

Kaier
Martin
Boller
Speth

Volks- und Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt Finanzen für das berufliche Gymnasium – wirtschaftswissenschaftliche Richtung (WG) Profil Finanzmanagement Band 1: Eingangsklasse



VORLAGEN!

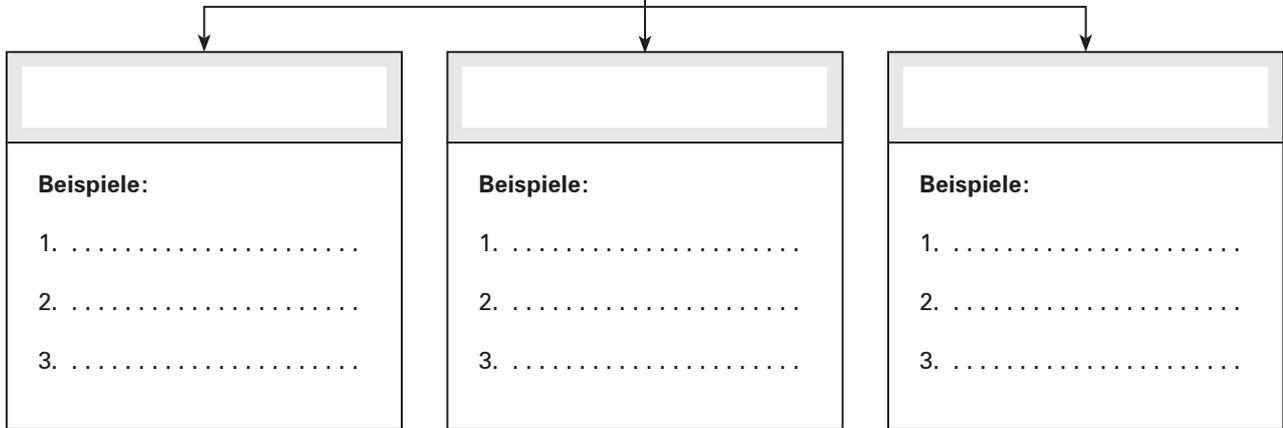
Merkur 
Verlag Rinteln



Kompetenztraining 1

