

Kaufleute für Groß- und Außenhandelsmanagement

Beschaffung

***Prüfungsvorbereitung
kurz und knapp***

Verkauf

Marketing

Distribution

Arbeitsorganisation

Heinrich
Johannes
Kehnen

Wirtschafts- und Sozialkunde

unterwegs • nachts • beim Chillen



Best.-Nr. 2602

Kaufmännische Steuerung

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

Sollte es für diese Auflage Korrekturen geben,
kannst du diese herunterladen unter

www.u-form.de/addons/2602-2025.pdf

Ist der Link nicht verfügbar, so sind keine
Änderungen eingestellt!



9. Auflage 2025 · Bestell-Nr. 2602 · ISBN 978-3-95532-602-9

Titelblatt, Zeichnungen, Grafiken und Layout:

Barbara Kehnen Daten

www.kehnen.de

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

Warensortiment/Einkauf

Standort-Faktoren Großhandel.....	1
Corporate Identity	2
Haupt-, Zusatz-, Ergänzungs-Artikel	3
Sortimente	4
Lieferantensuche	5
Lieferantenbewertung	6
Warenwirtschaftssystem	7
Lager-Kennzahlen-Begriffe.....	8
Lagerkennziffern am Beispiel	9
Lagern	10
Meldebestand aus Artikelstamblatt.....	11
Lagerarbeiten	12
ABC-Analyse	13

ABC-Analyse - Beispiel	14
Bedarfsdeckung.....	15
Beschaffungsplanung	16
Eigen- oder Fremdlager?.....	17
Optimale Bestellmenge	18
Optimale Bestellmenge – Grafik.....	19
Produktlebenszyklus.....	20
Kalkulationsschema Bezugs kalkulation... ..	21
Angebotsvergleich: Angebote	22
Angebotsvergleich: Berechnung.....	23
Eingangskontrolle	24
Mängelarten.....	25
Mangelhafte Lieferung.....	26

Verkauf

Bonitätsprüfung	27
Annahmeverzug	28
Lieferungsverzug	29
Zahlungsverzug	30
Gewinn-Ermittlung	31

Erfüllungsort und Gerichtsstand	32
Reklamationen.....	33
Ermittlung des Listen-Verkaufspreises	34
Ermittlung des Bezugspreises	35

Marketing

Marketingziele	37
Marketing-Mix	38
Marktforschung	39
Verkaufsförderung	40

Werbeplan	41
Serviceleistungen	42
Funktionen-Ziele-Vergleiche	43
Stichwortliste Marketing.....	44

Distribution/Arbeitsorganisation

Teamarbeit.....	45
Ein-Linien-Leitungssystem mit Stabstelle	46
Brief – formales Muster	47
Handelsvertreter	48
Reisender	49
Kommissionär	50
Spediteur oder eigener Fuhrpark?.....	51
Exportrechnung	52
Incoterms 2020 – Grafik	53

Incoterms 2020 – Erläuterung	54
Dokumentenakkreditiv L/C (vereinfacht)	55
Dokumentenakkreditiv	56
Dokumenteninkasso D/P	57
Vergleich D/P – L/C	58
Risiken im Export.....	59
Stichwortliste Außenhandelsgeschäft 1... ..	60
Stichwortliste Außenhandelsgeschäft 2... ..	61
Stichwortliste Distribution	62

Wirtschafts- und Sozialkunde

BIP – NIP – Volkseinkommen.....	63	Franchising – Firmen-Leasing.....	85
Die Europäische Zentralbank (EZB).....	64	(Kauf-)Vertrags-Arten.....	86
Geldmengenpolitik der EZB.....	65	Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB).....	87
Die EZB reguliert die Geldmenge.....	66	Verträge – Übersicht - Kurzerläuterung.....	88
Marktformen.....	67	Vollmachten.....	89
Marktgleichgewicht Nachfrager.....	68	Kartelle.....	90
Marktgleichgewicht Anbieter.....	69	Unternehmen im Vergleich.....	91
Berechnung des Gleichgewichtspreises.....	70	Betriebsrat – Aufgaben und Rechte.....	92
Käufer- und Verkäufermarkt.....	71	Jugend- und Auszubildenden-Vertretung.....	93
Verschiebungen der Nachfrage (gesamt).....	72	Tarifaufeinandersezung.....	94
Vollkommener und unvollkommener Markt.....	73	Tarifverträge.....	95
Einfacher Wirtschaftskreislauf.....	74	Lohn- u. Einkommenssteuer (Grundlagen).....	96
Wirtschaftskreislauf mit Bank und Staat.....	75	Lohn/Gehaltsabrechnung.....	97
Konjunkturzyklen.....	76	Sozialversicherung in Kürze.....	98
Erwerbswirtschaftliche Ziele.....	77	Interne o. externe Stellen-Ausschreibung?.....	99
Das ökonomische Prinzip.....	78	Personalunterlagen.....	100
Rechtsgeschäfte.....	79	Die Beurteilung von Mitarbeitern.....	101
(Fast) Alles zu Vertragsvoraussetzungen.....	80	Beurteilung von Leistungen.....	102
Wann beginnt ein Kaufvertrag?.....	81	Kündigungsregelungen.....	103
Anfrage und Angebot.....	82	Stichworte aus dem Bereich WISO 1.....	104
Lieferbedingungen Inland.....	83	Stichworte aus dem Bereich WISO 2.....	105
Verjährungsfristen.....	84		

Kaufmännische Steuerung

Kontoauszug buchen.....	107	Deckungsbeitrag bei Handelsware.....	121
Buchung einer Eingangsrechnung.....	108	Einstufige Deckungsbeitragsrechnung.....	122
Buchungssätze Eingangsrechnungen.....	109	Gewinn- und Verlustrechnung.....	123
Buchungssätze Ausgangsrechnungen.....	110	Produktivität-Wirtschaftlichkeit- Rentabilitäten.....	124
Buchungssätze Abschreibungen.....	111	Finanzierungsarten.....	125
Abgrenzungen am Jahresende.....	112	Kreditfinanzierung.....	126
Abgrenzungen am Jahresende 2.....	113	Skonto lohnt (fast) immer.....	127
Abschreibungen (AfA).....	114	Ermittlung des Angebotpreises.....	128
Bilanzauswertung 1.....	115	Verkürzte Ermittlung des Angebotpreises.....	129
Bilanzauswertung 2.....	116	Inventur.....	130
Bilanzauswertung 3.....	117	Stichworte KSK 1.....	131
Betriebsabrechnungsbogen.....	118	Stichworte KSK 2.....	132
Betriebsabrechnungsbogen - Rechnungen.....	119		
Jahresüberschuss - Rohergebnis - Cashflow.....	120		

