

westermann



Iris Faßbender-Busch, Werner Pawlicki

Reihenkonzept von: Sabine Dietlmeier, Manuela Schmidt

Sicher vorbereiten und bestehen

Automobilkauffrau/-kaufmann

Gestreckte Abschlussprüfung Teil 2

5. Auflage

Bestellnummer 43727

Die in diesem Produkt gemachten Angaben zu Unternehmen (Namen, Internet- und E-Mail-Adressen, Handelsregistereintragungen, 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.

© 2024 Westermann Berufliche Bildung GmbH

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-**43727-7**

Teil 1 der Abschlussprüfung zur Automobilkauffrau oder zum Automobilkaufmann liegt hinter Ihnen? Sie befinden sich in der Vorbereitung auf Teil 2 der gestreckten Prüfung? Dann haben wir hier das richtige Buch zur Prüfungsvorbereitung für Sie.

Die Verordnung über die Berufsausbildung zur Automobilkauffrau und zum Automobilkaufmann sieht vor, dass die Abschlussprüfung in einer gestreckten Form durchgeführt wird. Die Prüfung besteht 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 von Teil 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. 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 Fahrzeugvertriebsprozesse und Finanzdienstleistungen sowie die kaufmännischen Unterstützungsprozesse und den Teil Wirtschafts- und Sozialkunde. Zusätzlich beinhaltet Teil 2 der Abschlussprüfung auch ein fallbezogenes Fachgespräch.

Bei den Fahrzeugvertriebsprozessen werden alle Themen von der Marktanalyse und Produktpolitik über die Disposition und Auslieferung bis hin zur Aftersalesbetreuung der Kundinnen und Kunden aufgegriffen.

Im Rahmen der Finanzdienstleistungen werden die Möglichkeiten des Unternehmens in Hinsicht auf das Angebot von Kreditfinanzierung, Leasing und deren Absicherung, aber auch auf die Chancen in Bezug auf die Vermittlung von Kfz-Versicherungen ausgearbeitet.

Die kaufmännischen Unterstützungsprozesse bestehen aus personalbezogenen Aufgaben wie Beschaffung und Planung sowie der Steuerung und Kontrolle des Unternehmens. Bei Letzterem handelt es sich sowohl um die Erfassung und Auswertung der Buchhaltung als auch um gängige Kalkulationsverfahren.

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 zahlreiche Abbildungen veranschaulicht.

So können Sie nicht nur Ihr vorhandenes Wissen wiederholen und trainieren, sondern gleichzeitig auch eventuelle 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 finden Sie auf der Vorderseite mehrere Aufgaben, bei denen Sie Ihre Lösung direkt eintragen können. Die meisten Aufgaben sind 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. Nach den Übungsaufgaben zu den prüfungsrelevanten Themen finden Sie zu allen drei Teilen eine Probeprüfung, mit der Sie das Erlernte unter Prüfungsbedingungen testen können.

Am Ende des Buches befindet sich zudem ein Kapitel mit Tipps und einigen Musterfällen zu Ihrem fallbezogenen Fachgespräch. Auch hierzu finden Sie die Lösungsvorschläge 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, schreiben Sie uns eine E-Mail an: service@westermanngruppe.de.

Vorwort	3
Das Modellunternehmen	6
Prüfung Fahrzeugvertriebsprozesse und Finanzdienstleistungen	
Fahrzeughandel und Vertrieb – Fahrzeugbeschaffung und Fahrzeugarten	7
Fahrzeughandel und Vertrieb – Vertriebswege und Händlervertrag	9
Fahrzeughandel und Vertrieb – Marktanalyse und Produktpolitik	11
Fahrzeughandel und Vertrieb – Organisation von Probefahrten	17
Fahrzeughandel und Vertrieb – Angebotserstellung und Kaufvertrag	19
Fahrzeughandel und Vertrieb – Disposition und Auslieferung	23
Fahrzeughandel und Vertrieb – Zulassung und Kennzeichen	25
Fahrzeughandel und Vertrieb – Gebrauchtwagenankauf und Bewertung	29
Fahrzeughandel und Vertrieb – Gebrauchtwagenkalkulation	31
Fahrzeughandel und Vertrieb – Gebrauchtwagen – Kapitalbedarf	33
Fahrzeughandel und Vertrieb – Gebrauchtwagenverkauf	35
Fahrzeughandel und Vertrieb – Aftersales, Kundenzufriedenheit	39
Finanzdienstleistungs-Produkte im Fahrzeughandel – Finanzierungsarten	41
Finanzdienstleistungs-Produkte im Fahrzeughandel – Kreditfinanzierung	43
Finanzdienstleistungs-Produkte im Fahrzeughandel – Leasing	57
Finanzdienstleistungs-Produkte im Fahrzeughandel – Kreditsicherheiten	71
Finanzdienstleistungs-Produkte im Fahrzeughandel – Kfz-Versicherung	77
Prüfung Kaufmännische Unterstützungsprozesse	
Personalbezogene Aufgaben – Personalbedarfsplanung	83
Personalbezogene Aufgaben – Personalbeschaffung	85
Personalbezogene Aufgaben – Personalakte, Arbeitsvertrag, Datenschutz	89
Personalbezogene Aufgaben – Personalstatistiken	91
Personalbezogene Aufgaben – Arbeitszeitmodelle, Urlaubsplanung	93
Personalbezogene Aufgaben – Entgeltabrechnung	95
Kaufmännische Steuerung und Kontrolle – Einflussgrößen auf die Wirtschaftlichkeit der betrieblichen Leistungserstellung	99
Kaufmännische Steuerung und Kontrolle – Buchungsvorgänge bearbeiten	109
Kaufmännische Steuerung und Kontrolle – Kassenbücher führen	115
Kaufmännische Steuerung und Kontrolle – Bestands- und Erfolgskonten führen	117
Kaufmännische Steuerung und Kontrolle – Zahlungsein- und -ausgänge kontrollieren	139
Kaufmännische Steuerung und Kontrolle – Inventuren durchführen und für die Vorbereitung des Jahresabschlusses nutzen	143

