

Industriekaufleute Prüfungsvorbereitung kurz und knapp

Absatz

Beschaffung

Leistungserstellung

Personal

WiSo

HECK
Heinrich Johannes Kehnen

unterwegs • nachts • beim Chillen



Best.-Nr. 2601

KSK

Inhalt

Infos und Tipps zur Prüfung

III – VII

Absatz

Angebotskalkulation/Preisuntergrenzen	1	Marktforschung	9
Annahmeverzug	2	Portfolioplanung	10
Bonitätsprüfung	3	Produktlebenszyklus	11
Corporate Identity	4	Elastizität der Nachfrage	12
Dokumentenakkreditiv	5	Zahlungsverzug	13
Reisender	6	Werbeplan	14
Handelsvertreter	7	Stichworte Absatz (a)	15
Marketing-Mix	8	Stichworte Absatz (b)	16

Beschaffung

ABC-Analyse	17	Lagern und ökologische Beschaffung	26
Bedarfsdeckung	18	Lieferantenbewertung	27
Bedarfsermittlung (Basis = Stückliste)	19	Lieferantensuche	28
Briefgestaltung	20	Lieferbedingungen Inland	29
Erfüllungsort/Gerichtsstand	21	Lieferungsverzug	30
Incoterms 2020	22	Mängelarten	31
Kalkulationsschema	23	Mangelhafte Lieferung	32
Kaufvertrag - wann?	24	Optimale Bestellmenge	33
Lager - Kennziffern/Begriffe	25	Stücklisten	34

Leistungserstellung

Auftragszeit ermitteln	35	Maschinenvergleich II	41
Eigenfertigung - Fremdbezug	36	Optimale Losgröße	42
Fertigungskontrollzahlen	37	Netzplan	43
Fertigungsverfahren	38	Stichworte Leistung (a)	44
Maschinenbelegungsplan	39	Stichworte Leistung (b)	45
Maschinenvergleich I	40		

Personal

Akkordlohnberechnungen	47	Lohnabrechnung	53
Arbeitsstelle besetzen	48	Personalbedarfsplanung	54
Entlohnungsformen	49	Personalbeurteilung	55
Fluktuation	50	Personalunterlagen	56
Kündigungen	51	Stellenbesetzung intern/extern	57
Leistungsformulierungen	52	Stichworte Personal	58

WiSo

Rechtsgeschäfte	59	Käufer- u. Verkäufermarkt	78
Anfrage und Angebot	60	Konjunkturzyklen	79
Vertragsvoraussetzungen	61	Kaufkraft u. Preisniveau	80
Kaufvertragsarten	62	Marktgleichgewicht Anbietersicht	81
Besitz und Eigentum	63	Marktgleichgewicht Nachfragersicht	82
Firma	64	Gleichgewichtspreis ermitteln	83
Unternehmen im Vergleich	65	Wirtschaftskreislauf mit Staat u. Bank	84
Gewinnverteilung KG	66	Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung	85
Kommissionär	67	Brutto-Netto-Inlandsprodukt	86
Verjährungsfristen	68	EZB reguliert Geldmarkt	87
Vollmachten	69	EZB	88
Mitbestimmungsmodelle	70	EZB Geldmengenpolitik	89
Betriebsrat	71	Handels-/Leistungs-/Zahlungsbilanz	90
Sozialversicherung	72	Kartell	91
Franchising-Leasing	73	Rechtssubjekte	92
Tarifauseinandersetzungen	74	Tarifverträge	93
Gerichtsbarkeiten	75	Jugendarbeitsschutz	94
Ökonomisches Prinzip	76	Jugend- u. Azubivertretung	95
Vollkommener u. unvollkommener Markt	77	Stichworte WiSo	96

KSK

Buchungssätze Eingangsrechnungen (a)	97	Deckungsbeitrag mit Preisuntergrenzen	113
Buchungssätze Eingangsrechnungen (b)	98	Inventur und Inventar	114
Buchungssätze Ausgangsrechnungen	99	Finanzierungsarten	115
Buchungssätze Abschreibungen	100	Kreditfinanzierung	116
Buchungssätze Löhne, Sozialabg. etc.	101	Produktivität - Wirtschaftlichkeit -	
Abgrenzungen am Jahresende	102	Rentabilitäten	117
Abgrenzungen am Jahresende (Beispiel)	103	Zuschlagskalkulation	118
Jahresüberschuss - Rohergebnis -		Ergebnistabelle	119
Cashflow	104	BAB - Betriebsabrechnungsbogen (a)	120
Abschreibungen (AfA)	105	BAB - Betriebsabrechnungsbogen (b)	121
Äquivalenzziffernrechnung	106	BAB - Herstellkosten (E) u. IST-Zuschläge	122
LIFO-HIFO-FIFO-gleitender Durchschnitt	107	Bilanzauswertung 1	123
Skonto lohnt (fast) immer	108	Bilanzauswertung 2	124
Break-even-Point	109	Bilanzauswertung 3	125
Engpass-Situation in der Fertigung	110	Stichworte KSK (a)	126
Einstufige Deckungsbeitragsrechnung	111	Stichworte KSK (b)	127
Mehrstufige Deckungsbeitragsrechnung	112		

Stichworte nach Alphabet

So arbeitet man in der Prüfung!