Stichworte nach Alphabet

Haupt-, Zusatz-, Ergänzungs- Artikel (Angebote)

Viele Angebote ergänzen die Bedürfnisse nach einem Hauptartikel - und schaffen Umsatz

Vorteile für beide Seiten	Ergänzungsangebot	Zusatzangebot	Cross-Selling/Up-Selling
<i>Vorteile für den Verkäufer:</i> ► Umsatzsteigerungen für den Verkäufer ► Häufig ‚vorteilhafter‘ kalkuliert ► Hilfreich zur Kundenbindung, da diese Verkäufe dem Kunden ‚Bemühen‘ suggeriert ► Dadurch kostenlose Werbung durch positive Mundpropaganda ► Oft ‚leichter‘ zu verkaufen als der Hauptartikel <i>Vorteile für den Käufer:</i> ► Das Hauptprodukt wird noch einmal aufgewertet (Objektiv zur Kamera) ► Das Hauptprodukt wird unabhängiger gemacht und dadurch nutzbarer (zweiter Akku für Handy) ► Das Hauptprodukt funktioniert nur mit dem Ergänzungsprodukt (SD-Karte für die Digital-Kamera) ► Unnötige Wege werden eingespart (Kaninchenstall und Futter) ► Der Käufer erfährt durch den Verkäufer, dass er sich mit dem Wohlbefinden seines Kunden auseinandersetzt und ihn offensiv beraten hat.	► Zu den <u>Ergänzungsangeboten</u> zählen Artikel, die zwingend für den Gebrauch des Hauptproduktes erforderlich sind. → Ein Handy ist völlig unbrauchbar, wenn nicht auch eine SIM-Karte ergänzend gekauft wird (unabhängig von Vertrag oder Pay-Karte). → Viele elektronische Geräte erfordern Batterien. Sollten die nicht bereits dem Hauptprodukt beigelegt sein, muss diese Ergänzung angeboten werden. → Ein DVD-Brenngerät ohne beschreibbare DVDs ist Unsinn (und umgekehrt).	► Ein <u>Zusatzangebot</u> liegt dann vor, wenn der Verkäufer dem Kunden einen Artikel anbietet, der in direktem Zusammenhang mit dem Hauptartikel steht und den Kundennutzen steigert. Dieser Zusatzartikel ist nicht zwingend notwendig - aber sinnvoll. → Zu einem Herren-Oberhemd ist es sinnvoll, auch eine neue Krawatte anzubieten - und zwar, bevor der Kunde schon wieder an der Kasse steht. → Neue Damengarderobe lässt gern die Möglichkeit entstehen, auch die Unterwäsche, die Tasche und die Schuhe passend dazu zu erstehen.	<u>Cross-Selling</u> ist eine Art des Zusatzverkaufes. Der Einzelhändler bietet dabei Artikel an, die gar nicht, oder nur indirekt in Verbindung zum Hauptprodukt stehen. So werden an Tankstellen Getränke, Blumen und Snacks angeboten, Lottoannahmestellen verkaufen vom Tabak bis zum Wein fast alles, Postagenturen ebenfalls. Kein Möbelhaus verzichtet mehr auf eine ‚Krimskrams‘-Abteilung. Baumärkte nehmen auch Bastelmärkte in ihr Programm. Dem Kunden wird in der Regel ein mittleres Produkt vorgelegt. <u>UP-Selling</u> bedeutet dann, den Kunden vom höherwertigen Produkt oder von einer größeren Menge zu überzeugen.

Lieferantenbewertung / Nutzwertanalyse

6

Auswahlkriterien	Bewertungsschema (Beispiel)					
► Preis ► Lieferbedingungen ► Lieferentfernung (D - Europa - Übersee?) ► Liefertermin (Flexibilität) ► Liefertreue ► Liefersicherheit/-zuverlässigkeit ► gelieferte Qualität ► Garantien ► Beratung ► Image ► Flexibilität bei Produktänderungen ► Innovationsfähigkeit ► Mindestabnahmemengen ► Abrufaufträge möglich? ► Rahmenverträge möglich? ► Gegengeschäfte - Kooperationen ► After-Sales-Service ► QS-zertifiziert? ► Öko-Ansprüche erfüllt? ►	Kriterium	Lieferanten				
		maximal	A	B	C	D
	Qualität	10	9	9	10	8
	Preis	10	8	10	7	7
	Zahlungsbedingungen	3	2	2	3	1
	Lieferbedingungen	5	4	5	3	3
	Zuverlässigkeit	7	6	5	7	5
	Beratung	8	2	5	4	4
	After-Sales-Service	6	6	5	6	4
	Flexibilität	5	3	3	5	3
	Zertifizierungen	6	3	6	6	3
	Rahmenverträge	6	0	4	5	5
	Image	4	3	4	4	2
	Summen	70	46	58	60	45

ABC-Analyse - Beispiel

Die K&K GmbH & Co. KG analysiert anhand der Verkaufszahlen des letzten Jahres, welche Produkte besonders wichtige Teile des Wareneinsatzes sind (= A-Güter mit rund 80 %), welche Produkte die nächsten 15 % ausmachen (= B-Güter) und welche Produkte in die Gruppe fallen, die weniger als 5 % des Wertes ausmachen (= C-Güter). Die vorgegebenen Werte werden in schwarz, die errechneten Werte werden in rot notiert. Rundungen sollen auf eine Stelle nach dem Komma erfolgen.

Artikel- Nummer (1)	abgesetzte Menge (2)	% der gesamten abgesetzten Menge (3)	Einstands- preis/Stck in € (4)	Wareneinsatz (WE) in € (= abges. Menge * Preis) (5)	% vom gesamten WE (6)	Rangfolge (höchste % = 1 usw) (7)	A - B oder C? (8)
1418	444	18,2	44,00	19.536,00	6,3	4	B
1419	255	10,4	12,00	3.060,00	1,0	5	C
1420	999	40,9	1,50	1.498,50	0,5	6	C
1421	333	13,6	155,00	51.615,00	16,7	2	A
1422	222	9,1	111,00	24.642,00	8,0	3	B
1423	188	7,7	1.111,00	208.868,00	67,5	1	A
Summen	2.441	100,0		309.219,50	100,0		

1. Spalte (3): $444/2.441 \cdot 100 = 18,2$ usw.

2. Spalte (5): Spalte (2) * Spalte (4) = $444 * 44 = 19.536$ usw.

3. Spalte (6): $19.536/309.219,50 \cdot 100 = 6,3$ usw.

4. Spalte (7): Höchste % = $67,5 = 1$. Rang usw.

5. Spalte (8): Zuordnung A, B oder C

Wir verkaufen zwar nur 188 Stück von 1423, setzen aber hier am meisten Kapital ein. Deshalb werden die Verhandlungen um den Einstandspreis besonders intensiv geführt werden müssen. Zudem werden wir nicht zu viel davon auf Lager legen, sondern den Bestellrhythmus verkürzen, die Mengen nach unten anpassen und den Mindestbestand klein halten. Dafür müssen wir nicht so viel Wert auf die C-Güter legen, aber B-Güter fördern.