Kaufmännische Steuerung und Kontrolle – Am buchhalterischen Jahresabschluss mitwirken	147
Kaufmännische Steuerung und Kontrolle – Auftragsbezogene Kosten überwachen und kontrollieren	159
Kaufmännische Steuerung und Kontrolle – Verkaufspreise kalkulieren	163
Kaufmännische Steuerung und Kontrolle – Betriebliche Kennzahlen unter Anwendung der Teilkostenrechnung ermitteln	165
Prüfung Wirtschafts- und Sozialkunde	
Beschreibung des Modellunternehmens	169
Grundlagen des Wirtschaftens – Notwendigkeit des Wirtschaftens	171
Rechtliche Rahmenbedingungen des Wirtschaftens – Rechtssubjekte, Rechtsobjekte, Rechtsgeschäfte	173
Rechtliche Rahmenbedingungen des Wirtschaftens – Rechtsformen der Unternehmen	183
Rechtliche Rahmenbedingungen des Wirtschaftens – Finanzierung und Kreditsicherung	189
Menschliche Arbeit im Betrieb – Handlungsvollmacht und Prokura	193
Menschliche Arbeit im Betrieb – Arbeitsrecht	197
Menschliche Arbeit im Betrieb – Arbeitsschutzbestimmungen	205
Menschliche Arbeit im Betrieb – Soziale Sicherung der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer	211
Menschliche Arbeit im Betrieb – Mitwirkung und Mitbestimmung der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer	215
Steuern – Grundzüge der Besteuerung	223
Markt und Preis/Wirtschaftsordnung – Begriff, Funktionen und Arten des Marktes	225
Markt und Preis/Wirtschaftsordnung – Kooperation und Konzentration in der Wirtschaft	229
Markt und Preis/Wirtschaftsordnung – Soziale Marktwirtschaft und staatliche Wettbewerbspolitik	231
Grundzüge der Wirtschaftspolitik in der sozialen Marktwirtschaft – Wirtschaftskreislauf mit staatlicher Aktivität und Außenwirtschaft	233
Grundzüge der Wirtschaftspolitik in der sozialen Marktwirtschaft – Ziele und Zielkonflikt	235
Grundzüge der Wirtschaftspolitik in der sozialen Marktwirtschaft – Konjunkturpolitik	237
Grundzüge der Wirtschaftspolitik in der sozialen Marktwirtschaft – Wachstum und Wachstumspolitik	239
Probeproofungen	
Kaufmännische Unterstützungsprozesse	241
Wirtschafts- und Sozialkunde	253
Fahrzeugvertriebsprozesse und Finanzdienstleistungen	265
Prüfung Kundendienstprozesse	
Fallbezogenes Fachgespräch – Allgemeines	277
Fallbezogenes Fachgespräch – Übungsfälle	279
Bildquellenverzeichnis	285
Sachwortverzeichnis	286

	<h2>Autohaus Schmidt GmbH</h2> <p><i>Ihr Partner in Sachen Auto!</i></p>
Geschäftssitz	Ettore-Bugatti-Straße 6–14 50737 Köln
Registergericht Gründungsdatum	Amtsgericht Köln HRB 572 03.10.1967
Geschäftsführende Geschäftsanteile	<ul style="list-style-type: none"> • Oliver Schmidt 100.000,00 € • Jeanice Monak 80.000,00 € • Cynthia Kantal 60.000,00 €
Telefon Website E-Mail	Zentrale 0221 1234567 www.autoschmidt.de info@autohausschmidt.de
Zertifizierung	DIN EN ISO 9001
Mitarbeitende	26 Beschäftigte, davon: <ul style="list-style-type: none"> • 3 Geschäftsführende • 2 Mitarbeitende Einkauf • 3 Mitarbeitende Verkauf • 4 Mitarbeitende Verwaltung • 7 Mitarbeitende Werkstatt • 2 Mitarbeitende Lager • 5 Auszubildende

Bilanzsumme	5.800.000,00 €
Umsatz	14.200.000,00 €
Geschäftszweck	<ul style="list-style-type: none"> • Vertrieb von Neu- und Gebrauchtwagen • Teile- und Zubehörverkauf • Service und Reparatur • Finanzdienstleistungen

Das Unternehmen

Die Autohaus Schmidt GmbH wurde 1967 gegründet und ist seitdem in dritter Generation ein verlässlicher Partner für Köln und Umgebung. Mit über 50 Jahren Erfahrung stehen wir für höchste Kundenzufriedenheit und exzellenten Service!

In unserem Ausbildungsbetrieb wird unser Personal markenspezifisch geschult, um Ihnen eine fachkundige Beratung und qualifizierte Lösungen zu ermöglichen. Mit zurzeit 21 Beschäftigten, sowie 5 Auszubildenden und jahrzehntelanger Erfahrung sind wir ein Garant für Qualität. Durch ständige Investitionen in Know-how und modernste Technik können wir Ihnen schnelle Lösungen nach Ihrem Bedarf liefern.

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

Als markenungebundenen Autohaus können wir außerdem ganz gezielt auf Ihre Wünsche und Vorstellungen eingehen.

Situation

Rechtlich und auch nach Herkunft lassen sich Fahrzeuge in verschiedene Fahrzeugarten einteilen.



Aufgabe

Erklären Sie kurz folgende gängige Begriffe.

Fahrzeugart	Erklärung
Neuwagen	
Gebrauchtwagen	
Vorführfahrzeug	
Tageszulassung	
Jahreswagen	
Werkswagen	
Lagerfahrzeug	
Kundenfahrzeug	
Orderfahrzeug	
Reimport-Fahrzeug	

Erläuterungen und Lösungen

Das Kraftfahrtbundesamt (KBA) in Flensburg teilt Fahrzeuge in unterschiedliche Kategorien ein. Neben dem klassischen Personenkraftwagen (Pkw) werden im Nutzfahrzeugbereich u. a. Lastkraftwagen (Lkw), Busse und Sonderfahrzeuge wie Abschleppfahrzeuge, Autokräne, Wohnmobile usw. unterschieden. Daneben stehen die Krafträder.

Pkw lassen sich auch nach ihrer Karosserieform einteilen. Man unterscheidet z. B. Limousine, Coupé, Cabriolet, Kombi, SUV, Van usw. (vgl. AP Teil 1).

Daneben sind folgende Fahrzeugarten gängig:

Neuwagen sind unbenutzte (geringer Kilometerstand, < 100 km) und noch nicht zugelassene Fahrzeuge. Zwischen Herstellung und Abschluss des Kaufvertrags dürfen nicht mehr als zwölf Monate liegen. Auch muss es sich um ein Modell handeln, das noch produziert wird.

Gebrauchtwagen sind Fahrzeuge, denen mindestens ein Kriterium des Neuwagens fehlt.

