

FACHBUCHREIHE  
für wirtschaftliche Bildung

# Wirtschaft für IT-Berufe

Fachbuch mit Lernsituationen

1. Auflage

Bensch · Danuser · Skorzenski

VERLAG EUROPA-LEHRMITTEL  
Nourney, Vollmer GmbH & Co. KG  
Düsselberger Straße 23  
42781 Haan-Gruiten  
Europa-Nr.: 92959



**Autoren:**

Jörg Bensch

Nadine Danuser

Manuel Skorzenski

1. Auflage 2024

Druck 5 4 3 2 1

Alle Drucke derselben Auflage sind parallel einsetzbar, da sie bis auf die Korrektur von Druckfehlern identisch sind.

ISBN 978-3-7585-9295-9

Alle Rechte vorbehalten. Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der gesetzlich geregelten Fälle muss vom Verlag schriftlich genehmigt werden.

© 2024 by Verlag Europa-Lehrmittel, Nourney, Vollmer GmbH & Co. KG, 42781 Haan-Gruiten  
[www.europa-lehrmittel.de](http://www.europa-lehrmittel.de)

Umschlag, Gestaltung und Satz: Punkt für Punkt GmbH · Mediendesign, 40549 Düsseldorf

Umschlagmotiv: © peshkova – stock.adobe.com

Umschlagkonzept: Tiff.any GmbH, 10999 Berlin

Druck: Nikolaus Bastian Druck und Verlag GmbH, 54343 Föhren

## Vorwort

Das neu herausgebrachte Buch **Wirtschaft für IT-Berufe** ist ein umfassendes Lehr- und Lernbuch für duale Auszubildende und Vollzeitschüler in Berufen und Laufbahnen mit IT-Bezug.

Das Buch ist geeignet für

- **Schülerinnen und Schüler und Auszubildende** sowie **Lehrkräfte** in den **Ausbildungsgängen** im Fachbereich Informatik, insbesondere in den Ausbildungsberufen Fachinformatiker Systemintegration und Anwendungsentwicklung, sowie den beiden neuen Fachrichtungen Daten- und Prozessanalyse und digitale Vernetzung. Ebenso geeignet ist das Buch für die kaufmännischen Berufe Kaufmann/Kauffrau für IT-Systemmanagement und Kaufmann/Kauffrau für Digitalisierungsmanagement und den IT-Systemelektroniker.
- **Schülerinnen und Schüler und Lehrkräfte im vollzeitschulischen Bildungsgang des Informationstechnischen Assistenten**
- **Dozenten in der innerbetrieblichen Ausbildung**

### **Wirtschaft für IT-Berufe – Wissen, Beispiele, Aufgaben**

Zur nachhaltigen Erreichung einer Handlungskompetenz der Lernenden werden Lernsituationen mit grundlegenden fachsystematischen Inhalten verknüpft.

Dabei verfolgen die Autoren im Lichte der zunehmenden Digitalisierung die Linie, dass nicht alle Wissensinhalte zur Problemlösung im Buch verfügbar sein müssen.

Das Buch dient dazu, den Lernprozess voranbringende Problemsituationen zu liefern, die einen interaktionsreichen Unterricht fördern und gemeinsame Problemlösungen ermöglichen.

Zusätzlich werden Übungsmöglichkeiten auf verschiedenen Anforderungsstufen bereitgestellt, um verschiedene Lernvoraussetzungen und Lerngeschwindigkeiten zu berücksichtigen.

### **Konsequent lernfeldorientiert**

**Wirtschaft für IT-Berufe** deckt die Schwerpunkte der Lernfelder der vorläufigen Bildungspläne für die Berufe des Fachbereichs Informatik ab, die im Zuge der Neuordnung der IT-Beruf in 2020 herausgegeben wurden.

Das Buch erhebt nicht den Anspruch, bereits in diesem Stadium der Neuordnung die möglichen Prüfungsschwerpunkte in der Zukunft vorhersehen zu können.

Ganz ausdrücklich erheben wir jedoch den Anspruch, ein Werk geliefert zu haben, das die Leser, in ihrer Rolle als Schüler oder Lehrkräfte, die Erarbeitung der Lerninhalte aus dem Bereich Wirtschaft in angemessener Weise unterstützt. Wenn dadurch Wissen und Problemlösungskompetenz auch für die Zeit nach der Ausbildung vermittelt werden können, freuen wir uns besonders.

Als Wirtschaftslehrerinnen und -lehrer bewegen wir uns im Fachbereich Informatik immer im Spannungsfeld der Positionen „ohne vertiefte und detailreiche Kenntnisse in Wirtschaft kommt kein Berufsbild aus“ und der Haltung „die IT-Berufe sind keine Kaufleute“. Vor diesem Hintergrund interpretieren wir die Neuordnung so, dass im Bereich der Wirtschaftsthemen eher komprimierte, am Kompetenzbegriff orientierte Lerninhalte den Schwerpunkt bilden sollten.

### **Praxistest bestanden**

Die Autoren haben ihre eigene Unterrichtserfahrung aus den Bildungsgängen der IT-Berufe in das Buch einfließen lassen.

### **Ihr Feedback ist uns wichtig**

Wenn Sie mithelfen möchten, dieses Buch für die kommenden Auflagen zu verbessern, schreiben Sie uns unter [lektorat@europa-lehrmittel.de](mailto:lektorat@europa-lehrmittel.de).

Ihre Hinweise und Verbesserungsvorschläge nehmen wir gerne auf.

Sommer 2024

Die Verfasser

# Inhaltsverzeichnis

## Anforderungssituation 1 Unternehmensgründung: Peter Gruber gründet ein Unternehmen

<b>Lernsituation 1: Den Umsatzerlös als eine Quelle des Unternehmenserfolgs erkennen</b> .....	<b>11</b>
1.1 Arbeitsaufträge .....	11
1.2 Informationsblatt: Die Branchen der Wirtschaft .....	11
1.3 Folgesituation .....	13
1.4 Arbeitsaufträge .....	13
1.5 Arbeitsblatt: Die Leistungen von Unternehmen präsentieren .....	13
<b>Lernsituation 2: Den Wert des Leistungseinsatzes als Faktor des Unternehmenserfolgs erkennen</b> .....	<b>14</b>
2.1 Arbeitsaufträge .....	14
2.2 Informationsblatt: Die Leistungsfaktoren von Unternehmen .....	14
<b>Lernsituation 3: Ermittlung des Unternehmenserfolgs</b> .....	<b>16</b>
3.1 Arbeitsaufträge .....	16
3.2 Informationsblatt: Was man für ein Unternehmen benötigt .....	17
3.3 Arbeitsblatt: Investitionsplan und Kostenübersicht .....	18
3.4 Übungsteil .....	19
<b>Lernsituation 4: Fragestellungen zur erweiterten Geschäftstätigkeit</b> .....	<b>20</b>
4.1 Arbeitsaufträge .....	20
4.2 Informationsblatt: Handelsregister und Gewerbeanmeldung .....	20
4.3 Informationsblatt: Gesetze und Verordnungen .....	22
4.4 Arbeitsblatt: Einzelunternehmung .....	23
4.5 Informationsblatt: Rechtsformen der Unternehmung .....	25
4.6 Informationsblatt: Kaufmannsstatus: Vor- und Nachteile .....	26
4.7 Vertiefungsteil: Arbeitsblatt Berufliche Selbstständigkeit, Unternehmer, Kaufmann .....	27
4.8 Vertiefungsteil: Arbeitsblatt Rechtsgeschäfte beruflich Selbstständiger .....	28
4.9 Vertiefungsteil: Arbeitsblatt Vor- und Nachteile des Kaufmannsstatus .....	29
4.10 Vertiefungsteil: Arbeitsblatt: Die Firma – der Name des Kaufmanns .....	30
<b>Lernsituation 5: Die offene Handelsgesellschaft</b> .....	<b>32</b>
5.1 Arbeitsaufträge .....	32
5.2 Informationsblatt: Die Offene Handelsgesellschaft (OHG) .....	32
5.3 Übungsaufgaben .....	36
<b>Lernsituation 6: Gegenüberstellung von OHG und KG</b> .....	<b>38</b>
6.1 Arbeitsaufträge .....	38
6.2 Informationsblatt: Die OHG und die KG .....	38
6.3 Arbeitsblatt: Gegenüberstellung OHG und KG .....	39
<b>Lernsituation 7: Was ist eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung?</b> .....	<b>41</b>
7.1 Arbeitsaufträge .....	41
7.2 Infoblatt: Möglicher Gesellschaftsvertrag einer GmbH aus dem Fallbeispiel .....	41
7.3 Infoblatt: Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) – Grundlagen .....	44
7.4 Infoblatt: Organe der GmbH .....	44
7.5 Infoblatt: Unterschied von OHG und GmbH .....	46
7.6 Exkurs: GmbH & Co. KG .....	47
7.7 Arbeitsblatt: Organe der GmbH .....	48
7.8 Arbeitsblatt: Die GmbH .....	49
<b>Lernsituation 8: Was ist eine Aktiengesellschaft?</b> .....	<b>51</b>
8.1 Arbeitsaufträge .....	51
8.2 Arbeitsblatt: Steckbrief AG .....	51
8.3 Infoblatt: Aktiengesellschaft (AG) – Grundlagen .....	52
8.4 Informationsblatt: Aktiengesellschaft (AG) – Gründung .....	53
8.5 Informationsblatt: Aktien der AG .....	54
8.6 Informationsblatt: Organe der AG .....	55