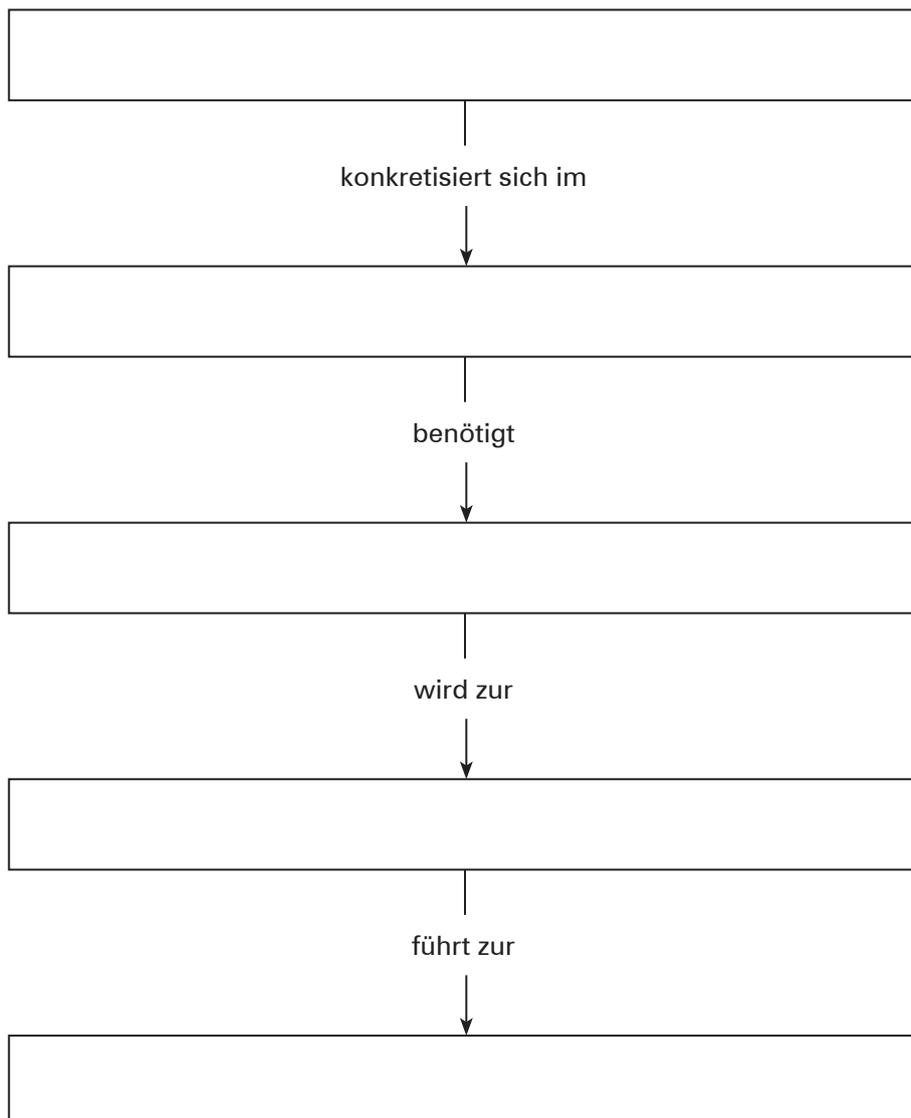
3. 3.2

Bedürfnisse nach Dringlichkeit



4.

Vom Bedürfnis zur Nachfrage:





Kompetenztraining 4

2. 2.2

S. 42

		Konsumrivalität möglich	
		ja	nein
Ausschluss- prinzip möglich	ja	private Güter <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Klubgüter <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	