Vorführfahrzeuge sollen es potenziellen Autokäuferinnen und -käufern ermöglichen, ihr gewünschtes Modell in der Realität auszuprobieren. Es sind Fahrzeuge, die auf das Autohaus zugelassen sind. Deshalb gehören sie zum Anlagevermögen des Unternehmens. Oft schreibt der Hersteller im Händlervertrag die Anzahl und die Ausstattung der Vorführfahrzeuge vor, die im Autohaus zur Verfügung gestellt werden müssen.

Tageszulassungen sind Neufahrzeuge, die für kurze Zeit (ein bis drei Tage) auf das Autohaus zugelassen werden. Danach werden sie wieder abgemeldet und zu einem günstigeren Verkaufspreis angeboten, da sie nun keine Neuwagen mehr sind. Dieser „vorsätzliche Wertverlust“ hat allerdings gute Gründe. Besteht zum Ende eines Geschäftsjahres die Gefahr, die Jahresabsatz-Zielvereinbarungen mit dem Hersteller nicht zu erreichen, lässt der Vertragshändler die fehlenden Einheiten auf sich zu. Damit erreicht er sein Jahresziel doch noch und rettet seine Absatzboni. Freilich hat er dann im nächsten Jahr ein neues Problem:

Die Kundinnen und Kunden, die eine Tageszulassung kaufen, fehlen dann als Neuwagenkunden und wieder ist das neue Jahresabsatzziel in Gefahr.

Jahreswagen sind laut Gerichtsurteilen „junge Gebrauchte aus erster Hand“. Zwischen der Herstellung und der Erstzulassung darf kein längerer Zeitraum als ein Jahr liegen. Diese Fahrzeuge wurden also schon im Straßenverkehr genutzt. Die Erstzulassung auf einen Werksangehörigen des Herstellers ist nicht mehr nötig.

Lagerfahrzeuge im weiteren Sinne sind alle Fahrzeuge, die ein Autohaus in seinem Lagerbestand führt. Auch Gebrauchtwagen aller Art gehören hierzu. Im engeren Sinne werden unter diesem Begriff Neufahrzeuge im Lagerbestand des Autohauses verstanden. Sie wurden beim Hersteller in gängigen Farben und entsprechender Ausstattung bestellt, um längere Lieferzeiten zu vermeiden und den Kundenwunsch nach einem neuen Auto schnell erfüllen zu können.

Kundenfahrzeuge sind alle Fahrzeuge, die im Eigentum der Kundinnen und Kunden sind. Durch Auftragserteilung, z. B. für Reparaturen, befinden sie sich jedoch in der Obhut des Autohauses.

Orderfahrzeuge sind Fahrzeuge, die beim Hersteller bestellt wurden, aber noch nicht an das Autohaus ausgeliefert sind. Hierbei kann es sich um eine Bestellung im Auftrag von Kundinnen und Kunden handeln. Oftmals bestellen Autohändler aber auch Fahrzeuge „im Vorlauf“. Die Herstellung von Autos ist ein komplexer technischer Vorgang. In der Produktionsplanung werden pro Auto, das bestellt ist, Zeitfenster in der Fließband-Fertigung festgelegt. Um lange Lieferzeiten zu vermeiden, bestellen deshalb viele Autohändler allgemein konfigurierte Fahrzeuge. Wird ein solches Fahrzeug dann tatsächlich während des Vorlaufs verkauft, so lassen sich noch Änderungen bis ca. drei Wochen vor tatsächlicher Produktion einplanen. So bekommen Kundinnen und Kunden ohne lange Lieferzeit ihr Wunschfahrzeug. Nicht verkaufte Orderfahrzeuge werden Lagerfahrzeuge.

Reimport-Fahrzeuge sind Fahrzeuge, die nicht für den deutschen Markt produziert und ins Ausland gebracht wurden. Sind im Bestimmungsland deutlich höhere Umsatzsteuersätze als in Deutschland für diese Fahrzeuge fällig, wird der Nettolistenpreis vom Hersteller günstiger als in Deutschland angesetzt. So bleibt das Auto auch im Ausland bezahlbar. Freie Händler in Deutschland versuchen nun, solche Fahrzeuge aus dem Ausland wieder zu reimportieren. Sie kaufen die Autos zu einem niedrigeren Nettolistenpreis ein und versteuern dann mit dem in Deutschland gültigen Umsatzsteuersatz. Es ergibt sich ein niedrigerer Bruttoverkaufspreis als für ein vergleichbares für den deutschen Markt hergestelltes Fahrzeug.

Situation zur 1. bis 3. Aufgabe

Ein Kunde beschwert sich: „Wieso kostet denn dasselbe Fahrzeug bei Ihnen 850,00 € mehr als bei der Konkurrenz? Außerdem habe ich dort mehrere Marken zur Auswahl, bei Ihnen gibt es nur eine! Sie wollen wohl, dass ich Ihr tolles Gebäude mitbezahle!“

Sie erkundigen sich und finden heraus, dass das Konkurrenzunternehmen kein Vertragshändler, sondern „freier Händler“ ist.



1. Aufgabe

Grenzen Sie anhand zweier Aspekte eine(n) Vertragshändler/-in von einem/einer freien Händler/-in ab.

- _____

- _____

2. Aufgabe

Welche Rechte und Pflichten ergeben sich für ein Autohaus u. a. aus einem Händlervertrag?

Rechte	Pflichten

3. Aufgabe

Viele Autohersteller vertreiben ihre Fahrzeuge neben dem Vertragshändlernetz auch über eigene Niederlassungen. Geben Sie jeweils drei Vor- und Nachteile dieses Vertriebswegs aus Sicht des Herstellers an.

Vorteile

- _____
- _____
- _____

Nachteile

- _____
- _____
- _____

Erläuterungen und Lösungen

1. Aufgabe

Vertragshändler beziehen ihre Neufahrzeuge im eigenen Namen auf eigene Rechnung bei *einem Hersteller* und verkaufen diese an eigene Kundinnen und Kunden weiter. Durch den Händlervertrag binden sie sich an *eine bestimmte Automarke*.

Freien Händlern stehen zwar alle Bezugsquellen für ihre Fahrzeuge offen, fabrikneue Autos erhalten jedoch nur Vertragshändler beim Hersteller.

2. Aufgabe

Beispiele für Rechte und Pflichten eines Händlervertrags:

Rechte	Pflichten
Unterstützung und Beratung	Vertrieb der festgelegten Marke
Grundmarge	Vertrieb nicht außerhalb des Europäischen Wirtschaftsraums
Teilnahme an Bonussystemen	Kein Verkauf an markenfremde Wiederverkäufer
Erstattung von Sachmängel-, Garantie- und Kulanzleistungen	Einhaltung von Jahreszielvorgaben
Bezug fabrikneuer Fahrzeuge	Erfüllung bestimmter qualitativer Standards

Bindet sich ein Autohaus durch einen Händlervertrag an einen bestimmten Hersteller, erhält es bei Erfüllung der vertraglichen Pflichten eine Reihe von Rechten. Diese hat ein ungebundener Händler nicht.

