

Industriekaufleute

Leistungserstellung

Prüfungsvorbereitung für die neue Gestreckte Prüfung

Beschaffung – Logistik – Lager

Steuerung und Kontrolle

Marketing – Vertrieb

Personal

Heinrich Johannes Kehnen

**Bewährter Inhalt
neu sortiert!
Für AO 2002 & 2024**

unterwegs • nachts • beim Chillen



Best.-Nr. 2603

WiSo

Deine Meinung ist uns wichtig

Du hast Fragen, Anregungen oder Kritik zu diesem Produkt?
Das u-form Team und der Autor stehen dir gerne Rede und Antwort.

Einfach eine kurze E-Mail an

kehnen@kehnen.de

oder

feedback@u-form.de

Hinweis

Diese Neuauflage des „Check iT Industriekaufleute“ ist eine **Fortführung** des bewährten und erfolgreichen Klassikers, Best.-Nr. 2601 (zuletzt erschienen in der **15. Auflage 2025**), unter Berücksichtigung der neuen Themensortierung zur AP Teil 1 und Teil 2 nach IHK-Prüfungskatalog für die neue Ausbildungsverordnung 2024 der Industriekaufleute.

Das Werk kann somit zur **Prüfungsvorbereitung für beide AOs** genutzt werden.

1. Auflage 2025 · Bestell-Nr. 2603 · ISBN 978-3-95532-603-6

Titelblatt, Zeichnungen, Grafiken und Layout:

Barbara Kehnen Daten

www.kehnen.de

Mitarbeit: Meinolf Blome, Menden

Lektorat: Manuela Chrostek

COPYRIGHT

u-form Verlag, Hermann Ullrich GmbH & Co. KG

Cronenberger Straße 58 · 42651 Solingen

Telefon 0212 22207-0 · Telefax 0212 22207-63

Internet: www.u-form.de · E-Mail: uform@u-form.de

Alle Rechte liegen beim Verlag bzw. sind der Verwertungsgesellschaft Wort, Untere Weidenstraße 5, 81543 München, Telefon 089 514120, zur treuhänderischen Wahrnehmung überlassen. Damit ist jegliche Verbreitung und Vervielfältigung dieses Werkes – durch welches Medium auch immer – untersagt.

Inhalt

Infos und Tipps zur Prüfung..... III – VII

AP Teil 1: Leistungserstellung

Portfolioplanung.....	1	Fertigungskontrolle.....	8
Produktlebenszyklus.....	2	Maschinenvergleich I.....	9
Optimale Bestellmenge.....	3	Maschinenvergleich II.....	10
Stücklisten.....	4	Maschinenbelegungsplan.....	11
Auftragszeiten ermitteln.....	5	Optimale Losgröße.....	12
Make or Buy? Eigen- oder Fremdfertigung...	6	Netzplan.....	13
Fertigungsverfahren.....	7	Stichworte Leistungserstellung.....	14 – 16

AP Teil 1: Beschaffung - Logistik - Lager

Lager - Kennzahlen - Begriffe.....	17	Bonitätsprüfung.....	27
Lagern.....	18	Annahmeverzug.....	28
Logistische Prozessketten.....	19	Zahlungsverzug.....	29
ABC-Analyse.....	20	Erfüllungsort und Gerichtsstand.....	30
Lieferungsverzug.....	21	Incoterms.....	31
Mangelhafte Lieferung.....	22	Wann beginnt ein Kaufvertrag?.....	32
Mängelarten.....	23	Lieferantensuche.....	33
Geschäftsbrief.....	24	Nutzwertanalyse.....	34
Bedarfsermittlung.....	25	Lieferbedingungen Inland.....	35
Bedarfsdeckung (Bestellverfahren).....	26	Bezugskalkulation (Schema).....	36

AP Teil 1: Kaufmännische Steuerung und Kontrolle

Buchungssätze (eingehende Rg)	37 – 38	Abgrenzungen (Fälle).....	42
Buchungssätze (ausgehende Rg).....	39	Abgrenzungen (Beispiele).....	43
Buchungssätze (Abschreibungen).....	40	Jahresüberschuss - Rohergebnis -	
Buchungssätze (Löhne etc.).....	41	Cashflow.....	44

AP Teil 2: Kaufmännische Steuerung und Kontrolle

Abschreibungen.....	45	Produktivität - Wirtschaftlichkeit -	
Äquivalenzziffernrechnung.....	46	Rentabilität.....	57
LIFO-HIFO-FIFO.....	47	Zuschlagskalkulation.....	58
Skonto.....	48	Ergebnistabelle Beispiel.....	59
Break-even-Point.....	49	Betriebsabrechnungsbogen (BAB).....	60
Engpass-Situation.....	50	BAB Rechnungen.....	61
Einstufige Deckungsbeitragsrechnung....	51	BAB Herstellkosten - Ist-Zuschläge.....	62
Mehrstufige DB.....	52	Bilanzauswertung 1.....	63
DB bei Handelsware.....	53	Bilanzauswertung 2.....	64
Inventur + Inventar.....	54	Bilanzauswertung 3.....	65
Finanzierungsarten.....	55	Stichworte KSK.....	66 – 67
Kreditfinanzierung.....	56		

AP Teil 2: Marketing - Vertrieb

Preiselastizität der Nachfrage.....	68	Werbeplan	73
Reisender	69	Dokumentenakkreditiv	74
Handelsvertreter	70	Angebotspreis (Kalkulationsschema)	75
Marketing-Mix	71	Corporate Image.....	76
Marktforschung.....	72	Stichworte Marketing - Vertrieb	77 – 78

AP Teil 2: Personal

Personalbedarfsplanung.....	79	Formulierungen zur Beurteilung	85
Personal-Fluktuation.....	80	Entlohnungsformen	86
Arbeitsstelle besetzen	81	Akkordlohnrechnung.....	87
Interne und externe Ausschreibung.....	82	Lohn-/Gehaltsabrechnung	88
Personalunterlagen	83	Kündigungsregelungen.....	89
Beurteilung von Mitarbeitern.....	84	Stichworte Personal.....	90

