

westermann



Autoren: Iris Faßbender-Busch, Werner Pawlicki

Reihenkonzept: Sabine Dietlmeier, Manuela Schmidt

Sicher vorbereiten und bestehen

Prüfungsvorbereitung zur Abschlussprüfung
Kauffrau/Kaufmann für Groß- und Außenhandelsmanagement Teil 2

1. Auflage

Bestellnummer 43754

Die in diesem Produkt gemachten Angaben zu Unternehmen (Namen, Internet- und E-Mail-Adressen, Handelsregistereintragen, Bankverbindungen, Steuer-, Telefon- und Faxnummern und alle weiteren Angaben) sind i. d. R. fiktiv, d. h., sie stehen in keinem Zusammenhang mit einem real existierenden Unternehmen in der dargestellten oder einer ähnlichen Form. Dies gilt auch für alle Kunden, Lieferanten und sonstigen Geschäftspartner der Unternehmen wie z. B. Kreditinstitute, Versicherungsunternehmen und andere Dienstleistungsunternehmen. Ausschließlich zum Zwecke der Authentizität werden die Namen real existierender Unternehmen und z. B. im Fall von Kreditinstituten auch deren IBANs und BICs verwendet.

westermann GRUPPE

© 2022 Bildungsverlag EINS GmbH, Ettore-Bugatti-Straße 6–14, 51149 Köln,
www.westermann.de

Das Werk und seine Teile sind urheberrechtlich geschützt. Jede Nutzung in anderen als den gesetzlich zugelassenen bzw. vertraglich zugestanden Fällen bedarf der vorherigen schriftlichen Einwilligung des Verlages. Nähere Informationen zur vertraglich gestatteten Anzahl von Kopien finden Sie auf www.schulbuchkopie.de.

Für Verweise (Links) auf Internet-Adressen gilt folgender Haftungshinweis: Trotz sorgfältiger inhaltlicher Kontrolle wird die Haftung für die Inhalte der externen Seiten ausgeschlossen. Für den Inhalt dieser externen Seiten sind ausschließlich deren Betreiber verantwortlich. Sollten Sie daher auf kostenpflichtige, illegale oder anstößige Inhalte treffen, so bedauern wir dies ausdrücklich und bitten Sie, uns umgehend per E-Mail davon in Kenntnis zu setzen, damit beim Nachdruck der Verweis gelöscht wird.

Druck und Bindung:
Westermann Druck GmbH, Georg-Westermann-Allee 66, 38104 Braunschweig

ISBN 978-3-427-**43754**-3

Der 1. Teil der Abschlussprüfung zum Kaufmann bzw. zur Kauffrau für Groß- und Außenhandelsmanagement liegt hinter Ihnen? Sie befinden sich in der Vorbereitung auf den 2. Teil der gestreckten Prüfung? Dann haben wir hier genau das richtige Prüfungsvorbereitungsbuch für Sie!

Am 1. August 2020 ist eine neue Verordnung über die Berufsausbildung zum Kaufmann/zur Kauffrau für Groß- und Außenhandelsmanagement in Kraft getreten. Seitdem wird die Abschlussprüfung in einer gestreckten Form durchgeführt. Die Prüfung besteht jetzt aus einem Teil 1, der ca. nach der Hälfte der Ausbildungszeit stattfinden soll, und einem Teil 2 zum Ende der Ausbildung.

Auch ohne im Besitz des Teils 1 dieser Buchreihe zu sein, kann dieses Prüfungsvorbereitungsbuch Sie dabei unterstützen, sich auf den zweiten Teil der Prüfung vorzubereiten und gleichzeitig den prüfungsrelevanten Unterrichtsstoff zu wiederholen und zu vertiefen. Dies setzt allerdings voraus, dass Sie die Grundlagen beispielsweise des Kaufvertragsrechts aus dem ersten Teil der Prüfung beherrschen. Der zweite Teil setzt dies voraus. An vielen Stellen finden Sie daher Verweise auf Teil 1. Der Aufbau dieses Buches orientiert sich am Ausbildungsrahmenplan und den damit zu vermittelnden Fertigkeiten, Kenntnissen und Fähigkeiten.

Welche Themengebiete beinhaltet Teil 2 der Abschlussprüfung?

Der schriftliche Teil der Abschlussprüfung beinhaltet die Prüfungsbereiche Kaufmännische Steuerung und Kontrolle sowie die Prozessorientierte Organisation von Großhandelsgeschäften und den Teil Wirtschafts- und Sozialkunde. Zusätzlich umfasst Teil 2 der Abschlussprüfung auch ein fallbezogenes Fachgespräch.

Der Prüfungsteil **Kaufmännische Steuerung von Geschäftsprozessen** beinhaltet unter anderem die Erfassung, Dokumentation und Auswertung von Wertströmen im Unternehmen. Zudem umfasst dieser Teil die Kosten- und Leistungsrechnung des Unternehmens sowie die Bilanzanalyse und verschiedene Controllinginstrumente.

Die **Prozessorientierte Organisation von Großhandelsgeschäften** schließt die Themen Warenlagerung und Warentransport ein. Außerdem sind auch Marketingkonzepte und das Projektmanagement sowie die Grundlagen des Außenhandelsgeschäfts Teil dieser Prüfung. Hier werden auch erforderliche Grundkenntnisse aus dem Teil 1 der Prüfung verlangt, die in diesem Buch nicht noch einmal im Einzelnen wiederholt werden.

Der Prüfungsteil **Wirtschafts- und Sozialkunde** beinhaltet Themen rund um die rechtlichen Rahmenbedingungen des Wirtschaftens bis hin zu den Grundzügen der Wirtschaftspolitik.

Wie hilft Ihnen dieses Buch bei der Prüfungsvorbereitung?

Zu den genannten prüfungsrelevanten Themen finden Sie Aufgaben und Lösungen sowie ausführliche Erläuterungen. Viele komplexe Zusammenhänge werden durch Abbildungen und Schaubilder anschaulich gemacht.

So können Sie nicht nur Ihr vorhandenes Wissen wiederholen und trainieren, sondern gleichzeitig eventuell vorhandene Verständnislücken schließen.

Auf jeder Seite finden Sie in der Kopfzeile auf der linken Seite den Prüfungsbereich und auf der rechten Seite das behandelte Thema. Dazu befinden sich auf der Vorderseite mehrere Aufgaben, bei denen Sie Ihre Lösung direkt eintragen können. Die Aufgaben sind größtenteils in der Form gestellt, wie sie auch in der Prüfung vorkommen wird. Wenn Sie umblättern, sehen Sie auf der Rückseite die Lösungen zu den Aufgaben (in grauer Schrift) und die Erklärungen (in schwarzer Schrift). Häufig finden Sie hier auch Schaubilder, die den Ablauf oder Zusammenhang übersichtlich zusammenfassen.

Am Ende des Buches befasst sich zudem ein Kapitel mit Tipps und einigen Musterfällen zu ihrem **fallbezogenen Fachgespräch**. Auch hierzu finden Sie die Lösungsvorschläge sofort im Anschluss.

Im Sachwortverzeichnis können Sie gezielt nach Aufgaben und Erläuterungen zu bestimmten Themen suchen.

Ob Sie die Themen in der Reihenfolge bearbeiten, die das Buch vorgibt, oder einzelne Themengebiete aufgreifen wollen, bleibt Ihnen überlassen. Auf jeden Fall kann dieses Buch Sie bei Ihrer Prüfungsvorbereitung unterstützen.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg bei Ihrer Prüfung!