Neben der kaufmännischen und technischen Beratung erhält der Vertragshändler beim Kauf eines Neufahrzeugs einen Grundrabatt auf den Listenverkaufspreis (UPE) des Autos.

Diese Grundmarge stellt damit die Basis für den Bruttoertrag dar, also die Differenz zwischen Händlereinkaufspreis und tatsächlich erzieltm Verkaufspreis (abzgl. aller Verkaufsnachlässe).

Erfüllen Vertragshändler bestimmte qualitative Vorgaben, erhalten sie zusätzlich rückwirkend auf ihre Umsätze bestimmte Boni. So können sie ihre Bruttoerträge rückwirkend verbessern, wenn sie z. B. Corporate Design-Vorgaben wie Gebäudeform, Showroom-Gestaltung usw. einhalten, Anforderungen an ihr Personal (Schulungen, Verkäufer-Zertifizierungen, ...) erfüllen oder auch bestimmte Absatzziele für die angebotenen Modelle erreichen und dafür jeweils einen zusätzlichen Bonus erhalten.

Verstoßen Vertragshändler erheblich gegen ihre vereinbarten Pflichten, können Hersteller den Vertrag fristlos kündigen. Fristgerecht können diese Verträge i. d. R. mit einer Frist von zwei Jahren gekündigt werden.

3. Aufgabe

Verkaufsniederlassungen stellen eine Möglichkeit des direkten Vertriebswegs dar. Hier erhalten die Kundinnen und Kunden ihr Fahrzeug nicht indirekt über rechtlich selbstständige Vertragshändler, sondern ohne Zwischenhandel direkt über regionale Niederlassungen des Herstellers.

Vorteile sind z. B.:

- die Absatzmarktnähe des Herstellers
- die volle Wertschöpfungskette, die beim Hersteller bleibt
- die Imagepflege durch Vorzeigebetrieb und Flagship-Stores

Nachteile sind z. B.:

- hohe Kosten für Immobilien und Personal
- das vollständige Verkaufsrisiko, das die Hersteller nun selbst tragen
- die Konkurrenz für das eigene Vertragshändlernetz

Eine Sonderform stellt das Agenturgeschäft dar. Hierbei vermittelt das Autohaus nur zwischen Kundinnen und Kunden und Herstellern. Hersteller bleiben Eigentümer des Fahrzeugs. Das Autohaus erhält lediglich eine Vermittlungsprovision. Eine Verpflichtung zur Erreichung von Jahreszielen oder auch Lagerwagenanzahl besteht i. d. R. nicht.

Situation

Der Installateur Harald Sonne plant für seinen Fuhrpark die Anschaffung von drei weiteren Fahrzeugen. Bisher hat er alle Fahrzeuge finanziert. Sein Steuerberater hat ihn aber auf die steuerlichen Vorteile von Leasingverträgen aufmerksam gemacht. Im Rahmen seiner Entscheidung benötigt Herr Sonne ein paar Informationen von Ihnen.

4. Aufgabe

4.1 Nennen Sie Herrn Sonne Vorteile eines Leasingvertrags.

4.2 Erläutern Sie Herrn Sonne die Vorteile eines Leasingvertrags gegenüber einer Bezahlung aus Eigenmitteln anhand der drei folgenden wichtigen Aspekte genauer.

Aspekte	Erläuterungen
Kapitaleinsatz	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
Steuern	<hr/> <hr/> <hr/>

Aspekte	Erläuterungen
Gebrauchtwagenveräußerung	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

4.3 Wie überprüfen Sie die Kreditwürdigkeit und Kreditfähigkeit von Herrn Sonne?

4.4 Damit ein Leasingvertrag steuerlich geltend gemacht werden kann, muss er den Kriterien des Leasingerlasses des Bundesministeriums für Finanzen entsprechen. Nennen Sie die drei Kriterien.

- ---

- ---

- ---

Situation zur 1. bis 3. Aufgabe

Die angehenden Kaufleute für Büromanagement der MiHaG GmbH lernen im Berufsschulunterricht rechtliche Grundbegriffe kennen und bitten Sie bei den folgenden Aufgaben um Hilfe.

1. Aufgabe

Ordnen Sie den Sachverhalten die zugehörigen Begriffe zu.

<u>Sachverhalt</u>		<u>Begriff</u>
a) Rechtliche Verfügungsgewalt über eine Sache	<input type="checkbox"/>	1 Rechtsfähigkeit
b) Fähigkeit einer Person, Träger von Rechten und Pflichten zu sein	<input type="checkbox"/>	2 Juristische Person
c) Personenvereinigung/Vermögensmasse mit eigener Rechtspersönlichkeit	<input type="checkbox"/>	3 Geschäftsfähigkeit
d) Fähigkeit, Rechtsgeschäfte wirksam abschließen zu können	<input type="checkbox"/>	4 Eigentum

2. Aufgabe

Kennzeichnen Sie die natürlichen Personen mit der Ziffer 1 und die juristischen Personen mit der Ziffer 2.

	<u>Begriff</u>
a) Stadt Minden	<input type="checkbox"/> 1 Natürliche Person
b) Rechtsanwälte Dr. Ede & Stark	<input type="checkbox"/> 2 Juristische Person
c) Gerichtsvollzieherin Gerlinde Preuss	<input type="checkbox"/>
d) Mindener Edelstahlwerke GmbH	<input type="checkbox"/>
e) Stahl- und Walzbetriebe Gute Hoffnung AG	<input type="checkbox"/>

3. Aufgabe

Prüfen Sie, in welchem Fall ein rechtswirksamer Vertrag zustande gekommen ist:

- 1 Der 17-jährige Mehmet Kutlu schließt schriftlich mit dem Ausbildungsbetrieb einen Ausbildungsvertrag ab.
- 2 Ein Unternehmen erhält ein schriftliches Angebot mit dem Zusatz „freibleibend“ und bestellt unverzüglich am gleichen Tag.

- 3 Lieferanten schicken ihren Kundinnen und Kunden unaufgefordert Waren.
- 4 Es werden versehentlich 400 Jahreskalender statt der in der Bedarfsmeldung angeforderten 40 bestellt.
- 5 Auf ein verbindliches telefonisches Angebot erfolgt die Bestellung am nächsten Tag mit dem schnellen Medium „elektronische Post“.

