

LERNFELD 1

Den Ausbildungsbetrieb als Groß- und Außenhandelsunternehmen präsentieren

1	Exkurs: Erarbeiten, Präsentieren und Recherchieren	10	3.2.3	Führungstechniken (Managementtechniken)	42
1.1	Erarbeitung von Texten	10	3.3	Ablauforganisation	43
1.2	Referatsgestaltung	10	3.4	Geschäftsprozesse des Unternehmens	44
1.2.1	Vorbereitung des Referats	10	4	Unternehmensziele	46
1.2.2	Vortragen des Referats	11	4.1	Zieldimensionen	46
1.3	Brainstorming	12	4.2	Zielbeziehungen	47
1.4	Brainwriting	12	5	Ökologie und Nachhaltigkeit	48
1.5	Kartenabfrage	13	5.1	Das Verhältnis von Ökologie und Ökonomie	48
1.6	Mindmapping	13	5.2	Ursachen der Umweltschäden	50
1.7	Rollenspiel	14	5.3	Leitbild der nachhaltigen Entwicklung	51
1.8	Fish-Bowl	15	6	Ausbildung im Groß- und Außenhandel	53
1.9	Gruppenarbeit	15	6.1	Inhalte der Ausbildung	54
1.10	Feedback	16	6.1.1	Ausbildungsrahmenplan	54
1.11	Präsentationsmethoden	17	6.1.2	Rahmenlehrplan	54
1.11.1	Präsentationsmethode: Plakatgestaltung	18	6.1.3	Ausbildung und Praxis	55
1.11.2	Präsentationsmethode: Folien oder PowerPoint-Präsentation	18	6.2	Zeitlicher Ablauf der Ausbildung	56
1.12	Informationen sammeln und auswerten	19	6.3	Ausbildungsvertrag	56
1.12.1	Interne Informationsquellen	19	6.4	Rechte und Pflichten aus dem Ausbildungsvertrag	58
1.12.2	Externe Informationsquellen	20	6.5	Das Jugendarbeitsschutzgesetz	59
2	Leistungsschwerpunkte und Stellung des Großhandels in der Wirtschaft	21	6.5.1	Arbeitszeit	60
2.1	Wirtschaftskreislauf	22	6.5.2	Pausen	60
2.1.1	Wirtschaftskreislauf mit zwei Sektoren	22	6.5.3	Berufsschule	60
2.1.2	Wirtschaftskreislauf mit drei Sektoren	23	6.5.4	Urlaub	61
2.1.3	Wirtschaftskreislauf mit fünf Sektoren	23	6.6	Vergütung	61
2.1.4	Wirtschaftskreislauf und Umwelt	24	7	Rechtliche Rahmenbedingungen unternehmerischen Handelns	63
2.2	Leistungen des Großhandels	26	7.1	Kaufmannseigenschaften	63
2.3	Arten des Großhandels	29	7.2	Firma	64
2.4	Betriebsformen des Großhandels	30	7.3	Handelsregister	65
2.5	Standortwahl	31	8	Rechtsformen von Unternehmen	66
3	Organisation von Großhandelsbetrieben	33	8.1	Einzelunternehmen	66
3.1	Leistungs- und Weisungssysteme	33	8.2	Personengesellschaften	67
3.1.1	Einliniensystem	35	8.2.1	Stille Gesellschaft	67
3.1.2	Mehrliniensystem	36	8.2.2	Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR)	68
3.1.3	Stabliniensystem	36	8.2.3	Offene Handelsgesellschaft (OHG)	68
3.1.4	Matrixorganisation	37	8.2.4	Kommanditgesellschaft (KG)	70
3.1.5	Spartenorganisation (divisionalisierte Organisation)	37	8.3	Kapitalgesellschaften	70
3.2	Abhängigkeit der Aufbauorganisation von der Gesamtaufgabe des Unternehmens	38	8.3.1	Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)	71
3.2.1	Prinzipien der Stellenbildung	40	8.3.2	Aktiengesellschaft (AG)	72
3.2.2	Führungsstile	40			

9	Formen des Außenhandels	73
9.1	Grundformen des Außenhandels	73
9.1.1	Import und Export	74
9.1.2	Direkter und indirekter Im- und Export	75
9.1.3	Transithandel	77
9.2	Sonderformen des Außenhandels	78



