

Wirtschaftswissenschaftliche Bücherei für Schule und Praxis

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

Verfasser:

Dr. Hermann Speth, Dipl.-Handelslehrer

Hartmut Hug, Dipl.-Handelslehrer

Alfons Kaier, Dipl.-Handelslehrer

Aloys Waltermann, Dipl.-Kaufmann Dipl.-Handelslehrer

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 § 60 a 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.

* * * * *

9. Auflage 2019

© 2005 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

ISBN 978-3-8120-0528-9

Vorwort zur 1. Auflage

Für das Fach „Volks- und Betriebswirtschaftslehre mit Rechnungswesen“ gilt in Baden-Württemberg für die Berufsfachschule (Wirtschaftsschule) ein neuer Lehrplan. Das vorliegende Schulbuch deckt den Lehrplan für das erste Schuljahr ab. Das Konzept, Jahrbücher anzubieten, erscheint uns sinnvoll, weil sich damit der geforderte themen- und fächerverbindende Unterricht besonders gut realisieren lässt.

Um dennoch systematisches Lernen zu ermöglichen, sind die Sachgebiete Volks- und Betriebswirtschaftslehre sowie Rechnungswesen in verschiedene Abschnitte gegliedert. Die Teilbereiche sind durch eine Vielzahl von Querverweisen miteinander verknüpft.

Für Ihre Arbeit mit dem vorgelegten Schulbuch möchten wir auf Folgendes hinweisen:

- Die Lerninhalte werden zu klar abgegrenzten Einheiten zusammengefasst, die sich in die Bereiche Stoffinformationen, Zusammenfassungen und Übungsaufgaben aufgliedern. Viele Merksätze, Beispiele und Schaubilder veranschaulichen die praxisbezogenen Lerninhalte.
- Fachwörter, Fachbegriffe und Fremdwörter werden grundsätzlich im Text oder in Fußnoten erklärt.
- Der Anfangsunterricht in der Buchführung ist, wie vom Lehrplan gefordert, nach der Kontenmethode aufgebaut und beginnt mit der Einführung des Kontos Kasse. Die Einführungskapitel im Buchführungsteil sind dabei bewusst in kleinere Lernschritte aufgeteilt worden. Wir wollen damit erreichen, dass der Schüler/die Schülerin behutsam in die Denkweise der Buchführung eingeführt wird und die Grundzusammenhänge genau erkennt. Aus unserer Praxis des Buchführungsunterrichts wissen wir, dass der Schüler, der die Grundlagen nicht beherrscht, bei dem streng logischen Stoffaufbau der Buchführung stets Schwierigkeiten haben wird.
- Als unterstützende Anschauungshilfe werden in der Einführungsphase im Buchführungsteil bei allen Beispielen folgende Farben beim Buchen verwendet: Aktivkonten: grün, Passivkonten: rot, Aufwendungen: violett, Erträge: blau.
- Durch die übersichtliche Aufbereitung des Fachwissens werden Lehrer und Schüler in die Lage versetzt, die Projektarbeit auf einer gesicherten Wissensgrundlage aufzubauen. Projektkompetenz verlangt Eigenständigkeit, Aktivität und Kreativität vom Schüler. Aus diesem Grund werden fertige Projekte, die vom Schüler nur noch nachvollzogen werden müssen, von den Autoren bewusst nicht angeboten. Eine solche Vorgehensweise würde keine Projektkompetenz schaffen und daher den Intentionen des Lehrplans widersprechen.

Vorwort zur 9. Auflage

Die vorliegende Neuauflage wurde zur Vereinfachung und Kürzung der Texte sowie zur Anpassung der Aufgaben an die EPA-Vorgaben genutzt. Sie enthält außerdem Aktualisierungen des Datenmaterials (z.B. die Rechengrößen der Sozialversicherung für das Jahr 2019) und einige redaktionelle Verbesserungen (z.B. sprachliche Vereinfachungen). Zur Abwicklung betrieblicher Geschäftsprozesse mit Microsoft Dynamics NAV® (bisher Abschnitt 5) verweisen wir auf das Merkurbuch 0581.

