

# Maturawissen Betriebswirtschaft Band 1

<b>Kapitel 1: Volkswirtschaft</b> . . . . .	<b>1</b>	<b>Kapitel 6: Die Unternehmensgründung</b> . . . . .	<b>193</b>
1 Grundlagen der Volkswirtschaft . . . . .	3	1 Von der Idee zum fertigen Konzept . . . . .	194
2 Wie alles zusammenhängt – Markt und Wirtschaftskreislauf . . . . .	9	2 Der Businessplan . . . . .	199
3 Die Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung . . . . .	17	3 Die Standortentscheidung . . . . .	206
4 Begriff, Träger, Ziele und Aufgabenfelder der Wirtschaftspolitik . . . . .	25	<b>Kapitel 7: Rechtsgrundlagen der Unternehmen</b> 213	
5 Budget und Budgetpolitik . . . . .		1 Firma, Firmenbuch, Rechtsformen, Buchführungspflicht . . . . .	214
6 Konjunktur, Konjunkturpolitik und Wirtschaftswachstum . . . . .		2 Das Einzelunternehmen – die beliebteste Rechtsform in Österreich . . . . .	222
7 Arbeitsmarkt und Arbeitslosigkeit . . . . .		3 Personengesellschaften – Rechte und Pflichten werden zwischen mehreren Personen (Gesellschaftern) geteilt . . . . .	225
<b>Kapitel 2: Unternehmen und ihre betriebliche Leistungserstellung</b> . . . . .	<b>33</b>	4 Kapitalgesellschaften – hier steht die Kapitalaufbringung im Vordergrund . . . . .	232
1 Unternehmen als Wirtschaftsteilnehmer . . . . .	34	5 Sonstige Gesellschaftsformen . . . . .	238
2 Die Ziele der Wirtschaftsteilnehmer . . . . .	45	6 Der Unternehmer braucht Hilfe . . . . .	244
3 Die betriebliche Leistungserstellung* . . . . .	50	<b>Kapitel 8: Marketing</b> . . . . .	<b>251</b>
<b>Kapitel 3: Verträge</b> . . . . .	<b>59</b>	1 Marktorientierung entscheidet über den Unternehmererfolg . . . . .	252
1 Wodurch ein Vertrag gekennzeichnet ist . . . . .	60	2 Herausfinden, was der Markt verlangt (Marktforschung) . . . . .	259
2 Die wichtigsten Vertragsarten . . . . .	69	3 Wie entschieden wird, was produziert werden soll (Produkt- und Sortimentspolitik) . . . . .	267
<b>Kapitel 4: Der Kaufvertrag</b> . . . . .	<b>77</b>	4 Preise und Konditionen sind oft entscheidend (Kontrahierungspolitik) . . . . .	273
1 Was im Kaufvertrag immer geregelt wird . . . . .	78	5 Wie das Produkt zum Kunden kommt (Distributionspolitik) . . . . .	281
2 Was im Kaufvertrag noch geregelt werden kann . . . . .	87	6 Wie der Kunde von unserem Angebot erfährt (Kommunikationspolitik) . . . . .	285
3 Die Kommunikation des Unternehmens . . . . .	102	<b>Kapitel 9: Material- und Warenwirtschaft*</b> . . . . .	<b>295</b>
4 Kaufverträge anbahnen . . . . .	109	1 Was macht die Materialwirtschaft? . . . . .	296
5 Kaufverträge abschließen . . . . .	121	2 Beschaffung planen, durchführen, kontrollieren . . . . .	299
<b>Kapitel 5: Erfüllung des Kaufvertrags</b> . . . . .	<b>131</b>	3 Lagern, Verteilen, Entsorgen . . . . .	313
1 Wie Verkäufer und Käufer den Vertrag erfüllen . . . . .	132	4 Die Materialwirtschaft optimieren . . . . .	320
2 Wie der Käufer zahlen kann . . . . .	141		
3 Wenn der Verkäufer seine Pflichten nicht richtig erfüllt . . . . .	154		
4 Wenn der Käufer seine Pflichten nicht richtig erfüllt . . . . .	177		