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

Bonitätsprüfung – Sicherung der Forderung

Infos über Bonitäten bei	Sicherungen	Erläuterung/Beispiel
1. Bankauskunft 2. Auskunfteien wie – Schufa – Creditreform – CRIF 3. IHK 4. Handelskammern im Ausland 5. Behörden bei Exportunsicherheit 6. Ausländische Konsulate 7. Bankauskunft der Schuldnerbank (geht nur mit Zustimmung des Schuldners) 8. Internet - ‚googlen‘ - Zeitungsberichte beachten!	» Vorkasse » Bankbürgschaft » Akkreditiv » Eigentumsvorbehalt » Sicherungsübereignung » Pfandrecht » Bürgschaft » Abtretung/Zession » Versicherungen » Exportfactoring » Forfaitierung	▶ gängige Methode beim Internethandel, gut bei Erstgeschäften, unsicheres Ausland ▶ Avalkredit, die Schuldner-Bank ist Bürge ▶ <i>siehe Dokumentenakkreditiv (eigene Seite)</i> ▶ einfacher ETV: Sache bleibt bis zur endgültigen Bezahlung Eigentum des G(läubigers) ▶ verlängerter ETV: Sache bleibt auch nach Weiterverkauf oder -verarbeitung Eigentum des G ▶ S(chuldner) wird Besitzer (z. B. Auto)[Maschine] - und kann damit fahren [produzieren], G wird Eigentümer (Brief bei der Bank)[Papiere bei der Bank] ▶ bei Immobilien: Hypotheken (gebunden an spezielle Forderung) und Grundschuld (ungebunden) - bei Mobilien übergibt der S dem G ein Pfand (z. B. Anteilpapiere an Dritten) ▶ Ausfallbürgschaft, so gut wie nie in der Wirtschaft ▶ selbstschuldnerische Bürgschaft - Bürge haftet wie der Schuldner, hat also keinen Anspruch darauf, dass der G erst zum S geht. Juristisch heißt das, der Bürge habe „keine Einrede zur Vorausklage“. ▶ Der S tritt Rechte wie z. B. Lebensversicherungen an den G ab. Bei der Zession tritt der S seine Forderungen an den G (Bank) ab. Weiß davon jeder, ist das eine offene Zession, sonst eine stille Zession. ▶ private Kreditausfallversicherungen oder auch staatliche (sog. Hermes-Deckung) bei besonderen Auslandsgeschäften ▶ Verkauf der Forderung z. B. an die Bank, die nach entsprechenden Abschlägen auch das Risiko des Zahlungseingangs übernimmt ▶ Verkauf der Forderung wie oben, Länderranking treibt Zinsen nach oben und unten

Annahmeverzug

(Nicht-Rechtzeitig-Annahme)(vereinfacht)

Voraussetzungen	Folgen des Verzuges	Rechte des Verkäufers
1. Käufer verweigert die Annahme – er nimmt Ware nicht an, » die von ihm bestellt war, » zur rechten Zeit geliefert, 2. = Fälligkeit » an den rechten Ort gebracht wurde » und keine Mängel aufweist 3. = tatsächliches Angebot der Lieferung Dabei ist ein Verschulden nicht erforderlich.	Der Verkäufer haftet nur noch für Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit, wenn an dem Kaufobjekt Schäden entstehen.	1. Auf Abnahme klagen (bei eigens für den Käufer produzierten oder schwer zu veräußernden Artikeln) 2. Waren einlagern auf Kosten und Gefahr des Käufers <i>Mit Nachfrist:</i> 3. Selbsthilfeverkauf » durch freihändigen Verkauf (bei Börsen- oder Marktpreisen) » durch öffentliche Versteigerung bei beiden Mitteilung an den K über den Ort der Aufbewahrung, Androhung der Maßnahme und Nachfrist, Angabe über Termin und Ort des Verkaufs/Versteigerung » durch Notverkauf (bei leicht verderblichen Sachen – ohne Mitteilung) 4. Rücktritt vom Vertrag

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)

Product

Marketing-Mix with the 4 P's

Promotion

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

Kommunikationspolitik

Preispolitik

Preis-Politik = Kontrahierungspolitik

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

Price

direkt: Verkaufsniederl. z. B. Outlet
 persönl. Direktverkauf (Staubsauger)
 Telefonverkauf – E-commerce

indirekt: zwei- oder dreistufig
 Kommissionsverkauf
 Franchising (Verkauf über „Lizenznehmer“)
 Logistik (z. B. Spedition oder selbst)

Place

Distributionspolitik

Reisender (unselbstständig)

ist weisungsgebunden als Angestellter seines Unternehmens

Pflichten	rechnerischer Vergleich HV – Reisender	Rechte
▶ vermitteln ▶ abschließen ▶ berichten ▶ abrechnen ▶ Kunden beurteilen ▶ Kunden pflegen ▶ Konkurrenz beobachten	Beispiel: Ein Handelsvertreter (HV) erhält 4 % Provision, ein Reisender ein monatliches Fixum von 3.000,- Euro zuzüglich 1 % Provision. Ab wann ist der Reisende günstiger? Ansatz: Kosten HV = Kosten Reisender $4 \% U \text{ (vom Umsatz)} = 12 \cdot 3.000 + 1 \% U \text{ (vom Umsatz)} / - 1 \% U$ $3 \% U = 36.000 / : 3 \% (3/100), \text{ also } \cdot 100/3$ $U = 1.200.000$ Antwort: Ab einem Umsatz von mehr als 1.200.000 Euro wird der R günstiger. 	▶ Fixum (Gehalt) ▶ evtl. Umsatzprovision ▶ Spesensersatz ▶ Inkasso-Vollmacht ▶ alle sonstigen Rechte eines Angestellten (z.B. Urlaub, Lohnfortzahlung, Kündigungsschutz, tariflich vereinbarte Leistungen)

Einsatz: Wenn systematische Kundenbetreuung notwendig ist • wenn ein Produkt eingeführt ist • wenn ein fester Kundenstamm vorliegt • wenn man Wert legt auf ständige Schulung für Neuentwicklungen • wenn man über das Berichtswesen eine ständige Konkurrenz- und Marktbeobachtung anstrebt • wenn man engen Kontakt zu seinen Kunden halten will oder Beschwerden schon vor Ort abfangen kann

Spediteur oder eigener Fuhrpark (LKW)?