Situation

Bei einem wöchentlich einmal stattfindenden Direktverkauf der MiHaG GmbH hat die 14-jährige Paula Classdorf einen Grill für ihre Geburtstagsparty im Wert von 800,00 € erworben. Die Hälfte des Kaufpreises zahlt sie aus ihren Ersparnissen, den Rest monatlich aus ihrem künftigen Taschengeld.

4. Aufgabe

Bewerten Sie den Kaufvertrag und tragen Sie die zutreffende Ziffer in das Lösungskästchen ein. Der Vertrag ist ...

- 1 unwirksam, weil die Eltern nicht vorher zugestimmt haben.
- 2 schwebend unwirksam, weil Paula beschränkt geschäftsfähig ist.
- 3 nichtig, weil Paula nicht geschäftsfähig ist.
- 4 rechtsgültig, weil Paula mit dem Taschengeld bezahlt hat.

Situation

Vertragspartnerin der MiHaG GmbH ist auch die Stahlwerke Salzgitter AG. Nachdem die MiHaG GmbH Monat für Monat von ihrer Vertragspartnerin Edelstahlbleche bezogen hat, liefert diese ihr auch unaufgefordert im April 2 t Edelstahlbleche zu einem besonders günstigen Preis.

5. Aufgabe

Kommt unter diesen Bedingungen rechtswirksam ein Vertrag zustande? Welche Aussage richtig?

- 1 Die MiHaG GmbH müsste dem Vertrag ausdrücklich zustimmen.
- 2 Stillschweigen unter Kaufleuten mit bestehender Geschäftsverbindung bedeutet Zustimmung zum Antrag der Stahlwerke Salzgitter AG, hier also zum Abschluss eines gültigen Vertrags.
- 3 Die Zusendung unbestellter Ware gilt nur als Angebot, was aber hier nicht angenommen wurde.
- 4 Unternimmt die MiHaG GmbH nichts, so kann von einer Ablehnung des Angebots ausgegangen werden.

Situation zur 10. bis 19. Aufgabe

Sie sind in der Abteilung "Aus- und Fortbildung" der MiHaG GmbH tätig. Sie wenden Ihre fundierten Kenntnisse des Berufsbildungs- sowie des Jugendarbeitsrechts an.

10. Aufgabe

Nach dem Berufsbildungsgesetz findet die Ausbildung im sog. Dualen System statt. Was wird darunter verstanden?

- 1 Die Vermittlung des erforderlichen theoretischen Wissens im Rahmen der Ausbildung erfolgt an den Lernorten Schule und Betrieb.
- 2 An den beiden Lernorten Betrieb und Schule werden die gleichen Inhalte vermittelt.
- 3 Die in der Schule vermittelten Inhalte werden im Betrieb vertieft.
- 4 Der Lernort Schule ist für die Vermittlung fachtheoretischer, der Lernort Betrieb für die Vermittlung praktischer Inhalte zuständig.

11. Aufgabe

Für die neuen Auszubildenden erstellen Sie die Ausbildungsverträge. Wo schauen Sie nach, wenn Sie prüfen möchten, ob Ihre Ausbildungsverträge den gesetzlichen Bestimmungen entsprechen?

- 1 Arbeitsstättenverordnung
- 2 Handelsgesetzbuch
- 3 Betriebsverfassungsgesetz
- 4 Berufsbildungsgesetz
- 5 Jugendarbeitsschutzgesetz

12. Aufgabe

Die von Ihnen erstellten Ausbildungsverträge müssen in jedem Fall einen Pflichtbestandteil enthalten. Um welchen handelt es sich dabei?

- 1 Ausbildungsplan des Ausbildungsbetriebs
- 2 Rahmenlehrplan der Berufsschule
- 3 Fachlich gegliederter Stoffplan der Berufsschule
- 4 Dauer der täglichen Ruhepausen

13. Aufgabe

Es steht eine Reihe von Fragen im Rahmen der Berufsausbildung an, die Sie klären möchten. In welchen Gesetzen oder Verordnungen finden Sie Antworten bzw. welche Institutionen sind dafür zuständig?

- 1 Betriebsverfassungsgesetz
- 2 Berufsbildungsgesetz
- 3 Jugendarbeitsschutzgesetz
- 4 Bürgerliches Gesetzbuch
- 5 Bundesurlaubsgesetz
- 6 Industrie- und Handelskammer
- 7 Kündigungsschutzgesetz

Anstehende Fragen:

- a) Bei der Auszubildenden Marga Becker steht nach drei Wochen fest, dass sie den Anforderungen ihres Ausbildungsberufs zur Automobilkauffrau nicht gerecht werden kann. Ihr soll gekündigt werden.
- b) Pausenzeiten der jugendlichen Auszubildenden sollen besser mit betrieblichen Abläufen harmonisiert werden.
- c) Denis Olschewski hat Abitur und möchte wissen, an welche Institution er sich wenden muss, wenn er seine Ausbildung verkürzen möchte.
- d) Die gesamte Jugend- und Auszubildendenvertretung der MiHaG GmbH möchte an der geplanten Betriebsratsitzung teilnehmen. Mehrere Tagungsordnungspunkte betreffen die Berufsausbildung.

14. Aufgabe

Ein Ausbildungsvertrag weist Fehler auf. Welche **beiden** Inhalte entsprechen nicht den Voraussetzungen des Berufsbildungsgesetzes?

- 1 Für alle drei Ausbildungsjahre ist bereits jetzt die gleich hohe Ausbildungsvergütung eingetragen.
- 2 Die Konfession der Eltern oder Erziehungsberechtigten fehlt.
- 3 Die Dauer der Ausbildung beträgt 36 Monate.
- 4 Die Probezeit beträgt sechs Monate.
- 5 Es sind nur die Kündigungsvoraussetzungen einer ordentlichen Kündigung aufgeführt, nicht aber die einer außerordentlichen Kündigung.

Situation

In marktwirtschaftlichen Systemen kommt dem Preis eine ganz besondere Funktion zu.

7. Aufgabe

Ordnen Sie den folgenden Sachverhalten die zutreffende Funktion des Preises zu.