Das Autorenteam

P.S. Sollten Sie bei einer Lösung einmal anderer Meinung sein, so lassen Sie es uns wissen und schreiben Sie uns eine Mail an: service@westermann.de

Inhaltsverzeichnis

Prüfungsgebiet Kaufmännische Steuerung von Geschäftsprozessen

1 Kaufmännische Steuerung und Kontrolle

Inventur-Bewertungsprinzipien	7
Inventar und Bilanz	9
GoB und Bilanzinhalte	11
Buchungsvorgänge bearbeiten – einfache Buchungssätze erstellen	13
Kontenrahmen und zusammengesetzter Buchungssatz	15
Umsatzsteuer – Vorsteuer	
– Mehrwertsteuer	17
– Zahllast	19
Bestands- und Erfolgskonten führen	
– Grund- und Hauptbuch	21
– Aufwands- und Erfolgskonten	23
– Warenkonten	25
– Wareneingang	27
– Warenverkäufe buchen	29
– Rohgewinn	31
– Ausgangsfrachten	33
– Zahlung unter Ausnutzung von Skonto	35
Am buchhalterischen Jahresabschluss mitwirken	
– Abschreibungen	37
– Technik und Inhalt des Jahresabschlusses	39
– Bewertungsprinzipien	41
– Aktive und passive Rechnungsabgrenzungsposten	43
– Sonstige Verbindlichkeiten und sonstige Forderungen	45
– Rückstellungen	47
Aufbewahrungspflichten	49
Zahlungsformen und Zinsrechnung	51
Effektivverzinsung bei Skontoabzug	53
Bonitätsprüfung	55
Zahlungseingänge kontrollieren – Maßnahmen bei Zahlungsverzug einleiten	57
Finanzierung durch Kredite und Darlehen	59
Sicherheiten für Kredite und Darlehen	61
Eigentumsvorbehalt und Sicherungsübereignung	63
Leasing und Factoring	65
Kosten- und Leistungsrechnung	
– Unterscheidung fixe-/variable Kosten, einfacher Deckungsbeitrag	67
– mehrstufiger Deckungsbeitrag, Break-Even-Point	69
– Einzelkosten und Gemeinkosten	71
– Betriebsabrechnungsbogen (BAB)	73
Controlling	75
Bilanzkennzahlen	77
Eigenkapital-/Gesamtkapital- und Umsatzrentabilität	79

2 Arbeitsorganisation projekt- und teamorientiert planen

Projektplanung und SMART-Methode	81
KPIs und Benchmarking	83
Project-Scorecard und Kreativitätstechniken	85
Gantt-Diagramm	87

Prüfungsgebiet Prozessorientierte Organisation von Großhandelsgeschäften

1 Handelsspezifische Beschaffungslogistik (planen und steuern)

Supply-Chain-Management und TQM	89
E-Procurement, EDI und Just-in-time-Belieferung	91
ABC-Analyse	93
Angebotsvergleich qualitativ und quantitativ	95

2 Einkauf und Lagerlogistik

2.1 Einkauf

Intra-/Extrahandel und Zollwert	97
Incoterms®	99
Währungsrechnung	101
Liefertermine überwachen und Maßnahmen bei Lieferungsverzug einleiten	103
Warenlieferungen annehmen und Waren prüfen	105
Mängelarten	107
Eingangsrechnungen auf Richtigkeit prüfen und Unstimmigkeiten klären	109

2.2 Lagerlogistik

Funktionen der Lagerhaltung und Lagerarten	113
Lagersicherheit – sach-/ und artgerechte Lagerhaltung	115
Lagergrundsätze – Warn-/ und Verbotsschilder	117
Waren unter Einhaltung des Umweltschutzes einlagern	119
Lagerordnungssysteme	121
Eigen-/Fremdlagerung und Lagerhalter	123
EDV-gestütztes Lagerwirtschaftssystem – Kommissionierung	125
Lagerkosten, Lagerrisiko und Lagerbestandsgrößen	127
Wareneinsatz und durchschnittlicher Lagerbestand	129
Umschlagshäufigkeit und Lagerdauer	131
Lagerzins und Wechselwirkung der Lagerkennziffern	133
Wareneinsatz und Lagerkennziffern – unterjährig	135

3 Marketingmaßnahmen

Wesen und Ziele des Marketings	137
Markterkundung und Marktforschung	139

Inhaltsverzeichnis

Primär- und Sekundärdatenerhebung	141	5 Distribution	
Marketinginstrumente	143	Verschiedene Transportarten	213
Sortimentspolitik	145	Frachtführer und Spediteur	215
Distributionspolitik	147	Eigen- und Fremdtransport	217
Social Media Marketing und E-Mail Marketing	149		
Kommunikationspolitik	151	Prüfungsgebiet Wirtschafts- und Sozialprozesse	
AIDA und Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb (UWG)	153	Unternehmensbeschreibung	219
Werbeplan, Werbemittel und Werbeträger	155	Wirtschaftliche Zusammenhänge	
Werbedurchführung und Werbekontrolle	157	– Bedürfnisse, Güter und Bedarf	221
Preisbildung auf dem vollkommenen Markt	159	– Ökonomisches Prinzip	223
Preispolitik	161	– Markt und Preis	225
Preisstrategie	163	– Konjunktur	229
Kundenservice und Beschwerdemanagement	165	Bedeutung des Groß- und Außenhandels sowie Aufbau und Organisation des Ausbildungsbetriebes	
Kundenbeziehungsmanagement (CRM) und Marketingcontrolling	167	– Aufgaben und Funktionen des Großhandels	233
		– Zielsetzung und Tätigkeitsfelder	235
4 Verkauf und Rückabwicklungsprozesse		– Art und Rechtsform des Ausbildungsbetriebes	237
4.1 Vertrieb		– Aufbau und Aufgabe des Ausbildungsbetriebes	247
Handelsreisender und Handelsvertreter	169	– Beziehungen des Ausbildungsbetriebes	249
Rackjobber und Franchising	171	Berufsbildung sowie arbeits-, sozial- und tarifrechtliche Vorschriften	
Webshop	173	– Rechte und Pflichten aus dem Ausbildungsvertrag	255
Vertriebswege im Internet	175	– betriebliche und tarifliche Regelungen	261
		– Positionen der eigenen Entgeltabrechnung	271
4.2 Kalkulation		– Mitbestimmungs- und Mitwirkungsrechte	275
Kalkulationsschema	177	– Ziele und Grundsätze des betrieblichen Personalwesens	281
Vorwärts- und Rückwärtskalkulation	179	– Unfallvermeidung und Unfallversicherung	285
Kalkulationszuschlag	181	Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit	
Kalkulationsfaktor	183	– Brandschutz	289
Differenzkalkulation und vereinfachte Kalkulationsverfahren	187	– Umweltschutz	291
Vollkostenkalkulation – Teilkostenkalkulation	189		
		Prüfungsgebiet Fallbezogenes Fachgespräch	
4.3 Rechtsgeschäfte		Mündliche/Praktische Prüfung	295
Rechtliche Grundlagen von Verträgen	191	Das Ausbildungsunternehmen	297
Annahmeverzug	193	Einkauf und Lagerlogistik	299
Verjährung und Verzugszinsen	195	Marketing und Verkauf	301
Kaufvertragsarten	197	Kalkulation und Außenhandel	303
4.4 Außenhandel		Bildquellenverzeichnis	305
Ausfuhrverfahren	199	Sachwortverzeichnis	306
Konnossement (Bill of lading – B/L)	203		
Risiken im Außenhandel	205		
4.5 Retouren			
Gewährleistung – Garantie – Kulanz	209		
Retourenmanagement im Onlinehandel	211		

