat und die Auftragsbestätigung dem Käufer **rechtzeitig** zugegangen ist.



Die Auftragsbestätigung ist erforderlich, weil die verspätete Annahme eines Antrags oder eine Annahme mit Erweiterungen, Einschränkungen oder sonstigen Änderungen als Ablehnung gilt, verbunden mit einem neuen Antrag [§ 150 I, II BGB].

8.2.3 Pflichten und Rechte aus dem Kaufvertrag

Mit dem Abschluss des Kaufvertrags übernehmen Käufer und Verkäufer Rechte und Pflichten, die sie zu erfüllen haben. Der Abschluss des Kaufvertrags ist daher ein **Verpflichtungsgeschäft**, dem ein **Erfüllungsgeschäft** folgen muss.



1 **Übergabe:** Verschaffung des unmittelbaren Besitzes nach § 854 I oder II BGB.

2 Bei „**Zug-um-Zug-Geschäften**“ (z. B. Käufe im Ladengeschäft, bei denen Waren und Geld „Zug um Zug“ übergeben werden) fallen Vertragsabschluss und Erfüllung des Vertrags zeitlich zusammen.
Bei **Zielgeschäften** (Warenlieferung später oder Zahlung später) wird jedoch deutlich, dass hinter dem Kauf **zwei Rechtsgeschäfte** unterschiedlicher Art stehen, nämlich ein **Verpflichtungsgeschäft** und ein **Erfüllungsgeschäft**.

8 Kaufverträge hinsichtlich ihres Inhalts, ihrer Wirksamkeit und der sich daraus ergebenden Konsequenzen überprüfen

8.2.4 Erfüllung des Kaufvertrags (Erfüllungsgeschäft)

8.2.4.1 Erfüllung des Kaufvertrags durch den Verkäufer

Die **Erfüllung** des **Kaufvertrags** durch den **Verkäufer** umfasst

- die **Lieferung (Besitzverschaffung** durch **Übergabe** der **Kaufsache** an den **Käufer**) und
- die **Eigentumsübertragung** an den Käufer [§ 433 I BGB].

8.2.4.1.1 Lieferung der Kaufsache

(1) Leistungszeit und Leistungsort

Leistungszeit	Ist eine Zeit für die Leistung weder bestimmt noch aus den Umständen zu entnehmen, kann der Käufer die vertragliche Leistung sofort verlangen , der Verkäufer sie sofort bewirken [§ 271 I BGB].
Leistungsort	Leistungsort ist der Ort, an dem die Warenschuld des Verkäufers bzw. die Geldschuld des Käufers erfüllt ¹ wird.

(2) Arten von Leistungsorten

Leistungsort	Erläuterungen	Beispiele
gesetzlicher Leistungsort	Da es mit dem Abschluss des Kaufvertrags zwei Schuldner gibt (Verkäufer → Warenschuldner; Käufer → Geldschuldner), gibt es auch zwei gesetzliche Leistungsorte . Der gesetzliche Leistungsort für den Verkäufer und den Käufer ist ihr Wohnsitz oder – bei gewerblichen Schulden – der Ort ihrer gewerblichen Niederlassung zum Zeitpunkt der Entstehung des Schuldverhältnisses (z.B. zum Zeitpunkt des Abschlusses des Kaufvertrags).	Hat der Verkäufer seine gewerbliche Niederlassung in Holzminden und der Käufer seine Niederlassung in Peine, so ist der gesetzliche Leistungsort für den Warenschuldner Holzminden, der gesetzliche Leistungsort für den Geldschuldner Peine.
vertraglicher Leistungsort	Käufer und Verkäufer haben die Möglichkeit, den Leistungsort vertraglich zu regeln (vertraglicher Leistungsort).	Die Maschinenfabrik Kaiser KG in Alfeld und die Schlosserei Raimann GmbH in Walsrode vereinbaren Alfeld als Leistungsort für beide Vertragsparteien.
natürlicher Leistungsort	Dieser Leistungsort wird durch die Umstände, insbesondere durch die Natur des Schuldverhältnisses bestimmt [§ 269 I BGB].	Werksverträge über Reparaturarbeiten im Haus des Auftraggebers, sogenannte Handkäufe in Ladengeschäften.

¹ Das BGB bezeichnet den Leistungsort auch als **Erfüllungsort**. Aus Vereinfachungsgründen wird nicht zwischen Erfüllungsort und Leistungsort unterschieden.

Werteströme im Unternehmen erfassen und beurteilen

1 Wertschöpfung im industriellen Leistungserstellungsprozess für das interne und externe Rechnungswesen beschreiben

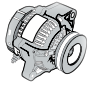
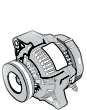




LG 2

Handlungssituation 1: Die Wertschöpfung an einem Beispiel ermitteln und die Aufgabe des Rechnungswesens skizzieren

Aufgrund eines Kundenauftrags über 100 Elektromotoren führt Anton Thomalla Motorenbau e.Kfm. eine Angebotskalkulation durch, die – stark vereinfacht – zu folgendem Ergebnis kommt:



	Bezogene Materialien	45,40 EUR	
	+ Fertigungs-, Verwaltungs- und Vertriebskosten	82,50 EUR	
	+ Gewinnzuschlag	19,20 EUR	
	= Verkaufspreis für einen Elektromotor	<u>147,10 EUR</u>	

Kompetenzorientierte Arbeitsaufträge:

1. Ermitteln Sie die Wertschöpfung von Anton Thomalla Motorenbau e.Kfm. je Elektromotor!
2. Stellen Sie dar, welche Aufgaben das Rechnungswesen im vorliegenden Fall übernommen hat!
3. Erklären Sie, unter welcher Voraussetzung die Wertschöpfung entsteht!