AP Teil 2: Wirtschafts- und Sozialkunde

Rechtssubjekte	91	Tarifaufeinandersetzung	109
Rechtsgeschäfte.....	92	Deutsche Gerichtsbarkeiten	110
Tarifverträge.....	93	Ökonomisches Prinzip.....	111
Jugendarbeitsschutz.....	94	Vollkommener/unvollkommener Markt ..	112
Jugend- u. Auszubildendenvertretung.....	95	Käufer- und Verkäufermarkt	113
Anfrage und Angebot.....	96	Konjunkturzyklen	114
Vertragsvoraussetzungen.....	97	Kaufkraft und Preisniveau	115
Kaufvertragsarten	98	Marktgleichgewicht (Anbietersicht).....	116
Besitz und Eigentum.....	99	Marktgleichgewicht (Nachfragersicht) ...	117
Firma	100	Berechnung des Gleichgewichtspreises ..	118
Unternehmen im Vergleich	101	Wirtschaftskreislauf mit Bank und Staat ..	119
Gewinnverteilung bei KG.....	102	Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung...	120
Kommissionär.....	103	BIP - NIP - Volkseinkommen	121
Verjährungsfristen.....	104	EZB	122 – 124
Vollmachten	105	Handels-, Leistungs-, Zahlungsbilanz ...	125
Betriebsrat	106	Kartelle	126
Sozialversicherung in Kürze	107	Stichworte WiSo	127
Franchising - Leasing	108		

Stichworte nach Alphabet

Optimale Bestellmenge

Beispielaufgabe	Beispielberechnung						
Wir benötigen pro Jahr 80.640 Stück. Jede Bestellung kostet 150 €. Wir zahlen für jedes Stück 1,20 €. Der Lagerhaltungskostensatz wurde bei uns mit 10 % ermittelt. Ermitteln Sie die optimale Bestellmenge! <i>Antwort: optimale Bestellmenge => 6 Bestellungen mit jeweils 13.440 Stück</i>	Bestellungen	Menge (Stück)	Ø Bestand (Stück)	Ø Bestand (in Euro)	Lagerhaltungskosten	Bestellkosten	Gesamtkosten
			immer die Hälfte der eingekauften Menge	durchschnittliche Menge x Einkaufspreis pro Stück (hier: 1,20 €)	hier: 10% vom Ø Lagerwert (auch: $x \text{ € pro Stück}$)	immer: Anzahl der Bestellungen x Kosten pro Bestellung, (hier: 150 €)	immer: Lagerhaltungskosten + Bestellkosten
	1	80.640	40.320	48.384,00	4.838,40	150,00	4.988,40
	2	40.320	20.160	24.192,00	2.419,20	300,00	2.719,20
	3	26.880	13.440	16.128,00	1.612,80	450,00	2.062,80
	4	20.160	10.080	12.096,00	1.209,60	600,00	1.809,60
	5	16.128	8.064	9.676,80	967,68	750,00	1.717,68
	6	13.440	6.720	8.064,00	806,40	900,00	1.706,40
	7	11.520	5.760	6.912,00	691,20	1.050,00	1.741,20
	8	10.080	5.040	6.048,00	604,80	1.200,00	1.804,80

Wann sollte man von der optimalen Bestellmenge abweichen?

=> Engpass, Kapazität, Liquidität, Mindestmenge, Politik, Sonderaktionen, Spekulation, Zinsniveau

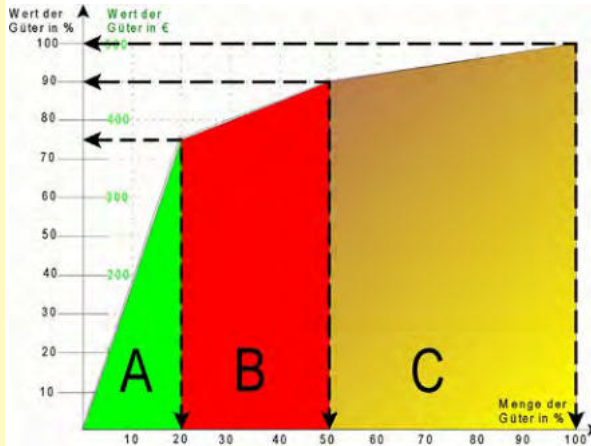
ABC-Analyse

Gesucht sind die Materialien, die einen geringen Mengenanteil, aber einen hohen Wertanteil am gesamten Beschaffungsvolumen des Unternehmens beanspruchen. Dazu erstellt man eine Tabelle, in der die eingekauften Mengen und die für diese Mengen ermittelten Werte aufgelistet sind.

Die A-Materialien gehen mit 20 % der Menge in das Produkt ein, kosten aber 75 % des Produkt-Materialwertes. Bei einem Einkauf über insgesamt 500 Mio € werden durch die A-Güter bereits 375 Mio € an Kapital gebunden.

Die B-Güter nehmen 30 % der Menge ein (50-20) und repräsentieren einen Wert von 15 % (= 75 Mio €).

Die große Masse der C-Güter umfasst 50 % der Menge eines Produktes, entspricht aber nur 10 % des Wertes des Gesamtproduktes (100-90).



Folgerungen:

→ erzielt man bei A etwa 5 % Rabatt, hat man mehr eingespart als hätte man 10 % bei den C-Gütern erreicht.

→ Bei A höchstmöglichen Lagerumschlag anstreben, um die Kapitalbindung zu verringern – evtl. auch „just in time“ einplanen und/oder dem Lieferer ein Konsignationslager abhandeln (Güter werden erst nach Entnahme bezahlt).

→ besonders hohe Aufmerksamkeit bei der Liefererauswahl, dem Lieferersitz und der Beschaffungslogistik.

Lieferungsverzug (Nicht-Rechtzeitig-Lieferung)

Voraussetzungen	Rechte <i>wahlweise:</i>	Rechte beim Fixkauf
– nicht rechtzeitig geliefert oder schuldhaft nicht geliefert + Leistung noch möglich – Mahnung wenn Liefertermin NICHT kalendermäßig bestimmt, sonst Mahnung überflüssig – Nachfrist setzen für Rücktritt/Schadenersatz – Verschulden wenn höhere Gewalt, dann keine Rechtsfolgen	– Erfüllung – Erfüllung + Schadenersatz – Rücktritt vom Vertrag + Schadenersatz (nach Nachfrist) – Schadenersatz (nach Nachfrist)	– Erfüllung (aber: unverzügliche Mitteilung an den Verkäufer) – Rücktritt ohne Nachfrist (ohne Rücksicht auf Verschulden) – Schadenersatz (bei Verschulden)
		<i>Möglichkeiten für Schadenersatz:</i> <i>konkret: berechenbar</i> <i>abstrakt: geschätzt</i> <i> (entgangener Gewinn)</i> <i>vertraglich: Konventionalstrafe</i>

Mangelhafte Lieferung (Schlechtleistung)