	Großhandel für Wägetechnik GWT GmbH
Geschäftssitz	Paul-Busch-Straße 6–14 50737 Köln
Registergericht	Amtsgericht Köln HRB 572
Gründungsdatum	24.01.1967
Geschäftsführer/-innen Geschäftsanteile	<ul style="list-style-type: none"> ● Oliver Strauch 100.000,00 € ● Jeanice Bartak 80.000,00 € ● Cynthia Garcia 60.000,00 €
Telefon Internet Kontakt	Zentrale 0221 37005-0 www.waegetechnik-koeln.de info@waegetechnik-koeln.de
Zertifizierung	DIN EN ISO 9001
Mitarbeiter	59 Beschäftigte, davon: <ul style="list-style-type: none"> ● 3 Geschäftsführer ● 10 Mitarbeiter Einkauf ● 20 Mitarbeiter Verkauf ● 8 Mitarbeiter Verwaltung ● 7 Mitarbeiter Lager ● 10 Mitarbeiter Werkstatt ● 3 Auszubildende
Bilanzsumme Umsatz	5.800.000,00 € 14.200.000,00 €

Geschäftszweck	<ul style="list-style-type: none"> ● Vertrieb von Waagen und Wägeanlagen ● Beratung und Planung von Wägeanlagen ● Installation vernetzter Systeme
Lieferprogramm	<ul style="list-style-type: none"> ● Fahrzeugwaagen ● Sonderwaagen ● Bodenwaagen ● Tischwaagen ● Präzisionswaagen ● Zählwaagen ● Palettenwaagen ● Kranwaagen ● Wägeterminals ● Wiegehubwagen

Das Unternehmen

Die GWT GmbH wurde 1967 gegründet und ist seitdem in dritter Generation ein verlässlicher Partner für Industrie, Handel und Gewerbe.

Unsere 59 Mitarbeiter und jahrzehntelange Erfahrung sind ein Garant für Qualität.

Durch ständige Investitionen in Know-how und modernste Technik sind wir in der Lage, Ihnen maßgeschneiderte Waagen jeder Art und Größe einschl. EDV-Lösung – auch in Anbindung an vorhandene Systeme – anzubieten.

Gut durchdachte Arbeitsabläufe tragen entscheidend zur Qualität unserer Produkte oder Dienstleistungen bei. Ein wirksames Qualitätsmanagement berücksichtigt die speziellen Anforderungen und Perspektiven unseres Unternehmens.

Erläuterungen und Lösungen

4. Aufgabe

Lösung:

Das Inventar wird in Staffelform aufgestellt, währenddessen die Bilanz in Kontenform aufgestellt wird. Das Inventar ist ein ausführliches Bestandsverzeichnis, wohingegen die Bilanz eine kurze Zusammenfassung des Inventars ist.

5. Aufgabe

5.1 Lösung:

Aktiva		Schlussbilanz in T€		Passiva	
A. Anlagevermögen				A. Eigenkapital 1.000	
1. Grundstücke/Gebäude	946			B. Fremdkapital	
2. Maschinen/Anlagen	95			1. Hypothekendarlehen	886
3. Werkzeuge/Kleingeräte	43			2. Darlehen	449
4. BGA	203			3. Verbindlichkeiten a.L.L.	82
5. Fuhrpark	213				
B. Umlaufvermögen					
1. Neuwaagenbestand	249				
2. Teile/Zubehör	553				
3. Forderungen a.L.L.	48				
4. Kreditinstitute	67				
	<u>2.417</u>				<u>2.417</u>

Das Eigenkapital ergibt sich, indem man vom Gesamtvermögen das Fremdkapital abzieht: 2.417.000,00 € – 1.417.000,00 € = 1.000.000,00 €.

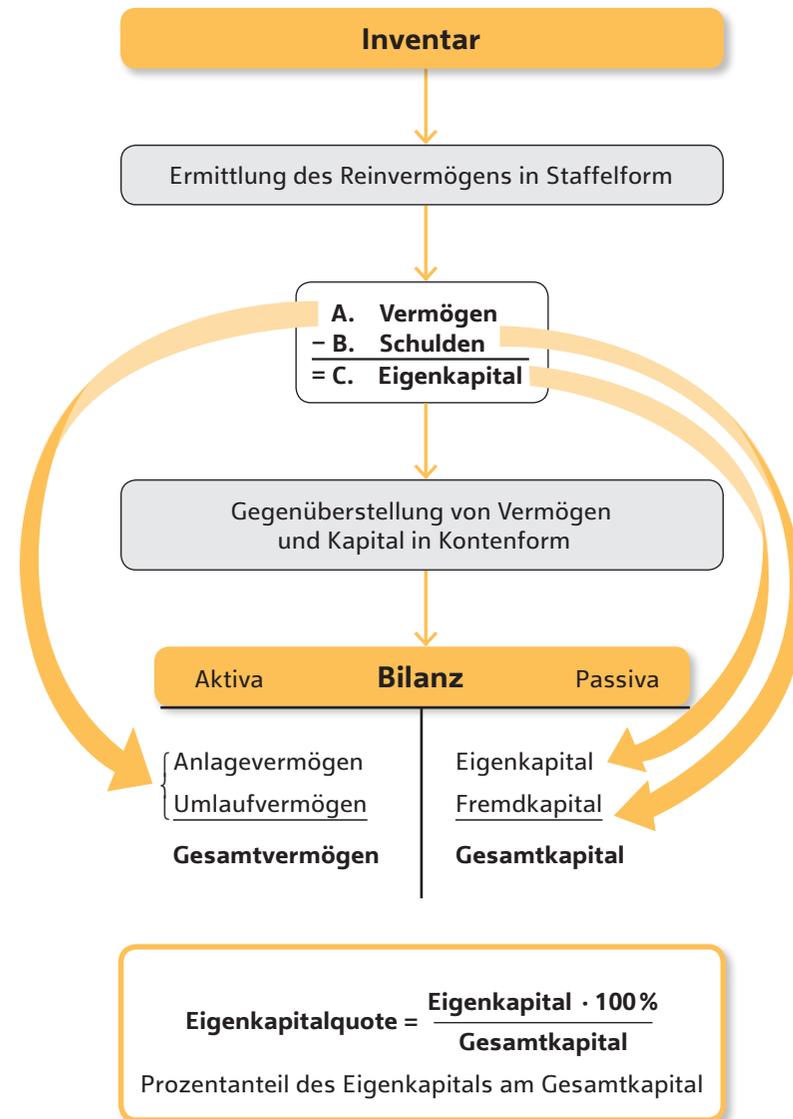
5.2. Lösung: 41,37 %

Gesamtkapital → 100 %
Eigenkapital → x %

$$\text{Eigenkapitalquote} = \frac{1.000.000 \cdot 100\%}{2.417.000}$$

(siehe auch Seite 78)

Die Eigenkapitalquote sagt aus, wie hoch die Eigenfinanzierung am Gesamtvermögen bzw. Gesamtkapital ist. Je höher die Eigenkapitalquote ist, desto kreditwürdiger und unabhängiger ist das Unternehmen.