Wir wünschen Ihnen einen guten Lehr- und Lernerfolg!

Die Verfasser

Inhaltsverzeichnis

Abschnitt 1: Grundlagen kaufmännischen Handelns und Verwaltens

1	Grundlagen unternehmerischer Entscheidungen	13
1.1	Wirtschaftliches Denken	13
1.2	Einfaches Unternehmensmodell	13
1.3	Lernen mithilfe von Unternehmensplanspielen	14
1.3.1	Typische Merkmale	14
1.3.2	Planspiel „Brunos Brezeln“	14
1.3.2.1	Ausgangssituation	14
1.3.2.2	Besonderheiten des Absatzmarktes	15
1.3.3	Hinweise zum Entscheidungsprozess	18
1.3.4	Ergebnisse des Finanzierungsprozesses	19
2	Rechenverfahren: Dreisatz, Prozentrechnung	23
2.1	Dreisatz	23
2.1.1	Dreisatz mit geradem Verhältnis	23
2.1.2	Dreisatz mit ungeradem Verhältnis	24
2.2	Prozentrechnung	27
2.2.1	Einführung in die Prozentrechnung	27
2.2.2	Prozentrechnung vom Hundert	28
2.2.2.1	Berechnung des Grundwertes	28
2.2.2.2	Berechnung des Prozentwertes	29
2.2.2.3	Berechnung des Prozentsatzes	31
2.2.3	Prozentrechnung im Hundert (verminderter Grundwert)	32
2.2.4	Prozentrechnung auf Hundert (vermehrter Grundwert)	34
3	Einführung in das System der doppelten Buchführung	37
3.1	Einführung in die Buchführung am Beispiel der Kassenbuchführung	37
3.1.1	Geschäftsvorfälle und Belege als Grundlage der kaufmännischen Buchführung	37
3.1.2	Erfassung von Geschäftsvorfällen am Beispiel des Kontos Kasse	37
3.2	Bestandskonten	45
3.2.1	Vermögenskonten	45
3.2.1.1	Buchungsregeln für die Vermögenskonten	45
3.2.1.2	Überleitung zum System der doppelten Buchführung	47
3.2.2	Schuldkonten	52
3.2.2.1	Überblick	52
3.2.2.2	Buchungsregeln für die Schuldkonten	52
3.3	Buchungssatz	56
3.3.1	Einfacher Buchungssatz ohne Buchung nach Belegen	56
3.3.2	Einfacher Buchungssatz mit Buchung nach Belegen	59
3.3.3	Zusammengesetzter Buchungssatz	62
3.4	Eröffnung und Abschluss der Bestandskonten im System der doppelten Buchführung (Eröffnungsbilanzkonto und Schlussbilanzkonto)	64
3.4.1	Schlussbilanzkonto	64
3.4.2	Einordnung des Kontos Eigenkapital in die Gruppe der Schuldkonten	66
3.4.3	Eröffnungsbilanzkonto	68
3.5	Erfolgskonten (Ergebniskonten)	71
3.5.1	Problemstellung	71
3.5.2	Buchungen von Aufwendungen und Erträgen	72
3.5.2.1	Einführung der Begriffe Aufwendungen und Erträge	72
3.5.2.2	Einführung der Erfolgskonten	72