Mängelarten	Pflichten des Käufers	Rechte des Käufers
– Sachmängel (Beschaffenheit, falsche Versprechungen, falsche Kennzeichnungen, falsche Montage, falsche Sache, zu geringe Menge, neu seit 2022: digitale Mängel, Inkompatibilität) – Rechtsmängel – Erkennbarkeit – offen – versteckt – arglistig verschwiegen	– zweiseitiger Handelskauf – unverzüglich prüfen (unverzüglich = ohne schuldhaftes Verzögern) – unverzüglich rügen (arglistig: 3 Jahre) – einseitiger Handelskauf – prüfen und rügen innerhalb von zwei Jahren	– Nacherfüllung (vorrangig) – Nachbesserung – Ersatzlieferung danach (nachrangig): – Rücktritt vom Vertrag – Minderung – Schadenersatz

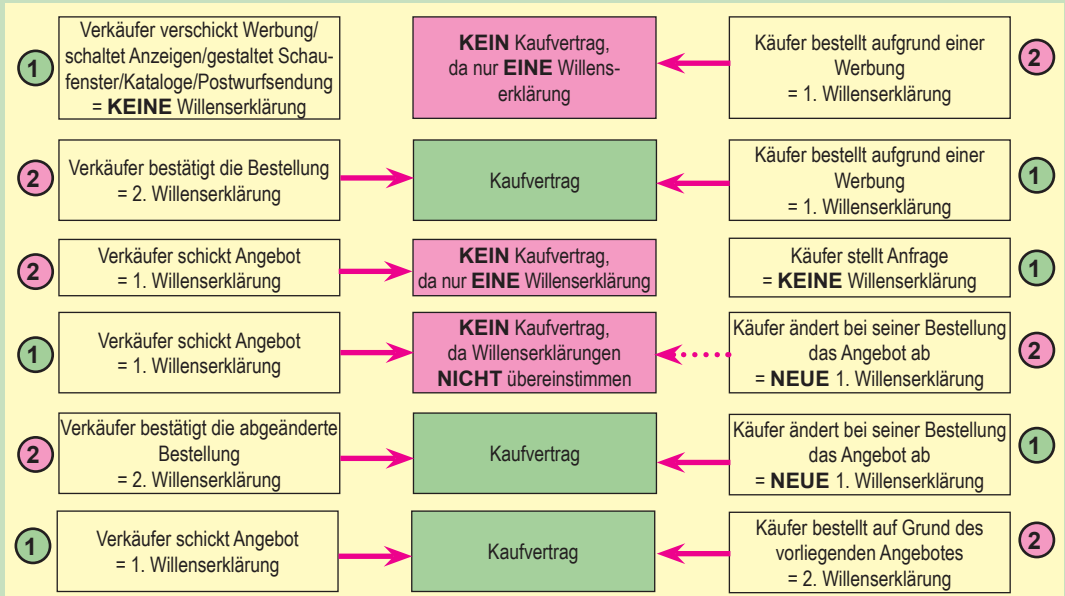
Besonderheiten:

Beim einseitigen Handelskauf gilt nach der Kaufvertragsrechtsreform 2022 in den ersten 12 Monaten die Beweislastumkehr (VK muss beweisen, dass Gut ok war). Nach dem Produkthaftungsgesetz haften die VK auch für Schäden an Personen und Sachen

Wann beginnt ein Kaufvertrag?

Regel 1: Zwei übereinstimmende Willenserklärungen müssen vorliegen

Regel 2: Schweigen bedeutet in der Regel Ablehnung



HEUTE!

Abgrenzungen am Jahresende

Welcher Fall liegt vor?

42

Aufwand HEUTE
Zahlung nächstes Jahr?
[Pacht für HEUTE?]

↓
Dann haben wir HEUTE
noch eine Verbindlichkeit:

→ Pacht an SoV
6700 an 4890

====> sonstige
Verbindlichkeit (SoV)

Ertrag HEUTE
Zahlung nächstes Jahr?
[Zinsertrag für HEUTE?]

↓
Dann haben wir HEUTE
noch eine Forderung:

→ SoFo an Zinserträge
2690 an 5710

====> sonstige
Forderungen (SoFo)

Zahlung HEUTE
Aufwand nächstes Jahr?
[Leasingrate f. nächstes J.?]

Dann haben wir HEUTE schon
etwas ausgegeben, das erst
nächstes Jahr z. Aufwand wird:

→ Leasing an Bank
6710 an 2800
→ ARA an Leasing
2900 an 6710

====> (ARA) Aktive
Rechnungsabgrenzung

Zahlung HEUTE
Ertrag nächstes Jahr?
[Mieterttrag f. nächstes J.?]

Dann haben wir HEUTE schon
etwas eingenommen, das erst
im neuen J. zum Ertrag wird:

→ Bank an Mieterträge
2800 an 5081
→ Mieterträge an PRA
5081 an 4900

====> (PRA) Passive
Rechnungsabgrenzung

↓
NÄCHSTES Jahr wird bezahlt:

→ sonstige VB an Bank
4890 an 2800

NÄCHSTES Jahr

↓
NÄCHSTES Jahr schreibt die
Bank unsere Zinsen gut:

→ Bank an sonstige FO
2800 an 2690

↓
NÄCHSTES Jahr wird
gebucht:

→ Leasing an ARA
6710 an 2900

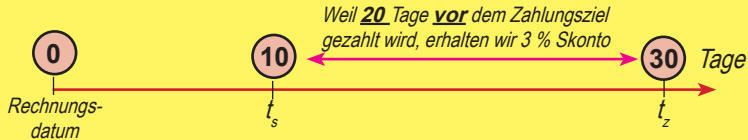
↓
NÄCHSTES Jahr wird
gebucht:

→ PRA an Mieterträge
4900 an 5081

Fließt das Geld im alten Jahr, buche ARA oder PRA - kommt die Kohle nach Silvester, buche SONSTIGES, mein Bester!

Skonto lohnt (fast) immer

Wir kaufen für 2.452,00 € ein Regalsystem. Wir können diesen Betrag innerhalb von 30 Tagen zahlen - oder unter Abzug von 3 % Skonto, wenn wir innerhalb von 10 Tagen bezahlen. Ein dafür notwendiger Kredit kostet 12 % Zinsen.