Situation

Ob die GWT GmbH erwerbswirtschaftlich erfolgreich ist, kann man unter anderem am Gewinn bzw. der Entwicklung des Eigenkapitals (Stammkapitals) feststellen. Nahezu jeder Geschäftsfall hat Einfluss auf das Eigenkapital.

4. Aufgabe

Stellen Sie fest, ob der jeweilige Geschäftsfall zu einer Eigenkapitalmehrung oder Eigenkapitalminderung führt.

Geschäftsfälle

- a) Anfang Februar werden die Löhne und Gehälter von Januar überwiesen.
- b) Für ein verpachtetes Geschäftsgrundstück zahlt der Pächter die vereinbarte Pacht bar.
- c) Für eine im Regionalsender geschaltete Werbung zahlen wir vereinbarungsgemäß.
- d) Das Bankkonto wird mit der Kfz-Steuer für einen Firmenwagen vom Zollamt belastet.

Auswirkungen

- 1 EK-Mehrung
- 2 EK-Minderung

Fortführung der Situation

Da die Buchung sämtlicher Aufwendungen und Erträge über das Eigenkapitalkonto sehr unübersichtlich wäre, wird es zur besseren Übersicht in Unterkonten (Erfolgskonten) aufgelöst.

5. Aufgabe

Kennzeichnen Sie folgende Aussagen mit einer 1, wenn sie richtig sind, und mit einer 9, wenn sie falsch sind.

- a) Die Gewinn- und Verlustrechnung ist ein Unterkonto des Eigenkapitals und besteht aus Aufwands- und Ertragskonten.
- b) Zugänge der Aufwandskonten werden im Soll gebucht und Abgänge im Haben.
- c) Die Gewinn- und Verlustrechnung verhält sich wie das Eigenkapital: Im Soll werden Aufwendungen gebucht, im Haben die Erträge.
- d) Buchungen auf der Habenseite von Aufwandskonten korrigieren den Aufwand nach unten und erhöhen den Gewinn.
- e) Wird auf der Habenseite eines Ertragskontos gebucht, so sinkt der Gewinn entsprechend dem gebuchten Betrag.

Situation

Die GWT GmbH hat letzte Woche vom Hersteller eine Lieferung Zählwaagen zu einem Bezugspreis von 175,00 € je Stück erhalten. Heute hat die Firma Müller KG eine Tischwaage zum Preis von 295,00 € gekauft und bar gezahlt. Zusätzlich hat sie den Auftrag zur Einrichtung der Waage in ihrem Unternehmen erteilt.

6. Aufgabe

Ordnen Sie den folgenden Vorgängen zu, worum es sich **aus Sicht der GWT GmbH** handelt.

Geschäftsfälle

- a) Zahlung der Lohnkosten des Monteurs zur Einrichtung der Waage durch die GWT GmbH
- b) Barzahlung der Waage durch die Firma Müller
- c) Ausgabe, die der Kunde für die Einrichtung der Waage zahlen muss
- d) Einnahme des Herstellers für die Lieferung der Zählwaagen

Auswirkungen

- 1 Aufwand
- 2 Ertrag

Situation

Letztendlich werden die Erfolgskonten wieder über die Gewinn- und Verlustrechnung abgeschlossen. Dabei gelten verschiedene Grundsätze und Regeln.

7. Aufgabe

Welche Aussagen im Zusammenhang mit dem Abschluss der Aufwands- und Ertragskonten sind richtig?

- 1 Die Aufwandskonten stehen auf der Sollseite der Gewinn- und Verlustrechnung.
- 2 Bei den Aufwandskonten steht der Saldo gewöhnlich im Soll und sie erscheinen auf der Sollseite der Gewinn- und Verlustrechnung.
- 3 Die Ertragskonten haben den Saldo im Soll und erscheinen dementsprechend im Haben der Gewinn- und Verlustrechnung.
- 4 Der Abschlussbuchungssatz für die Ertragskonten lautet: alle Ertragskonten an GuV.
- 5 Die Summe der Aufwendungen und Erträge muss immer gleich sein.

Situation zur 1. und 2. Aufgabe

Bereits 1985 wurde das Schengener Abkommen unterzeichnet, das den „Schengen-Bürgern“ die Möglichkeit gibt, sich innerhalb der 26 angeschlossenen Länder in Europa ohne Grenzkontrollen zu bewegen. Im Jahr 1993 wird der Binnenmarkt vollendet, in dem folgende vier Grundfreiheiten gelten: freier Verkehr von Waren, Personen, Dienstleistungen und Kapital. Aber auch beim innergemeinschaftlichen Waren- und Dienstleistungsverkehr gibt es präzise Regelungen. So benötigt zum Beispiel jedes Unternehmen eine Umsatzsteueridentifikationsnummer (USt-IdNr.).

Fortführung der Situation

Neben den Kunden aus der EU hat die GWT GmbH auch Kunden in Drittländern. Die Exporte dorthin unterliegen einem vorgeschriebenen Ausfuhrverfahren. Es dient unter anderem der Überwachung von Beschränkungen und muss elektronisch über ATLAS (automatisiertes Tarif- und lokales Zollabwicklungssystem) übermittelt werden. In der Versandabteilung wird gerade eine Wägearlage für einen Kunden in der Ukraine zusammengestellt, deren Wert ca. 5.000,00 € beträgt.

1. Aufgabe

Kennzeichnen Sie folgende Aussagen zur Umsatzsteueridentifikationsnummer, indem Sie die entsprechende Ziffer in das Kästchen hinter der Aussage eintragen.

Aussagen

- Die USt-IdNr. ersetzt die nationalen Steuernummer der Unternehmen in der EU.
- Die USt-IdNr. dient den Finanzbehörden, um die korrekte Versteuerung der gehandelten Produkte im Bestimmungsland nachzuvollziehen.
- Durch die USt-IdNr. wird die Besteuerung im Wege des innergemeinschaftlichen Erwerbs in das Ursprungsland verlagert.
- Jedes Unternehmen der EU benötigt eine USt-IdNr., auch wenn es nur nationale Geschäfte tätigt.
- Es gibt keine verbindlichen Vorschriften zum Format der USt-IdNr. Allerdings bestehen sie meistens aus dem Länderkürzel und 9–10 Ziffern.
- Ein Unternehmen braucht die USt-IdNr. nur, wenn es innergemeinschaftliche Geschäfte mit Unternehmen aus anderen EU-Staaten abschließt.
- Die USt-IdNr. kann jedes deutsche Unternehmen beim Bundeszentralamt für Steuern in Saarlouis beantragen.

Begriffe

- 1 richtig
- 2 falsch

2. Aufgabe

Bringen Sie die Schritte des zweistufigen Ausfuhrverfahrens in die richtige Reihenfolge, indem Sie die Ziffern 1–7 entsprechend in die Kästchen eintragen.

Vorgänge

- Eröffnung des Verfahrens bei der Ausfuhrzollstelle über ATLAS
- Vorführung der Warensendung bei der Ausgangszollstelle
- Abgleich der Dokumente mit der Ware und bei Übereinstimmung Ausfuhr der Ware aus der EU
- Formelle Prüfung der Dokumente in der Ausfuhrzollstelle sowie auf Vollständigkeit und Zulässigkeit des Exports
- Das Ausfuhrbegleitdokument (ABD) wird von der Ausfuhrzollstelle an die Ausgangszollstelle übermittelt.
- Die Ausgangszollstelle meldet der Ausfuhrzollstelle die Ausgangsbestätigung, die dann auch das ausführende Unternehmen erhält.
- Falls die Prüfung der Ausfuhrzollstelle positiv abgeschlossen wird, erfolgt die Ausstellung des Ausfuhrbegleitdokuments (ABD).