Vorteile eigener Fuhrpark (LKW)

- Flexibilität
- optimale Anpassung an Kundenbedürfnisse
- ständige Verfügbarkeit
- alle Daten bleiben firmenintern
- Lieferprioritäten können täglich neu entschieden werden
- Die Spedition muss viele Kunden betreuen, hat also ein ständiges Lieferprioritätsproblem
- Die Spedition muss Rücksicht auf Kunden für die Rückwegladung nehmen
- Wir behalten ein möglicherweise vorhandenes Fuhrpark-Know-how
- Werbefläche automatisch

der rechnerische Vergleich erfolgt in Prüfungen immer über:

Kosten (eigen) = Kosten (fremd)

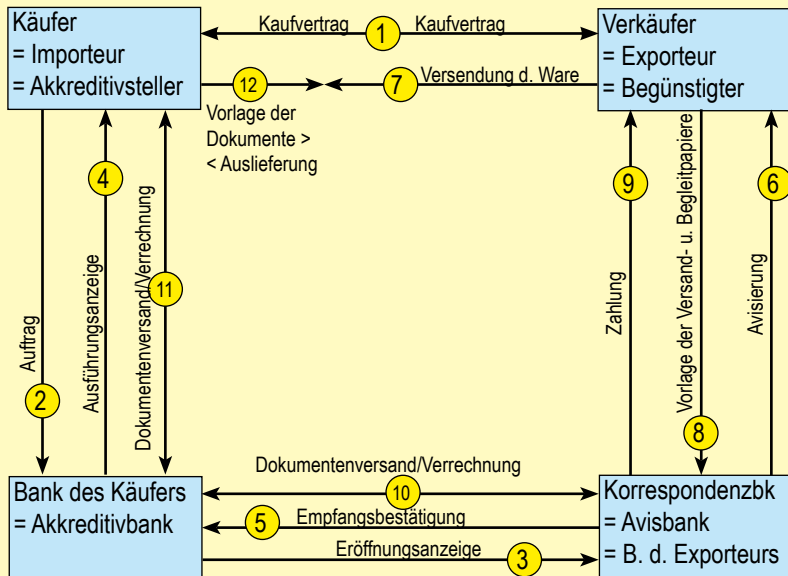
$$K_{\text{fix}} + K_{\text{variabel}} = K_{\text{fremd}}$$

Typische eigene <u>FIXE</u> Kosten	eigene <u>VARIABLE</u> Kosten:
Steuern (KFZ) Versicherungen kalkulatorische Zinsen kalkulatorische Abschreibung	Personalkosten direkt anteilige Verwaltungskosten Kraftstoff Reparaturkosten Inspektionskosten LKW-Maut Spesen der Fahrer
Beispielaufgabe	
fixe Kosten 30.600 € variable Kosten 1,50 €/km	Spediteur: Kosten 2,35 €/km
$K_{\text{fix}} + K_{\text{variabel}} = K_{\text{fremd}}$ $30.600 + 1,50 \cdot x = 2,35 \cdot x \quad - 1,50 x$ $30.600 = 0,85 \cdot x \quad : 0,85$ $x = 36.000 \text{ [km]} \rightarrow \text{ab hier eigener LKW preiswerter als der Spediteur}$	

Vorteile Spediteur

- Einkauf von logistischem und fuhrparkrelevantem Know-how
- schnelle Anpassung an Transport-Volumina
- Personalkosten und Personalrisiko werden auf den Spediteur verlagert
- Wartungs-, Hallen- und Ersatzfahrzeugkosten werden auf die Spedition verlagert
- Eigene LKWs dürfen nur im Werksfernverkehr eingesetzt werden. Es dürfen nur Güter transportiert werden, die für das Unternehmen selbst bestimmt sind oder von dort stammen. Leertransporte (z. B. auf dem Rückweg) sind die Folge

Dokumentenakkreditiv L/C (vereinfacht)



DA ist für beide Parteien sicher: Der K zahlt nur durch Absicherung mit Versanddokumenten, der V erhält sein Geld sicher bei unwiderruflichem, bestätigten A.

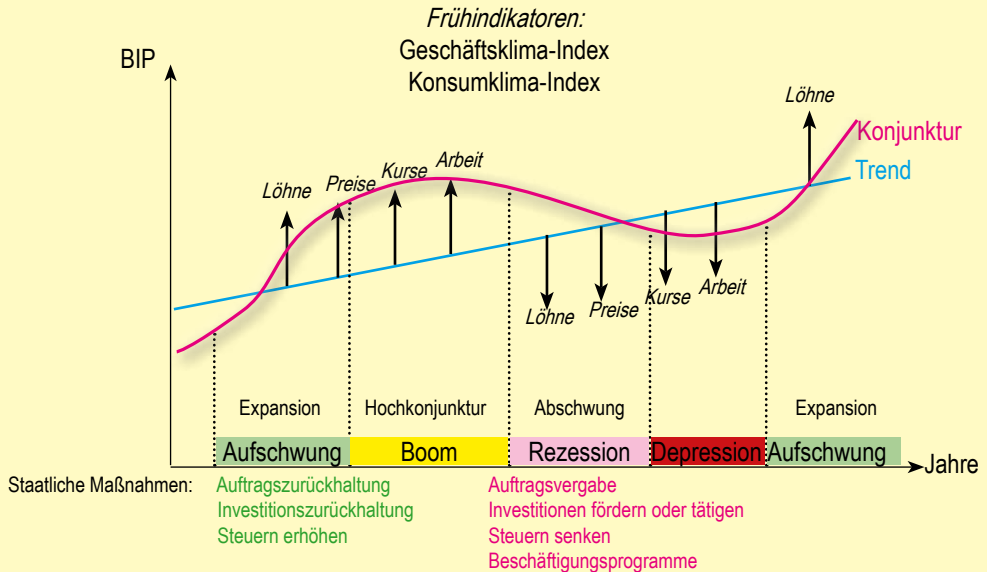
unwiderrufliches A:
ist die Regel! Wider-rufliche (Bank des Importeurs kann A. verändern) Akkreditive bieten kaum Sicherheit.

bestätigt/unbestätigt:
bestätigt, wenn die 2. Bank zusätzlich die Zahlung garantiert = Regelfall
bestätigt: 2 Banken haften
unbestätigt: 1 Bank haftet