1. Wir zahlen nach 30 Tagen: 2.452,00 €.
2. Wir zahlen nach 10 Tagen: 2.452,00 € - 3 % Skonto (73,56) = 2.378,44 €
3. Wir erhalten für 20 Tage ($t_z - t_s = 30 - 10$) 3 % Nachlass. Auf ein kaufmännisches Jahr (360 Tage) bezogen, ergibt sich:

für 20 Tage $\rightarrow$ 3%
für 360 Tage $\rightarrow$ x%

$$x = \frac{360 \cdot 3}{20} = 54[\%]$$

(reicht für einen einfachen Überschlag)

4. Da diese Verzinsung sich auf 2.452,00 € bezieht, wir jedoch nur 97 % (100 % - 3 % Skonto) gezahlt haben, müssen wir rechnen:

$$x = \frac{360 \cdot 3}{20} \cdot \frac{100}{97} = 55,67[\%]$$

oder allgemein:

$$\text{Zins(effektiv)} = \frac{\text{Skonto}\% \cdot 360 \cdot 100}{(t_z - t_s) \cdot (100 - \text{Skonto}\%)}$$

5. Die 55,67 % sind besser als die 12 % Kreditzinsen!

$$z = \frac{K \cdot t \cdot p}{100 \cdot 360} = \frac{2.378,44 \cdot 20 \cdot 12}{100 \cdot 360} = 15,86 \text{ Euro Kreditzinsen}$$

6. Unser Vorteil: Skonto (73,56 €) - Kreditzinsen (15,86 €) = **57,70 €**

Zuschlagskalkulation

Kostenträger-Stückrechnung

	Position	% aus Erfahrung	€/Stck	€/Stck	
	Materialeinzelkosten (MEK)		100,00		Entnahmescheine
+	Materialgemeinkosten (MGK)	20 % v. MEK ¹	20,00		BAB
=	Materialkosten (MK)		120,00	120,00	
	Fertigungseinzelkosten (Löhne) (FLÖ)		50,00		Lohnlisten
+	Fertigungsgemeinkosten (FGK)	110 % v. FLÖ ¹	55,00		BAB
=	Fertigungskosten (FK)		105,00	105,00	
	MK + FK = Herstellkosten der Erzeugung (HStkE)			225,00	
-	Mehrbestand			-	
+	Minderbestand			-	
=	Herstellkosten des Umsatzes (HStkU)			225,00	
+	Verwaltungsgemeinkosten (VwGk)	15 % v. HStkU ¹		33,75	BAB
+	Vertriebsgemeinkosten (VtGk)	7 % v. HStkU ¹		15,75	BAB
+	Sondereinzelkosten des Vertriebs (SEKvt)			18,00	Liste/Meldung
=	Selbstkosten (SK)			292,50	
	hier weiter mit Gewinnzuschlag, Rabatt, Skonto u.ä. wie in Tabelle auf Seite 75 ¹ Diese Angaben errechneten wir aus den Angaben des Vorjahres				

Ergebnistabelle der HIKHAK AG (in Tausend €) [GuV stark verkürzt]

Rechnungskreis I				Rechnungskreis II					
Erfolgsbereich				Abgrenzbereich				Kosten- u. Leistungsrechnung	
Unternehmensergebnis - Übernahme GuV				Betriebsfremde Abgrenzungen		Kostenrechnerische Korrekturen		Betriebsergebnis	
Konto	Bezeichnung	Aufwendungen	Erträge	neutrale Aufwendungen	neutrale Erträge	betriebliche Aufwendungen	Verrechnete Erträge	Kosten	Leistungen
500	Umsatzerlöse		3.333						3.333
520	Bestandsveränd.		111						111
541	Anlagenverkäufe		33						
571	Zinserträge		22		22			33	
600	Rohstoffe	1.111						1.111	
602	Hilfsstoffe	55						55	
620	Fertigungslöhne	777						777	
630	Gehälter	166						166	
652	Abschreibungen	150				150			
670	Pachten	15						15	
680	Büromaterial	26						26	
697	Anlagenabgang	36				36			
751	Zinsaufwand	30				30			
kalk.	Abschreibung						180	180	
kalk.	Zinsen						34	34	
	Summen Σ	2.366	3.499		22	216	247	2.364	3.444
	Salden	1.133		minus → 22		minus → 31		gleich → 1.080	
		Gesamtergebnis						Betriebsergebnis	

So gehen Sie vor:

1. Sie übernehmen die Aufwendungen und Erträge aus der GuV
2. Sie übernehmen die (aufwandsgleichen) Kosten und die Erträge der Geschäftsbuchführung ins Betriebsergebnis (gelbe Zahlen)

3. Sie korrigieren diese Zahlen durch die Abgrenzungen und Kostenkorrekturen (im Kreis)
4. Sie notieren die kalkulatorischen Kosten (blau)
5. Sie ermitteln die jeweiligen Summen und Salden

Produktpolitik

- P-Innovation (neu)
- P-Variation (Veränderung)
- P-Elimination (raus!)
- P-Differenzierung (z. B. jede Größe)
- P-Diversifikation (anderes, neues P)
- P-Gestaltung (Optik)
- Sortimentsgestaltung (tief/breit)
- Servicepolitik (After Sales)

- Werbung (wo, wann, wie, wen)
- Verkaufsförderung (Sales Promotion)
- Product-Placement (BMW in Krimi)
- Public Relations
(für Unternehmen, nicht Produkt)
- Messen (IndMesse Hannover ... und IHRE?)
- Directmarketing (anrufen, anschreiben)
- Couponing (Punkte sammeln)

Kommunikationspolitik

Preispolitik

Preis-Politik = Kontrahierungspolitik

- Preisstrategie (hoch – niedrig)
- Abschöpfungs-Skimming-Strategie
- Marktgewinnungs-Penetrations-Strategie
- Preisdifferenzierung
 - zeitlich – räumlich – sachlich
 - Käuferschichten – Menge
 - Verwendung

direkt:

- Verkaufsniederl. (z. B. Outlet)
- persönl. Direktverkauf (Staubsauger)
- Telefonverkauf – E-Commerce

indirekt: zwei- oder dreistufig

(also Einzel- oder Großhandel)

- Kommissionsverkauf
- Franchising (Verkauf über „Lizenznehmer“)
- Logistik (z. B. Spedition oder selbst)
- Influencer (Marktbeeinflusser)

Distributionspolitik



Kündigungsregelungen

Kündigungsschutzgesetz § 1: Sozial ungerechtfertigte Kündigungen

(1) Die Kündigung ... ist rechtsunwirksam, wenn sie sozial ungerechtfertigt ist.
(2) Sozial ungerechtfertigt ist die Kündigung, wenn sie nicht durch Gründe, die in der Person oder in dem Verhalten des Arbeitnehmers liegen, oder durch dringende betriebliche Erfordernisse bedingt ist.