1.1 Begriff industrieller Leistungserstellungsprozess

In der Regel bezieht ein Unternehmen von vorgelagerten Unternehmen eine Reihe von **Vorleistungen** (Werkstoffe verschiedener Art, Maschinen, Werkzeuge, Strom, Wasser, Erfindungen, Entwürfe, Dienstleistungen usw.).

Durch den **Einsatz der eigenen Leistung** (Arbeit, Betriebsmittel,¹ Werkstoffe²) verändert das Unternehmen die Vorleistungen so, dass sie für eine weitere Verwendung in der nachgelagerten Stufe geeignet sind. Das Ergebnis der eigenen Leistung sind **Sachgüter** (z. B. Lebensmittel, Kleidung, Fahrzeug) oder **Dienstleistungen** (z. B. Transporte, Beratung durch einen Rechtsanwalt), die anderen Unternehmen wiederum als „betriebliche Mittel“ dienen oder aber unverändert dem menschlichen Bedarf (Konsum) zugeführt werden können.



Durch den **Leistungserstellungsprozess im Industriebetrieb** werden unter Einsatz von Betriebsmitteln, Materialien und menschlicher Arbeitskraft Sachgüter und Dienstleistungen geschaffen.

1 **Betriebsmittel** sind z. B. Gebäude, Maschinen, Werkzeuge, Lizenzen, Miet- und Pachtverträge.

2 **Werkstoffe** sind z. B. Rohstoffe, Hilfsstoffe, Betriebsstoffe, Vorprodukte (siehe S. 189).

1 Wertschöpfung im industriellen Leistungserstellungsprozess für das interne und externe Rechnungswesen beschreiben

1.2 Modell eines industriellen Leistungserstellungsprozesses

Beispiel:

Angenommen, eine Möbelfabrik stellt lediglich Labormöbel her.

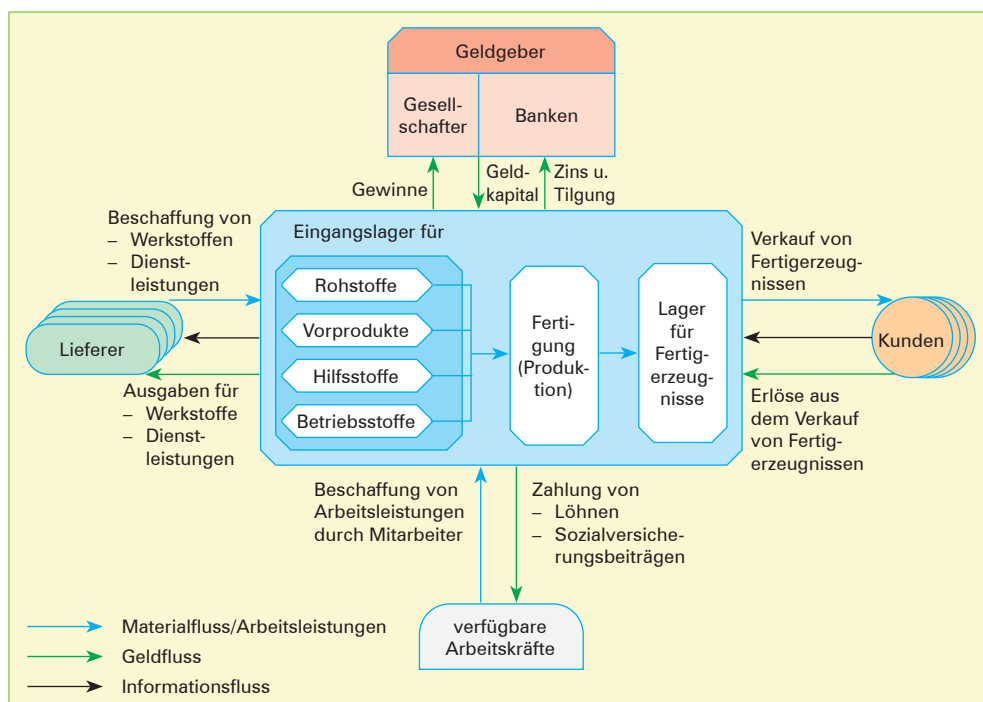
Zu beschaffen sind (neben den bereits vorhandenen bebauten und unbebauten Grundstücken, Maschinen, Fördereinrichtungen und der Betriebs- und Geschäftsausstattung):

- **Rohstoffe:** Holz, Spanplatten, Kunststoffurniere. Sie sind Hauptbestandteil des Fertigerzeugnisses.
- **Vorprodukte** (Fertigteile, Fremdbauteile): Scharniere, Schlösser.
- **Hilfsstoffe:** Lacke, Farben, Schrauben, Muttern, Nägel. Sie sind Nebenbestandteile des Fertigerzeugnisses.

