

Crashkurs Kaufmännisches Kompaktwissen

Ziele:

In diesem Kurs werden Ihnen grundlegendes kaufmännisches Wissen vermittelt, das für Selbständige, Freiberufler und Mitarbeiter in kleinen Unternehmen von Bedeutung ist. Es dient als Leitfaden, um betriebswirtschaftliche Abläufe zu verstehen und anzuwenden.

Kapitel 1: Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre (BWL)

1.1 Definition und Ziele der BWL

- **Definition:** Betriebswirtschaftslehre untersucht die wirtschaftlichen Abläufe innerhalb von Unternehmen.
- **Ziele:** Optimierung von Ressourcen, Maximierung des Gewinns, Sicherstellung der Wettbewerbsfähigkeit.

1.2 Wirtschaftliche Prinzipien

- **Minimalprinzip:** Ein Ziel mit minimalem Mitteleinsatz erreichen.
- **Maximalprinzip:** Mit gegebenen Mitteln den größtmöglichen Erfolg erzielen.

1.3 Aufbau eines Unternehmens

- **Funktionen:** Einkauf, Produktion, Vertrieb, Verwaltung.
 - **Rechtsformen:** Einzelunternehmen, GbR, GmbH, AG.
-

Kapitel 2: Rechnungswesen

2.1 Grundlagen der Buchhaltung

- **Definition:** Systematische Erfassung aller Geschäftsvorfälle.
- **Hauptziele:** Transparenz, Kontrolle, Steuerberechnung.

2.2 Wichtige Begriffe

- **Aktiva und Passiva:** Vermögenswerte und deren Finanzierung.
- **Erträge und Aufwendungen:** Einnahmen und Ausgaben.

2.3 Einfacher Buchungssatz

Beispiel:

- Einkauf von Material gegen Barzahlung:
 - Soll: Wareneinkauf
 - Haben: Kasse

Kapitel 3: Kosten- und Leistungsrechnung (KLR)

3.1 Aufgaben der KLR

- Ermittlung der Kosten einzelner Produkte oder Dienstleistungen.
- Kontrolle der Wirtschaftlichkeit.

3.2 Wichtige Begriffe

- **Fixe Kosten:** Unveränderlich, z. B. Miete.
- **Variable Kosten:** Abhängig von der Produktion, z. B. Materialkosten.

3.3 Deckungsbeitragsrechnung

- Formel: **Deckungsbeitrag = Verkaufserlös - variable Kosten**
- Anwendung: Entscheidungshilfe bei der Annahme von Aufträgen.

Kapitel 4: Marketing und Vertrieb

4.1 Grundlagen des Marketings

- **Definition:** Planung, Umsetzung und Kontrolle von Maßnahmen zur Absatzförderung.
- **Marketing-Mix:** Produkt, Preis, Platzierung, Promotion.

4.2 Vertriebstechniken

- **Direktvertrieb:** Verkauf ohne Zwischenhändler.
- **Online-Vertrieb:** Nutzung von E-Commerce-Plattformen.

Kapitel 5: Rechtliche Grundlagen

5.1 Wichtige Gesetze

- Handelsgesetzbuch (HGB)
- Bürgerliches Gesetzbuch (BGB)

5.2 Verträge

- Arten: Kaufvertrag, Dienstvertrag, Werkvertrag.
 - Bestandteile: Angebot, Annahme, Leistungspflicht.
-