**Anforderungssituation 2 Beschaffung**

<b>Lernsituation 1: Beschaffungsplanung</b>	<b>58</b>
1.1 Einstiegsüberlegungen: Wie beschaffen Unternehmen?	59
1.2 Arbeitsaufträge	59
1.3 Informationsblatt: Aufgaben des Materialeinkaufs	59
1.4 Informationsblatt: Bestandteile eines Endprodukts	60
1.5 Informationsblatt: Alternativen der Materialbedarfsermittlung	61
1.6 Informationsblatt: Prozess der Bedarfsermittlung	62
<b>Lernsituation 2: Peter Gruber vergleicht Angebote</b>	<b>63</b>
2.1 Arbeitsaufträge	63
2.2 Arbeitsblatt: Angebotsvergleich	65
2.3 Informationsblatt: Nutzwertanalyse und Nutzwerttabelle	66
2.4 Übungsaufgaben	67
<b>Lernsituation 3: Ware richtig annehmen</b>	<b>69</b>
3.1 Arbeitsauftrag	69
<b>Lernsituation 4: Optimierung des Beschaffungsprozesses</b>	<b>70</b>
4.1 Arbeitsaufträge	71
4.2 Informationsblatt: Optimierung der Beschaffungsprozesse	71
4.3 Informationsblatt: E-Commerce-Geschäftsmodelle	72
<b>Lernsituation 5: Kaufverträge abschließen</b>	<b>74</b>
5.1 Arbeitsaufträge	74
5.2 Informationsblatt: Ort der Leistungserbringung durch den Verkäufer	75
5.3 Informationsblatt: Erfüllungsort	76
5.4 Informationsblatt: Lieferbedingungen	77
5.5 Informationsblatt: Lieferzeit	78
5.6 Informationsblatt: Vertragspartner beim Kaufvertragsabschluss	79
5.7 Informationsblatt: Anfrage und Angebot	80
5.8 Informationsblatt: Anpreisung und Angebot	81
5.9 Informationsblatt: Abschluss eines Kaufvertrags	82
5.10 Informationsblatt: Rechtliche Folgen aus dem Kaufvertrag	83
5.11 Arbeitsblatt: Antrag und Annahme: Lückentext	84
5.12 Arbeitsblatt: Inhalte des Kaufvertrags	86
5.13 Wissenstraining: Vertragsinhalte (I)	87
5.14 Wissenstraining: Vertragsinhalte (II)	88
5.15 Informationsblatt: Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB): Bedeutung	94
5.16 Informationsblatt: Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB): Wirksamkeit	95
5.17 Informationsblatt: Auszug aus dem BGB	96
5.18 Übungsaufgaben: Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)	97
<b>Lernsituation 6: Rechts- und Geschäftsfähigkeit</b>	<b>99</b>
6.1 Arbeitsaufträge	100
6.2 Informationsblatt: Rechtsquellen	100
6.3 Arbeitsblatt: Die Rechtsstellung unterschiedlicher Personen beurteilen	102
6.4 Informationsblatt: Rechte und Pflichten von Personen	103
6.5 Zusammenfassung: Rechts- und Geschäftsfähigkeit	104
6.6 Informationsblatt: Geschäftsfähigkeit	105
6.7 Informationsblatt: Zusammenhang zwischen Rechts- und Geschäftsfähigkeit	106
6.8 Informationsblatt: Willenserklärung	107
6.9 Arbeitsblatt: Willenserklärungen – Lückentext	108
6.10 Arbeitsblatt: Rechts- und Geschäftsfähigkeit	109
6.11 Arbeitsblatt: Willenserklärungen beschränkt geschäftsfähiger Personen – Kaufverträge	110
6.12 Arbeitsblatt: Willenserklärungen beschränkt geschäftsfähiger Personen – Ausbildungsverträge	113
6.13 Wissenstraining: Willenserklärungen	116
6.14 Wissenstraining: Geschäftsfähigkeit	118

<b>Lernsituation 7: Vertragsarten</b> .....	<b>120</b>
7.1 Arbeitsauftrag .....	120
7.2 Informationsblatt: Vertragsarten .....	121
7.3 Informationsblatt: Unterschiede zwischen den Vertragsarten .....	122
7.4 Informationsblatt: Sonderfall Fernabsatzvertrag .....	124
7.5 Arbeitsblatt: Vertragsarten (I) .....	126
7.6 Arbeitsblatt: Vertragsarten (II) .....	127
7.7 Wissenstraining: Vertragsarten .....	129
<b>Lernsituation 8: Kaufvertragsstörungen (Leistungsstörungen)</b> .....	<b>132</b>
8.1 Arbeitsaufträge .....	132
8.2 Informationsblatt: Schlechtleistung .....	132
8.3 Informationsblatt: Sachmangel (I) .....	134
8.4 Informationsblatt: Sachmangel (II) .....	135
8.5 Informationsblatt: Nacherfüllung und digitaler Mangel .....	136
8.6 Zusammenfassung: Mangelarten .....	137
8.7 Informationsblatt: Mängelrüge .....	138
8.8 Zusammenfassung: Rechte des Käufers beim Vorliegen einer Schlechtleistung .....	139
8.9 Informationsblatt: Rechtsquellen .....	140
8.10 Informationsblatt: Rechtsquellen .....	142
8.11 Wissenstraining: Schlechtleistung – Rechtsfälle zur Beurteilung .....	144
8.12 Exkurs: Unmöglichkeit der Leistung .....	146
8.13 Informationsblatt: Leistungszeitpunkt des Verkäufers .....	147
8.14 Informationsblatt: Voraussetzungen der Nicht-Rechtzeitig-Lieferung .....	148
8.15 Informationsblatt: Rechte des Käufers bei Nicht-Rechtzeitig-Lieferung .....	151
8.16 Zusammenfassung: Nicht-Rechtzeitig-Leistung .....	152
8.17 Arbeitsblatt: Rechte des Käufers bei einer Schlechtleistung .....	153
8.18 Arbeitsblatt: Nicht-Rechtzeitig-Lieferung (I) .....	155
8.19 Arbeitsblatt: Nicht-Rechtzeitig-Lieferung (II) .....	156
8.20 Übungsaufgaben: Nicht-Rechtzeitig-Lieferung .....	157
<b>Lernsituation 9: Entscheidung zwischen Eigenfertigung oder Fremdbezug</b> .....	<b>165</b>
9.1 Arbeitsaufträge .....	165
9.2 Informationsblatt: Bedingungen der Produktion .....	165
9.3 Informationsblatt: Entscheidungsdimensionen und Qualitätsaspekte .....	167
9.4 Arbeitsblatt: Entscheidung Eigenfertigung oder Fremdbezug (Make or buy) .....	168
9.5 Übungsblatt: Eigenfertigung oder Fremdbezug (Make-or-Buy-Entscheidung) .....	169

