



Reihe „Kompetenz im Industriebetrieb“

Verfasser:

Dr. Eberhard Boller, Dipl.-Hdl.

Hartmut Hug, Dipl.-Hdl.

Matthias Schmid, Dipl.-Hdl.

Dr. Hermann Speth, Dipl.-Hdl.



Merkur
Verlag Rinteln

mvurl.de/t9mx



Der Merkur Verlag Rinteln kooperiert mit JL Education. JL Education bietet lehrplangerechte, didaktisch aufbereitete Erklärvideos für den Wirtschaftsunterricht. Erklärvideos und Materialien des Verlags sind aufeinander abgestimmt und werden an geeigneter Stelle verlinkt. Die Kombination unterschiedlicher Lernmedien erleichtert und erweitert den Spielraum für einen übergreifenden Kompetenzerwerb.

Fast alle in diesem Buch erwähnten Hard- und Softwarebezeichnungen sind eingetragene Warenzeichen. Die in diesem Buch zitierten und verlinkten Internetseiten wurden vor der Veröffentlichung auf rechtswidrige Inhalte in zumutbarem Umfang untersucht. Rechtswidrige Inhalte wurden nicht gefunden. Bei der Aktivierung der Links baut Ihr Browser ggf. eine direkte Verbindung mit den Servern von Drittanbietern (z.B. YouTube) auf. Auf die dort gesammelten Daten haben wir keinen Einfluss.

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.

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.

Coverbild: #1970 – www.colourbox.de

* * * * *

1. Auflage 2024

© 2024 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. 0831-01

ISBN 978-3-8120-0831-0

Vorwort

Das **Schulbuch „Kompetenz im Industriebetrieb 1“** ist der erste Teil einer dreibändigen Buchreihe für den Ausbildungsberuf „**Industriekaufmann/Industriekauffrau**“. Dem Buch liegt der **neue Rahmenlehrplan** zugrunde, der zum 1. August 2024 in Kraft tritt. Es deckt die Inhalte der Lernfelder des ersten Ausbildungsjahres ab:

Lernfeld 1: Das Unternehmen vorstellen und die eigene Rolle mitgestalten

Lernfeld 2: Projekte planen und durchführen

Lernfeld 3: Kundenaufträge bearbeiten und überwachen

Lernfeld 4: Beschaffungsprozesse planen und steuern

Lernfeld 5: Wertströme buchhalterisch dokumentieren und auswerten

Die Lernfelder 6 bis 9 (2. Ausbildungsjahr) werden durch das **Merkurbuch 0832**, die Lernfelder 10 bis 13 (3. Ausbildungsjahr) durch das **Merkurbuch 0833** abgedeckt.

Für die Arbeit mit dem Buch möchten wir auf Folgendes hinweisen:

- Im Vordergrund steht das Ziel, die prozessorientierten Zusammenhänge im Industriebetrieb unter Berücksichtigung der notwendigen Fachsystematik anschaulich darzustellen.

Die Bücher eignen sich ideal als **Informationspool** für die Erarbeitung von Lernsituationen, zur systematischen Wiederholung und zur eigenverantwortlichen Nachbearbeitung. Durch das **integrierte Kompetenztraining** werden neben der Fachkompetenz auch die Selbst- und die Sozialkompetenzen eingeübt.

- Zu vielen Themenbereichen werden **zusammenfassende Übersichten** (sogenannte **Wingmaps**) eingebunden. Diese unterstützen den Erarbeitungsprozess durch einen hohen Grad an **Veranschaulichung**. Sie sind verlinkt zu **Erklärvideos**, in denen die jeweiligen Strukturzusammenhänge didaktisch verständlich erläutert werden. Die zusammenfassenden Übersichten und Erklärvideos vergrößern den didaktisch-methodischen Handlungsspielraum und ermöglichen in ihrem Zusammenspiel die **Verknüpfung fachlicher und digitaler Kompetenzen**.