3.5.2.3	Buchungsregeln für die Erfolgskonten (Ergebniskonten)	74
3.5.2.4	Beispiele für die Buchungen von Aufwendungen und Erträgen	75
3.5.3	Abschluss der Aufwands- und Ertragskonten	79
3.6	Geschäftsgang mit Bestands- und Erfolgskonten	82
3.6.1	Beispiel	82
3.6.2	Doppelte Erfolgsermittlung	84
3.7	Erfolg aus Warengeschäften – Buchungen beim Verkauf von Waren	86
3.7.1	Vorbemerkungen	86
3.7.2	Einführung der Warenkonten	86
3.7.3	Buchungen auf den Warenkonten und Abschluss der Warenkonten	86
3.8	Buchen auf Bestands- und Ergebniskonten unter Verwendung des Kontenrahmens . .	90
3.8.1	Allgemeines zum Kontenrahmen	90
3.8.2	Bedeutung des Kontenrahmens	90
3.8.3	Vom Kontenrahmen zum Kontenplan	90
3.8.4	Aufbau des Schulkontenrahmens Großhandel	92
3.9	Eröffnung der Bestandskonten und Abschluss der Bestands- und Erfolgskonten unter Einbeziehung der Warenkonten	96
3.10	Inventur, Inventar, Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung	100
3.10.1	Zusammenhänge	100
3.10.2	Inventur und Inventar	102
3.10.2.1	Gesetzliche Grundlagen und begriffliche Klarstellungen	102
3.10.2.2	Form, Inhalt und Aufbau des Inventars	103
3.10.3	Bilanz	107
3.10.3.1	Gesetzliche Grundlagen zur Aufstellung der Bilanz	107
3.10.3.2	Bilanzgleichungen	109
3.10.3.3	Aussagekraft der Bilanz	109
3.10.3.4	Zusammenhang zwischen Buchführung und Bilanz	110
3.10.4	Gewinn- und Verlustrechnung	111

Abschnitt 2: Geschäftsprozess Verkauf

1	Konzept der Geschäftsprozesse	114
1.1	Begriff und Merkmale von Geschäftsprozessen	114
1.2	Arten von Geschäftsprozessen	114
2	Verzahnung des Verkaufsprozesses mit dem Gesamtsystem betrieblicher Prozesse	115
3	Rechtliche Rahmenbedingungen	118
3.1	Rechts- und Geschäftsfähigkeit	118
3.1.1	Rechtsfähigkeit	118
3.1.2	Geschäftsfähigkeit	118
3.2	Rechtsgeschäfte und Willenserklärungen	123
3.2.1	Willenserklärung als wesentlicher Bestandteil eines Rechtsgeschäfts	123
3.2.2	Arten von Rechtsgeschäften	124
3.2.3	Wirksamwerden der Willenserklärungen	126
3.2.4	Form der Rechtsgeschäfte	126
3.3	Besitz und Eigentum	131
3.3.1	Begriffe Besitz und Eigentum	131
3.3.2	Eigentumsübertragung	131
3.3.3	Eigentumsvorbehalt	133
3.4	Anfechtung von Rechtsgeschäften	136
3.5	Kaufvertrag	139