Außerordentliche Kündigung nach § 626 BGB (fristlose Kündigung)

(1) Das Dienstverhältnis kann von jedem Vertrags-
teil aus wichtigem Grund ohne Einhaltung einer
Kündigungsfrist gekündigt werden

(2) Die Kündigung kann nur innerhalb von zwei
Wochen erfolgen.

z. B. Diebstahl - Arbeitsverweigerung - mutwillige
Zerstörung - Trunkenheit - Unterschlagung
- Tötlichkeiten - Ehrverletzung - sexuelles Fehl-
verhalten - Verletzung des Betriebsgeheimnisses
- Verletzung des Wettbewerbsverbotes - keine
Lohnzahlung - unangemeldeter (wilder) Streik -
Verletzung des Arbeitsfriedens

*Bevor jemand wegen schlechter Leistung oder
unentschuldigtem Fehlen gekündigt wird, muss
er eine **Abmahnung** (schriftlich, begründet)
erhalten haben.*

Beschäftigungs- dauer	Frist	zum	für AN/ AG
innerhalb Probezeit (max 6 M)	2 WO		AN AG
< 2 J	4 WO	15. oder Monats- Ende = ME	AN AG
2 J	1 Mon	ME	AG
5 J	2 Mon	ME	AG
8 J	3 Mon	ME	AG
10 J	4 Mon	ME	AG
12 J	5 Mon	ME	AG
15 J	6 Mon	ME	AG
≥ 20 J	7 Mon	ME	AG

Während einer vereinbarten Probezeit, längstens
für die Dauer von sechs Monaten, kann das
Arbeitsverhältnis beidseitig mit einer Frist von zwei
Wochen gekündigt werden.

Der Arbeitnehmer kann - wenn keine vertraglichen
Vereinbarungen vorliegen - immer innerhalb der
4-Wochen-Frist kündigen (zum 15. oder ME). **Nur**
der Arbeitgeber muss die o.a. Fristen wahren.

Sonderkündigungsregeln

► Auszubildende (Berufsbildungsgesetz)

können nur während der Probezeit (mindestens
1 Monat / höchstens 4 Monate) - hier allerdings
ohne Angabe von Gründen - danach nur aus
wichtigem Grund gekündigt werden

► Schwerbehinderte (§ 85ff. SGB IX)

können nur mit Zustimmung des Integrationsamtes
gekündigt werden (Frist mindestens 4 Wochen)

► Werdende Mütter (§ 17 MuSchG)

dürfen 6 Wochen vor und 8 Wochen nach der Ent-
bindung nicht beschäftigt werden. Zusätzlich ist
eine Kündigung ab Kenntnis der Schwangerschaft
bis 4 Monate nach der Entbindung - auch für
außerordentliche Fälle - unzulässig. Hinzu kommt
der Anspruch auf Elternzeit (36 Monate - auch
Väter!). Während der Elternzeit ist eine (normale)
Kündigung unzulässig. Der Elternzeitberechtigte
kann nur unter Einhaltung einer Kündigungsfrist
von 3 Monaten zum Ende der Elternzeit kündigen.

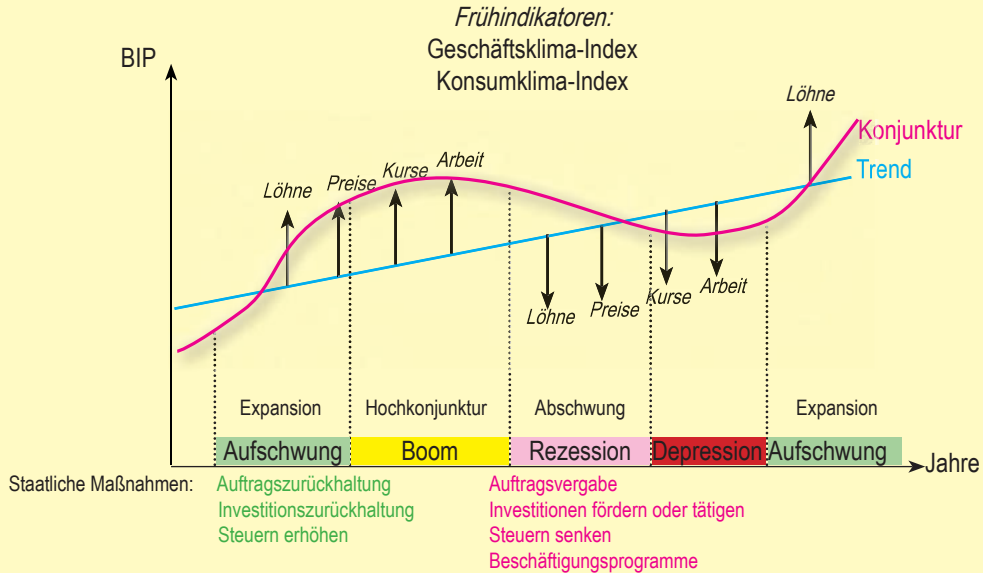
► Betriebsratmitglieder (§ 15 KSchG)

dürfen während ihrer Zugehörigkeit und bis ein
Jahr nach Beendigung der Tätigkeit nicht ge-
kündigt werden. Dies gilt auch für Jugendvertreter.
Zustimmung nach § 103 BetrVG erforderlich.

Rechtsgeschäfte

Einseitige Rechtsgeschäfte: Willenserklärung nur <u>einer</u> Person erforderlich		Zweiseitige Rechtsgeschäfte: <u>Übereinstimmende</u> Willenserklärungen von <u>zwei</u> Personen erforderlich → Vertrag	
empfangsbedürftig	<u>nicht</u> empfangsbedürftig	einseitig verpflichtend = EINER verpflichtet sich zu einer bestimmten Leistung	zweiseitig verpflichtend = BEIDE verpflichten sich zu einer bestimmten Leistung
Mahnung Anfechtung Kündigung Diese Rechtshandlungen müssen den Empfänger auch erreicht haben (Einschreiben/Rückschein/Mahnbescheid) oder durch persönliches Überreichen im Geschäft/Büro/zu Hause erfolgt sein.	Testament <i>„Ich vermache meiner Enkelin Carmen die Finka auf Mallorca“</i> - wird auch ohne vorheriges Wissen Carmens rechtswirksam. Auslobung <i>„Zahle demjenigen 500 €, der mir meinen Hund Rasputin zurückbringt.“</i> Die 500 € müssen auch an einen ungeliebten Nachbarn ausbezahlt werden.	Schenkung Eine Schenkung ist ein Vertrag, bei dem nur der Schenkende eine Leistung erbringen muss. Bürgschaft Der Bürge haftet für die Schulden eines Dritten, etwa die Eltern für den Auto-Kredit ihres Kindes. Dieser Vertrag muss (außer bei Kaufleuten) schriftlich fixiert sein mit der Hauptschuld, dem Betrag und dem Gläubiger.	Kauf Der Verkäufer veräußert Sachen oder Rechte gegen Bezahlung. Miete Der Vermieter stellt Wohnraum zur Verfügung, der Mieter zahlt dafür ein monatliches Entgelt. Werkvertrag z.B. ändert die Schneiderin die Hosenlänge, der Auftraggeber zahlt, <u>aber nur bei Erfolg!</u>