- Das Symbol **Vorlage** zeigt an, dass zur Bearbeitung der nebenstehenden Aufgabe eine Vorlage (Blankotabelle, Rechenschema o. Ä. in Form ausfüllbarer PDFs) zum **Download** zur Verfügung steht. Die Vorlagen können mithilfe der unter den Symbolen platzierten **QR-Codes** oder der angegebenen **Links** abgerufen und heruntergeladen werden. Die Vorlagen finden Sie ebenfalls unter www.merkur-verlag.de, Suche „0831“, Mediathek „Zusatzmaterial (ZIP)“. Dort können Sie auch eine Gesamt-PDF der Vorlagen herunterladen.


- Zentrales Ziel von Berufsschule ist es, die Entwicklung umfassender **Handlungskompetenz** zu fördern. Das vorliegende Lernbuch wird deshalb durch das **Arbeitsheft „Lernsituationen – Kompetenz im Industriebetrieb 1“** (Merkur-Nr. 1831) ergänzt. Lernbuch und Arbeitsheft sind aufeinander abgestimmt. Im Lernbuch wird im Inhaltsverzeichnis und am Seitenrand durch das nebenstehende Symbol gekennzeichnet, bei welchen Unterrichtsthemen auf geeignete Lernsituationen aus dem Arbeitsheft zurückgegriffen werden kann. Es ist daher ideal, wenn Lernbuch und Arbeitsheft gemeinsam im Unterricht eingesetzt werden.



- Durch die **Verzahnung der Unterrichtsmaterialien** werden der Erwerb themenübergreifender Kompetenzen und die Ausarbeitung der didaktischen Jahresplanung einerseits vereinfacht; durch die **relative Selbstständigkeit** der einzelnen Materialien wird andererseits der pädagogische und schulorganisatorische Freiraum gewährleistet, der für die erfolgreiche Umsetzung des Rahmenlehrplans unseres Erachtens notwendig ist.

Wir wünschen Ihnen einen guten Lehr- und Lernerfolg!

Die Verfasser



Ihr Schlüssel zum Lernerfolg

Dieser Schlüssel ermöglicht den **Zugriff zu sämtlichen Erklärvideos** aus dem Merkur-Schulbuch.

Sollte es später neue Videos oder Arbeitshilfen zu dem Buch geben, können diese ebenfalls mithilfe des Schlüssels abgerufen werden.

Link zur Playlist: mvurl.de/914t

Inhaltsverzeichnis

Lernfeld 1

Das Unternehmen vorstellen und die eigene Rolle mitgestalten



	1	Konzept der dualen Ausbildung	17
LS 1–3	1.1	Begriffe Ausbildender, Ausbilder, Auszubildender	17
	1.2	Berufsbildungsgesetz, Ausbildungsordnung und Ausbildungsplan	18
	1.3	Berufsausbildungsvertrag	20
	1.4	Beendigung des Ausbildungsverhältnisses, Weiterbeschäftigung und Zeugnis	24
	1.5	Jugendarbeitsschutz	28
LS 4	2	Vollmachten	31
LS 5	2.1	Führungsebenen	31
	2.2	Überblick über die gesetzlich geregelten Vollmachten	32
	2.2.1	Begriff Vollmacht	32
	2.2.2	Handlungsvollmacht [§§ 54–58 HGB]	32
	2.2.3	Prokura [§§ 48–53 HGB]	33
	2.2.4	Möglichkeiten der gesetzlichen Vollmachten im Organisationsaufbau	35
	3	Industrieunternehmen als Teil der Gesamtwirtschaft	37
LS 6	3.1	Industrieller Leistungsprozess	37
	3.2	Vernetzung des Industrieunternehmens mit den Lieferanten und Kunden durch Prozesse des Material-, Geld- und Informationsflusses	39
	3.3	Betriebliches Leistungsprogramm und die betrieblichen Produktionsfaktoren	41
	3.3.1	Begriff Leistungsprogramm	41
	3.3.2	Faktoren, die das Leistungsprogramm beeinflussen	41
	3.3.3	Betriebliche Produktionsfaktoren	43
	4	Aufbauorganisation und Organisationsformen	47
LS 7	4.1	Aufgabengliederung	47
	4.2	Organisationsformen (Leitungssysteme)	49
	4.3	Kritik an der Aufbauorganisation	53
	4.4	Prozessorientierte Organisation	55
	4.4.1	Optimierung der Arbeitsabläufe durch die Bildung von Geschäftsprozessen	55
	4.4.2	Auswirkungen der Geschäftsprozessbildung auf die Organisationsform	56
	5	Geschäftsprozesse im Industriebetrieb	57
LS 8	5.1	Arten von Geschäftsprozessen	57
	5.1.1	Kernprozesse	58
	5.1.2	Supportprozesse	59
	5.1.3	Schnittstellen zwischen den Geschäftsprozessen	60
	5.2	Darstellung von Geschäftsprozessen	60
	6	Interessen unterschiedlicher Anspruchsgruppen	66
	6.1	Shareholder-Konzept	66
	6.2	Stakeholder-Konzept	67
	6.3	Vergleich des Shareholder-Konzepts mit dem Stakeholder-Konzept	69
	7	Rechtsformen der Unternehmung	71
LS 9, 10	7.1	Einzelunternehmung	71
	7.1.1	Begriff, Gründung, Firma, Eigenkapitalaufbringung	71
	7.1.2	Geschäftsführung, Vertretung, Haftung, Gewinn- und Verlustbeteiligung	72