- In den Prüfungsteilen WISO und KSK muss zwingend ein Kugelschreiber benutzt werden, da es sonst keine Durchschrift geben kann!
- Schreiben Sie die Antworten möglichst erst an den Rand - und später in die Lösungskästchen. Wenn Sie nämlich noch korrigieren wollen, wird das kompliziert: Sie müssen die alte Lösung durchstreichen und darunter die neue Lösung setzen. Sollte auch die verändert werden, fragen Sie am besten einen Prüfer. Mehr Korrekturen sind nicht möglich!
- Arbeiten Sie nach dem Prinzip: Zunächst die Aufgaben erledigen, die man SICHER kann. Verbeißen Sie sich nicht an einer für Sie komplizierten Stelle, dafür haben Sie keine Zeit. Markieren Sie die noch zu lösende Aufgabe mit einem Markierungsstreifen. Entfernen Sie diese Streifen erst dann, wenn Sie die Aufgabe komplett gelöst haben. Dieses System lässt Sie zu jedem Zeitpunkt sofort erkennen, wo Sie noch einmal ansetzen müssen.
- Schreiben Sie leserlich - nicht nur bei den Zahlen der programmierten Prüfungen - sondern insbesondere auch in Geschäftsprozesse. Der Lehrer, der Ihre Arbeit korrigiert und beurteilt, ist auch nur ein Mensch. Stößt er auf Sauklauen oder Schnitzeljagden, wird er UNBEWUSST nicht so positiv eingestellt sein zu Ihren Ausführungen, als wenn Sie sauber, ordentlich und nachvollziehbar arbeiten. Sie dürfen in GP ruhig einen Füller benutzen, wenn man damit besser schreibt. Selbst farbliche Unterschiede sind sinnvoll, etwa bei Grafiken. Sie müssen ja nicht zwingend die Korrekturfarbe rot nehmen.
- Da Sie einen Taschenrechner benutzen dürfen, leihen Sie sich für den Tag Ihrer schriftlichen Prüfung noch einen Zweitrechner aus. Nichts ist dämlicher in der Prüfung, als wenn der Taschenrechner versagt, die Tintenpatrone leer ist oder der Tippex-Roller nicht funktioniert.
- Viele Fragen in GP sind Fragen aus dem beruflichen Alltag. Scheuen Sie sich nicht, in Ihren Antworten insbesondere auch die Vorgehensweise IHRES Betriebes darzustellen. Die Arbeitsschritte bei einer Einstellung sind von Betrieb zu Betrieb unterschiedlich. Sie können deshalb auch schreiben: Bei UNS verfahren wir wie folgt:...
- Bei Fragen wie „Nennen Sie drei Merkmale der Fließfertigung“ reichen drei Stichworte! Machen Sie aber auf jeden Fall vor jeder Antwort einen Spiegelstrich. Damit sieht der Korrektor sofort, dass Sie die Aufgabe vom Umfang her gelöst haben. Muss er Trennstriche zwischen Ihren Ausführungen machen, ärgern Sie ihn. Ärger führt nie zu etwas Gutem!