nein	Allmendegüter <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	(reine) öffentliche Güter <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

Kompetenztraining 5

5. 5.1

S. 54

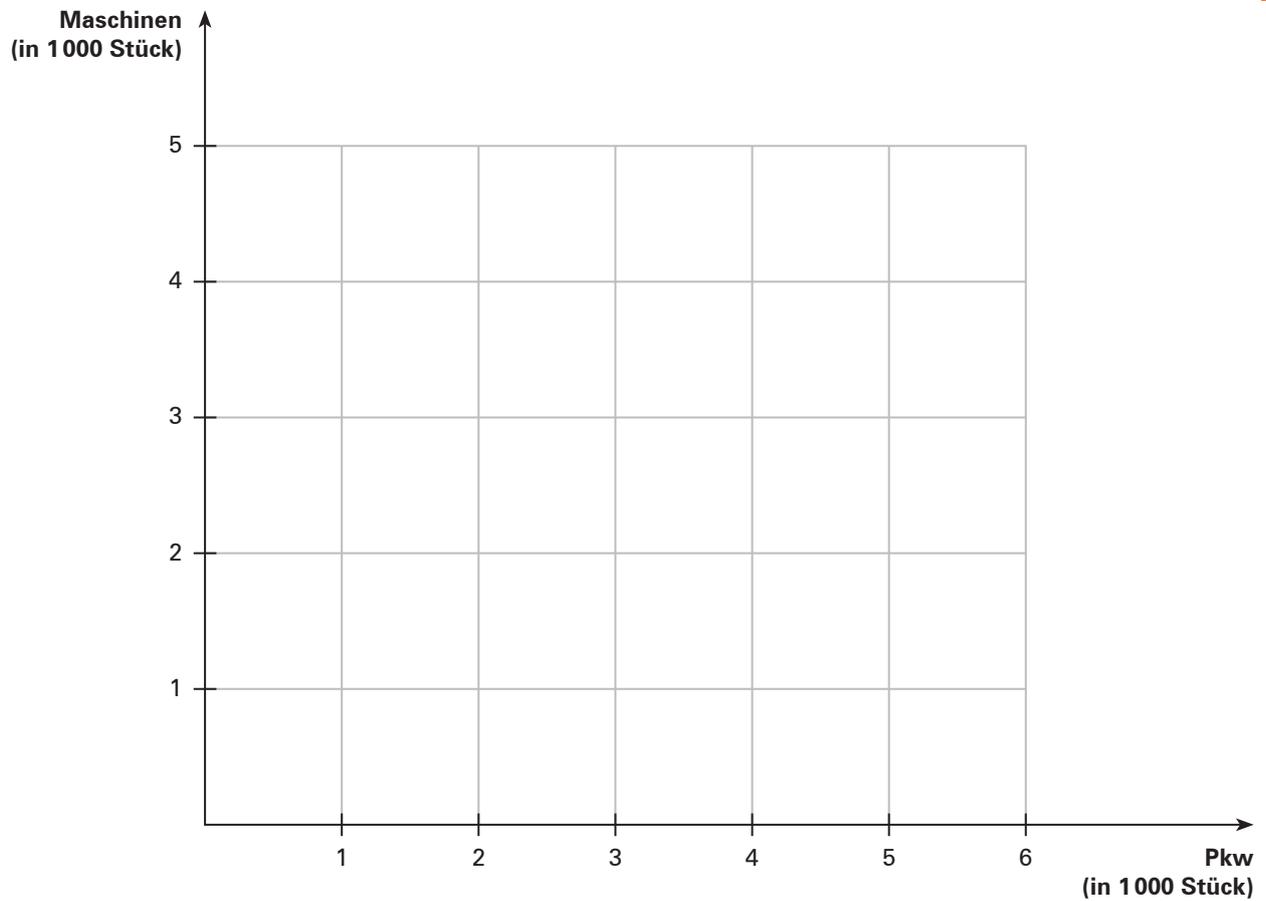
Schüler 1 \ Schüler 2	Abstreiten	Gestehen
Abstreiten		
Gestehen		