Sachverhalt

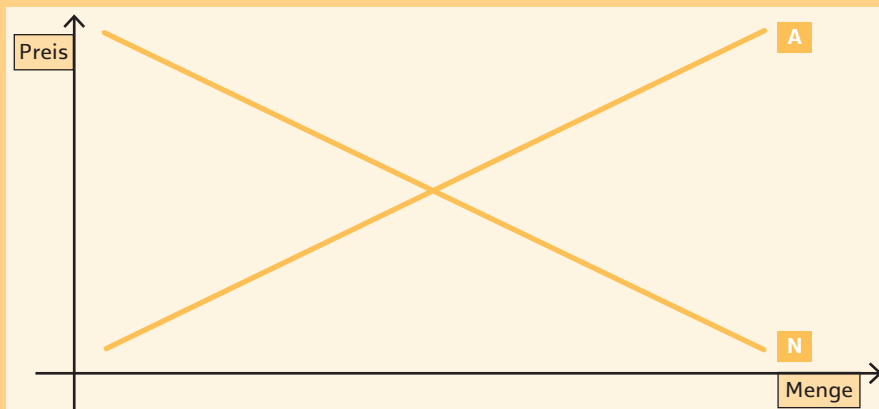
- a) Das Angebot wird zielgerichtet auf dem Markt platziert, an dem der höchste Preis erzielbar ist.
- b) Nachfrager, deren Preisvorstellung unterhalb des Gleichgewichtspreises liegt, werden vom Markt ausgeschlossen.
- c) Veränderungen des Gleichgewichtspreises zwingen die Anbieter, ihr Verhalten anzupassen.
- d) Der Gleichgewichtspreis räumt den Markt, d. h., Angebots- und Nachfragemenge entsprechen einander.

Preisfunktion

- 1 Lenkungsfunktion
- 2 Ausschaltfunktion
- 3 Ausgleichsfunktion
- 4 Signalfunktion

Situation

Das nachfolgend skizzierte Marktmodell geht von einem bestimmten Verhalten der Marktteilnehmer am Markt aus.



8. Aufgabe

Welche beiden Aussagen sind richtig?

- 1 Preiserhöhungen bedingen einen Rückgang der Angebotsmenge.
- 2 Bei steigenden Preisen erhöhen die Anbieter ihre Angebotsmengen.
- 3 Steigende Preise gehen Hand in Hand mit einer erhöhten Nachfragemenge.
- 4 Die Nachfrage steigt bei sinkenden Preisen.

Situation

Die MiHaG GmbH plant, in Zukunft eine neue Landhaus-Küchenmöbel-Serie in Echtholz zu fertigen. Sie hat aufgrund von Marktanalysen die folgende Angebots-Nachfragesituation am Markt festgestellt:

Die *Nachfragesituation* ist wie folgt gekennzeichnet:

Preis (€)	24.000	23.500	23.000	22.500	22.000	21.500	21.000	20.500
Menge (Stück)	500	1 000	1 500	2 000	2 500	3 000	3 500	4 000

Für die *Angebotsituation* am Markt gilt:

Preis (€)	20.500	21.000	21.500	22.000	22.500	23.000	23.500	24.000
Menge (Stück)	1 000	1 500	2 000	2 500	3 000	3 500	4 000	4 500

9. Aufgabe

9.1 Ermitteln Sie mithilfe der Tabelle:

- a) den Gleichgewichtspreis €
- b) den zu erwartenden mengenmäßigen Absatz bei einem Preis von 23.500,00 €. Stück

9.2 Welche Marktsituation kennzeichnet einen Preis von 21.000,00 €?

- 1 Angebotslücke
- 2 Marktgleichgewicht
- 3 Angebotsüberhang
- 4 Käufermarkt

Brauner, Angelika, Hohenpeißenberg: 29.2.

Bundesministerium für Digitales und Verkehr, Berlin: 25.1, 25.2, 25.3, 25.4, 25.5, 25.6, 25.7, 25.8, 25.9, 26.1, 26.2, 26.3, 26.4, 26.5, 26.6, 26.7, 26.8, 26.9.

Getty Images (RF), München: mikimad 1.1.

Shutterstock.com, New York: damiangretka 281.1; etraveler 6.1; Ivantsov, Ruslan 32.1; Kalinovsky, Dmitry 283.1; kitzcorner 33.1; kovop58 7.1; Minerva Studio 29.1; Muller, Frederic 14.1; nd3000 39.1; Photology1971 281.2; Podushko Alexander 17.1; Syda Productions 277.1; tuulijumala 12.1; UfaBizPhoto 279.1; Visual Generation 117.1.

stock.adobe.com, Dublin: Titel; geschmacksRaum® 40.1; hedgehog94 Titel, Titel, Titel, Titel; nsdpower 1.2; peterschreiber.media 9.1, 27.1; svort 17.2.

Sachwortverzeichnis

A

Abgrenzung 149, 151
 Abschlussvollmacht 194
 Abschreibung 147
 Abschreibungsbetrag 147
 Abschreibungsprozentsatz 147
 Abschreibungstabelle 147
 Abzahlungsdarlehen 40
 Aftersales 37
 AGB 179, 230
 Agenturgeschäft 10, 28
 aktive Rechnungsabgrenzung 150
 Aktivseite 108
 Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) 179, 180, 230
 Allgemeine Handlungsvollmacht 192
 Altteil-/Austauschteilbesteuerung 126
 Altteilewert 125
 amtliches Kennzeichen 25
 Anderskosten 159
 Andienungsrecht 56
 Anfrage 173, 175
 Anhörungsrecht 214
 Anlagendeckung 155
 Anlagenintensität 155
 Annahme 173
 Annahmeverzug 177
 Annuitätendarlehen 40
 Anpreisungen an die Allgemeinheit 174
 Anschaffungswert 147
 Anschaffungswertprinzip 148
 Antrag 173, 175
 Arbeitsmodelle 91

Arbeitsschutz 207
 Arbeitsunfall 211
 Arbeitsvertrag 87
 Arbeitswerte 105
 Arbeitszeitgesetz 198
 Artvollmacht 191, 192, 193
 Aufwand 117
 Ausbildungsvertrag 200
 Ausfallbürgschaft 70
 Ausgabenpolitik 234
 Ausgangsrechnung 127
 Außenbeitrag 232
 außergewöhnliche Belastungen 221, 222
 Austauschteil 125
 Auszubildendenvertretung 217

B

Ballonfinanzierung 42
 BCG-Matrix 14
 Beitragsbemessungsgrenze 95, 211
 Belege buchen 115
 bereichsbezogene Fixkosten 166
 Berufsbildungsgesetz (BBiG) 199, 200, 201, 204
 Berufsgenossenschaft 207, 208, 212
 Beseitigung des Mangels 177
 Besitzer/-in 173
 Besitzkonstitut 190
 Beteiligungsfinanzierung 188
 Betriebsabrechnungsbogen (BAB) 159
 Betriebsergebnis 145
 Betriebsratswahl 214, 217