### Anforderungssituation 3 Einstieg ins Marketing

<b>Lernsituation 1: Der Haustierroboter</b> .....	<b>171</b>
1.1 Arbeitsaufträge .....	171
<b>Lernsituation 2: Strategische Analyse</b> .....	<b>172</b>
2.1 Arbeitsauftrag .....	172
2.2 Informationsblatt: Portfolio-Analyse .....	173
<b>Lernsituation 3: Erstellung einer Portfolio-Matrix</b> .....	<b>174</b>
3.1 Arbeitsauftrag .....	174
<b>Lernsituation 4: Erstellung einer Marketing-Konzeption</b> .....	<b>175</b>
4.1 Arbeitsaufträge .....	175
4.2 Informationsblatt: Marketing .....	176
4.3 Informationsblatt: Marktanteil .....	177
4.4 Informationsblatt: Erhebungsformen der Marktforschung .....	178
4.5 Informationsblatt: Produkt- und Produktprogrammpolitik .....	179
4.6 Informationsblatt: Produktlebenszyklus .....	179
4.7 Informationsblatt: Produktprogrammpolitik .....	181
4.8 Informationsblatt: Kommunikationspolitik .....	182
4.9 Informationsblatt: Kommunikationspolitik – der Marketingmix .....	183
4.10 Informationsblatt: Werbetreibende, Werbeobjekt, Werbesubjekt .....	184
4.11 Informationsblatt: Unterschied Werbemittel/Werbeträger, Werbebotschaft .....	185
4.12 Informationsblatt: Schritte des Werbeplans .....	186

4.13	Informationsblatt: Preispolitik .....	187
4.14	Informationsblatt: Preispositionierungsstrategien .....	188
4.15	Informationsblatt: Ansatzpunkte der Preisfestsetzung .....	189
4.16	Informationsblatt: Preisdifferenzierung .....	190
4.17	Informationsblatt: Konditionen- und Servicepolitik .....	191
4.18	Informationsblatt: Distributionspolitik .....	192
4.19	Informationsblatt: Akquisitorische Distribution – Absatzorgane und Absatzwege .....	193
4.20	Informationsblatt: Absatzhelfer .....	194
4.21	Informationsblatt: Sonderformen des Absatzes .....	195
<b>Lernsituation 5: Vertiefung zum Marketing-Mix – Die zunehmende Bedeutung des Online-Marketings ..</b>		<b>196</b>
5.1	Arbeitsaufträge .....	196
5.2	Vertiefungsaufgaben .....	197
5.3	Arbeitsaufträge .....	197
5.4	Übungsaufgaben Produktpolitik .....	198
5.5	Optimierung der Preisbildung .....	199
5.6	Übungsaufgaben .....	199
5.7	Arbeitsblatt: Preisbestimmung für einen Charterflug .....	201
5.8	Arbeitsblatt: Preisbestimmung für ein Produkt .....	202
5.9	Arbeitsaufträge .....	202
<b>Anforderungssituation 4 Duale Ausbildung und Personal</b>		
<b>Lernsituation 1: Ausbildungsbetrieb in der dualen Ausbildung werden .....</b>		<b>204</b>
1.1	Arbeitsaufträge .....	204
1.2	Vertiefungsaufgaben .....	204
1.3	Arbeitsblatt: Ausbildungsvertrag (I): Prüfen Sie die Eintragungen auf Richtigkeit. ....	206
1.4	Arbeitsblatt: Ausbildungsvertrag (II) .....	208
1.5	Informationsblatt: Duale Berufsausbildung .....	209
1.6	Informationsblatt: Berufsbildungsgesetz (BBiG) .....	210
1.7	Informationsblatt: Ausbildungsordnung .....	211
1.8	Informationsblatt: Ausbildungsvertrag (I) .....	212
1.9	Informationsblatt: Ausbildungsvertrag (II) .....	213
1.10	Informationsblatt: Pflichten von Auszubildenden und Ausbildenden .....	214
1.11	Informationsblatt: Überstunden bei Auszubildenden .....	215
1.12	Informationsblatt: Freistellung des Auszubildenden für die Berufsschule .....	216
1.13	Informationsblatt: Kündigung des Ausbildungsverhältnisses (I) .....	217
1.14	Informationsblatt: Kündigung des Ausbildungsverhältnisses (II) .....	218
1.15	Informationsblatt: Rechtsrahmen der Berufsausbildung .....	219
1.16	Wissenstraining: Berufsausbildung (I) .....	220
1.17	Wissenstraining: Berufsausbildung (II) .....	223
1.18	Wissenstraining: Berufsausbildung (III) .....	225
1.19	Wissenstraining: Berufsausbildung (IV) .....	227
<b>Lernsituation 2: Besonderheiten bei jugendlichen Auszubildenden .....</b>		<b>228</b>
2.1	Arbeitsauftrag .....	228
2.2	Vertiefungsaufgaben (I) .....	228
2.3	Vertiefungsaufgaben zur Dualen Ausbildung (II) .....	229
<b>Lernsituation 3: Ordentliche und außerordentliche Kündigung .....</b>		<b>231</b>
3.1	Arbeitsaufträge .....	231
3.2	Fälle zur Vertiefung .....	231
3.3	Anwendungsaufgaben .....	232
3.4	Arbeitsblatt: Berechnung von Kündigungsfristen .....	233
3.5	Informationsblatt: Kündigung von Arbeitsverträgen .....	237
3.6	Informationsblatt: Kündigungsgründe bei Arbeitsverträgen .....	238
3.7	Informationsblatt: Die Rolle des Betriebsrats bei der Kündigung von Arbeitsverträgen .....	239
3.8	Informationsblatt: Kündigungsfristen .....	240
3.9	Informationsblatt: Kündigungsschutz spezieller Arbeitnehmer (I) .....	241
3.10	Informationsblatt: Kündigungsschutz spezieller Arbeitnehmer (II) .....	242
3.11	Informationsblatt: Kündigungsschutz spezieller Arbeitnehmer (III) .....	243
3.12	Arbeitsblatt: Checkliste für Kündigungen von Mitarbeitern durch den Arbeitgeber .....	244

3.13	Informationsblatt Schritte im Kündigungsverfahren	246
3.14	Informationsblatt: Mitbestimmung des Betriebsrats bei Kündigungen	247
3.15	Übungsaufgaben: Kündigung und Kündigungsschutz	248
<b>Lernsituation 4: Was muss in einem Arbeitszeugnis stehen?</b>		<b>252</b>
4.1	Arbeitsaufträge	252
4.2	Arbeitsblatt: Arbeitszeugnis	253
4.3	Informationsblatt: Das Arbeitszeugnis	253
4.4	Informationsblatt: Aufbau eines Arbeitszeugnisses	256
4.5	Informationsblatt: Typische Formulierungen in Arbeitszeugnissen (I)	257
4.6	Informationsblatt: Typische Formulierungen in Arbeitszeugnissen (II)	259