Konjunkturzyklen



Geldmengenpolitik der EZB

124

Mindestreservesatz ↑ (↓ <i>entgegengesetzt</i>)	Refinanzierungssatz ↑ (↓ <i>entgegengesetzt</i>)	Offenmarktpolitik (An- und Verkauf)	Fazilitäten
Eine Erhöhung des Mindestreservesatzes löst folgende Reaktionen aus: → Die Banken können von ihren Einlagen einen geringeren Teil als Kredite an Unternehmen und Privatpersonen vergeben → Die wirksame Nachfrage wird geringer → Ein geringerer Geldumlauf dämpft die Inflation, weil die wirksame Nachfrage sinkt → Da weniger Geld für Kredite zur Verfügung steht, steigt der Zins → Höhere Zinsen dämpfen das Wirtschaftswachstum → Bei höherem Zinsniveau wird mehr gespart und weniger konsumiert und investiert → Höhere Zinsen führen zu Kapitalimporten und damit zu einer Aufwertung der eigenen Währung → Aufwertungen dämpfen Inflation und Wirtschaftswachstum zusätzlich	Eine Erhöhung des Refinanzierungssatzes löst diese Reaktionen aus: → Es wird für die Banken teurer, sich bei der Notenbank mit Geld zu versorgen → Sie geben die gestiegenen Kosten an ihre Kunden weiter → Dadurch werden weniger Kredite vergeben → und der Geldumlauf sinkt → Ein geringerer Geldumlauf dämpft die Inflation → Höhere Zinsen führen zu Kapitalimporten und damit zu einer Aufwertung der eigenen Währung → Aufwertungen wiederum dämpfen Inflation und Wirtschaftswachstum zusätzlich	Ein Kauf von Offenmarktpapieren durch die EZB bewirkt Folgendes: → Werden von der Zentralbank Wertpapiere am offenen Markt gekauft, ist eine Vergrößerung der Geldmenge in der Volkswirtschaft die Folge, da für den Ankauf den Banken mehr Geld zur Verfügung gestellt wird → Steht mehr Geld für die Kreditvergabe zur Verfügung, sinken tendenziell die Zinsen, die Kredite werden billiger → Niedrigere Zinsen kurbeln die Wirtschaft an → Niedrigere Zinsen führen zu Kapitalexporten und damit zu einer Abwertung der eigenen Währung → Abwertungen steigern Inflation und Wirtschaftswachstum zusätzlich → Durch die vergrößerte Geldmenge wird die wirksame Nachfrage also größer → und wirkt damit inflationsfördernd → Der Verkauf von Wertpapieren seitens der Zentralbank verteuert dagegen Kredite und bewirkt eine Verringerung der Geldmenge → und wirkt somit inflationshemmend	Eine Fazilität (von lat. <i>facilitas</i> = Leichtigkeit) ist die von einer Bank ihren Kunden eingeräumte Möglichkeit, innerhalb festgelegter Grenzen kurzfristig Kredite in Anspruch zu nehmen oder Guthaben anzulegen. Der Begriff wird besonders im Zusammenhang mit Zentralbankfazilitäten gebraucht, die Zentralbanken den Geschäftsbanken einräumen, indem sie für diese Über-Nacht-Liquidität bereitstellen und abbauen. Die Europäische Zentralbank (EZB) bietet zwei ständige Fazilitäten an, deren Volumen – abgesehen von den geforderten Sicherheiten bei der Spitzenrefinanzierungsfazilität – nicht begrenzt ist: Wirkung wie beim Refinanzierungssatz

100%-Kontrolle.....8	Anfechtbar = IDA.....97	BAB-Betriebsabrechnung.....60f	Buchinventur.....54
Ab Lager.....35	Anfechtung.....92	BAB-Berechnung Herstellkosten ..62	Buchungssätze Abschreibung ..40
Ab Werk.....35	Anfrage und Angebot.....96	BAB-Berechnung IST-Zuschläge ..62	Buchungssätze Ausgang.....39
Ab hier.....35	Angebotsüberhang.....113, 127	Basiszins Bundesbank.....29	Buchungssätze Eingang.....37f
ABC-Analyse.....20	Annahmeverzug.....28	Baukastenstückliste.....4	Buchungssätze Löhne etc.....41
Abgrenzungen.....42f	Anschaffungskosten.....66	BCG-Matrix.....1	Bürgerlicher Kauf.....98
Abmahnung.....89	Äquivalenzziffern.....46	Bedarfsdeckung.....26	Bürgerschaft.....27, 92
Absatz gegen Fertigung.....77	Arbeitsgericht.....110	Bedarfsermittlung.....25	Bürgerschaftskredit.....56
Abschreibungen (AfA).....45	Arbeitslosenversicherung.....107	Berufsschule.....94	Cash-Cows.....1
Abschreibung n. Leistung.....40	Arbeitsplatzbeurteilung.....84	Beschäftigungsgrad.....14	Cashflow.....44
Abtretung (Zession).....27	Arbeitsproduktivität.....14	Besitz und Eigentum.....99	Chaoslager.....18
Abweichen vom Optimum.....3	Arbeitsvertrag.....81	Bestätigtes Akkreditiv.....74	Chargenfertigung.....7
AfA-Satz.....40	Arbeitszeit Jugendliche.....94	Bestellpunkt-Verfahren.....26	Corporate Identity.....76
After Sales.....71	Arbeitszeugnis formulieren.....85	Bestellrhythmus-Verfahren.....26	Corporate Image.....76
AG.....101	Arglistig verschwiegener M.....23	Betriebsrat.....106	Corporate Communication.....76
AIDA.....73	Arglistige Täuschung.....97	Bewertung von Lieferanten.....34	Corporate Design.....76
Akkordlohn.....86	Assessment-Center.....90	Bezugsanforderungen.....36	Cost per Lead.....73
Akkordlohn-Gründe.....87	Audit.....8	Bezugspreis.....36	Couponing.....71
Akkordlohnberechnungen.....87	Aufbewahrungsfristen.....66	Bilanzauswertung.....63ff	CRM.....78
Akkreditiv.....74	Aufschwung.....114	Binnenmarkt.....127	Deckungsbeitrag.....51ff
Aktive Rechnungsabgrenzung...42f	Auftragszeit ermitteln.....5	Bonitätsprüfung.....27	Deckungsgrad.....65
Aktivierungspflichtig.....67	Ausführungszeit.....5	Boom.....114	Degeneration.....2
Amortisation.....14	Auslobung.....92	Break-Even-Point.....6, 10, 49	Degressive Abschreibung.....45
Amtsgericht.....110	Außenfinanzierung.....55	Brief-Form.....24	Delkreder-Provision.....70
Anderskosten.....45	Außerordentl. Kündigung.....89	Brutto-Bedarf.....25	Depression.....114
Anfangsbestand.....17	Aussperrung.....109	Brutto-Inlands-Produkt.....121	Design.....78