- **Betriebsstoffe:** Schmiermittel, Reinigungsmittel. Sie gehen nicht in das Fertigerzeugnis ein.

Außerdem sind die erforderlichen Mitarbeiter, sowie die notwendigen Geldmittel, die zum Teil aus Erlösen (dem Umsatz), zum Teil aus Krediten und Beteiligungen bestehen, bereitzustellen.

Die Fertigerzeugnisse werden anschließend geprüft und bis zur Auslieferung in das Fertigerzeugnislager genommen.



Erläuterungen:

- **Informationsfluss.** Der Industriebetrieb bietet seine Sachgüter und Dienstleistungen am Markt an. Er erhält daraufhin Anfragen, gibt Angebote ab und erhält so Aufträge.

Der Auftrag muss bearbeitet werden. Geht man von der Annahme aus, dass das Unternehmen nur aufgrund eines Kundenauftrags fertigt, dann müssen die Produktionsabläufe nach Eingang des

Kundenauftrags geplant und gesteuert werden. Hierfür ist der Bezug von Gütern und/oder Dienstleistungen notwendig, welche beim Lieferer bestellt werden müssen.

Damit entsteht ein **Informationsfluss vom Kunden** über den eigenen Betrieb **bis zum Lieferer**.

- **Materialfluss.** Die Lieferung der bestellten Werkstoffe löst einen **Materialfluss vom Lieferer zum Kunden** aus, denn die bezogenen Materialien werden verarbeitet, die entstandenen Teile und Baugruppen zu Fertigerzeugnissen montiert und für den Versand an den Kunden bereitgestellt. Der Materialfluss läuft dem Informationsfluss entgegen.
- **Geldfluss.** Im Gegenzug für die Lieferung der Fertigerzeugnisse erhält das Unternehmen vom Kunden Geld, und zwar in der Regel in Form von Einnahmen. Dieser Zufluss an Geldmitteln wird benötigt, um die Ausgaben für die Leistungserstellung (z. B. Löhne, Energie, Materialverbrauch, Zinsen) und die Anlagegüter zu finanzieren. Damit entsteht ein **Geldfluss vom Kunden zum Lieferer**.

1.3 Ziel des industriellen Leistungserstellungsprozesses

Ziel des industriellen Leistungserstellungsprozesses ist, durch den Produktionsprozess den Wert der eingesetzten Mittel zu erhöhen. Diesen Mehrwert bezeichnet man als **Wertschöpfung**.

Die Wertschöpfung entsteht dadurch, dass **bezogene Mittel (Inputleistungen)** (z. B. Werkstoffe, Dienstleistungen, Informationen) durch die **Leistungen des Unternehmens** (z. B. Erstellen einer Konstruktionszeichnung, Schleifen, Schweißen, Teile zusammenbauen) in andere Erzeugnisse, Bauteile, Dienstleistungen (**Outputleistungen**) mit einem höheren Wert umgewandelt werden. Einen solchen Vorgang bezeichnet man als **Wertschöpfungsprozess**.

Beispiel:

Bei einer Schlosserei ist die Wertschöpfung gleich dem Umsatz aus den verkauften Produkten minus den Kosten für die eingekauften Werkstoffe.

Die **Wertschöpfung** misst den Mehrwert aus wirtschaftlicher Tätigkeit als **Differenz** zwischen der **abgegebenen Leistung einer Wirtschaftseinheit** (z. B. Unternehmen) und der zur Leistungserstellung **übernommenen Vorleistungen**.

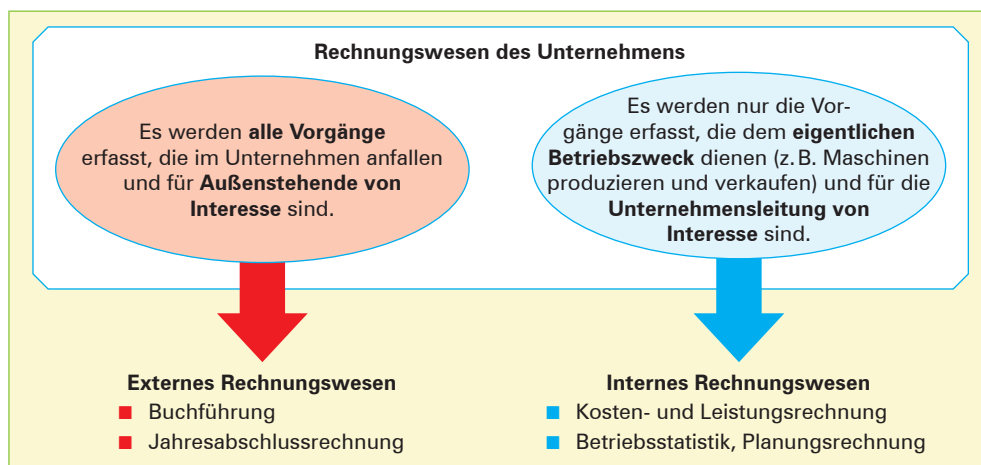
$$\begin{array}{rcccl} \text{Leistung} & - & \text{Vorleistungen} & = & \text{Wertschöpfung} \\ \text{(Wert des} & & \text{(Wert der eingekauften} & & \\ \text{Endprodukts)} & & \text{Güter und Dienstleistungen)} & & \end{array}$$

1.4 Internes und externes Rechnungswesen

Das Rechnungswesen muss alle betrieblichen Leistungen – von der Beschaffung über die Fertigung und den Absatz – erfassen, überwachen und auswerten. Nach dem **Informationsempfänger** unterscheidet man in **externes Rechnungswesen** und **internes Rechnungswesen**.