Ermittlung des Angebotspreises mit lang- u. kurzfristigen Preisuntergrenzen

Berechnung des Verkaufspreises

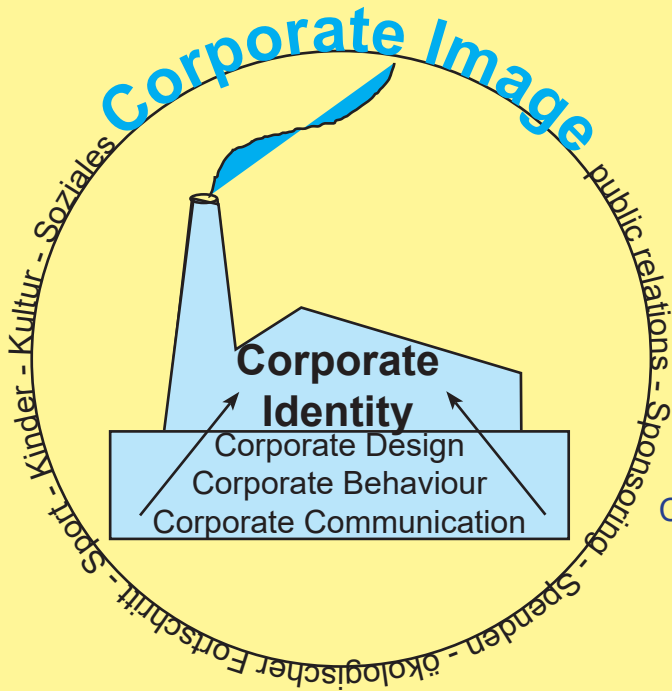
Bezeichnung	Prozent	Euro
Selbstkosten		500,00
+ Gewinn	5	+ 25,00
= Barverkaufspreis		525,00
+ Kundenskonto [87%→525 =>3%→x]	3	+ 18,10
+ Provisionen [87%→525=>10%→x]	10	+ 60,34
= Zielverkaufspreis		603,44
+ Kundenrabatt [75%→603,44 =>25%→x]	25	+ 201,15
= Listenverkaufspreis		804,59

Sobald Kalkulationen den Kunden erreichen (Skonto, Rabatt), müssen Sie beachten, dass der Kunde „von hinten“ rechnet, in unserem Beispiel zieht er seine 25 % einfach vom LVP ab. Also müssen wir schlauerweise beim ZVP schon von 75 % ausgehen. Man nennt das „im-Hundert-Rechnung“.

lang- und kurzfristige Preisuntergrenze

Um auf Dauer eine Unternehmung erhalten und mit neuen Investitionen ausstatten zu können, müssen die fixen Kosten, die variablen Kosten und ein angemessener Gewinn einkalkuliert werden.

- kurzfristig kann man auch zu einem Preis anbieten, der NUR die variablen Kosten deckt
- längerfristig (Monate, aber nicht Jahre!) kann man auch zu einem Preis anbieten, der die variablen UND die fixen Kosten deckt
- um investieren zu können, benötigt man auch immer Kapital aus dem eigenen Hause, also müssen auch Gewinne erwirtschaftet werden, aus denen dann Rücklagen gebildet werden. Bei AGs müssen so lange 5 % des Jahresüberschusses in eine Rücklage gesteckt werden, bis 10 % des Kapitals erreicht worden sind.



Corporate Design

Logo,
Farbe,
Schrift,
Kleidung,
Briefpapier

Corporate Behaviour

Benehmen,
Auftritt,
Zusammenarbeit

Corporate Communication

Slogan,
Messe,
Plakat,
Anzeige,
Sprache

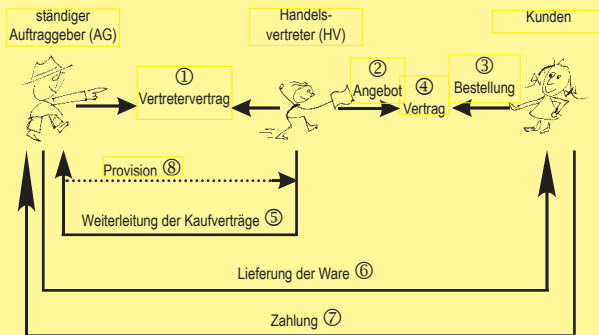
Handelsvertreter (selbstständig)

tritt auf: in fremdem Namen – für fremde Rechnung

Pflichten

- ▶ Benachrichtigung
- ▶ Sorgfalt
- ▶ Verschwiegenheit
- ▶ Aktivität
- ▶ Wettbewerbsverbot
keine Konkurrenzartikel (Substitution) verkaufen, komplementäre Güter (Ergänzungsprodukte) oft nützlich.

Zusammenhänge



Rechte

- ▶ Unterlagen
- ▶ Benachrichtigung
- ▶ Provision auf Rechnungssumme
- ▶ Delkredere-Provision
= P auf Übernahme des Zahlungsrisikos
- ▶ Ausgleichsanspruch
= Abfindung für Folgegeschäfte

Einsatz: HV wird gern in einem **neuen** Vertriebsgebiet eingesetzt, da er bereits viele **Verbindungen** hat. Zudem hofft der AG auf die Arbeitsfreude, die in den Provisionen begründet liegt. Der HV bringt **keine Fixkosten** mit sich.