Betriebsvereinbarungen 220
 Betriebsverfassungsgesetz 200, 213, 215, 218
 Betriebsversammlung 219
 Bilanz 107, 143
 Bilanzkennzahlen 143
 Bilanzkennziffern 155
 Bindung an den Antrag 174
 „Blauer Engel“ 170
 Break-even-Analyse 165
 Bruttoentgelt 93
 Bruttoertrag 99
 Bruttoertragsprovision 19
 Bruttoinlandsprodukt 231
 Bruttonpersonalbedarf 81
 Buchinventur 142
 Buchungssatz 109
 Buchwert 147
 Bundeskartellamt 229, 230
 Bundesurlaubsgesetz 198

D

Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) 38
 Debitorenkonto 111
 Deckungsbeitragsrechnung 163
 Differenzbesteuerung 131, 133
 Differenzkalkulation 162
 Dispositionsabteilung 23
 Distributionsstrategie 169
 3-Wege-Finanzierung 42
 Duales System 199, 200
 durchschnittliche Lagerdauer 97
 durchschnittlicher Lagerbestand 97

E

effektiver Zinssatz 52
 Eigenbeleg 113
 Eigenfinanzierung 190
 Eigenkapitalmehrung 117, 146
 Eigenkapitalminderung 117, 146
 Eigenkapitalquote 143
 Eigenkapitalrentabilität 153
 Eigentümer/-in 173
 Eigentumsvorbehalt 177, 178
 Einigungsstelle 215, 219
 Einrede der Vorausklage 190
 Einzelkosten 157
 Einzelprokura 192, 193
 Einzelvollmacht 193
 Entstehungsrechnung 231
 Erfolgskonten 117
 Erfüllungsgeschäft 173, 177
 Erfüllungsort 175, 176
 Ergebniskonten 145
 Erklärungsirrtum 172
 Erstzulassung 129
 Ertrag 117
 erzwingbare Mitbestimmung 216

F

Fahrzeugarten 7
 Fahrzeugbewertung 27
 Fahrzeugdichte 11
 Fälligkeitsdarlehen 40
 Finanzierung 187
 Finanzierungsart 187
 Finanzierungsform 189
 Finanzierungskosten 102
 Firma 183, 184

Firmenausschließlichkeit 181
 Firmengrundsatz 181
 Fixe Kosten 163
 Fixkauf 178
 Formkaufmann 186
 freier Händler 9
 Fremdkapitalquote 155
 Frühindikator 233
 Full-Service-Leasingvertrag 58

G

GAP-Versicherung 58
 Garantiversicherung 133
 Gebrauchtwagen 8, 101
 Gebrauchtwagengarantie 35
 Gebrauchtwagengeschäft 101
 Gebrauchtwagenverkauf 133
 Gehaltsabtretung 74
 Gehaltspfändung 74
 Gehaltstarifvertrag 196
 Geldpolitik 234
 Gemeinkosten 157
 Gemeinkostenzuschlag (GKZ) 157
 Gemeinkostenzuschlagssatz 103
 gerichtliches Mahnverfahren 139, 140
 Gesamtdeckungsbeitrag 163
 Gesamtkapitalrentabilität 153
 Gesamtprokura 194
 Geschäftsfähigkeit 171, 172
 Geschäftsführung 186
 gesetzliche Unfallversicherung 208
 Gewährleistung 35, 177, 178
 Gewährleistungs- und Garantieforderungen 135

Gewinnschwelle 165
 Gewinnthesaurierung 187
 Gewinn- und Verlustrechnung 118
 Gewinnzuschlag 105
 Gleichgewichtspreis 225, 226
 Grundbuch 115
 Grundmarge 10
 Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung 107
 Günstigkeitsprinzip 87

H

Handelsregister 181
 Handelsspanne 161
 Händlervertrag 9
 Handlungsvollmacht 184, 191
 Hauptbuch 115
 Hauptkostenstelle 159
 Hilfskostenstelle 159
 Holschulden 176

I

Inflation 235
 Informationsrecht 215
 Inkassovollmacht 193
 Innenfinanzierung 190
 Insassenunfallversicherung 80
 interne Aufträge 135
 interne Stellenausschreibung 220
 Inventar 143
 Inventur 141
 Inventurwert 141
 Istkaufmann 184

J

Jahreswagen 8
 Journal 116
 Jugendarbeitsschutzgesetz 203
 Jugend- und Auszubildendenvertretung 203, 217
 Juristische Person 171
 Juristische Person des öffentlichen Rechts 172
 Juristische Personen des privaten Rechts 172

K

Kalkulationsfaktor 161
 Kalkulationszuschlag 161
 kalkulatorische Kosten 159
 Kannkaufmann 182
 Kapital 108
 Kapitalbedarf 31, 101
 Kartell 228
 Kassenbericht 113
 Kassenbuch 113
 Kaufmännisches Mahnverfahren 140
 Kaufmannseigenschaft 182, 184
 Kfz-Versicherungsbeitrag 76
 Klassischer Ratenkredit 42
 Kommanditist 185
 Konjunkturbelebung 233
 Konjunkturphase 235
 konstitutive Wirkung 184
 Kontenplan 112
 Kontenrahmen 112
 Konzentration 227
 Konzern 228
 Kooperation 227

Körperliche Inventur 142
 Kostenarten 158
 Kostenstellen 158
 Kostenträger 158
 Kraftfahrtbundesamt (KBA) 8
 Krankenversicherung 211
 Kreditfähigkeit 43
 Kreditorenkonto 111
 Kreditsicherung 189
 Kreditwürdigkeit 44
 Kulanz 36
 Kundenfahrzeuge 8
 Kündigung 201
 Kündigungsschutz 204
 Kündigungsschutzgesetz 198, 205, 206
 kurzfristige Preisuntergrenze 163

L

Lagerentnahme 123
 Lagerfahrzeuge 8
 Lagerkennziffern 98
 Laterale Produktdiversifikation 15
 Leasing 188
 Leasingbedingungen 59
 Leasing mit Kilometerabrechnung 56
 Lieferungsverzug 177
 Liquidität 1. Grades (Barliquidität) 155
 Liquidität 2. Grades 155
 Lohnabtretung 74
 Lohnpfändung 74
 Lohnsteuerfreibetrag 93
 Lohntarifvertrag 196
 Lombarkredit 72, 190