1 Wertschöpfung im industriellen Leistungserstellungsprozess für das interne und externe Rechnungswesen beschreiben

(1) Überblick über die Bereiche des Rechnungswesens



(2) Externes Rechnungswesen

Das externe Rechnungswesen informiert interessierte Außenstehende (z. B. Gesellschafter, Steuerbehörden, Banken, Gerichte) über die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens. Es ist **an gesetzliche Vorschriften gebunden**.

Das **externe Rechnungswesen** umfasst die **Buchführung** und die **Jahresabschlussrechnung**.



Die Buchführung bildet die Grundlage für alle Teilbereiche des Rechnungswesens. Sie erfasst unter Beachtung **handels- und steuerrechtlicher Vorschriften** unabhängig vom Grund ihres Anfalles alle Geschäftsvorgänge des Unternehmens. Diese Dokumentation liefert das Zahlenmaterial für den gesetzlich vorgeschriebenen **Jahresabschluss**, der allen Interessenten einen Einblick in die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens verschafft.

(3) Internes Rechnungswesen

Das interne Rechnungswesen dokumentiert alle innerbetrieblichen, zahlenmäßig erfassbare Unternehmensdaten einer Abrechnungsperiode und plant Alternativen für die künftige Unternehmensentwicklung. Die Informationen dienen internen Informationsempfängern (Geschäftsführern, Arbeitnehmervertretung, Mitarbeitern) zur Steuerung und Kontrolle der betrieblichen Abläufe. Sie sind Grundlage für die Produktions-, Absatz-, Investitions- und Finanzplanung. Das interne Rechnungswesen ist **nicht an gesetzliche Vorschriften gebunden**.

Das **interne Rechnungswesen** umfasst die **Kosten- und Leistungsrechnung**, die **Betriebsstatistik** und die **Planungsrechnung**.





Kompetenztraining

36 Begriffe Wertschöpfung und Rechnungswesen

1. Erläutern Sie den Begriff Wertschöpfung!
2. Erklären Sie das Verhältnis von Wertschöpfung und Gewinn!
3. Begründen Sie, ob die Produktion eines qualitativ hochwertigen Produkts für den produzierenden Industriebetrieb statt einer Wertschöpfung zu einer Wertvernichtung führen kann!
4. Das externe und das interne Rechnungswesen haben unterschiedliche Zielsetzungen. Erläutern Sie diese Aussage!

2 Im Rahmen der Unternehmensgründung eine Eröffnungsbilanz auf Basis des Inventars erstellen

Im Folgenden wird davon ausgegangen, dass die Gründung des Industriebetriebs bereits erfolgt ist. Aus dem Modell des industriellen Leistungserstellungsprozesses ist zu entnehmen, dass zunächst die drei **Kernprozesse Beschaffung, Leistungserstellung und Absatz** aufgebaut werden müssen. Daneben sind noch **unterstützende Prozesse** einzurichten, die dabei helfen, dass die Kernprozesse ihre Aufgaben erfüllen können. Eine wichtige unterstützende Funktion hat das **Rechnungswesen**. Es ist Gegenstand der nachfolgenden Ausführungen. Weitere unterstützende Prozesse sind **Finanzierung, Personalwirtschaft, Logistik/Lager** sowie **Forschung und Entwicklung**.



LG 2

Handlungssituation 2: Aufgrund der Inventur ein Inventar erstellen und hieraus eine Bilanz ableiten

Ein weiteres Geschäftsjahr geht bei der Weber Metallbau GmbH in Goslar zu Ende. Die Jahresabschlussarbeiten, insbesondere die Inventur, sind durchgeführt. Die Geschäftsführung möchte sich möglichst rasch einen Überblick verschaffen, wie groß das Reinvermögen der Unternehmung ist, um weitere Entscheidungen für das kommende Jahr treffen zu können. Sie sind Mitarbeiter/-in in der Buchhaltung bei der Weber Metallbau GmbH. Ihnen liegen die Inventurergebnisse in Form einer Liste



mit den Vermögens- und Schuldenwerten des Unternehmens vor. Mithilfe dieser Zahlen (des Inventars) erstellen Sie eine Bilanz für die Weber Metallbau GmbH.

Inventurergebnisse:

Bebaute Grundstücke	478 790,00 EUR
Fabrikgebäude	2 121 180,00 EUR
Verwaltungsgebäude	535 925,00 EUR
Büroeinrichtung lt. Inventurliste 1	148 500,00 EUR
Maschinen lt. Inventurliste 2	2 470 100,00 EUR

Die **Abschreibungsrückflüsse** sind in der Periode ihrer Erwirtschaftung **nicht mit Ausgaben verbunden** und sind zunächst frei verfügbar. Der Unternehmer hat somit die Möglichkeit,

- die während der Nutzungszeit hereinfließenden Abschreibungserlöse zu „speichern“, d. h. auf **Geldkonten anzusparen**,
- die angesparten Gelder nach Ablauf der Nutzungszeit zu investieren und die Vermögensgegenstände wiederzubeschaffen (**Ersatzinvestitionen**) oder
- die eingehenden Abschreibungserlöse sofort in neue Anlagegüter zu investieren, um damit das Anlagevermögen zu erweitern (**Erweiterungsinvestitionen**).