3.5.1	Abschluss des Kaufvertrags (Verpflichtungsgeschäft)	139
3.5.1.1	Begriff und Zustandekommen von Kaufverträgen	139
3.5.1.2	Pflichten und Rechte aus dem Kaufvertrag	140
3.5.2	Erfüllung des Kaufvertrags (Erfüllungsgeschäft)	141
3.5.2.1	Erfüllung des Kaufvertrags durch den Verkäufer	141
3.5.2.2	Erfüllung des Kaufvertrags durch den Käufer	144
4	Anfragen bearbeiten	149
4.1	Anfrage	149
4.2	Angebot	151
4.2.1	Begriff Angebot und rechtliche Bindung an das Angebot	151
4.2.1.1	Begriff Angebot	151
4.2.1.2	Rechtliche Bindung an das Angebot	151
4.2.2	Inhalt des Angebots	153
4.2.2.1	Art, Güte, Beschaffenheit und Menge der Ware	153
4.2.2.2	Preis der Ware	154
4.2.2.3	Zahlungs- und Lieferbedingungen	155
4.2.2.4	Leistungsort und Gerichtsstand	157
5	Aufträge ausführen	160
5.1	Kundenauftrag (Bestellung)	160
5.2	Auftragsbestätigung	161
6	Zahlungen abwickeln	165
6.1	Lieferschein	165
6.2	Ausgangsrechnung	166
6.3	Zahlungseingang	167
7	Warenverkauf im Rechnungswesen bearbeiten	170
7.1	Buchung des Warenverkaufs mit Umsatzsteuer	170
7.1.1	Rechtliche Grundlagen der Umsatzsteuer	170
7.1.2	Buchhalterische Erfassung der Umsatzsteuer beim Warenverkauf	171
7.1.3	Buchhalterische Erfassung der Umsatzsteuer bei weiteren Fällen	171
7.1.4	Eingliederung des Warenwirtschaftssystems in die Finanzbuchführung	174
7.2	Debitorenbuchhaltung	176
7.2.1	Grundbuch und Hauptbuch	176
7.2.2	Nebenbücher	177
7.2.3	Darstellung der Zusammenhänge zwischen Hauptbuchhaltung und Nebenbuchhaltung am Beispiel der Debitorenbuchhaltung	178
7.3	Verkaufskalkulation	183
7.3.1	Problemstellung	183
7.3.2	Vorwärtskalkulation	183
7.3.2.1	Einkaufs- und Bezugskalkulation	183
7.3.2.2	Kalkulation der Selbstkosten	186
7.3.2.3	Kalkulation des Barverkaufspreises und des Listenverkaufspreises	189
7.3.3	Kalkulatorische Rückrechnung (retrograde Kalkulation)	195
7.3.4	Differenzkalkulation	197
7.4	Buchung von Preisnachlässen an die Kunden und die Berechnung von Zinsen	201
7.4.1	Buchung von Preisnachlässen an die Kunden	201
7.4.1.1	Überblick	201
7.4.1.2	Kunde erhält eine Gutschrift aufgrund seiner Reklamation	201
7.4.1.3	Kunde erhält eine Umsatzrückvergütung (Bonus) in Form einer Gutschrift	202
7.4.1.4	Kunde zahlt unter Skontoabzug	204
7.4.2	Rechenverfahren: Zinsrechnung	208
7.4.2.1	Einführung in die Zinsrechnung	208
7.4.2.2	Berechnung der Jahreszinsen	209

7.4.2.3	Berechnung der Monatszinsen	210
7.4.2.4	Berechnung der Tageszinsen	211
7.4.2.5	Berechnung der Größen Kapital, Zeit und Zinssatz	214
8	Vertragsstörungen lösen	219
8.1	Zahlungsverzug (Nicht-Rechtzeitig-Zahlung)	219
8.1.1	Begriff Leistungsstörungen und Überblick über mögliche Leistungsstörungen	219
8.1.2	Begriff Zahlungsverzug und Eintritt des Zahlungsverzugs	220
8.1.3	Rechte des Verkäufers	221
8.2	Sicherung und Durchsetzung von Ansprüchen (außergerichtliches Mahnverfahren)	225

Abschnitt 3: Bewerbung und Ausbildung

1	Person und Beruf als Elemente der Berufsfindung	229
1.1	Ermittlung der persönlichen Fähigkeiten und Fertigkeiten	229
1.2	Informationsmöglichkeiten zu den Berufen	231
1.3	Berufswahlentscheidung	232
2	Bewerbung	233
2.1	Bewerbungsmanagement	233
2.1.1	Aktions- und Zeitplanung	233
2.1.2	Checkliste zum Bewerbungsmanagement	234
2.2	Bewerbungsunterlagen	234
2.2.1	Bewerbungsschreiben	237
2.2.2	Lebenslauf	237
2.2.3	Zeugnisse und andere Referenzen	238
2.2.4	Online-Bewerbung	238
2.3	Einstellungstests	239
2.4	Bewerbungsgespräch	242
2.4.1	Grundregeln der Kommunikation	243
2.4.2	Wirkung der Körpersprache	247
2.4.3	Mögliche Inhalte eines Bewerbungsgesprächs	250
3	Ausbildungsverhältnis	254
3.1	Berufsbildungsgesetz, Ausbildungsordnung und Ausbildungsplan	254
3.2	Berufsausbildungsvertrag	255
3.3	Arbeitsschutzvorschriften	261
3.3.1	Jugendarbeitsschutz	261
3.3.2	Mutterschutz	263
4	Gehaltsabrechnung	267
4.1	Schema zur Lohn- und Gehaltsabrechnung	267
4.2	Berechnung der Lohnsteuer, des Solidaritätszuschlags und der Kirchensteuer	268
4.3	Berechnung der Sozialversicherungsbeiträge	271
4.4	Lohn- und Gehaltsabrechnung	273