9.2.1	Lizenzvergabe (Licensing)	79
9.2.2	Internationales Franchising	79
9.2.3	Direktinvestitionen	80
9.2.4	Kompensationsgeschäfte	81
9.3	Standortwahl von Außenhandels- unternehmen	82



LERNFELD 2

Aufträge kundenorientiert bearbeiten

1	Auftragsabwicklung mit Hilfe eines Warenwirtschaftssystems	84
1.1	Annahme des Auftrags	84
1.2	Auftrags erfassung	85
1.3	Auftragsbearbeitung	87
2	Aufbau eines Warenwirtschaftssystems	88
2.1	Das Warenwirtschaftssystem als Datenbank- system	88
2.2	Aufbau einer Datenbank	89
2.3	Datenarten	90
3	Rechtliche Grundlagen	91
3.1	Rechtsordnung	91
3.2	Rechtsfähigkeit	91
3.3	Geschäftsfähigkeit	92
3.3.1	Geschäftsunfähigkeit	92
3.3.2	Beschränkte Geschäftsfähigkeit	92
3.3.3	Volle Geschäftsfähigkeit	94
3.4	Rechtsobjekte	94
3.5	Rechtsgeschäfte	96
3.6	Vertragsfreiheit	98
3.7	Nichtige und anfechtbare Rechtsgeschäfte	99
3.7.1	Nichtigkeit	99
3.7.2	Anfechtbarkeit	101
3.8	Vertragsarten	103
4	Zustandekommen von Kaufverträgen	105
4.1	Die Anfrage	105
4.2	Geschäftskorrespondenz	106
4.2.1	DIN 5008	106
4.2.2	Internationale Korrespondenz	108
4.3	Das Angebot	110
4.4	Inhalte des Angebotes	112
4.4.1	Spezifikation der Ware	113
4.4.2	Erfüllungs- und Erfolgsort	114
4.4.3	Lieferzeit und Zahlungsbedingungen	116
4.4.4	Preis, Menge und sonstige Kosten	118
4.4.5	Gerichtsstand	120

4.5	Allgemeine Geschäftsbedingungen	121
4.6	Bestellung und Bestellsannahme	122
4.7	Verpflichtungs- und Erfüllungsgeschäft	124
4.8	Lieferung der Ware	124
4.9	Kaufvertragsarten	125
4.10	Streckengeschäft	127
4.11	Verbraucherschutz	128
4.11.1	Verbraucherkreditverträge	128
4.11.2	Fernabsatzgeschäfte (Internetgeschäfte)	129
4.11.3	Haustürgeschäfte	130
4.11.4	Preis- und Mengenauszeichnung	130
4.11.5	Produkthaftung	130
4.12	Das Verkaufsgespräch	131
4.12.1	Grundlagen der Kommunikation	131
4.12.2	Kundenorientiertes Telefonieren	134
4.12.3	Phasen des Verkaufsgesprächs	135
4.12.4	Kundeneinwände	137
5	Kaufvertragsstörungen	138
5.1	Reklamationen	138
5.2	Mangelhafte Lieferung	139
5.2.1	Gewährleistungspflicht des Verkäufers	139
5.2.2	Gewährleistungsrechte des Käufers	141
5.2.3	Garantie	141
5.2.4	Unberechtigte Reklamationen	142
5.2.5	Dokumentation und Auswertung	142
5.3	Lieferungsverzug	143
5.3.1	Voraussetzungen des Lieferungsverzugs	143
5.3.2	Rechte des Käufers bei Lieferungsverzug	144
5.4	Zahlungsverzug	144
5.5	Mahnverfahren	145
5.5.1	Kaufmännisches (außergerichtliches) Mahnverfahren	145
5.5.2	Gerichtliches Mahnverfahren	146
5.6	Annahmeverzug	147
5.7	Verjährung	148
5.7.1	Verjährungsfristen	148
5.7.2	Neubeginn der Verjährung	149
5.7.3	Hemmung der Verjährung	149

6	Zahlungsverkehr	150
6.1	Überblick über die verschiedenen Zahlungsarten	150
6.2	Barzahlung	151
6.3	Halbbare Zahlung	151
6.4	Bargeldlose Zahlung	153
6.4.1	Verrechnungsscheck	153
6.4.2	Überweisung	153
6.4.3	Sonderformen der Überweisung	154
6.4.4	Elektronische Zahlungsverfahren	154
6.4.5	Moderne Datenkommunikation im Zahlungsverkehr	157
7	Rechtsfragen bei internationalen Kaufverträgen	158
7.1	Rechtswahl	158
7.2	Internationales Privatrecht	158