## Anforderungssituation 5 Betriebliche Mitbestimmung und Tarifverträge

<b>Lernsituation 1: Gründung eines Betriebsrats</b>		<b>261</b>
1.1	Arbeitsaufträge	261
1.2	Informationsblatt: Auszüge aus dem Betriebsverfassungsgesetz (BetrVG)	262
<b>Lernsituation 2: Rechte des Betriebsrats</b>		<b>264</b>
2.1	Arbeitsaufträge	264
2.2	Informationsblatt: Die Abstufung der Beteiligungsrechte des Betriebsrats	264
2.3	Lösungsblatt: Rechte des Betriebsrats	265
2.4	Informationsblatt: Auszug aus dem Betriebsverfassungsgesetz (BetrVG)	266
2.5	Informationsblatt: Grundlagen Arbeitsrecht	268
2.6	Informationsblatt: Der Betriebsrat (I)	269
2.7	Informationsblatt: Der Betriebsrat (II)	270
2.8	Informationsblatt: Rechte des Betriebsrats (I)	271
2.9	Informationsblatt: Jugend- und Auszubildendenvertretung (JAV)	272
2.10	Übungsaufgaben: Betriebsrat und Jugend- und Auszubildendenvertretung	273
<b>Lernsituation 3: Tarifvertrag</b>		<b>278</b>
3.1	Arbeitsaufträge	278
3.2	Informationsblatt: Rahmenbedingungen des Arbeitsrechts	279
3.3	Informationsblatt: Arbeitsrecht	280
3.4	Informationsblatt: Auszug aus einem Tarifvertrag	281
3.5	Exkurs: Arbeitskampf	282
3.6	Übungsaufgaben: Tarifvertrag	283

## Anforderungssituation 6 Investition und Finanzierung

<b>Lernsituation 1: Statische Investitionsrechnung</b>		<b>286</b>
1.1	Arbeitsauftrag	286
1.2	Informationsblatt: Investition und Finanzierung	287
1.3	Informationsblatt: Investitionsarten	288
1.4	Informationsblatt: Wege der Kapitalbeschaffung	289
1.5	Informationsblatt: Investitionsentscheidungsprozess	290
1.6	Informationsblatt: Investitionsrechnung und Anlagekosten	291
1.7	Informationsblatt: Kalkulatorische Abschreibung und kalkulatorische Zinsen	292
1.8	Informationsblatt: Rentabilität und Amortisation	293
1.9	Informationsblatt: Verfahren zur Beurteilung einer Investition	295
1.10	Informationsblatt: Kostenvergleichsrechnung	296
1.11	Informationsblatt: Gewinn-, Rentabilitäts- und Amortisationsvergleichsrechnung	298
1.12	Übungsaufgaben: Investitionsrechnung	299
1.13	Arbeitsblatt: Einfache Kostenvergleichsrechnung	302
1.14	Arbeitsblatt: Detaillierte Kostenvergleichsrechnung	303
<b>Lernsituation 2: Kreditfinanzierung und Darlehensarten</b>		<b>307</b>
2.1	Arbeitsaufträge	307
2.2	Informationsblatt: Möglichkeiten der Fremdkapitalfinanzierung	307
2.3	Informationsblatt: Kontokorrentkonto	309
2.4	Informationsblatt: Darlehensarten	310



2.5	Arbeitsblatt: Darlehensarten	312
2.6	Informationsblatt: Kreditarten, Schufa, Verbraucherinsolvenzverfahren	313
2.7	Übungsaufgabe: Vergleich Ratendarlehen und Annuitätendarlehen	314
2.8	Übungsaufgaben: Kredit- und Darlehensarten	315
<b>Lernsituation 3: Kreditsicherheiten</b>		<b>319</b>
3.1	Arbeitsauftrag	319
3.2	Informationsblatt: Risiken der Kreditgewährung	320
3.3	Informationsblatt: Factoring	321
3.4	Informationsblatt: Bürgschaft	322
3.5	Informationsblatt: Zession	323
3.6	Informationsblatt: Faustpfandkredit	324
3.7	Informationsblatt: Sicherungsübereignung	325
3.8	Informationsblatt: Kreditsicherung durch Immobilien	326
3.9	Aufgaben zur Kreditsicherung: Situationstraining	327
3.10	Aufgaben zur Kreditsicherung: Multiple-Choice-Aufgaben	329
<b>Lernsituation 4: Welche Vorteile hat das Leasing?</b>		<b>331</b>
4.1	Arbeitsauftrag	331
4.2	Informationsblatt: Kreditkauf und Leasing (am Beispiel eines Pkw)	332
4.3	Informationsblatt: Leasing	333
4.4	Informationsblatt: Kreditkauf oder Leasing	335
4.5	Übungsaufgaben: Kreditkauf und Leasing	336
<b>Lernsituation 5: Zahlungsverzug</b>		<b>337</b>
5.1	Arbeitsauftrag	337
5.2	Informationsblatt: Verzug des Schuldners	337
5.3	Informationsblatt: Vertiefungsteil Nicht-Rechtzeitig-Zahlung	339
5.4	Informationsblatt: Rechte des Verkäufers bei Nichtzahlung durch den Käufer	340
5.5	Informationsblatt: Außergerichtliches Mahnverfahren	342
5.6	Informationsblatt: Gerichtliches Mahnverfahren	343
5.7	Arbeitsblatt: Rechte des Käufers bei Nicht-Rechtzeitig-Zahlung	344
5.8	Arbeitsblatt: Gerichtliches Mahnverfahren	345
5.9	Übungsaufgaben: Nicht-Rechtzeitig-Zahlung (Zahlungsverzug)	346
5.10	Übungsaufgabe: Nicht-Rechtzeitig-Zahlung	352
<b>Lernsituation 6: Budgetplanung</b>		<b>354</b>
6.1	Arbeitsaufträge	354
6.2	Arbeitsblatt: Budgetplanung	354

## Anforderungssituation 7 Das eigene Unternehmen präsentieren

<b>Lernsituation 1: Das eigene Unternehmen präsentieren</b>		<b>356</b>
1.1	Arbeitsaufträge	356
1.2	Informationsblatt: Unternehmensleitbild	357
1.3	Informationsblatt: Unternehmensbranchen	358
1.4	Informationsblatt: Unternehmensorganisation	359
1.5	Informationsblatt: Grundmodelle der Unternehmensorganisation	361
1.6	Informationsblatt: Wertschöpfung	363
1.7	Informationsblatt: Mitarbeit von abhängigen Beschäftigten im Unternehmen	363
1.8	Informationsblatt: Vollmachten und Stellvertretung	364
1.9	Methodische Hinweise zur Präsentation	365
1.10	Vertiefungsaufgaben zur Aufbauorganisation	365
1.11	Vertiefungsteil Handelsrechtliche Vollmachten	371
1.12	Vertiefungsaufgaben: Vollmachten im Unternehmen	373

## Anforderungssituation 8 Markt

<b>Lernsituation 1: Der Preisbildungsprozess</b>		<b>378</b>
1.1	Das Nachfrageverhalten	378
1.2	Informationsblatt: Das Nachfrageverhalten	379
1.3	Das Angebotsverhalten	380