Abschnitt 4: Konsum und Finanzierung

1	Zahlungsverkehr	276
1.1	Überblick über die Geld- und Zahlungsarten	276
1.1.1	Geldarten	276
1.1.2	Zahlungsarten	277
1.2	Eröffnung eines Girokontos	277

1.3	SEPA-Zahlungen	278
1.3.1	SEPA-Überweisung	278
1.3.2	Echtzeitüberweisung	280
1.3.3	SEPA-Basis-Lastschriftverfahren	281
1.4	Zahlung mit der Girocard	282
1.4.1	Begriff Girocard und Girocard-Zahlung (electronic cash)	282
1.4.2	Geldkarte	283
1.4.3	Elektronisches Lastschriftverfahren (ELV)	283
1.4.4	Girocard im Ausland	283
1.5	Bezahlen per Handy	284
1.6	Kreditkarte	284
1.7	Onlinebanking	285
1.8	Vorteile von Bankdienstleistungen	286
2	Kredit- und Darlehensarten	290
2.1	Begriff Kredit	290
2.2	Darlehen	290
2.2.1	Begriff Darlehen und Inhalt eines Darlehensvertrags	290
2.2.2	Darlehensformen	293
2.3	Ratenkredit	295
2.4	Kontokorrentkredit (Dispositionskredit)	296
3	Leasing	301
3.1	Begriff Leasing	301
3.2	Möglichkeiten der Vertragsgestaltung	301
3.3	Rechnerischer Vergleich von Leasing und Darlehensfinanzierung	302
3.4	Beurteilung des Leasings	303
4	Kreditsicherungsmittel der Banken	305
4.1	Begriff und Arten der Kreditsicherung	305
4.2	Bürgschaft	306
4.3	Sicherungsübereignung	307
5	Bedürfnisse und Konsumverhalten der Menschen	310
5.1	Bedürfnisse der Menschen	310
5.1.1	Begriff und Arten der Bedürfnisse	310
5.1.2	Bedürfnispyramide nach Maslow	312
5.1.3	Bedarf	312
5.2	Konsumverhalten der Menschen	314
5.2.1	Problemstellung	314
5.2.2	Erklärungsansätze zum Konsumverhalten	315
5.2.3	Veränderung der Konsumwünsche	316
5.2.4	Fehlentwicklungen im Konsumverhalten	316
5.2.5	Marktmacht der Konsumenten	318
6	Verschuldung der Konsumenten	321
6.1	Gründe für den privaten Schuldenberg	321
6.2	Schuldnerberatung	322
6.3	Verbraucherinsolvenz (Privatinsolvenz)	322
6.3.1	Begriff Insolvenzverfahren	322
6.3.2	Ablauf des Verbraucherinsolvenzverfahrens	323
6.4	Maßnahmen der privaten Haushalte zur Vermeidung von Zahlungsunfähigkeit und Überschuldung am Beispiel des Haushaltsbudgets	326
7	Zukunftssicherung	329
7.1	Notwendigkeit der privaten Vorsorge	329

7.2	Überblick über die privaten Vorsorgemöglichkeiten	330
7.3	Vorsorge durch private Versicherungen (Individualversicherungen)	331
7.3.1	Staatlich geförderte private Altersvorsorge	331
7.3.2	Berufsunfähigkeitsversicherung	332
7.3.3	Erwerbsunfähigkeitsversicherung	333
7.3.4	Private Unfallversicherung	333

Anhang: Wichtige Vorgehensweisen zum Erreichen einer Projektkompetenz

1	Brainstorming-Methode	335
2	Mindmapping	335
3	Rollenspiel	337
4	Expertenbefragung	339
5	Projekt	339
	Stichwortverzeichnis	347
	Bilderverzeichnis	352
	Vereinfachter Schulkontenrahmen Großhandel	