Kompetenztraining 7

S. 69

3. 3.1 Produktionsmöglichkeitenkurve:



3.2 Erläuterung der Grafik:

3.3 Begründung:

Die Produktionsmöglichkeitenkurve verläuft konvex, weil



Handlungssituation 6: Verteilungskonflikte analysieren

S. 71f.

1.

Gäste	Zahlbetrag vorher	Zahlbetrag nachher	Ersparnis
Gast 1			
Gast 2			
Gast 3			
Gast 4			
Gast 5			
Gast 6			
Gast 7			
Gast 8			
Gast 9			
Gast 10			
Summe			



Kompetenztraining 8

5.

S. 80

Maßnahmenplan			
Maßnahme	Zeit- vorgabe	Mögliche Probleme/ Hindernisse	Erhoffte Wirkung



Handlungssituation 7: Meike und Karla treffen sich nach einem Shoppingtag

5.

S. 82

Vergleichskriterien	Marktwirtschaft	Zentralverwaltungswirtschaft
<i>Planungssystem</i>	<i>dezentrale Planung</i>	



Kompetenztraining 9

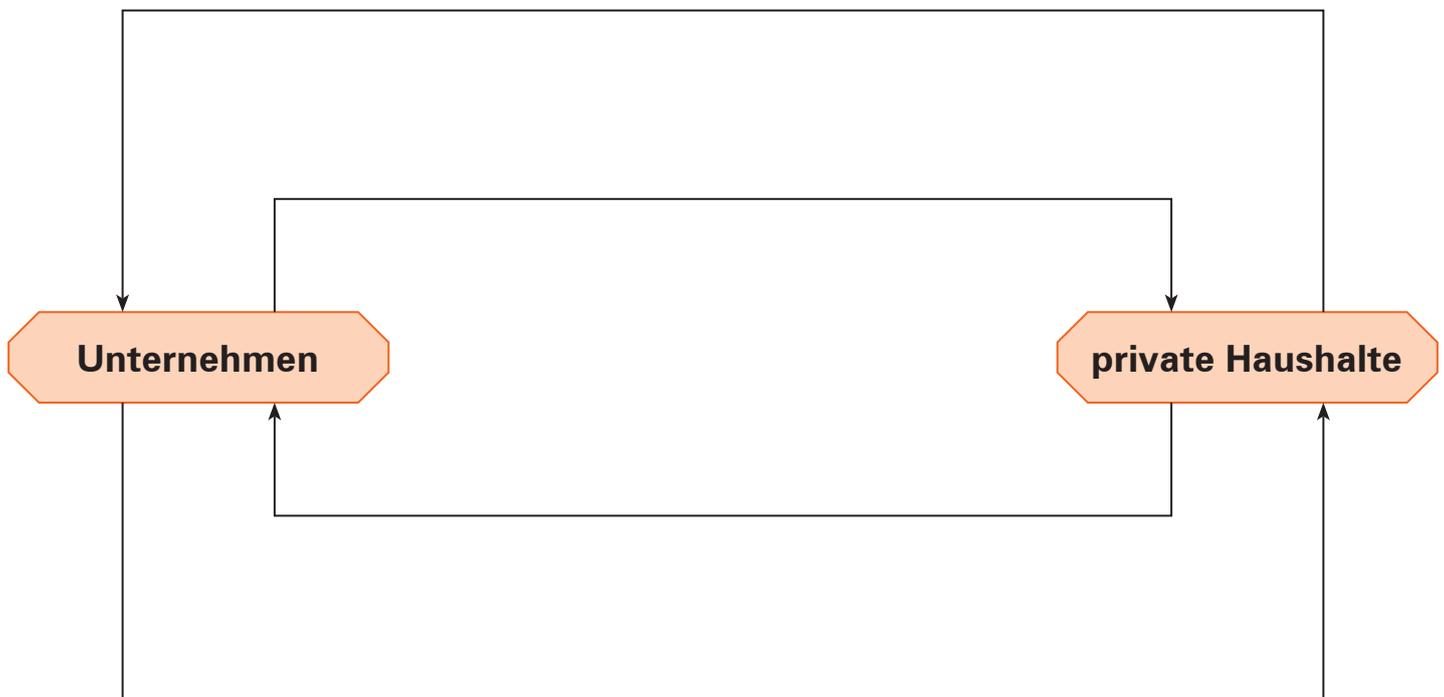
3.

Beispiele	Funktionen				
	①	②	③	④	⑤
Barkauf eines Taschenrechners in einem Kaufhaus.					
Ulf nimmt einen Bankkredit in Anspruch und hebt diesen bar ab.					
Witwe Bolte steckt monatlich 10,00 EUR in ihr Sparschwein.					
Malermeister Maier erstellt einen Kostenvoranschlag.					
Onkel Otto schenkt seinem Neffen 100,00 EUR zum Geburtstag.					

Funktionen:

- ① Tauschmittelfunktion
- ② Zahlungsmittelfunktion
- ③ Wertaufbewahrungsfunktion
- ④ Rechenfunktion
- ⑤ Wertübertragungsfunktion

4. 4.1





Kompetenztraining 11

4.