1.4	Informationsblatt: Das Angebotsverhalten .....	381
1.5	Die Marktsituation .....	382
1.6	Informationsblatt: Der Preisbildungsprozess .....	383
1.7	Marktprozesse bei Verschiebung von Angebots- und Nachfragefunktionen .....	385
1.8	Informationsblatt: Preisbildungsprozess im unvollkommenen Polypol .....	387
1.9	Informationsblatt: Preisbildungsprozess im Oligopol .....	388
	<b>Lernsituation 2: Staatliche Marktbeeinflussung .....</b>	<b>388</b>
2.1	Arbeitsaufträge .....	388
2.2	Informationsblatt: Ansatzpunkte der staatlichen Marktbeeinflussung .....	389
2.3	Informationsblatt: Der Mindestpreis .....	390
2.4	Informationsblatt: Der Höchstpreis .....	391
	<b>Lernsituation 3: Marktveränderungen durch Konzentration und Zusammenarbeit .....</b>	<b>392</b>
3.1	Arbeitsaufträge .....	392
3.2	Informationsblatt: Verbot von Wettbewerbsbeschränkungen .....	392
3.3	Informationsblatt: Kartelle .....	393
3.4	Informationsblatt: Kartellarten und Wettbewerbsbeschränkungen .....	394
3.5	Informationsblatt: Unternehmenszusammenschlüsse .....	396
3.6	Informationsblatt: Arten von Fusionen .....	398
3.7	Informationsblatt: Intensität von Unternehmenszusammenschlüssen .....	399
	<b>Sachwortverzeichnis .....</b>	<b>401</b>

# Anforderungssituation 1

## Unternehmensgründung: Peter Gruber gründet ein Unternehmen

### Lernsituation 1: Den Umsatzerlös als eine Quelle des Unternehmenserfolgs erkennen

*Peter Gruber ist 28 Jahre alt und arbeitet seit Abschluss seiner Berufsausbildung als Fachinformatiker bei einem mittelständischen Systemhaus in Düsseldorf. In der Berufsschule hat er viele betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse erlernt.*

*Seit einiger Zeit denkt er darüber nach, sich beruflich selbstständig zu machen.*

*Zunächst möchte Peter Gruber die Erfolgchancen der beruflichen Selbstständigkeit abschätzen und sich gleichzeitig über mögliche Risiken informieren.*

#### 1.1 Arbeitsaufträge

1. Peter Gruber verfügt als Fachinformatiker über verschiedene Kenntnisse und Fähigkeiten, die er für seine berufliche Selbstständigkeit nutzen kann.
  - 1.1 Entwickeln Sie eine konkrete, in der Praxis leicht umsetzbare Geschäftsidee.
  - 1.2 Beurteilen Sie, in welcher wirtschaftlichen Branche Herr Gruber mit der von Ihnen entwickelten Geschäftsidee tätig wird.
2. Stellen Sie in einer Tabelle die Vor- und Nachteile der beruflichen Selbstständigkeit im Vergleich zur abhängigen Beschäftigung dar. Erläutern Sie kurz Ihre einzelnen Argumente.
3. Leiten Sie aus der Tabelle Risiken ab, die sich für Peter Gruber ergeben.  
Nutzen Sie für diese Aufgaben den ersten Teil des **Arbeitsblattes 1.5**.

#### 1.2 Informationsblatt: Die Branchen der Wirtschaft

Wer sich für die Selbstständigkeit entscheidet, sollte zunächst überlegen, in welcher Branche, also in welchem Wirtschaftszweig, er tätig sein möchte. Vereinfacht kann die folgende Unterscheidung vorgenommen werden:

- **Industriebetriebe**  
Diese Betriebe stellen etwas her. Ziel der Produktion ist die Herstellung von Fertigerzeugnissen aus Werkstoffen.
- **Handelsbetriebe**  
Ziel dieser Betriebe ist der Ankauf und Verkauf von Waren. Im Gegensatz zu Industriebetrieben produzieren diese Unternehmen nicht.
- **Sonstige Dienstleistungsbetriebe**  
*Beispiele:*
  - *Gaststätten- und Beherbergungsgewerbe (z. B. Hotels)*
  - *Speditions- und Verkehrsbetriebe (Transport von Gütern und Personen)*
  - *Finanz- (z. B. Banken) und Versicherungsbetriebe (Risikoabsicherung)*

- *Gesundheit und Pflege*
- *Medien-, Telekommunikations- und Werbeunternehmen*

Die Abgrenzung ist dabei nicht immer eindeutig möglich. So kann eine Bäckerei ein Industrie- oder Handwerksbetrieb und zugleich ein Dienstleistungsbetrieb sein.

Sachleistungs-/Industrieunternehmen		
Urerzeugungsunternehmen		Fertigungsunternehmen
<b>Abbau von Bodenschätzen</b>	<b>Gewinnung von Naturprodukten</b>	
Förderung von Rohstoffen aus dem Boden	Mehrmalige Nutzung des Bodens	Be- und Verarbeitung von Rohstoffen
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Kohlebergbau</li> <li>■ Goldminen</li> <li>■ Sand-/Kiesgruben</li> <li>■ Erdöl-/Erdgasförderung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Forstwirtschaft</li> <li>■ Landwirtschaft (Ackerbau und Viehzucht)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Möbelfabrik</li> <li>■ Automobilfabrik</li> <li>■ Chemiefabrik</li> <li>■ Kraft-/Stahlwerke</li> <li>■ Großbäckerei</li> </ul>

Handelsunternehmen		
An- und Verkauf von Waren (Sortimentsbildung usw.)		
Einzelhandel		Großhandel
Stationär	Online	
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Lebensmittel (Supermärkte, Discounter)</li> <li>■ Bekleidung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Spezialhandel (Bekleidung, Werkzeuge)</li> <li>■ unterschiedliche Produktgruppen, Marktplätze (z. B. Amazon)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Lebensmittel</li> <li>■ Werkzeuge</li> <li>■ Stahlwaren</li> </ul>

Dienstleistungsunternehmen		
Kreditinstitute	Versicherungen	Versorgungsbetriebe
Kreditvergabe und Kapitalanlage	Absicherung finanzieller Risiken	Stoffversorgung und Personenverkehr
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Sparkassen</li> <li>■ Privatbanken</li> <li>■ Volks- und Raiffeisenbanken</li> <li>■ Ausländische Banken</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Individualversicherungen (z. B. Haftpflichtversicherung)</li> <li>■ Sozialversicherung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Stadtwerke</li> <li>■ Verkehrsbetriebe (regional/überregional)</li> </ul>
Transporteure	Servicedienstleister	
Güterverkehr	Angebot immaterieller Güter/Leistungen	
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Spediteure</li> <li>■ Bus-/Taxiunternehmen</li> <li>■ Reiseveranstalter</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Werbeagenturen</li> <li>■ IT-Unternehmen</li> <li>■ Telekommunikationsunternehmen</li> <li>■ Steuer-/Unternehmensberater</li> <li>■ Ärzte, Pfleger, Rechtsanwälte</li> </ul>	



### 1.3 Folgesituation

Peter Gruber erhält als Mitarbeiter ein monatliches Bruttogehalt von 3.380,00 EUR. Davon zieht sein Arbeitgeber 490,00 EUR Lohnsteuer sowie 690,00 EUR für seine Sozialversicherungsbeträge ab, sodass ihm 2.200,00 EUR monatlich netto als Einkommen verbleiben.

Für seine Planung geht er nun davon aus, dass er als Selbstständiger täglich 8 Stunden und wöchentlich 5 Tage arbeiten kann. Dies bedeutet, dass er 176 Stunden monatlich als Arbeitsleistung einsetzen kann.

Nach seiner Einschätzung wird er nicht seine gesamte Arbeitszeit seinen Kunden in Rechnung stellen können. Den Zeitumfang für diese Arbeitszeit schätzt er monatlich auf 26 Stunden.

### 1.4 Arbeitsaufträge

Peter Gruber geht bei seiner Planung davon aus, dass er für seine Kunden monatlich eine Arbeitsleistung von 150 Stunden erbringen kann.

1. Begründen Sie anhand von Beispielen, warum Peter Gruber nicht seine gesamte monatlich eingesetzte Arbeitszeit seinen Kunden als Leistungseinsatz berechnen kann.
2. Beschreiben Sie mit Hilfe des Arbeitsblattes 1.5 den Wertschöpfungsprozess, den Herr Gruber hier anstrebt.