8.2 Erfolgswirksame Abgänge von Anlagegütern buchen und deren Bedeutung für das Unternehmen beurteilen



LG 2

Handlungssituation 9: Verkauf eines Anlagegutes mit zeit-anteiliger Abschreibung buchen und die Auswirkungen beurteilen

Täglich haben Sie als Sachbearbeiter/-in der Buchhaltung der Sport-Burr KG viele Geschäftsvorfälle. Gerade haben Sie den folgenden Beleg zur Bearbeitung bekommen.

Sport-Burr KG, Neuwerk 15, 38644 Goslar
Sporthaus Feistle GmbH
Brückenstraße 7
72070 Tübingen



Bei Rückfragen bitte stets angeben:

Kundennummer: 6253
Rechnungsnummer: 6559/13
Rechnungsdatum: 15.09.20..
Bestellnummer: 9287
Bestelldatum: 05.09.20..
Lieferscheinnummer: 2559/13
Telefon: 05321 8376-1

Rechnung

Sie kauften zu unseren Lieferungsbedingungen:

1 gebrauchtes Kassensystem ML 120	2 900,00 EUR
inkl. Fracht und Montage	551,00 EUR
+ 19% USt	<u>3 451,00 EUR</u>

Kompetenzorientierte Arbeitsaufträge:

1. Zu Beginn des 5. Nutzungsjahres beträgt der Buchwert des Kassensystems 5 520,00 EUR. Die jährliche Abschreibung beträgt 2 820,00 EUR.
 - 1.1 Ermitteln Sie die Anschaffungskosten des Kassensystems!
 - 1.2 Berechnen Sie den Restbuchwert am Veräußerungstag!
2. Bilden Sie den Buchungssatz für die Erfassung der zeitlichen Abschreibung!
3. Bilden Sie die Buchungssätze für den Verkauf des gebrauchten Kassensystems sowie für die Ausbuchung des Restbuchwerts und den Abschluss der Konten über das GuV-Konto! Der Kunde zahlt die Rechnung durch Banküberweisung.
4. Beurteilen Sie die Auswirkungen des Verkaufsvorgangs anhand des GuV-Kontos!

8 Wertminderungen des Anlagevermögens nach handels- und steuerrechtlichen Vorgaben berechnen und buchen sowie die Auswirkungen erfolgswirksamer Abgänge von Anlagegütern für das Unternehmen beurteilen

8.2.1 Grundlegendes zum Buchungsvorgang

Der Verkauf eines Anlagegutes ist umsatzsteuerpflichtig. Damit die steuerpflichtigen Umsätze jederzeit überprüft und die Umsatzsteuer-Voranmeldung automatisch erstellt werden kann, werden die **Erlöse aus dem Verkauf von Anlagegütern** auf dem Ertragskonto **5410 Sonstige Erlöse** gebucht.¹

Die **Anlagenabgänge** werden mit dem **Restbuchwert am Verkaufstag** auf dem Aufwandskonto **6979 Anlagenabgänge** gebucht.

Durch die Gegenüberstellung des Aufwandskonto 6979 und des Ertragskontos 5410 auf dem GuV-Konto kann der **Gewinn oder Verlust aus Anlagenverkäufen** ermittelt werden. Diesen EDV-/praxisgerechten Buchungsvorgang nennt man **Bruttomethode**.

- Der **Verkauf von Anlagegütern** ist ein **umsatzsteuerpflichtiger Vorgang** und wird über das Konto **5410 Sonstige Erlöse** gebucht.
- Die **Auflösung des Restbuchwertes** des betreffenden Anlagegutes wird nach zeitanteiliger Abschreibung über das Konto **6979 Anlagenabgänge** gebucht.



8.2.2 Buchungen beim Verkauf von Anlagegütern

Durch die Nutzung des Anlagegutes tritt eine Wertminderung ein. Sie wird durch die Abschreibung am Ende des Geschäftsjahres erfasst. Wird das Anlagegut während des Geschäftsjahres verkauft, ist zunächst über eine **zeitanteilige Abschreibung** der Restbuchwert zu ermitteln. Zeitanteilig heißt, das **Anlagegut ist bis zu seinem Ausscheiden aus dem Betriebsvermögen abzuschreiben**, wobei der **Monat des Ausscheidens berücksichtigt wird**.²

Beispiel:

Ein betriebseigener Pkw hat am 1. Januar des laufenden Geschäftsjahres einen Buchwert von 12500,00 EUR. Die Abschreibung erfolgt jährlich mit 6000,00 EUR. Der Pkw wird am 15. September des gleichen Jahres verkauft.

Aufgabe:

Berechnen Sie den Restbuchwert des Pkw zum Zeitpunkt des Verkaufs!