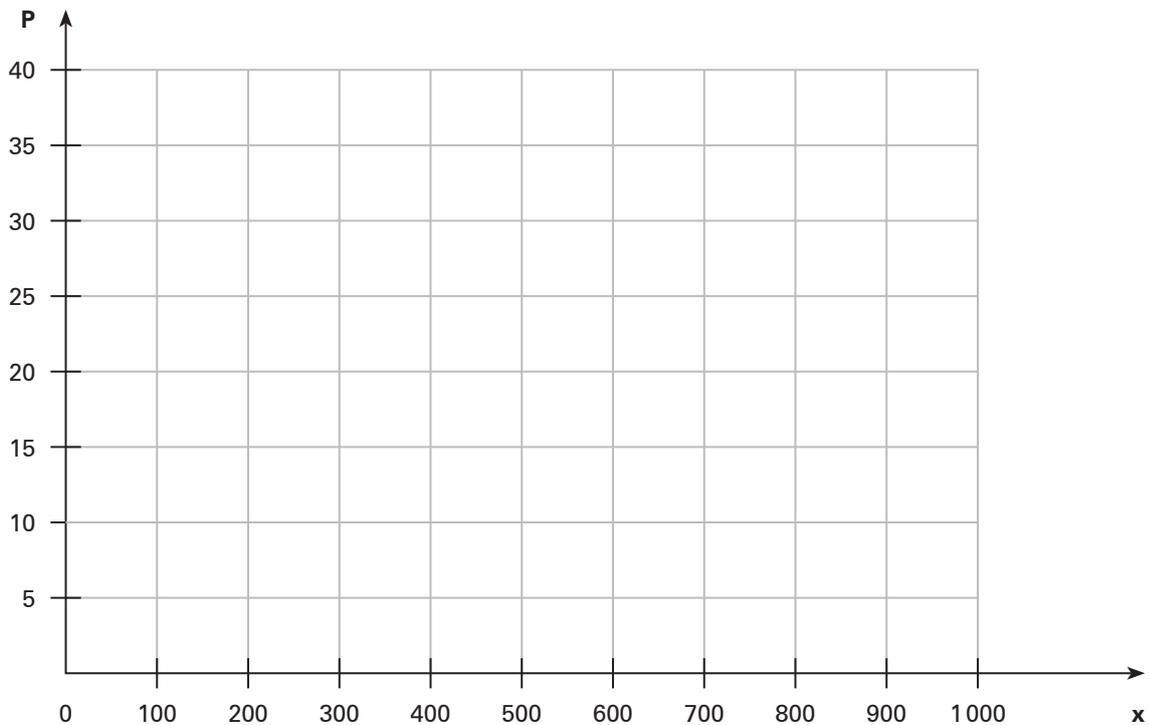
S. 102

Preis (EUR je kg)	Angebots- menge (in kg)	Nachfrage- menge (in kg)	Angebots- überhang (in kg)	Nachfrage- überhang (in kg)

Der Gleichgewichtspreis beträgt: _____ EUR.

5.

S. 103



Der Gleichgewichtspreis beträgt _____ EUR. Die zu diesem Preis absetzbare Menge beträgt _____ Stück.



Kompetenztraining 11 (Fortsetzung)

7.

Preise in EUR (Kurse)	Nachfrage in t	Angebot in t	Umgesetzte Menge in t	Umsatz in EUR

Der vom Warenmakler festgesetzte Kurs beträgt _____ EUR.



Kompetenztraining 31

5. 5.2 5.2.3

S. 213

Einnahmenübersicht	EUR pro Monat
I. Einnahmen aus nichtselbstständiger Arbeit (Lohn oder Gehalt) Auszahlungsbetrag
II. Einnahmen aus Vermögen	
1. Aus Geldvermögen: Zinsen, Dividenden,
2. Aus Sachvermögen: Miete, Pacht,
III. Einnahmen aus Vermögensauflösungen und Krediten Abhebungen von Sparguthaben, Auszahlungen von Versicherungen, Verkauf von Wertpapieren, Verkauf eines Grundstücks,
IV. Sonstige Einnahmen Wohngeld, Renten, Ausbildungsförderung, Kindergeld, Arbeitslosengeld, Erbschaft,
Ausgabenübersicht	EUR pro Monat
I. Fixe Ausgaben	
– Wohnungsausgaben (Miete, Nebenkosten: z. B. Heizung, Strom, Gas, Wasser)
– Zeitung, Zeitschriften, Rundfunk- und Fernsehentgelte
– Telefon
– Transport und Verkehr (Auto, Garage, öffentliche Verkehrsmittel)
– Versicherungen, Abgaben, Zins- und Tilgungsraten
– Beiträge (z. B. Verein, Partei, Gewerkschaft)
– Taschengeld
– Vermögensbildung usw.
II. Sonstige (variable) Ausgaben	
– Ernährung (Nahrungs- und Genussmittel, Getränke)
– Putz- und Waschmittel
– Bekleidung (Neuanschaffung, Reinigung, Instandhaltung)
– Gesundheits- und Körperpflege
– Hausrat, Einrichtungsgegenstände
– Unterhaltung, Bildung, Freizeitgestaltung, Hobby
– Geschenke
– Ausbildung, Weiterbildung usw.
Einnahmen
– Ausgaben
Ersparnisse
Schulden