Marktformen

Nachfrager Anbieter	viele	wenige	einer
viele	Polypol <i>Beispiele: Wochenmarkt, Gebrauchtwagenmarkt, Supermarkt, Arbeitsmarkt</i>	Nachfrageoligopol <i>Großmolkereien ↔ Bauern</i>	Nachfragemonopol <i>olivfarbene Gefechts- unterwäsche ↔ Bundeswehr</i>
wenige	Angebotsoligopol <i>Beispiele: Nachrüstkatally- satoren, Dieselpartikelfilter</i>	zweiseitiges Oligopol <i>Kerosin von Shell, Aral, BP o.ä. ↔ Fluggesellschaften</i>	beschränktes Nachfragemonopol <i>öffentlicher Kanal ↔ Tiefbauer</i>
einer	Angebotsmonopol <i>Staatliche Arbeitslosenver- sicherung ↔ Arbeitslose</i>	beschränktes Angebotsmonopol <i>patentgeschütztes Me- dikament ↔ begrenzter Krankenkreis</i>	zweiseitiges Monopol <i>Panzer von Krauss-Maffei- Wegmann ↔ Bundesre- publik</i>

Konjunkturzyklen



Buchungssätze

Rund um Eingangsrechnungen

FREMD AG	Kauf von Notebooks (Handelswaren) auf Ziel (s. Eingangsrechnung links)	Wareneingang (301) + Warenbezugskosten (302)* + Vorsteuer (140) an Verbindlichkeiten aLL (171)
WIR-GmbH	Wir begleichen diese Notebooks unter Skontoabzug (s. Eingangsrechnung)	Verbindlichkeiten aLL (171) an Kreditinstitute (131) Lieferantenskonti (308) an Vorsteuer (140)
Rechnung Notebooks 5 x VISTA 200 (2342) à 444,- 2.220,00 € 3 x RAMBA 1 (3456) à 567,- 1.701,00 € 2 x ZAMBA 3 (6551) à 777,- 1.554,00 € gesamt I 5.475,00 € Fracht und Verpackung 25,00 € gesamt II 5.500,00 € Umsatzsteuer 19 % 1.045,00 € Rechnungsbetrag 6.545,00 €	Wir errechnen den skontierten Überweisungsbetrag (Skonto nur vom Warenwert!)	$5.475 \cdot 0,98 = 5.365,50$ + 25,00 = $5.390,50 \cdot 1,19 = \mathbf{6.414,70}$
	*Wir „kaufen“ das Verpackungsmaterial im Zuge der Warenlieferung	Warenbezugskosten (302) + Vorsteuer (140) an Verbindlichkeiten aLL (171)
	*Wir „kaufen“ die Transportdienstleistung/Fracht im Zuge der Warenlieferung	Warenbezugskosten (302) + Vorsteuer (140) an Verbindlichkeiten aLL (171)
Zahlungsbedingungen: 10 Tage/2 % Skonto vom Warenwert; 30 Tage netto	Merke: Immer, wenn wir eine Rechnung erhalten und nicht sofort überweisen, lautet der HABEN-Teil des BS: an Verbindlichkeiten aLL (171) . Erst, wenn diese Verbindlichkeiten bezahlt werden, stehen diese Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen im SOLL.	

Abschreibungen (AfA)

[AfA = Absetzung für Abnutzung (→ Bürokratendeutsch)]

Warum?	Bilanzielle Abschreibung (linear)	AfA geringwertiger Güter	kalkulatorische AfA										
Jede Anlage verliert jedes Jahr an Wert. Das kann ein gleichbleibender Betrag sein (lineare AfA) oder ein anfangs hoher und dann fallender Betrag (degressive AfA). Auch unterschiedliche Abschreibungshöhen sind möglich bei der nach Leistung angelegten Abschreibung. Diese Wertminderung durch Nutzung, Verschleiß, neue Techniken oder außergewöhnliche Ereignisse wird durch die Abschreibung dargestellt. Dadurch mindert sich der Gewinn.	Die Anschaffungssumme (ohne USt) zuzüglich Fracht und Montage, aber abzüglich Skonto oder Rabatt wird gleichmäßig auf die AfA-Jahre verteilt. Die AfA-Tabellen erstellt das Finanzamt. Werden nur Teile eines Jahres betroffen, wird monatsgenau gerechnet. Beispiel: Solaranlage (AfA=10 J.) am 10.05.20xy <table><tr><td>Kaufpreis</td><td>30.000,- €</td></tr><tr><td>- Rabatt (5%)</td><td>1.500,- €</td></tr><tr><td>+ Fracht</td><td>1.900,- €</td></tr><tr><td>+ Montage</td><td>8.000,- €</td></tr><tr><td>abzuschreiben</td><td>38.400,- €</td></tr></table> Jahres-AfA = $38.400 / 10 = 3.840,- € \text{ p.a.}$ 1. Jahr = $3.840 / 12 \text{ mon} = 320,- € \text{ p.m.}$ $320,- \times 8 \text{ mon} = 2.560,- € \text{ im 1. Jahr}$	Kaufpreis	30.000,- €	- Rabatt (5%)	1.500,- €	+ Fracht	1.900,- €	+ Montage	8.000,- €	abzuschreiben	38.400,- €	Solange die erworbenen Güter den Nettowert von 800,- € nicht überschreiten, können sie sofort auf ein Mal abgeschrieben werden. Sie können aber auch in einem Pool gesammelt werden (Beträge zwischen 250,- und 1.000,- €). Dieser Pool wird dann über fünf Jahre abgeschrieben, egal, ob einzelne Güter sonst eine höhere AfA-Vorgabe durch das Finanzamt haben. Unter 250,- € kann nur direkt abgeschrieben werden.	Mit den kalkulatorischen Abschreibungen will man von den starren Abschreibungskosten bewusst abweichen, um die Abschreibungen so zu gestalten, dass am Ende die Anlage zum Wiederbeschaffungswert finanziert werden kann. Zudem will man der tatsächlichen Abnutzung näher kommen, z.B. durch Abschreibung nach Leistung. Weil man anders abschreibt, spricht man bei den Kostendifferenzen von Anderskosten.
Kaufpreis	30.000,- €												
- Rabatt (5%)	1.500,- €												
+ Fracht	1.900,- €												
+ Montage	8.000,- €												
abzuschreiben	38.400,- €												
	Bilanzielle Abschreibung (degressiv) <i>Diese Methode war steuerrechtlich einige Jahre nicht zulässig, da sie jedoch als konjunkturfördernd gilt, wurde sie im Zuge des Wachstumschancengesetzes für bestimmte Zeiträume wieder eingeführt. Man startet z.B. mit dem 3,0-Fachen des prozentualen linearen Satzes (max. 30 %) und im Folgejahr schreibt man den gleichen Prozentsatz vom REST-Wert ab.</i>	Was spricht für lineare AfA? → einfach zu rechnen → Anschaffungskosten ./ Jahre → AfA / Jahr ist gleich hoch → gleiche Nutzung unterstellt	andere kalkulatorische Kosten → kalkulatorische Zinsen → kalkulatorischer Unternehmerlohn → kalkulatorische Wagnisse										