Nr.

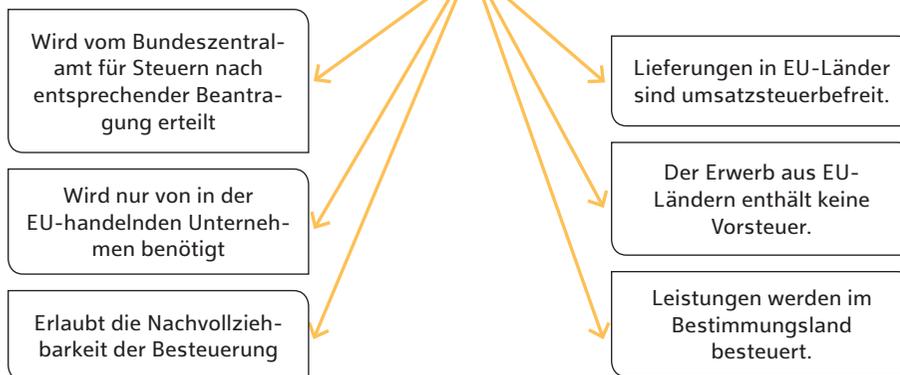
Erläuterungen und Lösungen

1. Aufgabe

Lösung: 2, 1, 2, 2, 1, 1, 1

Die Umsatzsteueridentifikationsnummer (Ust-IdNr.) dient der eindeutigen Kennzeichnung des Rechtsträgers, der am umsatzsteuerrechtlichen Waren und Dienstleistungsverkehr innerhalb der EU teilnimmt.

Umsatzsteueridentifikationsnummer (Ust-IdNr.)



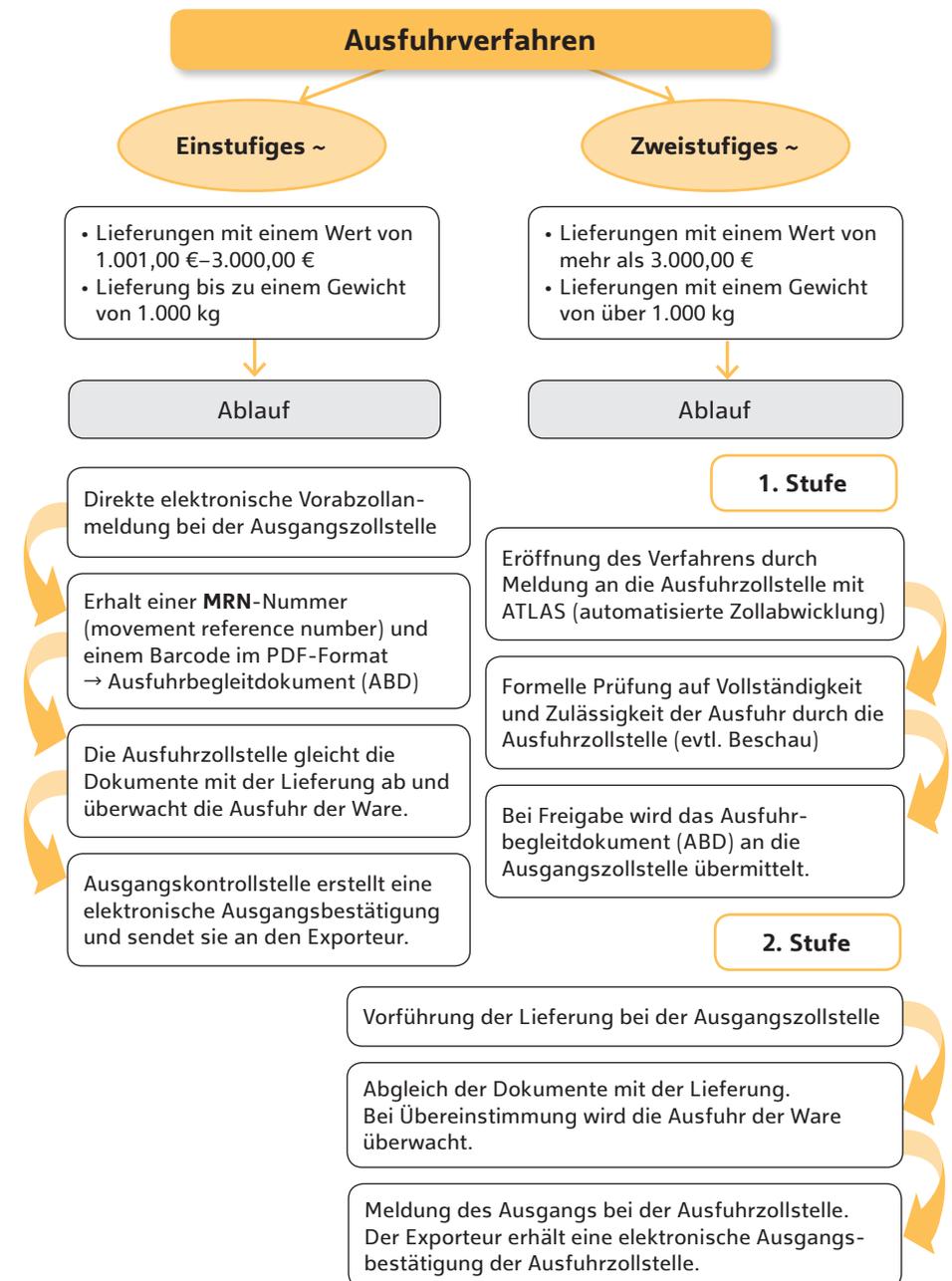
2. Aufgabe

Lösung: 1, 5, 6, 2, 4, 7, 3

Das Ausfuhrverfahren ist ein im Zollkodex der Europäischen Union geregeltes Verfahren zur Überwachung und Dokumentation des Handels der Unionsmitglieder mit Drittländern. Dabei wird – je nach Wert und/oder Gewicht – zwischen einem einstufigen und einem zweistufigen Verfahren unterschieden.

Beachte

vereinfachtes Verfahren bei Kleinstlieferungen (unter 1.000,00 € Wert):
→ direkte (auch mündliche) Anmeldung an der Ausgangszollstelle
(Voraussetzung: Die Ware unterliegt keiner Ausfuhrbeschränkung.)



Situation zur 7. bis 10. Aufgabe

Für die geplante Erweiterung der Staubsaugersparte mit Staubsauger-Robotern haben umfangreiche Marktanalysen der WeHaG GmbH folgende unternehmensbezogene Preis-Absatzmengen-Kombinationen ergeben:

7. Aufgabe

Die WeHaG GmbH legt ihren Preis in der Einführungsphase mit 260,00 € vorsichtig im mittleren Preissegment an. Realistischen Prognosen zufolge können auf dem gesamten Markt ca. 122.500 Stück abgesetzt werden.

Errechnen Sie den prozentualen Marktanteil der WeHaG GmbH Stück (gerundet auf zwei Nachkommastellen).

Situation zur 8. bis 10. Aufgabe

Die WeHaG GmbH ist Marktteilnehmerin auf unterschiedlich strukturierten Märkten. Sie beachtet bei ihren Aktivitäten sowohl die Marktform der jeweiligen Produktsegmente als auch das Verhalten der Beteiligten am Markt.