	7.1.3	Vor- und Nachteile, Bedeutung der Einzelunternehmung	72
	7.2	Offene Handelsgesellschaft (OHG)	73
	7.2.1	Begriff, Gründung/Entstehung, Firma, Eigenkapitalaufbringung	73
	7.2.2	Geschäftsführung, Vertretung, Haftung, Gewinn- und Verlustbeteiligung	75
	7.2.3	Vor- und Nachteile, Bedeutung der OHG	77
	7.3	Kommanditgesellschaft (KG)	80
	7.3.1	Begriff, Gründung, Firma, Eigenkapitalaufbringung	80
	7.3.2	Pflichten und Rechte der Komplementäre	81
	7.3.3	Pflichten und Rechte der Kommanditisten	81
	7.3.4	Vor- und Nachteile, Bedeutung der KG	83
	7.4	Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)	85
	7.4.1	Begriff, Gründung, Firma, Eigenkapitalaufbringung	85
	7.4.2	Organe (Geschäftsführung, Vertretung), Haftung, Gewinn- und Verlustbeteiligung	87
	7.4.3	Vor- und Nachteile, Bedeutung der GmbH	88
	7.4.4	Unternehmergesellschaft (UG, „Mini-GmbH“)	89
	7.5	Aktiengesellschaft	91
	7.5.1	Begriff, Gründung und Firma	91
	7.5.2	Eigenkapitalaufbringung, Haftung, Gewinn- und Verlustbeteiligung	92
	7.5.3	Organe der AG	92
	7.5.4	Bedeutung der AG	93
	8	Zielsystem des Industriebetriebs	95
LS 11	8.1	Unternehmenskultur und Unternehmensphilosophie	95
	8.2	Unternehmensleitbild	95
	8.3	Unternehmensziele	96
	8.4	Kennzahlen zur Überprüfung der Unternehmensziele	102
	8.4.1	Produktivität	102
	8.4.2	Wirtschaftlichkeit	103
	8.4.3	Rentabilität	104
	9	Ausgestaltung des Arbeitsplatzes	107
LS 12	9.1	Rechtliche Rahmenbedingungen	107
	9.2	Anforderungen an ergonomisches Arbeiten	108
	9.2.1	Ergonomie	108
	9.2.2	Bildschirmarbeitsplatz	109
	9.2.3	Ergonomie des Bildschirmarbeitsplatzes: Arbeitsumgebung und Arbeitsmittel	109
	9.3	Sicheres und gesundheitsgerechtes Arbeiten	113
	9.3.1	Grundlegendes zum Arbeits- und Gesundheitsschutz	113
	9.3.2	Schutzvorschriften zum Arbeits- und Gesundheitsschutz	114
	9.3.3	Eigene Strategien zur Förderung des Gesundheitsschutzes am Arbeitsplatz	116
	9.4	Ziel- und adressatengerechte Kommunikation am Arbeitsplatz	120
	9.4.1	Bedeutung von Gesprächen im Berufsalltag	120
	9.4.2	Einflüsse auf die Gesprächssituation	120
	9.4.3	Kompetenzen für eine erfolgreiche Gesprächsführung	121
	9.4.4	Teamarbeit	123
	10	Mitbestimmung nach dem Betriebsverfassungsgesetz	126
LS 13–15	10.1	Grundlegendes zur Mitbestimmung	126
	10.2	Betriebsrat	127
	10.2.1	Zusammensetzung und Wahl des Betriebsrats	127
	10.2.2	Aufgaben des Betriebsrats	127
	10.2.3	Stufen der Mitbestimmung	128
	10.2.4	Betriebsversammlung	129
	10.3	Jugend- und Auszubildendenvertretung beschreiben	129
	10.4	Unmittelbare Rechte der Belegschaftsmitglieder	130
	10.5	Betriebsvereinbarung	131