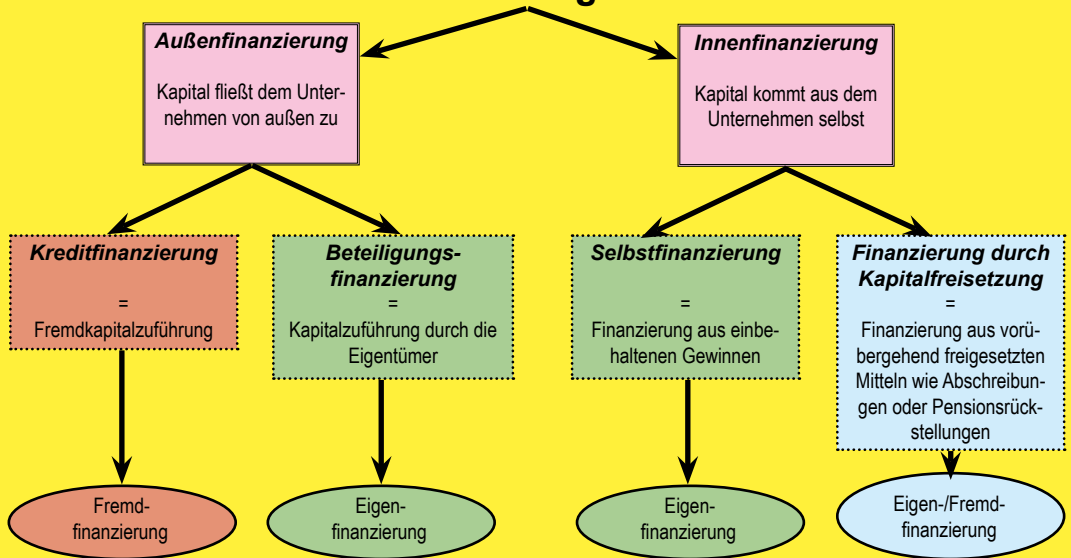
Betriebsabrechnungsbogen

Mehrstufig (Stufe 1 - Kostenarten verteilen auf drei Hauptkostenstellen + allgemeine Verwaltung, Stufe 2 - allg. Verwaltung verteilen nur noch auf die 3 Hauptkostenstellen)

Betriebsabrechnungsbogen III/2025

Kostenarten	Beträge (€) <i>vorgegeben</i>	Schlüssel <i>vorgegeben</i> <i>Summe () errechnet</i>	allg. Verwal- tung €	Kühlager €	Hochregallager €	Freilager €
				Hauptkostenstellen		
Löhne	222.000	1 1:7:1:1 (10)	2 22.200	3 155.400	22.200	22.200
Gehälter	333.333	6:3:2:2 (13)	153.846	76.923	51.282	51.282
Fuhrpark	444.444	1:9:1:1 (12)	37.037	333.333	37.037	37.037
Verwaltung	111.000	4:2:1:1 (08)	55.500	27.750	13.875	13.875
Versicherungen	88.880	1:6:2:2 (11)	8.080	48.480	16.160	16.160
kalkulatorische Zinsen	99.990	3:5:1:1 (10)	29.997	49.995	9.999	9.999
kalkulatorische Abschreibung	234.559	2:7:2:2 (13)	36.086	126.301	36.086	36.086
Σ (Summe) Gemeinkosten	4 1.534.206		5 342.746	818.182	186.639	186.639
+ Umlage allg. Verwaltung		5 4:2:1 (07)		5 195.855	5 97.927	5 48.964
= alle Gemeinkosten je Abteilung				6 1.014.037	284.566	235.603
+ Einzelkosten je Abteilung				3.456.063	1.234.567	1.112.697
= Gesamt-Abteilungskosten				7 4.470.100	1.519.133	1.348.300
Abteilungserlöse				4.888.900	1.788.333	1.555.500
Abteilungsergebnis				8 418.800	269.200	207.200
Gesamtergebnis				9 895.200		

Finanzierungsarten



Einige andere (moderne) Finanzierungsarten:

Factoring (Forderungsverkauf) - Leasing (Mieten von Anlagen) - Franchising (Übernahme von Know-how und Marketing) - Sale-Lease-Back-Verfahren (Verkauf der Anlagen und gleichzeitiges Anmieten dieser Anlagen)

ABC-Analyse	13, 14
Abgrenzungen	112f
Abmahnung	103
Abschreibungen (AfA)	114
abstrakter Schaden	29
abstrakt. Zahlungsversprech.	58
AfA-Satz	114
After Sales	6
After-Sales-Service.....	37, 38
AG	91
AGBs	87
AIDA	41
Akkreditiv	27
Akkreditiv ↔ Inkasso	58
Aktive Rechnungsabgrenz...112f	
ALG1 nach der Lehre	104
Allg. Geschäftsbedingungen..	87
anfechtbare Verträge	80
Anfrage und Angebot.....	82
Angebotspreis.....	128, 129
Annahmeverzug	28
Annuitätenkredit.....	132
Arbeitslosenversicherung	98

Arbeitsvertrag	105
arglistig verschw. Mangel 25, 26	
Artvollmacht.....	89
Aufgaben des Großhandels... 43	
Aufschwung	76
Ausbildungsende	104
Ausgleichsanspruch	48
Auslobung.....	79
Außenfinanzierung	130
Außenhandelskammer 27, 60	
außerordentl. Belastungen	96
Aussperrung.....	94
BAB-Betriebsabrechnung118f	
Bankbürgschaft.....	27
Basiszins	30
Bedarfsdeckung.....	15
Benchmarking.....	43
Beschaffungsplanung	16
beschr. Geschäftsfähigkeit	80
Bestellkosten	16
Bestellpunkt-Verfahren	15
Bestellrhythmus-Verfahren	15
Beteiligungsfinanzierung	125