8. Aufgabe

Mit ihrer vernetzten Gerätetechnik wehag-smart@home hat die WeHaG GmbH vor drei Jahren Neuland betreten welcher der folgenden Marktformen entspricht dieser Marktsituation?

- 1 Nachfragemonopol
- 2 Nachfrageoligopol
- 3 Angebotsmonopol
- 4 Angebotsoligopol
- 5 Polypol

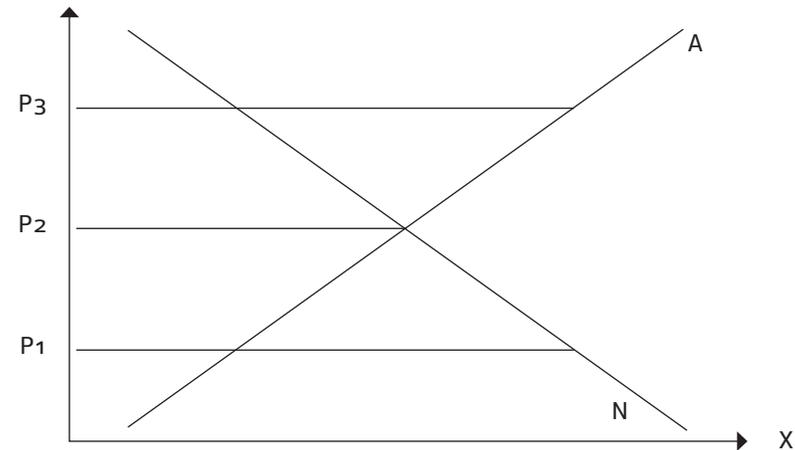
9. Aufgabe

Die WeHaG GmbH ist Anbieterin auf unterschiedlich strukturierten Märkten. Inwieweit profitiert die WeHaG GmbH dabei von einem unvollkommenen Markt?

- 1 Private Kunden haben keinerlei persönliche Präferenzen.
- 2 Jeder Marktteilnehmer hat dabei vollständige Markttransparenz.
- 3 Sachliche Präferenzen bestehen nicht.
- 4 Kunden vertrauen dem guten Namen der WeHaG GmbH und sind auch bereit, für Produkte des Unternehmens mehr zu bezahlen, verbinden sie doch damit eine besonders hohe Qualität.
- 5 Kunden haben keinerlei räumliche Präferenzen.

10. Aufgabe

Beachten Sie das folgende Angebots-Nachfrage-Modell:



Ordnen Sie den verschiedenen Marktsituationen den zugehörigen Preis (P1–P3) aus der o. a. Abbildung zu.

- a) Gleichgewichtspreis
- b) Angebotsüberhang = Käufermarkt
- c) Nachfrageüberhang = Verkäufermarkt

Situation zur 5. bis 7. Aufgabe

Schon während seiner Ausbildung hat sich Ihr Auszubildender Otto Herbecke immer wieder mit EDV-Fragestellungen auseinandergesetzt und oft Lösungen im Einklang mit der EDV entwickelt. Er möchte sich nach bestandener Abschlussprüfung zum Kaufmann für Groß- und Außenhandelsmanagement selbstständig machen und plant Service- und Dienstleistungen rund um die EDV, also:

- Internetauftritt und Homepage-Seitengestaltung
- Einrichtung von Team-, Online- und Videokonferenzen
- Cloud-Computing einschl. Datenspeicherung
- PC und Notebook-Leasing
- Installation und Pflege eines Dokumenten-Management-Systems
- Installation und Betreuung von Netzwerken
- Beratung in Sicherheitsfragen

Ihr Auszubildender geht zunächst nur von einem geringen Geschäftsvolumen aus, möchte aber sein neues Start-up-Unternehmen in das Handelsregister des Amtsgerichtes Arnberg eintragen lassen.

Beachten Sie zur Lösung: der folgenden Fragen den abgedruckten Gesetzestext:

Handelsgesetzbuch (Auszug)

§ 1 [Istkaufmann] (1) Kaufmann im Sinne dieses Gesetzes ist, wer ein Handelsgewerbe betreibt.

(2) Handelsgewerbe ist jeder Gewerbebetrieb, es sei denn, dass das Unternehmen nach Art und Umfang einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb nicht erfordert.

§ 2 [Kannkaufmann] ein gewerbliches Unternehmen, dessen Gewerbebetrieb nicht schon nach § 1 Abs. 2 Handelsgewerbe ist, gilt als Handelsgewerbe im Sinne dieses Gesetzbuches, wenn die Firma des Unternehmens in das Handelsregister eingetragen ist.

5. Aufgabe

Ihr Auszubildender fragt, ob eine Eintragung in das Handelsregister überhaupt möglich ist. Wählen Sie **zwei** richtige Antworten aus:

- 1 Eine Eintragung in das Handelsregister scheidet bereits wegen des geringen Geschäftsvolumens aus.
- 2 Otto Herbecke kann sich nach § 2 HGB in das Handelsregister, Abteilung A eintragen lassen. Durch die Eintragung erwirbt er die Kaufmannseigenschaft.
- 3 Weil eine Eintragung in das Handelsregister zwingend einen kaufmännisch eingerichteten Gewerbebetrieb mit Gewinnerzielung voraussetzt, scheidet eine Eintragung und damit die Kaufmannseigenschaft aus.
- 4 Lässt sich Ihr Auszubildender als Kannkaufmann in das Handelsregister eintragen, gelten für ihn die strengeren Vorschriften des Handels- und nicht die des bürgerlichen Rechts.

6. Aufgabe

Der Start-up-Unternehmer sucht nach einer aussagefähigen und werbewirksamen Firmenbezeichnung. Welchen Vorschlag muss er wählen?

- 1 Otto Herbecke – Computer 4 You
- 2 EDV und noch viel mehr – Otto Herbecke,
- 3 Otto Herbecke e. K. – Computergroßhandlung und Computerservice
- 4 Computer & Mehr Otto Herbecke e. K.

7. Aufgabe

Zwar kann ein Firmenname grundsätzlich frei gewählt werden; es müssen aber handelsrechtliche Vorschriften (Firmengrundsätze) beachtet werden. Was gilt für den Grundsatz der „Firmenausschließlichkeit“?

- 1 Der einmal gewählte und eingetragene Firmenname darf nicht verändert werden.
- 2 Auf die Angabe der Rechtsform kann verzichtet werden, wenn erkennbar ist, dass es sich um einen gewinnorientierten Gewerbebetrieb handelt.
- 3 Der Jungunternehmer darf ausschließlich in Arnberg tätig werden.
- 4 Unter dem eingetragenen Firmennamen darf Otto Herbecke nur so lange wirtschaftlich tätig werden, wie er selbst die Geschäfte der Firma führt.
- 5 Die Firma muss wahr und klar sein.
- 6 Der gewählte Firmenname muss sich eindeutig von anderen Firmen am gleichen Ort unterscheiden.

Bildquellenverzeichnis

Alamy Stock Photo (RMB), Abingdon/Oxfordshire: Panther Media GmbH 119.1.

BC GmbH Verlags- und Medien-, Forschungs- und Beratungsgesellschaft, Ingelheim: 117.1, 117.2, 117.3, 117.4, 117.5, 117.6, 117.7, 118.1, 118.2, 118.3, 118.4, 118.5, 118.6, 120.1, 120.2, 120.3, 120.4, 120.5, 120.6, 120.7, 120.8, 120.9, 287.1, 287.3, 287.4, 287.5, 287.6, 288.1, 288.2, 288.4, 289.1, 289.2, 289.4, 290.1, 290.2, 290.3, 290.4.

fotolia.com, New York: bilderzweg 289.3.