M

mangelfreie Sache 178
 mangelhafte Lieferung 177
 Manteltarifvertrag 196
 Marktausschöpfung 11
 Marktformen 223
 Marktmodell 226
 Marktungleichgewicht 223
 mehrstufige Deckungsbeitragsrechnung 166
 Mehrwert 119
 Mitdarlehensnehmer 70
 Mittelherkunft 108
 Mittelverwendung 108
 Modell der vollständigen Konkurrenz 224
 Mutterschutzgesetz 198

N

Nachfrist 177
 Nachkalkulation 101
 Natürliche Person 171
 Nettoentgelt 95
 Nettopersonalbedarf 81
 Nettoumsatz 127
 neutrales Ergebnis 145
 Neuwagen 8
 Neuwagengeschäft 99
 Neuwagen- und Gebrauchtwagen-AGB 33
 Neuwagen-Verkaufbedingungen 21
 Nicht-rechtzeitig-Zahlung 139
 Niederlassung 9
 Niederstwertprinzip 141
 Normenkartelle 228

O

offene Selbstfinanzierung 188
 Oligopol 224
 OPOS-Liste 139
 Orderfahrzeuge 8

P

passive Rechnungsabgrenzung 150
 Passivseite 108
 Permanente Inventur 142
 Personalakte 87
 personelle Einzelmaßnahme 219
 Pflegeversicherung 211
 Pkw-Energieverbrauchskennzeichnungsverordnung (Pkw-EnVKV) 15
 Preisangabenverordnung (PAngVO) 15
 Primanota 116
 Primärforschung 12
 Privatautonomie 174
 Probefahrt 17
 Probezeit 197, 200, 201, 202
 Produktdifferenzierung 15
 produktive Stunden 103
 Produktlebenszyklus 13
 Produktvariation 15
 Prokura 184, 191, 192
 Provisionsarten 19

Q

qualitativer Personalbedarf 81
 qualitatives Wachstum 237, 238
 quantitatives Wachstum 237

R

Rationalisierungseffekt 180
 Rationalisierungskartelle 228
 Rationalisierungsvorteile 179
 Rechnungsabgrenzungsposten 150
 Rechnungsausgang 119
 Rechnungseingang 119
 Rechtsfähigkeit 171, 172
 Rechtsform 181, 183, 185
 Rechtsgeschäft 172
 Rechtspersönlichkeit 172
 Recycling 169, 170
 Regelbesteuerung 131, 133
 Reimport-Fahrzeuge 8
 Restschuldversicherung 48
 Rezession 235
 Risikoabwälzung 180
 Rücktritt vom Kaufvertrag 177

S

Sachkonto 111
 Schickschulden 175
 Schlussratenkredit 42
 Schriftform 173
 Schufa 43
 Schwerbehinderte 206
 Sekundärforschung 12

Selbstauskunft 43
 Selbsthilfeverkauf 178
 Selbstkostenpreis 157
 selbstschuldnerische Bürgschaft 70, 190
 Sicherungsschein 74
 Sicherungsübereignung 72, 188
 Skonto 137
 Soll- oder Nominalzinssatz 52
 Sonderausgabe 221, 222
 Sonstige Forderung 152
 Sonstige Verbindlichkeit 152
 soziale Marktwirtschaft 229
 Sozialplan 219, 220
 Sozialversicherung 209
 Sozialversicherungsträger 209
 Stabilitätsgesetz 234
 Standkosten 30, 101
 Standzeit 101
 Startup-Unternehmen 238
 Stellenanzeige 84
 Stellenbeschreibung 84
 Steuerfreibetrag 211, 212, 221
 Steuerklasse 211, 222
 Stichtagsinventur 142
 Stillschweigen 171
 Stückdeckungsbeitrag 163
 Stundenverrechnungssatz 103

T

Tageslosung 113
 Tageszulassungen 8
 Tarifautonomie 195
 Tarifvertrag 195
 Tarifvertragsgesetz 196

Sachwortverzeichnis

- Tarifvertragsparteien 195, 196
 Teilamortisationsvertrag 56
 Teilhafter (Kommanditist) 184
 Teilkostenbasis 163
 Trust 228
 Typenkartelle 228
- U**
- Überführungskosten 127
 Übergabedurchsicht 135
 Umsatzprovision 19
 Umsatzrentabilität 153
 Umsatzsteuer 119
 Umsatzsteuerzahllast 121
 Umschlagshäufigkeit 97
 Umweltschutz 169
 Unfallmeldung 207
 Unfallversicherung 212
 unproduktive Stunden 103
 unternehmensbezogene Fixkosten 166
 Unternehmenserfolg 145
 Unternehmensmitbestimmung 213
 Unternehmerrentabilität 153
 Unternehmungsrentabilität 153
 Urabstimmung 195
- V**
- Variable Kosten 163
 verbrieftes Rückgaberecht 50
 Verjährungsfrist 177
 Verkaufskalkulation 162
 Verkaufspreiskalkulation 163
- Verkehrsrechtsschutzversicherung 80
 Verlegte Inventur 142
 Vermögen 108
 Verpflichtungsgeschäft 173, 177
 verrechnete Anschaffungskosten 123
 verrechnete Anschaffungskosten (VAK) 157
 Verteilungsrechnung 231
 Verteilungsschlüssel 157
 Vertrag 171
 Vertrag mit Andienungsrecht 56
 Vertrag mit Kaufoption 56
 Vertragsfreiheit 173, 174
 Vertragshändler 9
 Vertretung 186
 Verwendungsrechnung 231
 Verzugszinsen 177
 Vollamortisationsvertrag 56
 Vollhafter (Komplementär) 184, 186
 vollkommener Markt 223
 Vollkostenbasis 163
 vorformulierte Vertragsbedingungen 180
 Vorführfahrzeuge 8
 Vorrang der Individualabrede 180
 Vorsteuer 119
 Vorsteuerüberhang 122
- W**
- Wareneinsatz 97
 Warenkonten 124
 Wartungs- und Reparaturaufträge 103
 Wegeunfall 211
 Werkstattbindung 80
 Werkstattgeschäft 135
 Werkstattindex 105
 Wettbewerb 227
 Wettbewerbsverbot 197
 Willenserklärung 172
 Wirtschaftswachstum 237
- Z**
- Zahllast 122
 Zahlungserinnerung 139
 Zahlungsverzug 139, 178
 Zahlungsziel 137
 Zulassung 25
 Zulassungskosten 129
 Zulassungspauschale 129
 zusammengesetzter Buchungssatz 112
 Zusatzkosten 159
 zweiseitiger Handelskauf 176, 179