Lösung:

Buchwert des Pkw am 1. Januar	12 500,00 EUR
– Abschreibung für 9 Monate (9/12)	4 500,00 EUR
= Restbuchwert am Verkaufstag	<u>8 000,00 EUR</u>

¹ In der EDV-Buchführung sind die Erlöskonten meist mit der Programmfunktion „Umsatzsteuerautomatik“ verknüpft. Sie errechnet und bucht nach Eingabe des Bruttobetrags automatisch die Umsatzsteuer sowie den Nettowarenwert. Damit können die steuerpflichtigen Umsätze überprüft werden. Man spricht dann von **Umsatzsteuerverprobung**.

² **Hinweis bei der Berechnung der zeitanteiligen Abschreibung**
Grundsätzlich ist es möglich, den Abgangsmontat voll abzuschreiben oder diesen nicht mehr abzuschreiben. In diesem Schulbuch wird von folgender Regelung ausgegangen: Bei der Anschaffung **und** beim Verkauf zählt der Anschaffungs- bzw. Verkaufsmonat bei der Berechnung der Abschreibung mit. Siehe Fußnote 1 auf S. 278.

8.2.2.1 Nettoverkaufspreis entspricht dem Restbuchwert

Beispiel:

Ein betriebseigener Pkw weist unter Berücksichtigung der zeitanteiligen Abschreibung am Verkaufstag einen Restbuchwert von 8000,00 EUR auf. Wir verkaufen den Pkw bar zum Restbuchwert von 8000,00 EUR zuzüglich 19% USt.

Erzielter Nettoverkaufspreis	8000,00 EUR
– errechneter Restbuchwert	8000,00 EUR
= Buchgewinn/Buchverlust	<u>0,00 EUR</u>

Aufgaben:

1. Stellen Sie den Geschäftsvorfall auf den Konten dar!
2. Schließen Sie die Konten 0840 Fuhrpark, 6979 Anlagenabgänge und 5410 Sonstige Erlöse ab!
3. Bilden Sie die Buchungssätze beim Verkauf des Pkw und die Ausbuchung des Restbuchwertes!

Lösungen:

Zu 1. und 2.: Buchung auf den Konten

S	0840 Fuhrpark		H	S	2880 Kasse		H
AB	8000,00	6979	8000,00	5410/4800	9520,00		
S	6979 Anlagenabgänge		H	S	5410 Sonstige Erlöse		H
0840	8000,00	8020	8000,00	8020	8000,00	2880	8000,00
S	8020 GuV-Konto		H	S	4800 Umsatzsteuer		H
6979	8000,00	5410	8000,00		2880		1520,00

Zu 3.: Buchungssätze

Geschäftsvorfälle	Konten	Soll	Haben
Buchung des Anlageverkaufs	2880 Kasse an 5410 Sonstige Erlöse an 4800 Umsatzsteuer	9520,00	8000,00 1520,00
Ausbuchung des Restbuchwertes	6979 Anlagenabgänge an 0840 Fuhrpark	8000,00	8000,00

Erklärung:

- Der Verkauf des Pkw stellt einen umsatzsteuerpflichtigen Erlös dar. Aus diesem Grund ist auf den Konten 5410 Sonstige Erlöse und 4800 Umsatzsteuer zu buchen.
- Durch den Verkauf scheidet der Pkw aus dem Vermögensbestand aus. Demzufolge muss der Bestand auf dem Konto 0840 Fuhrpark ausgebucht werden. Dies geschieht über das Konto 6979 Anlagenabgänge.

8 Wertminderungen des Anlagevermögens nach handels- und steuerrechtlichen Vorgaben berechnen und buchen sowie die Auswirkungen erfolgswirksamer Abgänge von Anlagegütern für das Unternehmen beurteilen

8.2.2.2 Nettoverkaufspreis ist höher als der Restbuchwert

Beispiel:

Ein betriebseigener Pkw weist unter Berücksichtigung der zeitanteiligen Abschreibung am Verkaufstag einen Restbuchwert von 8000,00 EUR auf. Wir verkaufen den Pkw bar für 8500,00 EUR zuzüglich 19% USt.

Erzielter Nettoverkaufspreis	8500,00 EUR
– errechneter Restbuchwert	8000,00 EUR
= Buchgewinn	<u>500,00 EUR</u>

Aufgaben:

1. Stellen Sie den Geschäftsvorfall auf den Konten dar!
2. Schließen Sie die Konten 0840 Fuhrpark, 6979 Anlagenabgänge und 5410 Sonstige Erlöse ab!
3. Bilden Sie die Buchungssätze beim Verkauf des Pkw und die Ausbuchung des Restbuchwertes!

Lösungen:

Zu 1. und 2.: Buchung auf den Konten

S	0840 Fuhrpark	H	S	2880 Kasse	H
AB	8000,00	6979	8000,00	5410/4800	10115,00
S	6979 Anlagenabgänge	H	S	5410 Sonstige Erlöse	H
0840	8000,00	8020	8000,00	8020	8500,00
				2880	8500,00
				S	4800 Umsatzsteuer
					2880
					1615,00
				S	8020 GuV-Konto
				6979	8000,00
					5410
					8500,00

Zu 3.: Buchungssätze

Geschäftsvorfälle	Konten	Soll	Haben
Buchung des Anlageverkaufs	2880 Kasse an 5410 Sonstige Erlöse an 4800 Umsatzsteuer	10115,00	8500,00 1615,00
Ausbuchung des Restbuchwertes	6979 Anlagenabgänge an 0840 Fuhrpark	8000,00	8000,00

Erklärung:

- Der Verkauf des Pkw stellt einen umsatzsteuerpflichtigen Erlös dar, der auf den Konten 5410 Sonstige Erlöse und 4800 Umsatzsteuer zu erfassen ist.
- Durch den Verkauf scheidet der Pkw aus dem Vermögensbestand aus. Demzufolge muss der Bestand auf dem Konto 0840 Fuhrpark in Höhe von 8000,00 EUR ausgebucht werden. Dies geschieht über das Konto 6979 Anlagenabgänge.
- Der Buchgewinn in Höhe von 500,00 EUR wird auf dem GuV-Konto ausgewiesen.