Betriebsergebnis.....	132
Betriebsrat	92
Betriebsverfassungsgesetz ...	92
Beurteilung von Mitarbeitern 101	
Beweislastumkehr	26, 84
Bewertung von Lieferanten.....	6
Bezugskalkulation.....	21ff
Bezugspreisberechnung.....	35
Bilanzauswertung	115f
BIP	63
Bonitätsprüfung	27
Boom	76
Branchentarif	105
Breites Sortiment	4
Brief - formales Muster	47
Brutto-(Netto)-Inlandsprodukt	63
Buchinventur.....	129
Buchungssätze Ausgang.....	110
Buchungssätze Eingang.....	108f
Buchungssätze Kontoausz..	107
Budget (Werbung)	41
Bürgschaft	27, 79
Cashflow.....	120

Chaos-System (Lager)	12
Chaoslager	10
Corporate Behaviour	2
Corporate Image.....	2
Corporate Identity.....	2
Corporate Communication.....	2
Corporate Design	2
Couponing	38
Creditreform - Schufa	27
Cross-Selling	3
D/P Dokumenteninkasso	57
D/P ↔ L/C (Vergleich)	58
Darlehen	88
Deckungsbeitrag.....	121, 122
Deckungsgrad	117
Delkredere-Provision	48
Depression	76
Devisen.....	64
Devisentermingeschäft.....	59
Dienstleistungspflicht.....	105
Dienstvertrag	88
Directmarketing	38
direkter Verkauf	38

Stichworte nach Alphabet

Stichworte nach Alphabet

Distributionspolitik.....	38
Dokumentenakkreditiv L/C 55,56	
Dokumenteninkasso D/P	57
Dropshipping	62
durchschn. Lagerbestand	8f
durchschn. Lagerdauer.....	8f
e.K., e.Kfm.....	91
eigener Fuhrpark-Spediteur... 51	
Eigenkapitalquote	117
Eigenkapitalrentabilität	124
Eigenlager-Fremdlager.....	17
Eigentümer wann.....	104
Eigentumsvorbehalt.....	27
einfaches Zeugnis	101
Eingangskontrolle	24
einseitige Rechtsgeschäfte....	79
einseitiger Handelskauf	25,86
Emissionen	10
E-Procurement	5
Erfüllungsort-Gerichtsstand ...	32
Erfolgsrechnung	120
Ergänzungsartikel.....	3
erwerbswirtschaftliche Ziele ..	77

Exportrechnung	52
Exportrisiken.....	59
EZB.....	64
EZB Geldmengenpolitik.....	65
EZB und Konjunktur	66
Factoring.....	27, 59, 125
Fälligkeit	30
Fazilitäten	64f
Festplatzlager	10
Festplatzsystem.....	12
Finanzierungsarten.....	125
Fixum.....	49
flaches Sortiment.....	4
Forfaitierung	27, 59
Frachtführer	51
Franchising.....	38, 85, 125
Freibetrag Lohnsteuer	98
Fremdkapitalquote.....	117
Fremdlager-Eigenlager.....	17
fristlose Kündigung	103
Frühindikatoren.....	76
Fürsorgepflicht.....	105
Gebietskartell.....	90

Gefahrenübergang	32
Gefahrstoffe.....	10
Geldmengenpolitik EZB.....	65
Genfer Schema	101
Gerichtsstand-Erfüllungsort ...	32
Geschäftsfähig unter 18	104
Geschäftsfähigkeit.....	83
Geschäftsklima-Index.....	79
Geschäftsunfähigkeit.....	80
Gewinnermittlung.....	31
Gewinnmaximierung.....	37
Gewinnspiele	40
Gewinn- u. Verlustrechn.	123
Gewinnverteilung GmbH	104
Gleichgewicht Markt (N)	68
Gleichgewicht Markt (A)	69
Gleichgewichtspreis rechnen. 70	
Gleichgewichtspreis.....	68f
GmbH	91
Goldene Bilanzregel	131
Green Procurement.....	10
Günstig - oder gut?.....	20
Gutscheine	40

Handelsregister A und B	91
Handelsspanne.....	34, 129
Handelsvertreter	48
Handlungsvollmacht	89
Hauptartikel	3
Hemmung der Verjährung	84
Höchstbestand.....	8
Höchstwertprinzip	131
Homepage-Werbung	44
Homogene Güter	73
Incoterms 2020.....	53, 54
indirekter Verkauf.....	38
Inflation - Deflation.....	65
Inkasso ↔ Akkreditiv	58
Innenfinanzierung.....	125
Intensitäten (Bilanz).....	116
Inventur-Inventar	130
Jugend- u. Azubi-Vertretung..	93
Just In Time	15
Kalkulation Listenverkauf....	128
Kalkulationsfaktor	34, 129
Kalkulationskartell.....	90
Kalkulationszuschlag	34, 129

Kapitalbindung.....	13
Kartelle	90
Katalog - Kaufvertrag.....	104
Kauf	79
Käufer- und Verkäufermarkt ..	71
Kaufvertrag	88
Kaufvertragsarten	86
Kaufvertragsbeginn	81
KG	91
Klagesumme.....	32
Kommissionär.....	50
kommissionieren.....	12
Kommunikationsfähigkeit.....	45
Kommunikationspolitik.....	38
Komplementärgüter	72
Komplettierung	37
Konjunkturmaßnahmen Staat	76
Konjunkturzyklen	76
konkreter Schaden	29
Konkurrenzanalyse.....	39
Konnossement.....	60
Konsumentenrente	71
Konsumklima-Index	76

Kontrahierungspolitik.....	38
Konventionalstrafe	29
Konzern	104
Krankenversicherung.....	98
Kredit für Skonto.....	127
Kreditfinanzierung.....	125
Kundenrabatt	128
Kundenskonto.....	128
Kündigungsregelungen.....	103
Kündigungsschutz	103
kurzfrist. Preisuntergrenze..	121f
L/C Dokumentenakkreditiv	55,56
L/C ↔ D/P (Vergleich)	58
Lagerarbeiten	12
Lagerarten	10
Lageraufgaben	10
Lagerhalter	51
Lagerhaltung.....	10
Lagerkennziffern	9
Lagerkosten.....	16
Lagerzinsen	9f
langfrist. Preisuntergrenze..	121f
Leasing	85, 125

Leasing-Service.....	42
Leihe.....	88
Leitungssystem.....	46
Lieferantenbewertung.....	6
Lieferantensuche	5
Lieferbedingungen Inland	83
Lieferketten-Analyse.....	61
Lieferschein	12
Lieferungsverzug	29
Liniensystem.....	46
Liquidität	116f
Listenverkaufspreis-Kalkula...	34
Lohn-Einkommenssteuer.....	96
Lohnquote.....	63
Maastricht.....	63
Mahnbescheid	32, 131
Mahnung.....	29
Mängelarten.....	24
Mangelhafte Lieferung.....	26
Mängelrüge.....	12
Manteltarif.....	95, 105
Marketing-Mix	38
Marketingziele	37

