

Check iT - Industriekaufleute Prüfungsvorbereitung, kurz und knapp

Bearbeitet von
Heinrich Johannes Kehnen

5. Auflage 2016. Buch. 104 S. Softcover

ISBN 978 3 95532 601 2

Format (B x L): 12,1 x 15,2 cm

Gewicht: 146 g

schnell und portofrei erhältlich bei

The logo for beck-shop.de features the text 'beck-shop.de' in a bold, red, sans-serif font. Above the 'i' in 'shop' are three red dots of varying sizes, arranged in a slight arc. Below the main text, the words 'DIE FACHBUCHHANDLUNG' are written in a smaller, red, all-caps, sans-serif font.

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

Du hast Fragen, Anregungen oder Kritik zu diesem Produkt?

Das U-Form-Team und der Autor stehen dir gerne Rede und Antwort.

Direkt auf

facebook.com/pruefungsscheck

fragen, diskutieren, stöbern und weiteres Wichtige und Wissenswerte rund um Ausbildung erfahren

oder

einfach eine kurze E-Mail an

kehnen@kehnen.de



Titelblatt, Zeichnungen, Grafiken und Layout:

Barbara Kehnen Daten

www.kehnen.de

Herzlichen Dank für das präzise, aufmerksame Lektorat durch Frau Manuela Storzer!

COPYRIGHT

U-Form Verlag, Hermann Ullrich GmbH & Co. KG

Cronenberger Straße 58 · 42651 Solingen

Telefon 0212 22207-0 · Telefax 0212 208963

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

Alle Rechte liegen beim Verlag bzw. sind der Verwertungsgesellschaft Wort, Goethestraße 49, 80336 München, Telefon 089 514120, zur treuhänderischen Wahrnehmung überlassen. Damit ist jegliche Verbreitung und Vervielfältigung dieses Werkes – durch welches Medium auch immer – untersagt.

A_Angebotskalkulation/Preisuntergrenzen	1	A_Marketing-Mix	8
A_Annahmeverzug	2	A_Marktforschung	9
A_Bonitätsprüfung	3	A_Portfolioplanung	10
A_Corporate Identity	4	A_Produktlebenszyklus	11
A_Dokumentenakkreditiv	5	A_Reisender	12
A_Elastizität der Nachfrage	6	A_Zahlungsverzug	13
A_Handelsvertreter	7	A_Werbeplan	Absatz 14

B_ABC-Analyse	17	B_Lagern und ökologische Beschaffung	26
B_Bedarfsdeckung	18	B_Lieferantenbewertung	27
B_Bedarfsermittlung (Basis = Stückliste)	19	B_Lieferantensuche	28
B_Briefgestaltung	20	B_Lieferbedingungen Inland	29
B_Erfüllungsort/Gerichtsstand	21	B_Lieferungsverzug	30
B_Incoterms 2011	22	B_Mängelarten	31
B_Kalkulationsschema	23	B_Mangelhafte Lieferung	32
B_Kaufvertrag - wann?	24	B_optimale Bestellmenge	33
B_Lager - Kennziffern/Begriffe	25	B_Stücklisten	Beschaffung 34

L_Auftragszeit ermitteln	37	L_Maschinenbelegungsplan	41
L_Eigenfertigung - Fremdbezug	38	L_Maschinenvergleich I	42
L_Fertigungskontrollzahlen	39	L_Maschinenvergleich II	43
L_Fertigungsverfahren	40	L_optimale Losgröße	44

Leistungserstellung

P_Akkordlohnberechnungen	47	P_Lohnabrechnung	53
P_Arbeitsstelle besetzen	48	P_Personalbedarfsplanung	54
P_Entlohnungsformen	49	P_Personalbeurteilung	55
P_Fluktuatun	50	P_Personalunterlagen	56
P_Kündigungen	51	P_Stellenbesetzung intern/extern	57
P_Leistungsformulierungen	52		Personal

W_Rechtsgeschäfte	59	W_Tarifaueinandersetzungen	74
W_Anfrage und Angebot	60	W_Gerichtsbarkeiten	75
W_Vetragsvoraussetzungen	61	W_Ökonomisches Prinzip	76
W_Kaufvertragsarten	62	W_Vollkommener u. unvollkommener Markt	77
W_Besitz und Eigentum	63	W_Käufer- u. Verkäufermarkt	78
W_Firma	64	W_Konjunkturzyklen	79
W_Unternehmen im Vergleich	65	W_Kaufkraft u. Preisniveau	80
W_Gewinnverteilung KG	66	W_Marktgleichgewicht Anbietersicht	81
W_Kommissionär	67	W_Marktgleichgewicht Nachfragersicht	82
W_Verjährungsfristen	68	W_Wirtschaftskreislauf mit Staat u.Bank	83
W_Vollmachten	69	W_Brutto-Netto-Inlandsprodukt	84
W_Mitbestimmungsmodelle	70	W_EZB reguliert Geldmarkt	85
W_Betriebsrat	71	W_EZB	WiSo 86
W_Sozialversicherung	72	W_EZB Geldmengenpolitik	87
W_Franchising-Leasing	73	W-Handels-/Leistungs-/Zahlungsbilanz	88

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 [97 % → 525 => 3 % → x]	3	+ 16,24
= Zielverkaufspreis		541,24
+ Kundenrabatt [75 % → 541,24 => 25 % → x]	25	+ 180,41
= Listenverkaufspreis		721,65

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

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.