### 1.5 Arbeitsblatt: Die Leistungen von Unternehmen präsentieren

Unternehmen		
Kurze Beschreibung der Geschäftsidee:		
<hr/>		
<hr/>		
<hr/>		
Branche:		
<hr/>		
Leistungseinsatz	Wertschöpfung	Leistungsabgabe
Halten Sie hier die <b>Leistungsfaktoren</b> fest, die notwendig sind, um Ihre Geschäftsidee erfolgreich umzusetzen.	Beschreiben Sie hier, welcher „Mehrwert“ sich durch den Unterschied zwischen Leistungseinsatz und Leistungsabgabe erreichen lässt.	Erklären Sie hier, welche <b>Leistung</b> das von Ihnen gegründete Unternehmen gegenüber den Kunden erbringt. Mit welchen Preisen ist am Markt zu rechnen?
<hr/>	<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>	<hr/>

## Lernsituation 2: Den Wert des Leistungseinsatzes als Faktor des Unternehmenserfolgs erkennen

Peter Gruber möchte seine Fähigkeit zum Programmieren von Webpages zunächst nebenberuflich anbieten. Er hat eine Webpage erstellt, um seine Leistungen im Markt bekanntzumachen. Zur Erbringung seiner Leistung nutzt er seinen Laptop sowie entsprechende Software. Mit seiner Freundin Janine Wagner, die über Kenntnisse in Webdesign verfügt, hat er vereinbart, dass diese ihm bei der grafischen Gestaltung unterstützt. Peter weiß, dass er seinen Kunden für seine Leistung einen Stundensatz berechnen kann. Er überlegt nun, welche Kosten für ihn selbst entstehen, wenn er seine Leistung den Kunden anbieten wird.

### 2.1 Arbeitsaufträge

Zur Erbringung einer Leistung ist gleichzeitig immer ein Leistungseinsatz notwendig (siehe **Informationsblatt 1**).

Überlegen Sie, welche Leistungsfaktoren Peter Gruber zur Erbringung seiner Leistung konkret einsetzen muss.

### 2.2 Informationsblatt: Die Leistungsfaktoren von Unternehmen

Unternehmen haben ein vorrangiges Ziel: **Leistungen an ihre Kunden abgeben**. Dies können Fertigerzeugnisse, Handelswaren oder Dienstleistungen sein.

Dabei gilt: **Keine Leistungsabgabe ohne vorherigen Leistungseinsatz**.

Grundsätzlich setzt jedes Unternehmen Arbeitskraft (Unternehmensinhaber sowie Mitarbeiter) und Betriebsmittel (materielle Gegenstände) ein, um seine Leistung zu erbringen. Diese beiden Faktoren werden daher auch Leistungsfaktoren genannt.

#### Arbeitskraft

Auf den Einsatz menschlicher Arbeit können Unternehmen oft nicht verzichten. Hierunter fallen alle geistigen und physischen (manuelle, handwerkliche) Tätigkeiten. Bei kleineren Betrieben (z. B. Startups, Solo-Selbstständige) werden sie allein vom Unternehmensinhaber erbracht. Er leitet das Unternehmen, entwickelt Ideen, trifft Entscheidungen (geistige Arbeit). Gleichzeitig führt er jedoch auch physische Tätigkeiten aus (vom Schreiben einer E-Mail bis zum Verpacken der Ware). In der Regel kann eine Arbeitskraft sämtliche im Unternehmen anfallenden Tätigkeiten jedoch nicht allein bewältigen. Der Unternehmensinhaber beschäftigt dann Mitarbeiter/innen. Auch diese erbringen physische oder geistige Tätigkeiten bzw. eine Kombination von beidem.

Abhängig davon, in welchem Arbeitsbereich die Mitarbeiter eingesetzt werden, unterscheidet man:

- Gewerblich-technischen Tätigkeiten. Hier überwiegt die physische Arbeit.  
*Beispiel: Typische Tätigkeitsbereiche sind Handwerker wie z. B. Dreher oder Elektriker in der Produktion, Mechatroniker oder Monteure.*
- Kaufmännische Tätigkeiten. Hier überwiegt die geistig-ausführende Arbeit.  
*Beispiel: Typische Tätigkeitsbereiche sind Arbeiten in der Verwaltung wie dem Materialeinkauf, dem Verkauf von Waren, der Buchhaltung, der Personalabteilung.*
- Kreative Tätigkeiten. Hier überwiegt die geistig-kreative Arbeit.  
*Beispiel: Typische Tätigkeitsbereiche sind Arbeiten als Designer oder als Gestalter in einer Werbeagentur.*

In der Praxis ist eine eindeutige Unterscheidung der einzelnen Arbeitsbereiche häufig nicht möglich.

### Betriebsmittel

**Betriebsmittel sind alle Gegenstände, die langfristig vom Unternehmen genutzt werden.**

Gebräuchlich ist auch der Begriff „Gebrauchsgüter“. Im Gegensatz zu „Verbrauchsgütern“, die bei ihrer Nutzung sofort komplett an Wert verlieren, erfolgt der Wertverlust bei den Gebrauchsgütern über einen längeren Zeitraum.

*Beispiel: Gebrauchsgüter sind Maschinen in der Produktion, Pkw und Lkw, Büromöbel und PC (die sogenannte Betriebsausstattung). Nicht dazu gehören etwa Kopierpapier, Druckertoner, Reinigungsmaterial usw. Dies sind Verbrauchsgüter.*

Zu beachten ist, dass diese Betriebsmittel vom Unternehmen lediglich genutzt werden. Sie müssen nicht unweigerlich zum Eigentum des Unternehmens gehören. Vereinfachend gesagt: Das Unternehmen muss die einzelnen Betriebsmittel nicht gekauft haben. So ist es beispielsweise auch möglich, dass Unternehmen Betriebsmittel von anderen Unternehmen mieten bzw. leasen.

Betriebsmittel, die zum Eigentum des Unternehmens gehören, werden auch als Anlagevermögen bezeichnet. Dieser Begriff deutet an, dass die genutzten Gegenstände langfristig genutzt und das für ihre Finanzierung notwendige Kapital langfristig darin angelegt ist.

Unabhängig davon, ob ein Betriebsmittel zum Eigentum des Unternehmens gehört oder nicht, verursacht es weitere Kosten. Hierzu gehören z. B.:

- Energiekosten (Benzin für einen Lkw, Heizkosten für ein Gebäude, Stromverbrauch)
- Instandhaltungs- und Reparaturkosten (Reinigung, Ausbesserung, Wiederingangsetzung usw.)
- Versicherungen (z. B. Kfz-Versicherung, Wohngebäude- und Brandschutzversicherung)

### Kombination von Arbeitskraft und Betriebsmitteln

Die Leistungsfaktoren „Arbeitskraft“ und „Betriebsmittel“ setzt jedes Unternehmen ein.

Selbst Solo-Selbstständige, die z. B. gewerblichen Kunden das Programmieren von Homepages anbieten, setzen die eigene Arbeitskraft und beispielsweise einen Laptop als Betriebsmittel ein.

## Lernsituation 3: Ermittlung des Unternehmenserfolgs

Peter Gruber plant nach seinem Ausflug in die nebenberufliche Tätigkeit, ein Unternehmen in Vollzeit zu gründen. Er möchte Computer-Hardware an Kunden verkaufen und ein passendes Serviceangebot bieten. Die Leistung seines Unternehmens besteht vor allem darin, Desktop-Rechner nach kundenindividuellen Vorgaben zu konfigurieren.