7.3	UN-Kaufrecht	159
7.3.1	Anwendungsbereich	160
7.3.2	Vertragsabschluss	161
7.3.3	Pflichten von Käufer und Verkäufer	162
7.3.4	Rechtsbehelfe des Käufers	162
7.3.5	Rechtsbehelfe des Verkäufers	164
7.3.6	Erfüllungsort und Gefahrenübergang	165
8	Besonderheiten bei internationalen Kaufverträgen	166
8.1	Ausschreibungen	166
8.2	Spezifische Inhalte des Kaufvertrages	167
8.3	Abladegeschäft	171
8.4	Schiedsgerichtsbarkeit	171
8.5	Ausfuhrbeschränkungen	172

LERNFELD 3

Beschaffungsprozesse planen, steuern und durchführen

1	Bearbeitung von Bestellvorgängen	176
1.1	Erstellen und Auslösen der Bestellung	176
1.2	Bestellvorschlagssystem und automatisches Bestellsystem	177
1.3	Terminüberwachung und Ermittlung von Bestellrückständen	178
1.4	Kontrolle und Erfassung des Wareneingangs	178
1.5	Kontrolle und Erfassung der Eingangsberechnung	180
2	Zeit- und Mengenplanung	182
2.1	Optimaler Bestellzeitpunkt	182
2.2	Optimale Bestellmenge	184
2.3	ABC-Analyse	185
3	Bezugsquellenermittlung	187
4	Quantitativer Angebotsvergleich für nationale Angebote	188
4.1	Prozentrechnung	191
4.1.1	Grundbegriffe der Prozentrechnung	192
4.1.2	Prozentwert	192
4.1.3	Prozentsatz	192
4.1.4	Grundwert	193
4.2	Verteilungsrechnung	194

5	Quantitativer Angebotsvergleich für internationale Angebote	196
5.1	Währungsrechnen außerhalb der EWU	196
5.1.1	Währungsrechnen beim Einkauf	199
5.1.2	Währungsrechnen beim Verkauf	199
5.1.3	Umrechnen ausländischer Währungseinheiten im Ausland	200
5.2	Incoterms	201
5.2.1	Pflichten von Käufer und Verkäufer	202
5.2.2	Die Klauseln im Einzelnen	203
5.2.3	Unterteilung der Klauseln in Gruppen	205
6	Qualitativer Angebotsvergleich	207
7	Warenbezug aus EU-Staaten	209
7.1	Grundsatz der Warenverkehrsfreiheit	209
7.2	Inneregemeinschaftlicher Erwerb	211
7.3	Inneregemeinschaftliche Beförderungsleistungen	214
7.4	Inneregemeinschaftliche Dreiecksgeschäfte	215
7.5	Geschäfte mit Privatpersonen	216
7.6	Intrahandelsstatistik	217
8	Warenbezug aus Drittstaaten	218
8.1	Zollrechtliche Aspekte	218
8.2	Einfuhrverbote und -beschränkungen	221

9	Zahlungsbedingungen bei der Wareneinfuhr	222
9.1	Dokumenteninkasso	223
9.1.1	Grundlagen der Dokumenteninkassi	223
9.1.2	Dokumente gegen Zahlung (D/P)	224
9.1.3	Dokumente gegen Akzept (D/A)	227
9.1.4	Exkurs: Wechsel	227
9.2	Dokumentenakkreditiv (Letter of Credit, L/C)	229
9.2.1	Akkreditivarten	229
9.2.2	Ablauf	230
9.2.3	Eröffnungsantrag	232
9.2.4	Erfüllung	234
9.2.5	Bewertung	234



10	Einfuhrabfertigung aus Drittstaaten	235
10.1	Zollabfertigung	235
10.1.1	Zollverfahren	235
10.1.2	Zolldokumente	242
10.1.3	Bestimmungen des Einfuhrzolls	243
10.1.4	Zollvergünstigungen und Zollpräferenzen	243
10.1.5	Warenursprung und Ursprungsnachweise	246
10.1.6	Ermittlung des Zollwertes	252
10.2	Steuerrechtliche Aspekte bei der Wareneinfuhr	254
10.2.1	Verbrauchssteuer	254
10.2.2	Einfuhrumsatzsteuer	254