LS 16

10.6	Vor- und Nachteile der betrieblichen Mitbestimmung	131
11	Betrieblicher Datenschutz und Urheberrecht	133
11.1	Datensicherheit und Datenschutz	133
11.2	Schutz personenbezogener Daten (Datenschutz)	134
11.3	Urheberrecht	138
12	Arbeitsleben erfolgreich bewältigen	140
12.1	Einsatz digitaler Medien	140
12.2	Lern- und Arbeitsstrategien	144
12.2.1	Grundlegendes	144
12.2.2	Systematisierung der Lern- und Arbeitsstrategien	144
12.3	Lebenslanges Lernen	147



Lernfeld 2

Projekte planen und durchführen

LS 1-5

1	Überblick über die Projektwirtschaft	149
1.1	Begriff Projekt und Abgrenzung zwischen betrieblichem Projekt und Geschäftsprozess	149
1.2	Projektmanagement als Prozess	152
1.2.1	Begriff Projektmanagement	152
1.2.2	Projekte als standardisierte Prozesse	152
1.2.3	Phasen, Rollen und Aufgaben im Projektmanagementprozess	152
2	Projektmanagementphasen	156
2.1	Phase 1: Projektinitiierung	156
2.1.1	Grundsätzliches	156
2.1.2	Projektidee	157
2.1.3	Projektskizze	159
2.1.4	Verknüpfung des Projekts mit der Unternehmensstrategie durch die Project Scorecard	160
2.1.5	Bewertung des Projekterfolgs	163
2.1.6	Priorisierung der Projekte	165
2.1.7	Grafische Abbildung der priorisierten Projekte im Projektportfolio	165
2.1.8	Projektauswahl	167
2.2	Phase 2: Projektdefinition	169
2.2.1	Konkretisierung des Projektauftrags	169
2.2.2	Überprüfung und Bestimmung der Ziele	170
2.2.3	Klärung des Projektumfeldes	171
2.2.4	Projektrisiken	172
2.2.5	Kick-off-Meeting	172
2.3	Phase 3: Projektplanung	174
2.3.1	Grundsätzliches	174
2.3.2	Projektphasenmodell	174
2.3.3	Projektstrukturplan (PSP)	177
2.3.4	Projektablauf	179
2.3.4.1	Logische Abhängigkeiten der Arbeitspakete	179
2.3.4.2	Terminplanung	181
2.3.4.3	Ressourcenplanung (Kapazitätsplanung)	182
2.4	Phase 4: Projektsteuerung	185
2.4.1	Grundsätzliches	185
2.4.2	Terminsteuerung (durch Soll-Ist-Vergleich)	187
2.4.3	Kostensteuerung (durch Soll-Ist-Vergleich)	188

2.4.4	Ursachenanalyse bei negativen Abweichungen	189
2.4.5	Steuerungsmaßnahmen bei negativen Abweichungen	189
2.4.6	Projektpräsentation	190
2.4.7	Konflikte in Projektteams	190
2.5	Phase 5: Projektabschluss	196
2.5.1	Projektelevaluation	196
2.5.2	Entlassung der Projektteilnehmer aus ihrer Verantwortung	197