8.2.2.3 Nettoverkaufspreis ist niedriger als der Restbuchwert

Beispiel:

Ein betriebseigener Pkw weist unter Berücksichtigung der zeitanteiligen Abschreibung am Verkaufstag einen Restbuchwert von 8000,00 EUR auf. Wir verkaufen den Pkw bar für 7000,00 EUR zuzüglich 19% USt.

Erzielter Nettoverkaufspreis	7 000,00 EUR
– errechneter Restbuchwert	8 000,00 EUR
= Buchverlust	<u>1 000,00 EUR</u>

Aufgaben:

1. Stellen Sie den Geschäftsvorfall auf den Konten dar!
2. Schließen Sie die Konten 0840 Fuhrpark, 6979 Anlagenabgänge und 5410 Sonstige Erlöse ab!
3. Bilden Sie die Buchungssätze beim Verkauf des Pkw und die Ausbuchung des Restbuchwertes!

Lösungen:

Zu 1. und 2.: Buchung auf den Konten

S	0840 Fuhrpark	H	S	2880 Kasse	H
AB	8 000,00	6979 8 000,00	5410/4800	8 330,00	
S	6979 Anlagenabgänge	H	S	5410 Sonstige Erlöse	H
0840	8 000,00	8020 8 000,00	8020	7 000,00	2880 7 000,00
			S	4800 Umsatzsteuer	H
				2880	1 330,00
			S	8020 GuV-Konto	H
			6979	8 000,00	5410 7 000,00

Zu 3.: Buchungssätze

Geschäftsvorfälle	Konten	Soll	Haben
Buchung des Anlageverkaufs	2880 Kasse an 5410 Sonstige Erlöse an 4800 Umsatzsteuer	8 330,00	7 000,00 1 330,00
Ausbuchung des Restbuchwertes	6979 Anlagenabgänge an 0840 Fuhrpark	8 000,00	8 000,00

Erklärung:

- Der Verkauf des Pkw stellt einen umsatzsteuerpflichtigen Erlös dar, der auf den Konten 5410 Sonstige Erlöse und 4800 Umsatzsteuer zu erfassen ist.
- Durch den Verkauf scheidet der Pkw aus dem Vermögensbestand aus. Demzufolge muss der Bestand auf dem Konto 0840 Fuhrpark in Höhe von 8000,00 EUR ausgebucht werden. Dies geschieht über das Konto 6979 Anlagenabgänge.
- Der Buchverlust in Höhe von 1000,00 EUR wird auf dem GuV-Konto ausgewiesen.

- 8 Wertminderungen des Anlagevermögens nach handels- und steuerrechtlichen Vorgaben berechnen und buchen sowie die Auswirkungen erfolgswirksamer Abgänge von Anlagegütern für das Unternehmen beurteilen

Kompetenztraining



80 Buchungen beim Verkauf gebrauchter Anlagegüter, Stoffvertiefung

Ein Kombiwagen hat unter Berücksichtigung der zeitanteiligen Abschreibung am Verkaufstag einen Restbuchwert von 7 200,00 EUR. Der Verkauf erfolgt bar, und zwar

1.1	zum Preis von	8 100,00 EUR
	+ 19% USt	1 539,00 EUR
		<u>9 639,00 EUR</u>
1.2	zum Preis von	6 000,00 EUR
	+ 19% USt	1 140,00 EUR
		<u>7 140,00 EUR</u>

Aufgaben:

- Stellen Sie jeweils zu 1.1 und 1.2 den gesamten Vorgang auf Konten dar! Schließen Sie die Konten 0840, 6979 und 5410 ab! Bilden Sie die Buchungssätze für den Verkaufsvorgang und den Abschluss der angegebenen Konten!
- Erläutern Sie, warum die Praxis die Erlöse aus Anlageverkäufen auf einem Erlöskonto erfasst!

81 Buchungen beim Verkauf gebrauchter Anlagegüter

DURCHSCHRIFT		EUR	Quittung
		Betrag	690,20
		inclusive 19 % MwSt./Betrag	110,20
Nr.			
Betrag in Worten	Sechshundertneunzig		
von	Metallhandel K. Töll, Göttingen		
für	Eisenregale		
		dankend erhalten	
Datum/Ort	05.02.20.. Göttingen		
Buchungsvermerke	Stempel/Unterschrift des Empfängers Papiergroßhandlung Tiermann OHG Göttingen <i>ü. V. Meyer</i>		

Aufgaben:

- Bilden Sie den Buchungssatz aus Sicht der Papiergroßhandlung Tiermann OHG für die vorliegende Quittung!
Die Eisenregale stehen mit einem Restbuchwert von 400,00 EUR in der Buchführung.
- Bilden Sie die Buchungssätze für die Ausbuchung des Restbuchwertes und den Abschluss der Konten 6979 und 5410!

