

Iris Faßbender-Busch, Werner Pawlicki

Reihenkonzept von: Sabine Dietlmeier, Manuela Schmidt

Sicher vorbereiten und bestehen

Automobilkauffrau/-kaufmann

Gestreckte Abschlussprüfung Teil 2

6. Auflage

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.

© 2026 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-**43728**-4

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 am Prüfungskatalog der AKA, sowie 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.

Inhaltsverzeichnis

Prüfungsmodalitäten.....	5	Verkaufspreise kalkulieren	165
Das Modellunternehmen	7	Betriebliche Kennzahlen unter Anwendung der Teilkostenrechnung ermitteln. ...	167
 Prüfungsgebiet Fahrzeugvertriebsprozesse und Finanzdienstleistungen			
Fahrzeughandel und Vertrieb –		Beschreibung des Modellunternehmens	171
Fahrzeugbeschaffung und Fahrzeugarten	9	Grundlagen des Wirtschaftens – Notwendigkeit des Wirtschaftens	173
Vertriebswege und Händlervertrag	11	Rechtliche Rahmenbedingungen des Wirtschaftens –	
Marktanalyse und Produktpolitik	13	Rechtssubjekte, Rechtsobjekte, Rechtsgeschäfte	175
Organisation von Probefahrten	19	Rechtsformen der Unternehmen	185
Angebotserstellung und Kaufvertrag	21	Finanzierung und Kreditsicherung	191
Disposition und Auslieferung	25	Menschliche Arbeit im Betrieb –	
Zulassung und Kennzeichen	27	Handlungsvollmacht und Prokura	195
Gebrauchtwagenankauf und Bewertung	31	Arbeitsrecht	199
Gebrauchtwagenkalkulation	33	Arbeitsschutzbestimmungen	209
Gebrauchtwagen – Kapitalbedarf	35	Soziale Sicherung der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer	215
Gebrauchtwagenverkauf	37	Mitwirkung und Mitbestimmung der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer ...	219
After-sales, Kundenzufriedenheit	41	Steuern – Grundzüge der Besteuerung	227
Finanzdienstleistungs-Produkte im Fahrzeughandel –		Markt und Preis/Wirtschaftsordnung –	
Finanzierungsarten	43	Begriff, Funktionen und Arten des Marktes	229
Kreditfinanzierung	45	Kooperation und Konzentration in der Wirtschaft	233
Leasing	59	Soziale Marktwirtschaft und staatliche Wettbewerbspolitik	235
Kreditsicherheiten	73	Grundzüge der Wirtschaftspolitik in der sozialen Marktwirtschaft –	
Kfz-Versicherung	79	Wirtschafts-kreislauf mit staatlicher Aktivität und Außenwirtschaft	237
 Prüfungsgebiet Kaufmännische Unterstützungsprozesse			
Personalbezogene Aufgaben –		Ziele und Zielkonflikt	239
Personalbedarfsplanung	85	Konjunkturpolitik	241
Personalbeschaffung	87	Wachstum und Wachstumspolitik	243
Personalakte, Arbeitsvertrag, Datenschutz	91	 Probeprüfungen	
Personalstatistiken	93	Kaufmännische Unterstützungsprozesse	245
Arbeitszeitmodelle, Urlaubsplanung	95	Wirtschafts- und Sozialkunde	257
Entgeltabrechnung	97	Fahrzeugvertriebsprozesse und Finanzdienstleistungen	269
Kaufmännische Steuerung und Kontrolle –		 Prüfungsgebiet Kundendienstprozesse	
Einflussgrößen auf die Wirtschaftlichkeit der betrieblichen Leistungserstellung .	101	Fallbezogenes Fachgespräch – Allgemeines	281
Buchungsvorgänge bearbeiten	111	Fallbezogenes Fachgespräch – Übungsfälle	283
Kassenbücher führen	117	Bildquellenverzeichnis	289
Bestands- und Erfolgskonten führen	119	Sachwortverzeichnis	290
Zahlungsein- und -ausgänge kontrollieren	141		
Inventuren durchführen und für die Vorbereitung des Jahresabschlusses nutzen	145		
Am buchhalterischen Jahresabschluss mitwirken	149		
Auftragsbezogene Kosten überwachen und kontrollieren	161		

Die IHK-Prüfung für Automobilkaufleute verläuft als gestreckte Abschlussprüfung in 2 Teilen.