Shutterstock.com, New York: ahmad qoirul tauvik 143.4, 144.4; imajinajib 153.1; Macrovector 214.1; Modvector 180.1; ProStockStudio 132.1; radoma 55.1; Sadikhova, Farah 143.3, 144.3; Samby 149.1; ST.art 194.1; Staerk, Daniela 61.1; TarikVision 147.1; Vdant85 143.1, 144.1; VectorMine 81.1; WindAwake 203.1.

stock.adobe.com, Dublin: bilderzweg 287.2, 288.3; bonezboyz 86.1; dizain 83.1; EvrenKalinbacak 99.1; FourLeafLover 171.1, 171.2, 171.3, 171.4, 171.5, 171.6, 171.7, 171.8, 171.9; freehand 21.1; goodluz Titel, Titel; Imagewriter 143.2, 144.2; mast3r 116.1; MQ-Illustrations 30.1; N. Theiss 50.1; Popov, Andrey 88.1; Raths, Alexander 1.1; tiero 113.1; Torbz 109.1; Vaclavek, Petr 86.2; xuxmedia-Eberswalde 155.1.

Sachwortverzeichnis

- A**
- ABC-Analyse 93
 - Absatzwerbung 151
 - Abschreibungen 37
 - Abschwung 231
 - Abwertung 229
 - AIDA-Regel 153
 - Aktiva 9
 - Aktivkonto 13
 - Anderskosten 74
 - Angebotskurve 159
 - Angebots-Nachfrage-Modell 227
 - Angebotsvergleich 95
 - Anlagendeckung I/Deckungsgrad I 77
 - Anlagenintensität 77
 - Annahmeverzug 193
 - Anschaffungsnebenkosten 38
 - Anschaffungswert 37
 - Arbeits- und Unfallschutz 287
 - Aufbewahrungspflichten 49
 - Aufschwung 231
 - Aufwand 23
 - Ausbildungsvertrag 255
 - Ausfuhrverfahren 199
 - Ausgangsfrachten 33
 - außergewöhnliche Belastungen 271, 272
- B**
- Bedarf 221
 - Beitragsbemessungsgrenze 254
 - Benchmarking 83
 - Berufsausbildung 249
 - Berufsbildungsgesetz (BBiG) 257
- C**
- bestätigtes Dokumentenakkreditiv 205
 - betriebliche Mitbestimmung 276
 - Betriebsabrechnungsbogen (BAB) 73
 - Betriebsrat 275
 - Betriebsvereinbarung 265
 - Betriebsverfassungsgesetz 275
 - Betriebsversammlung 279
 - Bewertungsprinzipien 41
 - Bilanz 9
 - Bilanzkennzahlen 77
 - Bonitätsprüfung 55
 - Brandschutz 289, 290
 - Break-Even-Point 69
 - Briefkurs 101
 - Buchinventur 7
 - Buchungssatz 14
 - Buchwert 37
 - Bundesanzeiger 39
 - Bürgschaft 61
 - chaotische Lagerhaltung 121
 - Controlling 75
 - Cookies 147
 - Corporate Identity (CI) 151
 - Creditreform 55
- D**
- Darlehen 59
 - Debitorenkonto 15
 - Deckungsbeitrag 67, 190
 - Deckungskauf 103
 - Devisen 101
 - Differenzierung 146
- E**
- Differenzkalkulation 187
 - Distributionspolitik 147
 - Diversifikation 146
 - Documents against Payment – D/P 205
 - duales System 255, 256
 - durchschnittliche Lagerdauer 131
 - durchschnittlicher Lagerbestand 129
 - Effektivverzinsung bei Skontoabzug 53
 - Eigenbelege 22
 - Eigenkapitalquote 9
 - Eigenkapitalrentabilität 79
 - Eigenlager 123
 - Eigentransport 217
 - Eigentumsvorbehalt 63
 - Einliniensystem 248
 - Einzelkosten 71
 - Electronic Data Interchange (EDI) 91
 - Elimination 146
 - E-Mail Marketing 149
 - Entgeltfortzahlungsgesetz 253
 - E-Procurement 91
 - Erfolgskonten 23
 - Ertrag 23
 - EU-Binnenmarkt 98
- F**
- Fachkraft für Arbeitssicherheit 287
 - Factoring 65
 - Festplatzsystem 121
- G**
- Firma 240
 - Firmenausschließlichkeit 239
 - Firmenbezeichnung 239
 - Firmengrundsätze 244
 - fixe Kosten 67
 - Fixgeschäft 104
 - Fixkauf 197
 - Formfreiheit 191
 - Frachtführer 215
 - Franchising 171
 - Freiplatzsystem 122
 - Fremdbelege 22
 - Fremdkapitalquote 77
 - Fremdlager 123
 - Fremdtransport 217
 - Frühindikatoren 232
 - Funktion des Großhandels 234
 - Gantt-Diagramm 87
 - Garantie 209
 - Gattungskauf 197
 - Gebrauchsgüter 221
 - Geldkurs 101
 - Gemeinkosten 71
 - Gesamtkapitalrentabilität 79
 - Geschäftspolitik, nachhaltige 293
 - Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb (UWG) 153
 - Gestaltungsmittel im Arbeitsrecht 264
 - Gewährleistung 209
 - Gewinn- und Verlustrechnung 24
 - Gewinnverteilung 241
 - Gleichgewichtspreis 159, 225
 - GmbH 245
- H**
- Grundbuch 21
 - Grundfunktionen 247
 - Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung (GoB) 11
 - Handelsfaktura 201
 - Handelspanne 185
 - Handelsregister 237, 239
 - Handelsregistereintragung 241
 - Handelsreisender 169
 - Handelsstufen 233
 - Handelsvertreter 169
 - Handlungskosten 179
 - Handlungskostenzuschlagssatz 177
 - Hauptbuch 21
 - Hauptkostenstelle 73
 - Hermesdeckung 206
 - Hilfskostenstelle 73
 - Hochpreis/Premium 164
 - Höchstwertprinzip 41
 - Hauptkostenstelle 73
 - Hermesdeckung 206
 - Hilfskostenstelle 73
 - Hochpreis/Premium 164
 - Höchstwertprinzip 41
- I**
- Imparitätsprinzip 42
 - INCOTERMS® 99, 207
 - Indikatoren 229
 - Individualarbeitsrecht 262
 - Inflation 231
 - Informationsrecht 277
 - INTRA- und EXTRA-Handel 97
 - Inventar 9
 - Inventur 7
 - Investitionsabzugsbetrag 48
 - Istkaufmann 240, 245
- J**
- Jahresabschluss 39
 - Jugendarbeitsschutz 259
 - Jugendarbeitsschutzgesetz 260
 - Jugendarbeitsschutzgesetz (JArbSchG) 259
 - Jugend- und Auszubildendenvertretung 279, 280
 - Just-in-time-Belieferung 91
- K**
- Kalkulationsfaktor 183
 - Kalkulationsschema 177
 - Kalkulationszuschlag 181
 - kalkulatorischen Kosten 73
 - Kannkaufmann 240
 - Kapital 12
 - Kapitalgesellschaften 242
 - Kauf auf Abruf 197
 - Käufermarkt 138
 - Kaufvertragsarten 197
 - Kauf zur Probe 197
 - Koalitionsfreiheit 268
 - kollektives Arbeitsrecht 262
 - Kommanditisten 243
 - Kommissionierung 125
 - Kommunikationspolitik 151
 - Konjunkturbelebung 229
 - Konjunktoren 230
 - Konjunkturindikatoren 221, 232
 - Konjunkturphasen 229, 230
 - Konnossement (Bill of lading – B/L) 203
 - Konsulatsfaktura 201
 - Kontenklassen 16
 - Kontenplan 15
 - Kontenrahmenplan 15