Annahmeverzug (Nicht-Rechtzeitig-Aannahme) (vereinfacht)

Voraussetzungen	Folgen des Verzuges	Rechte des Verkäufers
<p>1. Käufer verweigert die Annahme – er nimmt Ware nicht an,</p> <ul style="list-style-type: none"> » die von ihm bestellt war, » zur rechten Zeit geliefert, <p>2. = Fälligkeit</p> <ul style="list-style-type: none"> » an den rechten Ort gebracht wurde » und keine Mängel aufweist <p>3. = tatsächliches Angebot der Lieferung</p> <p>Dabei ist ein Verschulden nicht erforderlich.</p>	<p>Der Verkäufer haftet nur noch für Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit, wenn an dem Kaufobjekt Schäden entstehen.</p>	<p>1. Auf Abnahme klagen (bei eigens für den Käufer produzierten oder schwer zu veräußernden Artikeln)</p> <p>2. Waren einlagern auf Kosten und Gefahr des Käufers</p> <p><i>Mit Nachfrist:</i></p> <p>3. Selbsthilfeverkauf</p> <ul style="list-style-type: none"> » 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) <p>4. Rücktritt vom Vertrag</p>

Bonitätsprüfung – Sicherung der Forderung

Infos über Bonitäten bei	Sicherungen	Erläuterung/Beispiel
<ol style="list-style-type: none"> 1. Bankauskunft 2. Auskunfteien wie <ul style="list-style-type: none"> – Schufa – Creditreform – Bürgel 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! 	<ul style="list-style-type: none"> » Vorkasse » Bankbürgschaft » Akkreditiv » Eigentumsvorbehalt » Sicherungsübereignung » Pfandrecht » Bürgschaft » Abtretung/Zession » Versicherungen » Exportfactoring » Forfaitierung 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 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) verlängeter ETV: Sache bleibt auch nach Weiterverkauf oder -verarbeitung Eigentum des G ▶ S(schuldner) 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 (Hermes) bei besonderen Auslandsgechäften ▶ Verkauf der Forderung z. B. an die Bank, die nach entsprechenden Abschlüssen auch das Risiko des Zahlungseingangs übernimmt ▶ Verkauf der Forderung wie oben, Länderranking treibt Zinsen nach oben und unten

Franchising

Beispiele: McDonalds, Benetton, Schülerhilfe, Backwerk, OBI, vom Fass, Yves Rocher, Ihr Platz, das Futterhaus, Kamps, KFC, Burger King, subway, Backkönig, Coca-Cola, Pepsi, Hertz....

Der Franchise-Geber stellt dem Franchise-Nehmer Geschäftskonzept, Name, Markennutzungsrechte, Idee, Organisation, Beschaffung und Marketing für einen Teilmarkt zur Verfügung.

Vorteile Franchise-Nehmer

- ▶ schneller Markteintritt
- ▶ Nutzung des Marketing, etwa durch einheitliche Werbung
- ▶ Einheitlicher Auftritt und dadurch hoher Wiedererkennungswert
- ▶ bekannte, effiziente Arbeitsabläufe
- ▶ Größenvorteile bei der Beschaffung nutzen
- ▶ Schulungen und Weiterbildungen beim Franchise-Geber

Nachteile Franchise-Nehmer

- ▶ Absatzrisiko - aber geringe unternehmerische Freiheit
- ▶ muss sich fast ausschließlich nur auf das Franchise-Sortiment beschränken
- ▶ Anfangsinvestitionen beträchtlich, etwa durch die Lizenzzahlung, aber niedriger als bei eigener Geschäftsgründung
- ▶ Franchise-Gebühren bis zu 33% des eigenen Umsatzes
- ▶ keine gesetzliche Grundlage

Firmen-Leasing

Anwendungs-Beispiele: Autos, Maschinen, Bürausstattung und Büromaschinen (Kopierer, Drucker...), Kommunikationssystem (Telefone, Fax, Internetzugänge), Personal, Immobilien...

Leasing kommt aus dem Englischen und heißt „mieten“ oder „pachten“. Der Leasinggeber überlässt das Auto, die Maschine oder auch den Mitarbeiter eine Zeit lang dem Leasingnehmer gegen Entgelt.

Vorteile Leasing-Nehmer

- ▶ Kein großer Anschaffungskredit notwendig, sondern nur monatliche Zahlungen
- ▶ Damit ist der LN liquide geblieben oder geworden
- ▶ Durch die relativ kurze Laufzeit (meist 3 Jahre), altern die Geräte oder das Auto nicht, sie werden durch neueste Modelle ersetzt
- ▶ Das Finanzamt erkennt die Leasingraten als Aufwand an (Regel)

Nachteile Leasing-Nehmer

- ▶ laufende Leasingraten belasten laufende Liquidität
- ▶ Über das Auto oder die Maschine kann der LN nicht so verfügen als sei es sein Eigentum (z. B. kein Verkauf)
- ▶ zusätzliche Belastungen wie (Vollkasko-)Versicherungen, z. B. Inventarversicherungen, Autoversicherungen sind üblich
- ▶ Vertragsauflösungen vor Ablauf sind teuer

Tarifauseinandersetzung