Lernfeld 3

Kundenaufträge bearbeiten und überwachen

1	Teilprozesse der Auftragsabwicklung	199
2	Rechtliche Rahmenbedingungen	199
2.1	Rechts- und Geschäftsfähigkeit	199
2.1.1	Rechtsfähigkeit	199
2.1.2	Geschäftsfähigkeit	201
2.2	Zustandekommen und Arten von Rechtsgeschäften	204
2.2.1	Willenserklärung als wesentlicher Bestandteil eines Rechtsgeschäfts	204
2.2.2	Begriff und Arten von Rechtsgeschäften	204
2.3	Besitz und Eigentum	205
2.3.1	Besitz und dessen Übertragung	205
2.3.2	Eigentum und dessen Übertragung	205
2.3.3	Eigentumsvorbehalt	207
2.4	Nichtigkeit und Anfechtbarkeit von Verträgen prüfen	210
2.4.1	Nichtigkeit von Verträgen	210
2.4.2	Anfechtbarkeit von Verträgen	211
3	Auftragsabwicklung	214
3.1	Bearbeitung und Analyse der Kundenanfrage	214
3.1.1	Begriff, Inhalt und Form der Kundenanfrage	214
3.1.2	Prüfung und Analyse der Kundenanfrage	215
3.1.2.1	Kundenstatus	217
3.1.2.2	Kundenbedarf	219
3.1.2.3	Betriebliches Leistungsangebot	220
3.1.2.4	Bonitätsprüfung	221
3.1.3	Planung des Auftrages unter Berücksichtigung der Nachhaltigkeit	223
3.1.3.1	Begriff und Handlungsfelder der Nachhaltigkeit	223
3.1.3.2	Ziele nachhaltiger Entwicklung (Sustainable Development Goals, SDGs)	224
3.1.3.3	Umsetzung der Ziele einer nachhaltigen Entwicklung	226
3.1.3.4	Auftragsplanung unter Berücksichtigung der Nachhaltigkeit	226
3.2	Kalkulation des Verkaufspreises auf Grundlage der Selbstkosten	231
3.2.1	Begriff und Ermittlung der Selbstkosten	231
3.2.2	Kalkulation des Verkaufspreises	233
3.3	Abgabe von Angeboten	237
3.3.1	Begriff Angebot	237
3.3.2	Bindung an das Angebot	237
3.3.3	Inhalt des Angebots	238
3.3.3.1	Art, Güte, Beschaffenheit und Menge der Produkte	238
3.3.3.2	Preis der Produkte	239
3.3.3.3	Lieferungsbedingungen	240
3.3.3.4	Zahlungsbedingungen	241
3.3.3.5	Leistungsort und Gerichtsstand	243
3.3.4	Allgemeine Geschäftsbedingungen	243