LERNFELD 4

Geschäftsprozesse als Werteströme erfassen, dokumentieren und auswerten

1	Dokumentation von Geschäftsprozessen in der Abteilung Rechnungswesen	256
2	Inventur, Inventar und Bilanz	258
2.1	Die Inventur	258
2.1.1	Planung der Inventur	259
2.1.2	Durchführung der Inventur	259
2.1.3	Kontrolle der Inventur	260
2.1.4	Arten der Inventur	260
2.1.5	Bewertung von Inventurmengen	262
2.2	Das Inventar	263
2.3	Die Bilanz	266
3	Bestandsvorgänge buchen	268
3.1	Werteveränderungen von Bilanzposten	268
3.2	Auflösung der Bilanz in Bestandskonten	270
3.3	Buchung auf Bestandskonten	271
3.4	Vorläufiger Abschluss von Bestandskonten	272
3.4.1	Ermittlung der Soll-Werte	272
3.4.2	Kontrollfunktion der Inventur – Ermittlung der Ist-Werte	274
3.5	Erstellen von Buchungssätzen	275
3.5.1	Der einfache Buchungssatz	275
3.5.2	Der zusammengesetzte Buchungssatz	276
3.6	Belege, Grund- und Hauptbuch	277
3.6.1	Belege und Belegkontierung	277
3.6.2	Buchungen im Grund- und Hauptbuch	279
3.7	Vom Eröffnungsbilanzkonto zum Schlussbilanzkonto	280
3.7.1	Eröffnungsbilanzkonto	280

3.7.2	Schlussbilanzkonto	280
3.7.3	Beispiel: Geschäftsgang mit Bilanzen, Grund- und Hauptbuch	281
4	Erfolgsvorgänge buchen	283
4.1	Auswirkung von Erfolgsvorgängen auf das Eigenkapital	283
4.2	Buchen auf Erfolgskonten	284
4.3	Abschluss von Erfolgskonten	286
4.4	Geschäftsgang mit Bestands- und Erfolgskonten	287
4.5	Lineare Abschreibung auf Sachanlagen	290
4.6	Einfacher Jahresabschluss und Kontrolle der Zielerreichung	293

5	Rechtliche Grundlagen	297
5.1	Buchführungspflicht	297
5.2	Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung (GoB)	298

6	Organisation der Buchführung	300
6.1	Der Kontenrahmen für den Groß- und Außenhandel	300
6.2	Der Kontenplan eines Unternehmens	301
6.3	Nebenbücher (Kreditoren- und Debitorenkonten)	304

7	Das System der Umsatzsteuer	307
7.1	Berechnung der Umsatzsteuer	308
7.2	Ermittlung der Umsatzsteuerschuld	309

7.3	Buchung der Umsatzsteuer beim Ein- und Verkauf von Waren im Inland	312	8.2.1	Kosten der Warenabgabe und Provisionen ...	324
7.4	Umsatzsteuer bei Anlagen, weiteren Aufwendungen und Erträgen im Inland	314	8.2.2	Weiterbelastung von Aufwendungen an Kunden	325
7.5	Umsatzsteuer beim Im- und Export	315	8.3	Warenbestand und Warenbestandsveränderungen	326
7.5.1	Umsatzsteuer beim Import	315	8.3.1	Warenbestandsmehrung	327
7.5.2	Umsatzsteuer beim Export	316	8.3.2	Warenbestandsminderung	329
7.6	Exkurs: Umsatzsteuer bei Privatentnahmen und Privateinlagen	317	9	Besonderheiten der Warenbuchungen	331
7.6.1	Privatentnahmen vom Bar- und Buchgeld ...	317	9.1	Rücksendungen an den Lieferanten	331
7.6.2	Unentgeltliche Wertabgaben	318	9.2	Preisnachlässe von Lieferanten	333
7.6.3	Privateinlagen	319	9.2.1	Kaufpreisminderungen von Lieferanten	333
8	Buchungen beim Warenein- und -verkauf mit Bestandsveränderungen	320	9.2.2	Lieferantenboni	334
8.1	Wareneinkauf	320	9.2.3	Lieferantenskonti	335
8.1.1	Ermittlung der Anschaffungskosten bei Rechnungseingang	320	9.3	Rücksendungen von Kunden	337
8.1.2	Buchung der Anschaffungskosten	321	9.4	Preisnachlässe an Kunden	339
8.2	Warenverkauf	323	9.4.1	Kaufpreisminderungen an Kunden	339
			9.4.2	Kundenboni	340
			9.4.3	Kundenskonti	341