Kompetenztraining 35

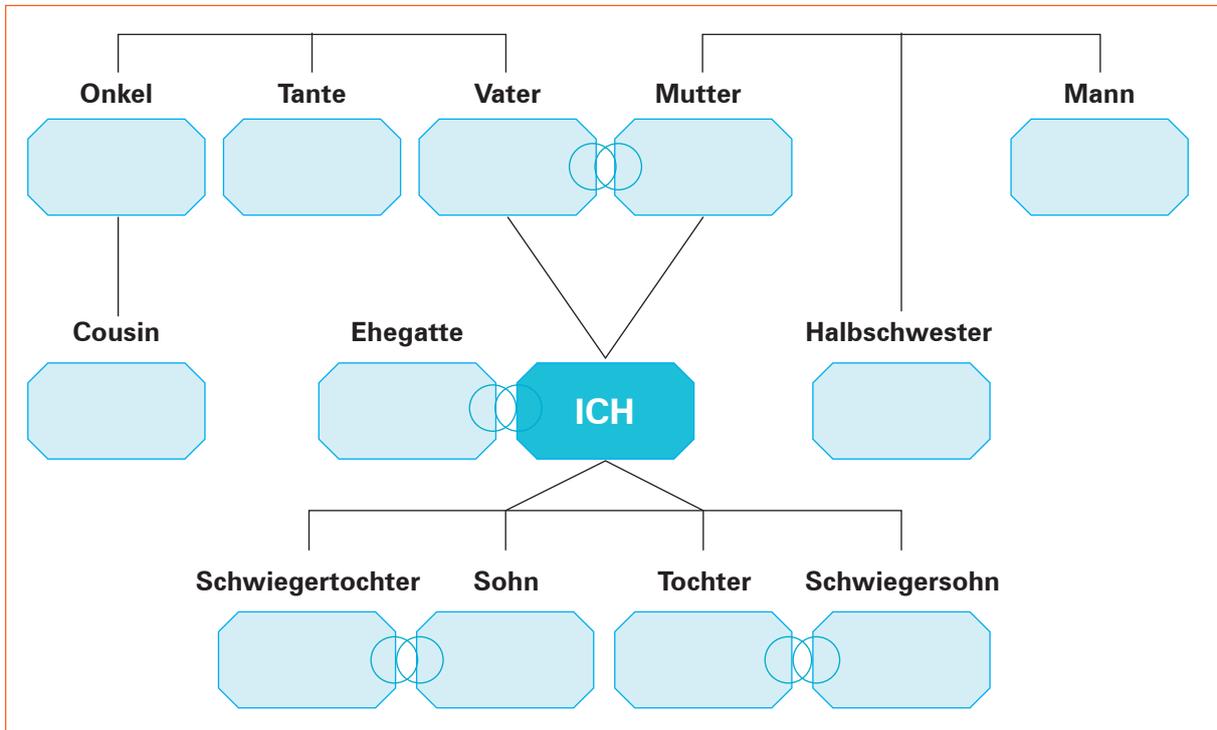
2. Tilgungsplan:

S. 229

Jahr	Darlehen Jahresanfang	Darlehen Jahresende	Tilgung	Zinsen	Mittelabfluss (Annuität)
1					
2					
3					
4					
5					
Gesamt					



Kompetenztraining 39





Handlungssituation 2: Eignung bestimmter Rechtsformen anhand von ausgewählten Merkmalen beurteilen

1.

Merkmale	Einzelunternehmung	KG	GmbH
Personenzahl			
Kapitalaufbringung			
Geschäftsführung (Innenverhältnis)			



Handlungssituation 2: (Fortsetzung)

1.

Merkmale	Einzelunternehmung	KG	GmbH
Vertretung (Außenverhältnis)			
Haftung			
Kontrolle der Geschäftsführung			
Mitbestimmungs- rechte der Arbeit- nehmer			



Handlungssituation 3: Funktionsbereiche der Unternehmen des Ulmer Gewerbeparks ermitteln

Unternehmen	Produktionsbereiche
Industrie:	
Handel:	
Dienstleister:	

S. 297



Handlungssituation 8: Absatzwege unterscheiden und auswählen

1.

Gewinnsituation der Alternativen	Handlungsreisender	Handelsvertreter
Umsatzerwartung in Stück
Preis/Stück in EUR
Erlöse in EUR
Investitionen in EUR
Fixkosten in EUR (3 Jahre)
Variable Stückkosten in EUR
Gesamtkosten in EUR		
Gesamt-Stückkosten in EUR		
Gewinn pro Stück in EUR		
Gesamtgewinn in EUR		

S. 327

2.