LS 1

LS 2

LS 3

	3.3.4.1	Begriff der allgemeinen Geschäftsbedingungen	243
	3.3.4.2	AGB und Verbraucherschutz	243
	3.3.4.3	AGB im Geschäftsverkehr mit Unternehmen	245
	3.3.4.4	Gründe für die Verwendung von allgemeinen Geschäftsbedingungen	246
	3.4	Erfassung des Kundenauftrags (Bestellung)	246
	3.4.1	Begriff Kundenauftrag und die rechtliche Bindung an einen Auftrag	246
	3.4.2	Prüfung der Realisierbarkeit eines Auftrags	248
	3.4.3	Kommunikation im Rahmen der Auftragserfassung	248
	3.4.3.1	Mündliche Kundenkommunikation	249
	3.4.3.2	Schriftliche Kundenkommunikation	250
	3.4.3.3	Kommunikation in einer Fremdsprache	252
	3.5	Auftragsbestätigung	259
LS 4, 5	3.6	Abschluss von Kaufverträgen	262
	3.6.1	Abschluss des Kaufvertrags (Verpflichtungsgeschäft)	262
	3.6.1.1	Begriff und Zustandekommen von Kaufverträgen	262
	3.6.1.2	Rechte und Pflichten aus dem Kaufvertrag	263
	3.6.2	Erfüllung des Kaufvertrags	264
	3.6.2.1	Erfüllung des Kaufvertrags durch den Verkäufer	264
	3.6.2.1.1	Lieferung der Kaufsache	264
	3.6.2.1.2	Eigentumsübertragung an den Käufer	265
	3.6.2.2	Erfüllung des Kaufvertrags durch den Käufer	265
LS 6	3.7	Abwicklung und Überwachung der Auftragsbearbeitung	269
	3.7.1	Vorbereitung des Warenversands	269
	3.7.2	Durchführung des Warenversands	271
	3.7.3	Überwachung des Zahlungseingangs	274
	3.8	Kaufvertragsstörungen	279
LS 7	3.8.1	Mangelhafte Lieferung (Schlechtleistung)	279
	3.8.1.1	Begriff mangelhafte Lieferung	279
	3.8.1.2	Mängelarten	279
	3.8.1.3	Rechte des Käufers (Gewährleistungsrechte)	285
	3.8.1.4	Verjährungsfristen von Mängelansprüchen	289
	3.8.1.5	Rechtsfolgen einer mangelhaften Lieferung bei einem einseitigen Handelskauf (Verbrauchsgüterkauf)	289
	3.8.2	Umgang mit Beschwerden und Reklamationen	294
	3.8.2.1	Beschwerden und Reklamationen als Chancen	294
	3.8.2.2	Planung, Durchführung und Kontrolle des Beschwerdemanagements	294
	3.8.2.3	Kundenzufriedenheit und Kundenbindung	297
	3.8.2.4	Eigene Beschwerden und Reklamationen formulieren	298
LS 8	3.8.3	Zahlungsverzug (Nicht-Rechtzeitig-Zahlung)	300
	3.8.3.1	Begriff Zahlungsverzug	300
	3.8.3.2	Eintritt des Zahlungsverzugs	301
	3.8.3.3	Rechtsfolgen (Rechte des Verkäufers)	302
	3.9	Kaufmännisches (außergerichtliches) Mahnverfahren	305
LS 9	3.10	Verjährung	308
	3.10.1	Gegenstand, Begriff und Zweck der Verjährung	308
	3.10.2	Verjährungsfrist	309
	3.10.3	Hemmung und Neubeginn der Verjährung	310
	3.10.3.1	Hemmung der Verjährung	310
	3.10.3.2	Neubeginn der Verjährung	310
	4	Bewertung und Optimierung der Auftragsabwicklung in Bezug auf die Unternehmensziele	313
	4.1	Schritte zur Bewertung und Optimierung der Auftragsabwicklung	313
	4.2	Einsatz von Kennzahlen in der Auftragsabwicklung	315



Lernfeld 4

Beschaffungsprozesse planen und steuern

	1	Begriff Beschaffung und Ziele der Beschaffung (Materialwirtschaft)	318
LS 1	2	Überblick über den Beschaffungsprozess	320
	3	Beschaffungsplanung	321
	3.1	Teilaufgaben der Beschaffungsplanung	321
	3.2	Bedarfsplanung	321
LS 2	3.2.1	Aufgaben der Bedarfsplanung	321
LS 3	3.2.2	Klassifikation der Materialien durch die ABC- und XYZ-Analyse	322
	3.2.2.1	ABC-Analyse	322
	3.2.2.2	XYZ-Analyse	325
	3.2.3	Mengenplanung	329
LS 4	3.2.4	Zeitplanung	332
LS 5	3.3	Materialbereitstellungsverfahren	339
	3.3.1	Überblick	339
	3.3.2	Bereitstellung durch Vorratshaltung	339
	3.3.3	Bereitstellung ohne Vorratshaltung	340
	3.3.3.1	Einzelbereitstellung im Bedarfsfall (Delivery on demand)	340
	3.3.3.2	Bereitstellung aufgrund eines kontinuierlichen Bedarfs	340
LS 6	4	Beschaffungsstrategien	345
	4.1	Begriff Beschaffungsstrategie	345
	4.2	Passgenaue Beschaffungsstrategie	346
	4.2.1	Herleitung der Strategie	346
	4.2.2	Analyse des Portfolios und Entwurf der Beschaffungsstrategie	348
	4.3	Sourcing-Konzepte (Sourcing-Strukturen) als Handlungsfelder für die Beschaffungsstrategie	349
	4.3.1	Überblick	349
	4.3.2	Beschreibung der Sourcing-Konzepte	349
LS 7	5	Bezugsquellenermittlung	356
	5.1	Wachsende Bedeutung externer Bezugsquellen für die Wertschöpfung	356
	5.2	Beschaffungsrichtlinien	357
	5.3	Begriff Bezugsquellenermittlung	358
	5.4	Art der zu beschaffenden Informationen	358
	5.5	Informationsquellen	360
	5.5.1	Interne Informationsquellen	360
	5.5.2	Externe Informationsquellen	361
LS 8	5.6	Auswahlentscheidung durch Liefererbeurteilung	362
	5.6.1	Grundsätzliches	362
	5.6.2	Entscheidung durch Einfaktorenvergleich mithilfe der Bezugskalkulation	363
	5.6.3	Entscheidung durch Mehrfaktorenvergleich (Scoring-Modell, Nutzwertanalyse)	363
LS 9	6	Währungsrechnen	367
	6.1	Kurzinformation zur Einführung des Euro	367
	6.2	Grundbegriffe zum Währungsrechnen	367
	6.3	Handel mit Fremdwährungen	368
	6.4	Wechselkursrisiko	370
	7	Beschaffungsprozesse durchführen	372
	7.1	Grundsätzliches	372
	7.2	Wareneingang	372
	7.2.1	Behandlung der Bestellunterlagen	372
	7.2.2	Kontrolle des Wareneingangs	372