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)

Preispolitik

Preis-Politik = Kontrahierungspolitik

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



- 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)

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)

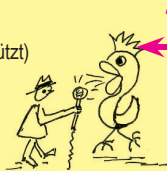
Kommunikationspolitik

Distributionspolitik

Marktforschung

Primärforschung = Field Research

- Befragung
(persönlich, telefonisch, schriftlich, EDV-gestützt)
- Beobachtung (auf dem Feld, im Labor)
- Experiment (Markttest, Storetest, Studiotest)
- Panelforschung
(= personenidentische Mehrfachbefragung)



Sekundärforschung = Desk Research

Informationen aus/von:
Staatlichen Institutionen
(Statistisches Bundesamt...)
Websites
Patenten
Fach-Presse, Elektronische Medien (E-Zines)
Fachbüchern, Dissertationen, Diplomen



Marktbeobachtung

- Hier wird über einen längeren Zeitraum
- die Marktentwicklung („Konjunktur“ für einzelne Güter)
 - die Entwicklung der Konkurrenz
 - die Entwicklung unserer Anbieterseite
 - die Entwicklung des Käuferverhaltens beobachtet

Marktanalyse

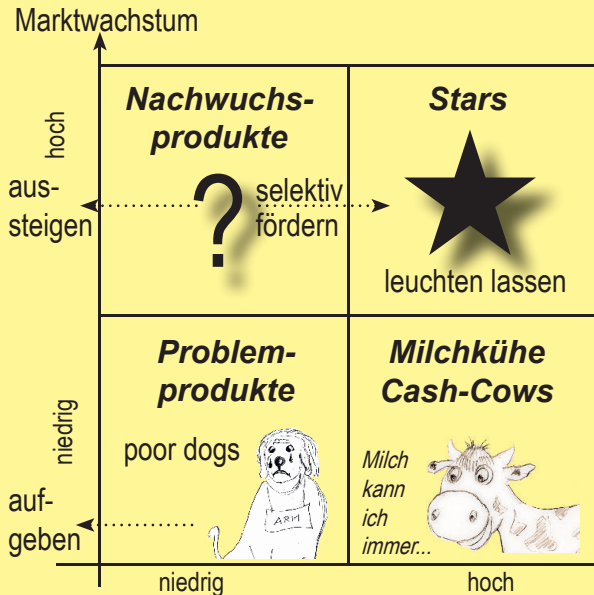
- Hier ist nur eine punktueller Untersuchung des Marktes gemeint:
- wie hoch ist mein Marktpotential für (neue) Produkte?
 - was macht die Konkurrenz?
 - gibt es Konkurrenzprodukte (Substitution)?
 - Zielgruppen-A, Wettbewerbs-A, Trend-A, Kaufkraft-A....

Forschung selbst machen?

- Fachwissen bleibt firmenintern
- Ergebnisse bleiben firmenintern
- mögliche Datenbestände bereits nutzen (Lieferer, Kunden)
- Fragestellung richtig - oder eingefärbt?
- Personal muss über langen Zeitraum freigestellt werden
- bei Firmengründung unbedingt erforderlich

Forschung fremd vergeben?

- teuer
- Fachleute generieren geeignete Fragen
- Fachleute werten die gewonnenen Daten sinnbringend aus
- eigenes Personal wird für „erlernte“ Tätigkeiten eingesetzt
- klar definiertes Gebiet, eindeutiges Kundensegment, Pflichtenheft für Marktforschungsinstitut notwendig



Portfolioplanung

= BCG-Portfolio-Matrix

= Boston Consulting Group Portfolio

= Vierfelder-Matrix

$$\text{relativer Marktanteil} = \frac{\text{Absatz eines Unternehmens}}{\text{Absatz d. größten Wettbewerbers}}$$

oder

$$\text{relativer Marktanteil} = \frac{\text{Eigener Marktanteil}}{\text{Marktanteil d. größten Wettbew.}}$$

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>

Mängelarten

Bezeichnung	Erkennbarkeit	Was tun?
– Mangel in der Menge = Quantitätsmangel => zu viel - zu wenig – Mangel in der Art = Gattungsmangel => es wird etwas anderes als bestellt geliefert – Mangel in der Qualität = Sachmangel => Sache verwendbar, hat aber Fehler – Mangel in der Beschaffenheit = Sachmangel => Sache beschädigt, verdorben, zerstört – digitaler Mangel gilt auch bei „Paketverträgen“ (wenn digitale Ware Hauptbestandteil ist)	– Offener Mangel => Mangel ist sofort erkennbar – Versteckter Mangel => wird erst später entdeckt – arglistig verschwiegener Mangel => Fehler ist dem Verkäufer bekannt, wird aber von ihm bewusst verschwiegen	– <i>beim einseitigen HK hat der Käufer zwei Jahre Zeit für das Entdecken und Rügen für offene und versteckte Mängel</i> – <i>beim zweiseitigen HK muss das Prüfen und Rügen unverzüglich stattfinden</i> – <i>beim arglistig verschwiegenen Mangel muss unverzüglich nach Entdeckung innerhalb von drei Jahren gerügt werden</i>