Anforderungen des Unternehmens	Diesen Anforderungen entspricht	
	der Handlungsreisende (Punkte)	der Handelsvertreter (Punkte)
1. Unmittelbarer Kontakt Hersteller – Einzelhändler
2. Einsatzbereitschaft
3. Möglichkeit zur Marktbeobachtung
4. Ansehen beim Kunden (Image)
5. Möglichkeit zum Vertrieb von Komplementärartikeln
6. Branchenkenntnis
7. Möglichkeit zur Tätigkeitskontrolle
8. Weisungsgebundenheit
9. Eigeninteresse am Umsatz
10. Marktausschöpfung
11. Voller Einsatz für ein Produkt
12. Gewissenhaftigkeit
Gesamtpunkte		

S. 327



Vorlagen zur Handlungssituation

Inventar der Weber Metallbau GmbH zum 31. 12. 20..	Einzelbeträge in EUR	Gesamtbeträge in EUR
Summe des Vermögens (Übertrag)		
B. Schulden (Verbindlichkeiten)		
Summe der Schulden		
C. Ermittlung des Reinvermögens		
= Reinvermögen (Eigenkapital)		



Kompetenztraining 71

Nr.	I. Welche Konten werden berührt?	II. Wie verändert sich jeweils der Bestand auf den Konten?	III. Auf welcher Kontoseite ist jeweils zu buchen?	
			Soll	Haben
1.	<i>Kasse</i> <i>Ford. a. Lief. u. Leist.</i>	<i>Zugang</i> <i>Abgang</i>	<i>350,00</i>	<i>350,00</i>
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				



Kompetenztraining 72

Nr.	I. Welche Konten werden berührt?	II. Wie verändert sich jeweils der Bestand auf den Konten?	III. Auf welcher Kontoseite ist jeweils zu buchen?	
			Soll	Haben
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				



Kompetenztraining 73

1. + 3.

S	Betr.- u. Geschäftsausstattung	H
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

S	Bank	H
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

S	Forderungen a. L. u. L.	H
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

S	Kasse	H
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

2.

Nr.	I. Welche Konten werden berührt?	II. Wie verändert sich jeweils der Bestand auf den Konten?	III. Auf welcher Kontoseite ist jeweils zu buchen?	
			Soll	Haben
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				



Kompetenztraining 76

Nr.	I. Welche Konten werden berührt?	II. Um welche Kontoart handelt es sich?	III. Wie verändert sich jeweils der Bestand auf den Konten?	IV. Auf welcher Kontoseite ist jeweils zu buchen?	
				Soll	Haben
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					
6.					
7.					
8.					
9.					
10.					
11.					



Vorlagen zum Kompetenztraining

Nr.	I. Welche Konten werden berührt?	II. Um welche Kontoart handelt es sich?	III. Wie verändert sich jeweils der Bestand auf den Konten?	IV. Auf welcher Kontoseite ist jeweils zu buchen?	
				Soll	Haben
12.					
13.					
14.					
15.					
16.					
17.					
18.					
19.					



Kompetenztraining 75

Nr.	I. Welche Konten werden berührt?	II. Um welche Kontoart handelt es sich?	III. Wie verändert sich jeweils der Bestand auf den Konten?	IV. Auf welcher Kontoseite ist jeweils zu buchen?	
				Soll	Haben
1.	<i>Betr.-u. G.-Ausst.</i>	<i>Aktivkonto</i>	<i>Zugang</i>	<i>340,00</i>	
	<i>Verb. a. Lief. u. Leist.</i>	<i>Passivkonto</i>	<i>Zugang</i>		<i>340,00</i>
2.					
3.					
4.					
5.					
6.					
7.					
8.					



Kompetenztraining 79

S. 373 ff.

Nr.	Geschäftsvorfälle	Buchungssatz	Soll	Haben
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				
10.				