LS 10	7.3	Prüfung der Eingangsrechnung	375
	7.4	Zahlung des Kaufpreises	376
LS 11	8	Leistungsstörungen im Beschaffungsbereich: Lieferungsverzug (Nicht-Rechtzeitig-Lieferung)	377
	8.1	Begriff Lieferungsverzug	377
	8.2	Voraussetzungen des Lieferungsverzugs	377
	8.3	Rechte des Käufers beim Lieferungsverzug	379
	8.4	Durchsetzung der Ansprüche aus Nicht-Rechtzeitig-Lieferung	381
	9	Optimierung der Beschaffungsprozesse	385
LS 12	9.1	Digitale Möglichkeiten der Prozessoptimierung	385
	9.1.1	Elektronische Marktplätze	385
	9.1.2	E-Procurement	386
LS 13	9.2	Optimierung des Beschaffungsprozesses im Sinne eines nachhaltigen Wirtschaftens	386
	9.2.1	Grundlagen einer nachhaltigen Beschaffung	386
	9.2.2	Ökologische Ausrichtung der Beschaffung	387
	9.2.2.1	Durchlaufstrategie bei der Beschaffung von Gütern	387
	9.2.2.2	Kreislaufstrategie bei der Beschaffung von Gütern	388
	9.2.3	Auswirkungen auf die Beschaffung	390
	9.2.4	Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG)	390

Lernfeld 5

Wertströme buchhalterisch dokumentieren und auswerten

A. Systematik der Buchführung



LS 1	1	Buchführung als Teil des betrieblichen Rechnungswesens	394
	1.1	Gliederung des betrieblichen Rechnungswesens	394
	1.2	Begriff und Ziele der Buchführung	396
	1.3	Gesetzliche Grundlagen der Buchführung	397
	1.4	Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung [GoB]	398
LS 2	2	Inventur, Inventar, Bilanz	400
	2.1	Inventur	400
	2.1.1	Ablauf der Inventur	400
	2.1.2	Arten (Verfahren) der Inventur	401
	2.1.3	Zielsetzung der Inventur	402
	2.2	Inventar	402
LS 3	2.3	Bilanz	405
	2.4	Zusammenhang zwischen Inventur, Inventar, Bilanz und Buchführung	408
LS 4	3	Wertveränderungen der Bilanzposten durch Geschäftsfälle (vier Grundfälle)	410
LS 5	4	Auflösung der Bilanz in Bestandskonten (Aktivkonten und Passivkonten)	414
	4.1	Einrichten von Aktivkonten und Passivkonten	414
	4.2	Buchungen auf Aktivkonten	416
	4.2.1	Begriffsklärungen und Buchungsregeln für die Buchungen auf den Aktivkonten	416
	4.2.2	Buchen auf Aktivkonten am Beispiel des Kontos Kasse	417
	4.2.3	Buchungen im System der doppelten Buchführung	418
	4.3	Buchungen auf Passivkonten	422
LS 6	4.4	Buchungssatz	427