- Konversionsrate 174
körperliche Inventur 7
Kostenarten 72
Kostenstellen 72
Kostenträger 72
KPI (key performance indicators) 83
Kreativitätstechniken 85
Kredit 59
Kreditfähigkeit 55
Kreditorenkonto 15
Kreditsicherungen 61
Kreditwürdigkeit 55
kritische Lagermenge 123
Kulanz 209
Kündigung 260, 277
Kündigungsschutz 267
Kündigungsschutzgesetz 269
- L**
- Ladeschein 203
Lagebericht 39
Lagerarten 113
Lagerbestandsgrößen 127
Lagergrundsätze 117
Lagerhalter 123
Lagerhaltung 113
Lagerkennziffer 129
Lagerkosten 127
Lagerordnungssysteme 121
Lagerisiko 127
Lagersicherheit 115
Lagerwirtschaftssystem 125
Lagerzins 133
Leasing 65
Leitungssysteme 247
Lieferungsverzug 103
Liquidität 1. Grades (Barliquidität) 77
- Liquidität 2. Grades 77
Lohnsteuerfreibetrag 273
- M**
- Mahnverfahren 58
Mängelarten 105
Marketinginstrumente 143
Marketingkreislauf 137
Markt 226
Marktanalyse 235
Marktanteil 140
Markterkundung 139
Marktform 225
Marktformenmorphologie 226
Marktforschung 139
Marktgleichgewicht 225
Marktpotenzial 140
Marktprognose 140
Markt, unvollkommener 227, 228
Marktvolumen 140
Maximalprinzip 223, 224
mehrstufiger Deckungsbeitrag 69
Mehrwert 17
Minimalprinzip 223, 224
Mittelherkunft 12
Mittelverwendung 12
Modifikation 146
Mutterschutzgesetz 269
- N**
- Nachfragekurve 159
Nachlässe an Kunden 30
Nachlässe von Lieferanten 27
Nachweisgesetz 261
Nebenflichten 261
- Niederwertprinzip 8, 41
Nutzwertanalyse 95
- O**
- ökologisches Handeln 235
ökonomisches Prinzip 223, 224
ökonomische Ziele 137
Organigramm 247
- P**
- Panel 141
Passiva 9
Passivkonto 13
Penetration 164
Periodenabgrenzung 42
permanente Inventur 8
Personalakte 281
Personalbedarfsplanung 281, 282
Personalnebenkosten 251
Personengesellschaften 242
Polypol 225
Portfolioanalyse 143
Preisbildung auf dem vollkommenen Markt 159
Preisdifferenzierung 163
Preisuntergrenze 67
Primärdatenerhebung 141
Probezeit 255, 263
Produktpolitik 143
Project Scorecard 85
Projektevaluation 86
Projektplanung 81
Promotionsstrategie/Niedrigpreisstrategie 163
psychografische Ziele 137
- Q**
- Qualitätsmanagement 89
- R**
- Rackjobber 171
Realisationsprinzip 42
Rechnungsabgrenzungsposten 43
Rechnungsformalitäten 109
Rechnungsprüfung 109
Rechtsformen 241, 243
Rechtsgeschäfte 192
Rechtsgrundlagen 261
Recycling 291
Registergericht 238
Retourenmanagement 211
Rezession 231
Rohgewinn 31
Rücklagen 48
Rücksendungen an Lieferanten 27
Rücksendungen von Kunden 30
Rückstellungen 47
Rückwärtskalkulation 162
- S**
- Sachkonto 15
Schufa 55
Sekundärdatenerhebung 141
Selbsthilfeverkauf 193
Sicherheitsbeauftragter 285
Sicherung des Arbeitsplatzes 251
Sicherungsübereignung 63
Skimming 164
- Skonto 35
SMART-Methode 81
Social-Media-Marketing 149
Sonderausgaben 271, 272
sonstige Forderungen 45
sonstige Verbindlichkeiten 45
Sortimentspolitik 145
soziale Marktwirtschaft 251
soziale Sicherung 252
Sozialplan 265, 278
Sozialversicherung 254
Sozialversicherungsträger 251, 253
Spätindikatoren 232
Spediteur 215
Stabliniensystem 248
Stabsstelle 247
Stellenausschreibung 281
Stellenausschreibung, externe 283
Steuerfreibetrag 253
Steuerklassen 273, 274
Stichtagsinventur 8
Supply Chain Management 89
SWOT-Analyse 163
- T**
- Tarifautonomie 263
Tariffindung 265
Tarifverhandlungen 265, 267
Tarifvertrag 266, 267
Teilkostenkalkulation 189
Teilkostenrechnung 162
Termingeschäft 104
Tilgung 59
Total Quality Management (TQM) 90
Transportrisiko 208
- U**
- Überweisung 35
Umsatzrentabilität 79
Umsatzsteuer 17
Umsatzsteueridentifikationsnummer (Ust-IdNr.) 200
Umsatzsteuerzahllast 19
Umschlagshäufigkeit 131
Umweltschutz 119
Unfallmeldung 285
Unternehmerrentabilität 79
Unternehmensrentabilität 79
- V**
- variable Kosten 67
Verbrauchsfolgeverfahren 41
Verbrauchsgüter 221
Verjährung 195
Verkäufermarkt 138
Verkaufsplattform 176
verlegte Inventur 8
Vermögen 12
Vertriebswege im Internet 175
Verzugszinsen 195
Vollhafter 243
Vollkostenkalkulation 189
Vollkostenrechnung 162
Vorsichtsprinzip 42
Vorsteuer 17
Vorsteuerüberhang 20
Vorwärtskalkulation 162
- W**
- Wachstum 229
Wahlrecht, aktives 275
Wahlrecht, passives 275

Sachwortverzeichnis

Währungsrechnung 101
 Währungsrisiko 208
 Warenannahme 105
 Warenbestand 25
 Warenbestandserhöhung 32
 Warenbestandsminderung 32
 Warenbezugskosten 27
 Wareneingang 32
 Wareneinsatz 32, 129
 Warenkonten 25
 Warn- und Verbotsschilder
 117
 Webshop 173
 Werbedurchführung 157
 Werbeklarheit 157
 Werbekontrolle 157
 Werbemittel 155
 Werbeplan 155
 Werbeträger 155
 Werbewahrheit 157
 Werbung 157
 Werbungskosten 271, 272
 Werkverkehr 218
 Wertfortschreibung 8
 Wertrückrechnung 8
 Wertschöpfungskette 233
 Wiederverwertung 291
 Willenserklärungen 191
 Wirtschaftsprinzip 223
 Wirtschaftswachstum 229

Z

Zahlungseingänge 57
 Zahlungsformen 51
 Zahlungsverzug 57
 Zeugnis 261
 Zeugnis, einfaches 258
 Zeugnis, qualifiziertes 258
 Zielbeziehungen 236
 Ziele des Marketings 137