Kompetenztraining 80

S. 375 f.

Nr.	Geschäftsvorfälle	Buchungssatz	Soll	Haben
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				



Kompetenztraining 81

S. 377f.

Grundbuch			
Nr.	Buchungssatz	Soll	Haben
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			



Handlungssituation 5: Fragen zum Eigenkapital klären, ergebniswirksame Geschäftsvorfälle buchen und die Ergebniskonten abschließen

2. 2.2

Grundbuch			
Nr.	Buchungssatz	Soll	Haben
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			



Handlungssituation 5: (Fortsetzung)

2.1/2.3/2.4

S	3000 Eigenkapital	H
.....	
.....	
<hr/>		
S	5000 Umsatzerlöse für eig. Erzeugnisse	H
<hr/>		
S	5090 Sonstige Nebenerlöse	H
<hr/>		
S	5710 Zinserträge	H
<hr/>		
S	6160 Fremdinstandhaltung	H
<hr/>		

S	6200 Löhne	H
<hr/>		
S	6710 Leasing	H
<hr/>		
S	7030 Kfz-Steuer	H
<hr/>		
S	8020 GuV-Konto	H
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	
<hr/>		



Kompetenztraining 86

Grundbuch			
Nr.	Buchungssatz	Soll	Haben
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			
8.			
9.			
10.			
11.			
12.			
13.			



Vorlagen zum Kompetenztraining

Grundbuch			
Nr.	Buchungssatz	Soll	Haben
14.			
15.			
16.			
17.			
18.			
19.			



Kompetenztraining 87

Nr.	Geschäftsvorfälle	Buchungssatz	Soll	Haben
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				



Kompetenztraining 88

2.

Grundbuch			
Nr.	Buchungssatz	Soll	Haben
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			
8.			
9.			
10.			



Handlungssituation 6: Den Kauf eines Anlagegutes buchen sowie dessen Wertminderung durch Abschreibung berechnen und buchen

4.

Anschaffungskosten	
– Abschreibung 1. Jahr	
= Buchwert am Ende des 1. Jahres	
– Abschreibung 2. Jahr	
= Buchwert am Ende des 2. Jahres	
– Abschreibung 3. Jahr	
= Buchwert am Ende des 3. Jahres	
– Abschreibung 4. Jahr	
= Buchwert am Ende des 4. Jahres	
– Abschreibung 5. Jahr	
= Buchwert am Ende des 5. Jahres	
– Abschreibung 6. Jahr	
= Buchwert am Ende des 6. Jahres	
– Abschreibung 7. Jahr	
= Buchwert am Ende des 7. Jahres	
– Abschreibung 8. Jahr	
= Buchwert am Ende des 8. Jahres	



Kompetenztraining 91

1.

Anschaffungskosten	
– Abschreibung 1. Jahr	
= Buchwert am Ende des 1. Jahres	
– Abschreibung 2. Jahr	
= Buchwert am Ende des 2. Jahres	
– Abschreibung 3. Jahr	
= Buchwert am Ende des 3. Jahres	
– Abschreibung 4. Jahr	
= Buchwert am Ende des 4. Jahres	
– Abschreibung 5. Jahr	
= Buchwert am Ende des 5. Jahres	
– Abschreibung 6. Jahr	
= Buchwert am Ende des 6. Jahres	
– Abschreibung 7. Jahr	
= Buchwert am Ende des 7. Jahres	
– Abschreibung 8. Jahr	
= Buchwert am Ende des 8. Jahres	



Kompetenztraining 91 (Fortsetzung)

2. 2.1

Anschaffungskosten	
– Abschreibung 1. Jahr	
= Buchwert am Ende des 1. Jahres	
– Abschreibung 2. Jahr	
= Buchwert am Ende des 2. Jahres	
– Abschreibung 3. Jahr	
= Buchwert am Ende des 3. Jahres	
– Abschreibung 4. Jahr	
= Buchwert am Ende des 4. Jahres	
– Abschreibung 5. Jahr	
= Buchwert am Ende des 5. Jahres	
– Abschreibung 6. Jahr	
= Buchwert am Ende des 6. Jahres	
– Abschreibung 7. Jahr	
= Buchwert am Ende des 7. Jahres	
– Abschreibung 8. Jahr	
= Buchwert am Ende des 8. Jahres	

2.2 Die lineare Abschreibung ist für den Kaufmann sinnvoll, weil



Kompetenztraining 95

2.

Grundbuch			
Nr.	Buchungssatz	Soll	Haben
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			
8.			
9.			
10.			