	4.4.1	Einfacher Buchungssatz	427
	4.4.2	Zusammengesetzter Buchungssatz	429
	4.4.3	Buchungen nach Belegen	431
	5	Eröffnung und Abschluss der Bestandskonten (Eröffnungsbilanzkonto und Schlussbilanzkonto)	434
	6	Organisation der Buchführung	439
	6.1	Bücher der Buchführung	439
	6.2	Kontenrahmen	442
	6.3	Industriekontenrahmen	444
LS 7	7	Erfolgskonten (Ergebniskonten)	446
	7.1	Aufwendungen, Erträge, Aufwandskonten, Ertragskonten	446
	7.2	Buchungen auf den Erfolgskonten	448
LS 8	8	Abschluss der Erfolgskonten über das Gewinn- und Verlustkonto	453
LS 9	9	Umsatzsteuer (Mehrwertsteuer) beim Einkauf und Verkauf	456
	9.1	Aufbau der Umsatzsteuer	456
	9.2	Buchungen von Geschäftsfällen mit Umsatzsteuer	461
	9.3	Buchung der Umsatzsteuer-Zahllast	469
LS 10	10	Verbrauch von Werkstoffen mit Bestandsveränderungen	471
	10.1	Bestandsmehrun-gen bei Werkstoffen	471
	10.2	Bestandsminderungen bei Werkstoffen	473
LS 11	11	Beispiel eines einfachen Jahresabschlusses	475

B. Buchungen im Betriebsprozess

	12	Buchungen bei Eingangs- und Ausgangsrechnungen	482
LS 12	12.1	Buchungen bei Eingangsrechnungen	482
	12.1.1	Sofortnachlässe und Bezugskosten	482
	12.1.2	Rücksendungen an den Lieferer	484
	12.1.3	Preisnachlässe von Lieferern	486
	12.1.4	Abschluss der Unterkonten Bezugskosten und Nachlässe	490
LS 13, 14	12.2	Buchungen bei Ausgangsrechnungen	491
	12.2.1	Sofortnachlässe und Versandkosten	491
	12.2.2	Rücksendungen durch Kunden	492
	12.2.3	Preisnachlässe gegenüber Kunden	494
	12.2.4	Abschluss des Kontos Erlösberichtigungen	496
	13	Anzahlungen	499
	13.1	Geleistete Anzahlungen auf Vorräte	499
	13.2	Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	500
LS 15	14	Bestandsveränderungen bei fertigen und unfertigen Erzeugnissen	502
	14.1	Bestandsveränderungen bei fertigen Erzeugnissen	502
	14.2	Bestandsveränderungen bei unfertigen Erzeugnissen	508
	15	Berechnung der Anschaffungskosten und Buchungen im Sachanlagenbereich	510
	15.1	Kauf von Sachanlagen	510
	15.2	Aktivierungspflichtige Eigenleistungen	514
LS 16	16	Abschreibungen	517
	16.1	Begriff und Ursachen der Abschreibung	517
	16.2	Buchung und Auswirkungen der Abschreibungen	517
	16.3	Berechnungsmethoden für die Abschreibung	519
	16.3.1	Lineare Abschreibung	519

16.3.2	Degressive Abschreibung	520
16.3.3	Abschreibung nach erbrachten Leistungseinheiten	522
16.4	Zeitanteilige Abschreibung	522
17	Verkauf gebrauchter Anlagegüter	537
17.1	Grundlegendes zum Buchungsvorgang	537
17.2	Buchungen beim Verkauf gebrauchter Anlagegüter	537
17.2.1	Der Nettoverkaufspreis entspricht dem Buchwert am Verkaufstag	538
17.2.2	Der Nettoverkaufspreis ist höher als der Buchwert am Verkaufstag	539
17.2.3	Der Nettoverkaufspreis ist niedriger als der Buchwert am Verkaufstag	540
18	Kennzahlen zur Beurteilung der Ertragslage eines Unternehmens	543
18.1	Beurteilungsgrundlagen	543
18.2	Rentabilitätskennzahlen	543
18.3	Beispiel zur Beurteilung der Ertragslage eines Unternehmens	544
19	Vergleich der Ergebnisse der Finanzbuchhaltung mit den tatsächlichen Bestandswerten (Erfassung von Inventurdifferenzen)	547
19.1	Begriff und Ursachen von Inventurdifferenzen	547
19.2	Beispiel: Inventurdifferenzen beim Werkstoffbestand	547
	Stichwortverzeichnis	551
	Bilderverzeichnis	560
	Industriekontenrahmen	

LS 17