Stichworte nach Alphabet

Stichworte nach Alphabet

Desk Research	72	Erfüllungsort	30	Frei dort	35	Hypothek	56
Devisenbilanz	125	Ergebnistabelle	59	Frei Haus	35	Incoterms	31
Diagonale Diversifikation	77	Erzeugnis-/Unternehmensfix.	67	Freier Puffer	13	Indirekter Verkauf	71
Dienstleistungsbilanz	125	Exportfactoring	27	Gattungskauf	98	Influencer	71, 78
Dienstleistungsvertrag	98	Externe Stellenbesetzung	82	Gebrauchsmuster	78	Innenfinanzierung	55
Directmarketing	71	EZB reguliert Geldmenge	122ff	Gefahrstoffe	18	Intensitäten	64f
Direkter Verkauf	71	Faktoreinkommensbilanz	125	Geldverknappung d. EZB	122ff	Int. Frachtvereinbarungen	31
Distributionspolitik	71	Fazilitäten	122ff	Geldvermehrung d. EZB	122ff	Interne Stellenbesetzung	82
Dokumentenakkreditiv	74	Fertigungsbreite	14	Genfer Schema	84	Internet-Messgrößen	78
Drohung	97	Fertigungsengpass	50	Gerichtsbarkeiten (D)	110	Inventur / Inventar	54
Durchschn. Lagerdauer	17	Fertigungskontrolle	8	Gerichtsstand	30	Investitionsrisiken	14
Durchschnittlicher Lagerb.	17	Fertigungstiefe	14	Gesamtpuffer	13	IoT = Internet of things	16
e.K. - e.Kfm. - e.Kfr.	101	Fertigungsverfahren	7	Gewinnverteilung KG	102	Irrtum	97
Eigen- oder Fremdfertigung	6	Festplatzlager	18	Gleitender Durchschnitt	47	Jahresüberschuss	44
Eigentumsvorbehalt	27	Field Research	72	GmbH	101	Jugendarbeitsschutz	94
Eigentumsvorbehalte	99	Finanzgericht	110	Goldene Bilanzregel	66	Jugend-Azubi-Vertretung (JAV)	95
Einfaches Zeugnis	84	Finanzierungsarten	55	Grundschild	56	Just In Time	26
Einseitige Rechtsgeschäfte	92	Firmengrundsätze	100	Gruppenfertigung	7	Kalendermäßig bestimmt	29
Einseitiger Handelskauf	98	Firmenzusätze	100	Handelsbilanz	125	Kalendermäßig unbestimmt	29
Einzelfertigung	7	Fixkauf LV	21	Handelsvertreter	70	Kalkulation Verkaufspreis	75
Elastische Nachfrage	68	Fixkauf	98	Handlungsvollmachten	105	Kalkulation - Bezug	36
Emissionen	18	Fließfertigung	7	Hemmung der Verjährung	104	Kalkulatorische Abschreibung	45
Endbestand	17	Fluktuation	80	Hitlisten-Analyse	73	Kapitalbilanz	125
Engpass-Situation	50	Forfaitierung	27	Höchstbestand	17	Kartell	126
Entlohnungsformen	86	Frachtfrei	35	Höchstwertprinzip	66	Kauf	92
Erfolgsrechnung	44	Franchising	71, 108	Horizontale Diversifikation	77	Kauf auf Abruf	98

Kauf auf-zur-nach Probe	98	Lagerzins	17	Mangel in der Qualität	23	Miete	92
Käufermarkt	113	Landgericht	110	Mangel in der Art	23	Minderung	22
Kaufkraft u. Preisniveau	115	Laterale Diversifikation	77	Mangel in der Menge	23	Mindestlagerbestand	17
Kaufvertrag - wann?	32	Leasing	108	Mangel in der Beschaffenh.	23	Mindestreserve	122ff
Kaufvertragsarten	98	Leiharbeit	90	Mängelarten	23	Mindestlohn	93
KG - Gewinnverteilung	102	Leistungsbezogene AfA	67	Mangelhafte Lieferung	22	Mindesturlaub	90
KG	101	Leistungsbilanz	125	Marke	78	Minimalprinzip	111
Kommissionär	103	Leistungsformulierungen	85	Marketing-Mix	71	Nacherfüllung	22
Kommunikationspolitik	71	Lieferantenbewertung	34	Marktanteil	1	Nachfrage-Elastizität	68
Konjunkturzyklen	114	Lieferantensuche	33	Marktforschung	72	Nachfrageüberhang	113, 127
Konsumquote	127	Lieferbeding. international	31	Marktgleichgewicht (A)	116	Nachfrist bei LV	21
Kontrahierungspolitik	71	Lieferbedingungen Inland	35	Marktgleichgewicht (N)	117	Nachwuchsprodukte	1
Krankenversicherung	107	Lieferer/ständig/wechselnd	33	Marktkapazität	78	Netto-Bedarf	25
Kreativitäts-Methoden	15	Lieferungsverzug	21	Marktpotenzial	78	Netto-Inlands-Produkt	121
Kreditfinanzierung	56	LIFO-HIFO-FIFO	47	Marktsättigung	78	Netzplan	13
Kreditversicherung	27	Lineare Abschreibung	45	Marktvolumen	78	Neuverschuldung	121
Kritischer Weg	13	Liquidität	64f	Marktsegment	73	Nicht-Rechtzeitig-Abnahme	28
Kündigung	89, 92	Lira Zisko bar BeBe	36	Markt-Segmentierung	78	Nicht-Rechtzeitig-Lieferung	21
Kündigungsfristen	89	Listenpreis	36	Marktwachstum	1	Nicht-Rechtzeitig-Zahlung	29
Kündigungsregelungen	89	Lohnabrechnung komplett	88	Maschinenbelegungsplan	11	Nichtige Verträge	97
Kündigungsschutz	89	Lohnquote	121	Maschinenstundensatz	66	Niederstwertprinzip	66
Kuppelproduktion	7	Maastrichter Abkommen	121	Maschinenvergleich	9	Nominallohn	127
Lagerarten	18	Magisches Viereck	127	Massenfertigung	7	Nutzwertanalyse	34
Lageraufgaben	18	Mahnbescheid	30, 66	Maximalprinzip	111	Offener Mangel	23
Lagerhaltung	18	Mahnung	21, 92	Meldebestand	17	Offenmarktpolitik	122ff
Lagerkennzahlen	17	Make or Buy?	6	Mengenstückliste	5	OHG	101