Marktanalyse	39
Marktbeobachtung	39
Marktfaktor.....	1
Marktformen	67
Marktforschung.....	39
Markttransparenz.....	73
Matrix-Organisation	46
Maximalprinzip.....	78
Meldebestand	8, 11, 15
Miete	79, 88
Mindestbestand	8, 11, 15
Mindestreserve	64f
Minimalprinzip.....	78
Mitbestimmung BetrVG	92
Monopol.....	67
Mutterschutz.....	103
Nachfrageverschiebungen.....	72
Nachfrist	29
nachrangige Rechte	26
Neuverschuldung.....	63
Newsletter.....	42, 44
Nicht-Rechzeitig-Lieferung	29
Niederstwertprinzip.....	131

Stichworte nach Alphabet

Stichworte nach Alphabet

nichtige Verträge.....	80	Personalbeurteilungen.....	101	Prokura	89	Sale-Lease-Back	125
Notverkauf	28	Personalunterlagen	100	Public Relations	37, 38	Sales Promotion	38
Nutzwert-Analyse	1	Pfandrecht	27	QS-System	44	Schadenersatz.....	26, 29, 30
offene Mängel.....	24	Pflegeversicherung.....	98	qualifiziertes Zeugnis.....	101	Schenkung.....	79
Offenmarktgeschäft	64	Polypol.....	67	Rabattaktionen	40	Schlechtleistung	26
Offenmarktpolitik.....	65	Präferenzen	73	Rabattkartell	90	Schmales Sortiment	4
OHG	91	Preisdifferenzierung.....	38	Rackjobbersystem	51	Schulung.....	40
ökologische Beschaffung.....	10	Preiskartell.....	90	Rahmentarif.....	95, 105	schwebende Verträge.....	80
ökologische Ziele.....	77	Preispolitik	38	Rangfolge	13	Schwerbehindertenschutz ..	103
ökologischer Kreislauf	10	Preissteigerungen warum?..	105	reales - nominales BIP	63	Sekundärforschung	39
ökonomische Ziele.....	77	Primärforschung	39	Rechtsgeschäfte.....	79	Selbstfinanzierung	125
Ökonomisches Prinzip.....	78	Product-Placement.....	38	Rechtsmängel.....	26	Selbsthilfeverkauf	28
Oligopol	67	Produktdifferenzierung	38	Recycling	77, 105	Serviceleistungen	42
Online-Banking.....	131	Produktdiversifikation	38	Refinanzierung	65	Servicepolitik	38
Online-Verkauf.....	44	Produktelimination	38	Reisender	49	Sicherung von Forderungen..	27
optimale Bestellmenge	18, 19	Produkthaftungsgesetz.....	26	Reisender-Handelsvertreter ..	49	Sicherungsübereignung..	27, 126
optimaler Lagerbestand.....	8	Produktinnovation.....	38	Reklamationen.....	33	Skimmingstrategie	38
Pacht	88	Produktionskartell.....	90	Rentenversicherung	98	Skonto-Kredit.....	127
Panelforschung.....	39	Produktlebenszyklus.....	20	Reparaturservice	42	Skontoberechnung	127
Passive Rechnungsabgrenz.	112	Produktpolitik	38	Rezession.....	76	SMART-Methode	43
Penetrationsstrategie.....	38	Produktvariation.....	38	Risikoabsicherung Export.....	59	Social Media	44
permanente Inventur	130	Produktvorführungen	42	Rückwärtskalkulation Bezug..	35	Sonstige Forderungen	112f
Personalakte.....	100	Produzentenrente.....	71	Sachmängel.....	26	Sonstige Verbindlichk.	112f

Sonderausgaben	96	Transferzahlungen.....	105	Verkehrsfaktor	1	Werkvertrag	79, 86, 88
Sortiment	4, 38	Transportdokumente.....	60	Verpackungsservice	42	Wettbewerbsverbot.....	48
Soziale Ziele	77	übereinst. Willenserkl. 79, 81, 86		Verschiebungen d. Nachfrage	72	Wirtschaftskreislauf einfach...	74
Sozialversicherung	98	Umrechnungen von und in € .	60	Verschulden.....	29	WI-kreislauf mit St + Bk	75
Sparten-Organisation	46	Umsatzbeteiligung	40	Versteckte Mängel.....	24	Zahlungsverzug.....	30
Spediteur	51	Umsatzmaximierung.....	37	Versteigerung	28	Zertifizierung.....	6
Spediteur vs. eig. Fuhrpark ...	51	Umsatzprovision	49	Verträge - Auswahl	88	Zession	27
Spezialvollmacht.....	89	Umschlagshäufigkeit	8, 9	Vertragsvoraussetzungen.....	80	Zielgebiet.....	41
Sponsoring	2	un-bestätigtes Akkreditiv.....	55	Vertriebskartell.....	90	Zielgruppe.....	41
Stabstelle.....	46	un-widerrufliches Akkreditiv ..	55	Volkseinkommen	63	Zinsen bei Verzug.....	30
Ständige Lieferanten	5	Unfallversicherung.....	98	Vollkommener Markt.....	73	Zusatzartikel	3
Standortfaktor	1	Unterbrechung d. Verjährung	84	Vollmachten	89	zweiseitige Rechtsgeschäfte .	79
Streckengeschäft.....	62	Unternehmen im Vergleich	91	vorrangige Rechte	26	zweiseitiger Handelskauf. 26, 86	
Streik	94	Unvollkommener Markt.....	73	Wareneinsatz.....	8, 9		
Substitutionsgüter.....	72	Up-Selling	3	Warenproben.....	40		
Supply Chain Management ...	61	Urabstimmung	94	Warenwirtschaftssystem.....	7		
Tarifauseinandersetzungen ...	94	Urlaubsanspruch	105	Wechselnde Lieferanten.....	5		
Tarifverträge.....	95	Verjährungsfristen.....	84	Werbemittel	41		
Teamarbeit.....	45	Verkauf unter Selbstkosten..	105	Werbeplan	41		
Testament.....	79	Verkäufer- und Käufermarkt ..	71	Werbeträger.....	41		
Tiefes Sortiment	4	Verkäuferverhalten	40	Werbung	38, 40		
Tracking-System.....	44	Verkaufsförderung	40	Werbungskosten.....	96		

Stichworte nach Alphabet