82 Buchungen beim Verkauf gebrauchter Anlagegüter

Ein Warenautomat mit Anschaffungskosten zu Beginn des Geschäftsjahres in Höhe von 7500,00 EUR und einer Nutzungsdauer von 5 Jahren wird linear abgeschrieben. Der Warenautomat wird im Dezember des 3. Nutzungsjahres für 2400,00 EUR zuzüglich 19 % USt gegen Bankscheck verkauft.

Aufgaben:

1. Bilden Sie den Buchungssatz für die jährliche Abschreibung!
2. Ermitteln Sie, welcher Betrag bis zum Verkauf des Warenautomaten insgesamt abgeschrieben wurde!
3. Berechnen Sie den Veräußerungsgewinn bzw. -verlust beim Verkauf des Warenautomaten!
4. Bilden Sie die Buchungssätze für den Verkauf des Warenautomaten!

83 Berechnung des Restbuchwertes, Abschreibung, Buchungen beim Verkauf gebrauchter Anlagegüter

Eine Verpackungsmaschine hat am 1. Januar einen Buchwert von 15000,00 EUR. Es werden jährlich 5400,00 EUR abgeschrieben. Die Verpackungsmaschine wird am 15. Mai des gleichen Jahres gegen Bankscheck verkauft.

Aufgaben:

1. Berechnen Sie den Restbuchwert am Veräußerungstag!
2. Bilden Sie den Buchungssatz für die Erfassung der zeitanteiligen Abschreibung!
3. Bilden Sie die Buchungssätze für den Verkauf der Verpackungsmaschine für
 - 3.1 16400,00 EUR zuzüglich 19 % USt
 - 3.2 12500,00 EUR zuzüglich 19 % UStsowie für die Ausbuchung des Restbuchwertes und den Abschluss der Konten 6979 und 5410!

10.4 Beispiel eines Jahresabschlusses mit zeitlicher Abgrenzung und Rückstellungen

Beispiel:

I. Anfangsbestände:

0510 Bebaute Grundstücke 200 000,00 EUR, 0840 Fuhrpark 350 000,00 EUR, 2000 Rohstoffe 180 000,00 EUR, 2400 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen 145 320,00 EUR, 2600 Vorsteuer 15 000,00 EUR, 2800 Bank 137 850,00 EUR, 3000 Eigenkapital 440 000,00 EUR, 4250 Langfristige Bankverbindlichkeiten 400 000,00 EUR, 4400 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen 119 450,00 EUR, 4800 Umsatzsteuer 68 720,00 EUR.

II. Kontenplan:

0510, 0840, 2000, 2400, 2600, 2800, 2900, 3000, 3800, 4250, 4400, 4800, 4890, 5000, 5710, 6000, 6160, 6520, 6700, 7020, 7510, 8010, 8020

III. Geschäftsvorfälle:

1. Kauf von Rohstoffen auf Ziel	85 000,00 EUR	
+ 19 % USt	<u>16 150,00 EUR</u>	101 150,00 EUR
2. Eingangsrechnung für die Renovierung der Büroräume	17 500,00 EUR	
+ 19 % Umsatzsteuer	<u>3 325,00 EUR</u>	20 825,00 EUR
3. Verkauf von Erzeugnissen auf Ziel	185 300,00 EUR	
+ 19 % Umsatzsteuer	<u>35 207,00 EUR</u>	220 507,00 EUR
4. Banküberweisung für das gemietete Verwaltungsgebäude		12 000,00 EUR
5. Die Bank belastet unser Kontokorrentkonto mit den Halbjahreszinsen für das aufgenommene Bankdarlehen		16 000,00 EUR
6. Banküberweisung für die Grundsteuervorauszahlung		4 000,00 EUR
7. Bankgutschrift für Zinsen		1 750,00 EUR
8. Darlehenszinsen in Höhe von 1 800,00 EUR werden halbjährlich zum 30. April und 30. Oktober nachträglich bezahlt. Die letzte Zinszahlung erfolgte am 30. Oktober.		
9. Für eine drohende Grundsteuernachzahlung ist eine Rückstellung über 3 200,00 EUR zu bilden.		
10. Die Januarrente für Garagen wurde bereits am 20. Dezember überweisen		800,00 EUR

IV. Abschlussangaben:

1. Rohstoffschlussbestand lt. Inventur:	180 000,00 EUR
2. Abschreibungen:	
– 0510 Bebaute Grundstücke	15 000,00 EUR
– 0840 Fuhrpark	12 000,00 EUR

V. Aufgaben:

1. Buchen Sie die Anfangsbestände unter Einbeziehung des Eröffnungsbilanzkontos!
2. Bilden Sie zu den Geschäftsvorfällen die Buchungssätze!
3. Übertragen Sie die Vorgänge auf die Konten!
4. Schließen Sie die Konten ab!
5. Stellen Sie aufgrund der Zahlen der Buchführung die Schlussbilanz und die Gewinn- und Verlustrechnung auf! Die Inventurbestände stimmen mit den Buchbeständen überein.