Er hat sich bereits Gedanken gemacht, welche Dinge er für die Gründung seines Unternehmens benötigt. Zusammen mit einem Freund hat er folgende Informationen gesammelt:

Investitionen für die Unternehmensgründung		
Anzahl	Vermögensgegenstand	Anschaffungswert
1	Ladentheke (Nutzungsdauer 8 Jahre)	19.200,00 EUR
36	Regale (Nutzungsdauer 8 Jahre), gesamt:	24.960,00 EUR
1	Computer mit Drucker und Server (Eigennutzung, Nutzungsdauer 2 Jahre)	5.280,00 EUR
1	Außenwerbung (beleuchtet) Nutzungsdauer 10 Jahre)	14.400,00 EUR
1	Registrierkasse (Nutzungsdauer 8 Jahre)	2.880,00 EUR
5	Werkzeuge und Messgeräte (Nutzungsdauer 5 Jahre)	10.200,00 EUR
diverse	Bauteile für die Konfiguration von PCs, 400 EUR/St. (Gehäuse, Motherboards, Festplatten usw., Erstanschaffung ausreichend für 50 PCs)	20.000,00 EUR
diverse	Bargeld für die Registrierkasse (Wechselgeld)	3.080,00 EUR

Des Weiteren rechnet er mit folgenden monatlichen Kosten:

Monatliche regelmäßig auftretende Kosten	
Miete für das Ladenlokal	1.400,00 EUR/Monat
Energiekosten für das Ladenlokal	400,00 EUR/Monat
Werbung (Kosten für Werbemaßnahmen wie Google-Ranking)	500,00 EUR/Monat
Büromaterial (durchschnittlich)	300,00 EUR/Monat
Steuern und Abgaben	600,00 EUR/Monat
Sonstiges (Telekommunikationskosten, Reinigung usw.)	1.800,00 EUR/Monat

Der geplante durchschnittliche Verkaufspreis für einen Kunden-PC soll 600,00 EUR betragen.

### 3.1 Arbeitsaufträge

Erarbeiten Sie eine Kostenaufstellung für Peter Gruber. Verwenden Sie dafür das **Informationsblatt 3.2** und das **Arbeitsblatt 3.3**.



## 3.2 Informationsblatt: Was man für ein Unternehmen benötigt

Für die Gründung eines Unternehmens benötigt man Geld („Startkapital“). Täglich müssen Zahlungen vorgenommen werden. Man unterscheidet grundsätzlich:

- Zahlungen für die Anschaffung von **langfristig nutzbaren Gegenständen**  
Betriebswirtschaftlich nennt man diese Gegenstände Betriebsmittel bzw. **Anlagevermögen**. Das Besondere an diesen Einkäufen ist, dass hier zwar eine Geldzahlung an den Lieferanten (Verkäufer) stattfindet, dies jedoch **keine Kosten** darstellt.  
*Beispiel: Ein Unternehmen verfügt über 10.000 EUR auf dem Bankkonto. Es kauft eine Maschine für 10.000 EUR. Der Einkauf stellt keine Kosten dar, weil nun das Unternehmen (statt des Geldes) über Anlagevermögen im Wert von 10.000 EUR verfügt.*
- Zahlungen für die Anschaffung von **kurzfristig nutzbaren Gegenständen**  
Betriebswirtschaftlich nennt man diese Gegenstände **Verbrauchsmaterial**. Es findet also ebenfalls ein Zugang von Vermögenswerten statt (z. B. Werkstoffe, Büromaterial). Diese werden jedoch schnell verbraucht. Diesen Verbrauch nennt man **Kosten**, sofern er betrieblich bedingt ist. Werkstoffe werden bis zur Verarbeitung und Handelswaren bis zum Verkauf häufig zwischengelagert und gehören dann zum **Umlaufvermögen** des Unternehmens.  
*Beispiel: Ein Unternehmen verfügt über 10.000 EUR auf dem Bankkonto. Es kauft Rohstoffe für 10.000 EUR, die zunächst gelagert, dann aber schnell in der Fertigung in Erzeugnisse umgewandelt werden (Produktion). Der Einkauf führt daher (relativ schnell) zu Kosten, denn die Rohstoffe werden aus dem Lager entnommen und sind dann (in der ursprünglichen Form) nicht mehr vorhanden.*
- Zahlungen für die **Nutzung von Dienstleistungen**  
Auch für Dienstleistungen müssen Unternehmen Geld zahlen. Die Nutzung der Arbeitsleistungen außenstehender Unternehmen stellt ebenfalls **Kosten** dar.  
*Beispiel: Ein Unternehmen verfügt über 10.000 EUR auf dem Bankkonto. Es beauftragt eine Werbeagentur zur Durchführung einer Werbemaßnahme und zahlt hierfür 10.000 EUR.*

Alle Geldausgaben erfolgen aus dem gleichen Grund: Das Unternehmen setzt die erhaltenen Gegenstände und Dienstleistungen ein, um selbst eine Leistung zu erbringen. Bei Industrieunternehmen ist dies (vereinfacht) die Herstellung von Fertigerzeugnissen, die (möglichst) mit Gewinn an Kunden verkauft werden. Diese **Umsatzerlöse** führen dann wiederum zu **Geldeinnahmen**.

Unternehmen setzen also Leistungen ein, um daraus selbst eine Leistung zu erwirtschaften. Wir betrachten hier einen Transformationsprozess von Input- zu Output-Gütern.

Eine Besonderheit stellt dabei die Anschaffung von Anlagevermögen dar. Wie oben schon dargestellt, verursacht der Kauf von Anlagegütern erst einmal keine Kosten (Ausnahme: Kosten der Finanzierung). Die Gegenstände des Anlagevermögens verlieren jedoch über die Nutzungszeit hinweg an Wert. Diese **Abnutzung (Wertverlust)** bildet dann einen Kostenfaktor. Betriebswirtschaftlich nennt man diese Kosten **Abschreibung**. Indem die Abschreibung als Kosten in die Erfolgsrechnung einfließt, hat sie auch eine **Finanzierungsfunktion** für zukünftig neu zu beschaffende Güter des Anlagevermögens. Die betrieblich verursachten Kosten gehen nämlich in die Preiskalkulation der produzierten Güter und Dienstleistungen ein und bestimmen damit die Höhe der Umsatzerlöse.

Durch die damit verbundenen Rückflüsse an liquiden Mitteln können z. B. in Zukunft anfallende Wiederbeschaffungen von abgeschriebenem Vermögensgegenständen finanziert werden.