Stichworte nach Alphabet

Stichworte nach Alphabet

Öko-Audit.....	77	Preispolitik.....	71	Ramschkauf.....	98	Schwebende Verträge.....	97
Ökol. Kreislauf.....	18	Preisuntergrenzen.....	75	Reallohn.....	127	Schweigen = Ablehnung.....	32
Ökologische Beschaffung.....	18	Preisuntergrenze (kurz, lang).....	53	Recht Käufer bei Mangel.....	22	Sekundärbedarf.....	25
Ökonomisches Prinzip.....	111	Primärbedarf.....	25	Rechtsgeschäfte.....	92	Sekundärforschung.....	72
Optimale Bestellmenge.....	3	Primärforschung.....	72	Rechtsmangel.....	22	Serienfertigung.....	7
Optimale Losgröße.....	12	Probezeit.....	89	Rechtssubjekte.....	91	Servicepolitik.....	71
Optimaler Lagerbestand.....	17	Problemprodukte.....	1	Refinanzierungssatz.....	122ff	Sicherungen von Zahlungen.....	27
Panelforschung.....	72	Product-Placement.....	71	Reife.....	2	Sicherungsübereignung.....	27, 56
Partiefertigung.....	7	Produktdifferenzierung.....	14, 71, 77	Reihenfertigung.....	7	Skimmingstrategie.....	71
Passive Rechnungsabgr.....	42f	Produktdiversifikation.....	14, 71, 77	Reisender.....	69	Skonto.....	48
Patent.....	78	Produktelimination.....	71	Reisender-Handelsv. BEP.....	69	Smarte Produktion.....	16
Penetrationsstrategie.....	71	Produktinnovation.....	71	Rentabilität.....	8, 57, 63	Sonder-Kündigungs-Regeln.....	89
Permanente Inventur.....	54	Produktionsbreite.....	14	Rentenversicherung.....	107	Sonstige Forderungen.....	42f
Personal-Fluktuation.....	80	Produktionstiefe.....	14	Rezession.....	114	Sonstige Verbindlichkeiten.....	42f
Personalakte.....	83	Produktivität.....	8, 57	Rohergebnis.....	44	Sortenfertigung.....	7
Personalbedarfsplanung.....	79	Produktlebenszyklus.....	2	Rücklagen bei der AG.....	75	Sortiment.....	71
Personalunterlagen.....	83	Produktpolitik.....	71	Rücktritt vom Vertrag.....	22	Sozialgericht.....	110
Pfandrecht.....	27	Produktvariation.....	14, 71	Rückwärtsterminierung.....	11	Sozialversicherung.....	107
Pflegeversicherung.....	107	Prokura.....	105	Rüstzeit.....	5	Sparquote.....	127
Pflicht Käufer bei Mangel.....	22	Provisionen beim HV.....	70	Sachmangel.....	22	Spezifikationskauf.....	98
Poor Dogs.....	1	Public Relations.....	71	Sales Promotion.....	71	Stabilitätsgesetz.....	127
Portfolio.....	1	Push-Pull-Prinzip.....	15	Schadenersatz bei LV.....	21	Stars.....	1
Prämienlohn.....	86	Qualifiziertes Zeugnis.....	84	Schadenersatz Mangel.....	22	Stellenanzeige.....	81
Preisdifferenzierung.....	71	Qualitätshandbuch.....	77	Schenkung.....	92	Stellenausschreibung.....	81, 82
Preiselastizität d. Nachfrage.....	68	Qualitätskontrolle.....	8	Schlechtleistung.....	22	Stellenbesetzung.....	81
Preisniveau u. Kaufkraft.....	115	Quoten (Bilanz).....	65	Schutzrechte.....	78	Stellenbesetzung intern.....	82

Stellenbesetzung extern	82	Umschlaghäufigkeit	17	Volkswirt. Gesamtrechnung	120	Zeugnisformulierungen	85
Stichproben-Inventur	54	Unelastische Nachfrage	68	Vollkommener Markt	112	Zuschlagkalkulation	58
Stichprobenkontrolle	8	Unfallversicherung	107	Vollmachten	105	Zweiseitige Rechtsgeschäfte	92
Stichtagsinventur	54	Unfrei	35	Vorwärtsterminierung	11	Zweiseitiger Handelskauf	98
Streik	109	Unternehmen im Vergleich	101	Warenschuld-Holschuld	30		
Streugebiet	73	Unvollkommener Markt	112	Werbemittel	73		
Streuzeit	73	Unwiderruflicher Akkreditiv	74	Werbeplan	73		
Strukturstückliste	4	Urabstimmung	109	Werbeträger	73		
Stück-Geldakkord	87	Urlaub	90	Werbung	71		
Stück-Zeitakkord	87	Urlaub Jugendliche	94	Werkstättenfertigung	7		
Stückkauf	98	Verjährungsfristen	104	Werkstattfertigung	7		
Stücklisten	4	Verkäufermarkt	113	Werkvertrag	92, 98		
SWOT-Analyse	78	Verkaufspreis - Kalkulation	75	Wettbewerbsverbot	70		
Tarifaufeinandersetzung	109	Verpfändung	56	Willenserklärungen	32		
Tarifverträge	93	Verschulden bei LV	21	Wirtschaftlichkeit	8, 57		
Teillieferungskauf	98	Versteckter Mangel	23	Wirtschaftskreislauf	119		
Terminkauf	98	Vertikale Diversifikation	77	Zahlungsbilanz	125		
Tertiärbedarf	25	Vertragsarten	98	Zahlungsverzug	29		
Testament	92	Vertragsvoraussetzungen	97	Zeitlohn	86f		
Testmarkt	78	Verwaltungsgericht	110	Zession	27, 56		
Typenkauf	98	Verwendungsrechnung	121	Zeugnis einfach	84		
Übereinstimmende WillensE	92	Volkseinkommen	121	Zeugnis qualifiziert	84		

Stichworte nach Alphabet