### 3.3 Arbeitsblatt: Investitionsplan und Kostenübersicht

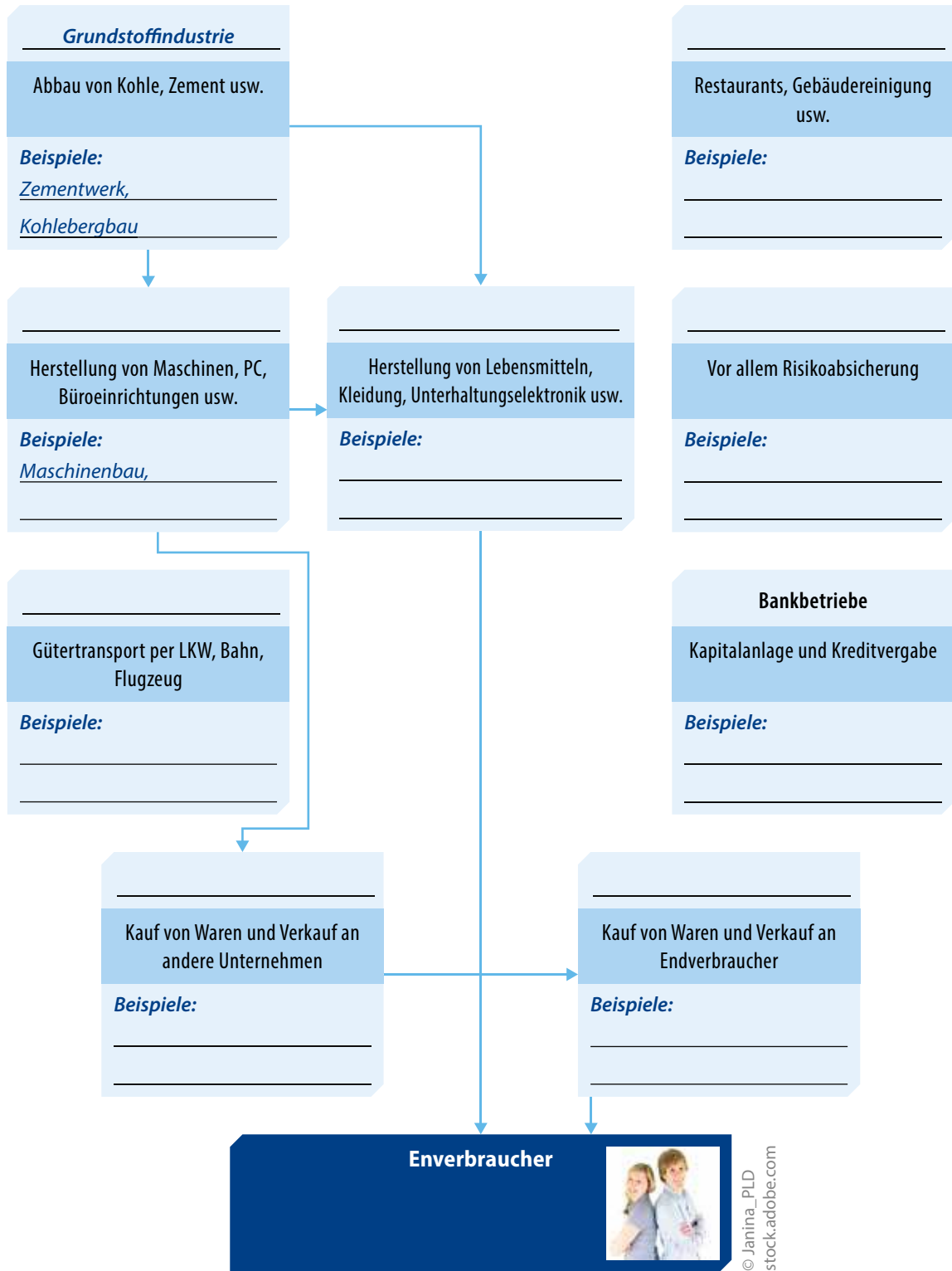
Übersicht über das Vermögen des Unternehmens am Gründungstag		
<b>I. Anlagevermögen</b> (langfristig im Unternehmen gebunden)		<i>monatl. Wertverlust</i>
_____	EUR	_____ EUR
_____	EUR	_____ EUR
_____	EUR	_____ EUR
_____	EUR	_____ EUR
_____	EUR	_____ EUR
_____	EUR	_____ EUR
<b>II. Umlaufvermögen</b> (kurzfristig im Unternehmen gebunden)		
_____	EUR	
_____	EUR	
<b>Summe</b>	EUR	

Übersicht Kosten pro Monat:		
Monatliche Kosten, die grundsätzlich anfallen (auch, wenn keine PCs verkauft werden).		
_____	EUR	
_____	EUR	
_____	EUR	
_____	EUR	
_____	EUR	
_____	EUR	
<i>Abschreibung (Wertverlust des AV)</i>	EUR	
<b>Summe</b>	EUR	
<b>Kosten für die Konfiguration eines PCs:</b>		
Bauteile	EUR/St.	

Kalkulation des Monatserfolgs:			
Angenommen, es werden ... PCs hergestellt und verkauft:			
Umsatzerlöse	Verkaufspreis pro St.	Stück	= _____ EUR/Monat
	_____ EUR	_____	
- Kosten für Bauteile	Kosten pro St.	Stück	= _____ EUR/Monat
	_____ EUR	_____	
- Sonstige Kosten pro Monat			_____ EUR/Monat
= Erfolg (Gewinn/Verlust) pro Monat			_____ EUR/Monat

### 3.4 Übungsteil

Finden Sie anhand der vorgegebenen Begriffe Beispiele für Unternehmen, die in den unterschiedlichen Branchen tätig sind.



Begriffe:

	Bankbetriebe	Sonstige Dienstleister	Einzelhandelsbetriebe
Versicherungen	Großhandelsbetriebe	Speditionsbetriebe	Investitionsgüterindustrie
			Konsumgüterindustrie

## Lernsituation 4: Fragestellungen zur erweiterten Geschäftstätigkeit

Peter Gruber hat ein Unternehmen gegründet. In einem gemieteten Ladenlokal verkauft er Hardware. Neben dem Zusammenbau von Computern nach individuellen Kundenwünschen bietet er auch Reparaturen und Software-Pflege an. Gleichzeitig betreibt er einen Webshop.

Voraussetzung für die Unternehmensgründung war die Anmeldung seines Gewerbes beim zuständigen Ordnungs- und Gewerbeamt.

Zunächst beschäftigte Peter Gruber zwei Mitarbeiter.

Als die Umsätze zunahm, stellte er eine Verkäuferin und zwei weitere technische Mitarbeiter ein. Hinzu kam dann noch ein Mitarbeiter, der die kaufmännischen Tätigkeiten übernahm.

Den Erfolg seines Unternehmens ermittelte Peter Gruber in den ersten Monaten aufgrund einer Einnahmen-Überschussrechnung, die er von einem Steuerberater durchführen ließ.

Jetzt stellt er sich die Frage, ob er mit zunehmender Geschäftstätigkeit in rechtlicher Hinsicht anderen Anforderungen genügen muss. Nach ersten Recherchen überlegt er auch, ob es Sinn machen könnte, eine andere Rechtsform anzustreben.



© G.Go – stock.adobe.com

### 4.1 Arbeitsaufträge

Statt eine Einnahmen-Überschuss-Rechnung durchzuführen, hat Peter Gruber einen Steuerberater beauftragt, der jetzt die Buchführung übernimmt.

1. Begründen Sie, warum es für Herrn Gruber nicht mehr ausreicht, eine Einnahmen-Überschuss-Rechnung zu erstellen.
2. Erarbeiten Sie im Unterricht mögliche Anforderungen, die Herr Gruber mit seiner zunehmenden Geschäftstätigkeit beachten muss.
3. Ergänzen Sie die fehlenden Merkmale zur Einzelunternehmung im **Arbeitsblatt 4.4**.

### 4.2 Informationsblatt: Handelsregister und Gewerbeanmeldung

#### Auszug aus dem Handelsregister

Handelsregister A des Amtsgerichts Musterstadt		Ausdruck Abruf vom 02.06.20x1		HRA 12541	
Nummer der Eintragung	a) Firma b) Sitz, Niederlassung, inländische Geschäftsanschrift, Zweigniederlassung c) Gegenstand des Unternehmens	a) Allgemeine Vertretungsregelung b) Inhaber, persönlich haftende Gesellschafter, Geschäftsführer, Vorstand, Vertretungsberechtigte und besondere Vertretungsbefugnis	Prokura	a) Rechtsform, Beginn und Satzung b) Sonstige Rechtsverhältnisse c) Kommanditisten, Mitglieder	a) Tag der Eintragung b) Bemerkungen
1	a) Gruber IT Solutions e.K. b) Musterstadt Geschäftsanschrift: Beispielstraße 1, 12345 Musterstadt c) Handel von IT-Bauteilen	a) Vertretung durch Geschäftsinhaber Peter Gruber, geb. 11.05.1999 b) Peter Gruber, geb. 11.06.1999 c) Handel von IT-Bauteilen	–	a) eingetragener Kaufmann/-frau, 01.03.20x1 b) – c) –	a) 10.01.20x2 b) –