Teil 1 findet nach der Hälfte der Ausbildungszeit und Teil 2 am Ende der Ausbildung.

Dabei werden folgende Inhalte mit der entsprechenden Gewichtung geprüft:

Abschlussprüfung Teil 1	Abschlussprüfung Teil 2			
Warenwirtschafts- und Werkstattprozesse	kaufmännische Unterstützungsprozesse	Wirtschafts- und Sozialkunde	Fahrzeugvertriebsprozesse und Finanzdienstleistungen	Fachaufgabe Kundendienstprozesse
20 %	25 %	10 %	25 %	20 %
90 Minuten	90 Minuten	60 Minuten	90 Minuten	30 Minuten
schriftlich gebunden	schriftlich ungebunden	schriftlich gebunden	schriftlich ungebunden	mündlich
Bestehensregeln bei folgenden Bewertungen ist die Prüfung bestanden:				
1. Gesamtergebnis von Teil 1 und 2 mindestens „ausreichend“ 2. Ergebnis von Teil 2 insgesamt mindestens „ausreichend“ 3. mindestens 3 Prüfungsbereiche von Teil 2 mit mindestens „ausreichend“ 4. in keinem Prüfungsbereich von Teil 2 „ungenügend“				

Tipp

Auf der Seite Automobilkaufmann/-frau (AO 2017) – IHK Pfalz finden Sie einen Prüfungsrechner (Excel-Tabelle) in die man seine Ergebnisse eintragen kann.

Bewertungsschlüssel für alle Prüfungsteile:

Note	Prozent	Prädikat
1	100 – 92	sehr gut
2	91 – 81	gut
3	80 – 67	befriedigend
4	66 – 50	ausreichend
5	49 – 30	mangelhaft
6	30 – 0	ungenügend

Arten von Fragestellungen

gebundene Aufgaben

Geschlossene Aufgaben mit vorgegebenen Antwortmöglichkeiten:

Typische Formen:

- Multiple Choice
 - Zuordnungsaufgaben
 - richtig oder falsch Aufgaben
 - Lückentexte mit Auswahlmöglichkeit
 - Tabellen in die Werte einzutragen sind
- Ergebnisse in den Lösungsbogen eintragen – lesbar, mit Kugelschreiber
- bei Fehlern: falsche Lösung durchstreichen und neue Lösung darunter schreiben

ungebundene Aufgaben

Offene Aufgaben bei denen selbst formuliert oder nachvollziehbar gerechnet werden muss:

Typische Formen:

- Begründungen oder Erläuterungen
 - Situationsaufgaben
 - Fallstudien
 - Rechenaufgaben
 - Freitextantworten
- erläutern/erklären/begründen = ganze Sätze nennen = auflisten
- Gegenüberstellen = vergleichen, Unterschiede/Gemeinsamkeiten
- Rechenaufgaben: Rechenweg angeben → kaufmännisch runden, wenn nichts anderes verlangt wird (bspw. auf-/abrunden auf ganze Zahl)

Fallbezogenes Fachgespräch

Kundendienstprozesse	(mögliche) Inhalte
Kundenberatung und Verkauf	• Bedarfsermittlung (gewerblich/privat) • Finanzierung – Leasing • Versicherungsprodukte (z.B. GAP)
Service- und Werkstattprozesse	• Erstellung des Werkstattauftrags • Umgang mit Reklamationen • Kalkulation von Reparaturkosten
Teile- und Zubehörgeschäft	• Beratung zu Zubehör (Dachbox etc.) • Ersatzteilbestellung und -verfügbarkeit • Garantie- und Gewährleistungsfragen
Kaufmännische Prozesse	• Rechnungsstellung – Zahlungsabwicklung • Kalkulation von Preisen und Margen • Umgang mit Mahnungen
Marketing und Kundenbindung	• Serviceerinnerungen - Kundenbindung • Aktionen und Verkaufsförderungen • Social-Media-/Online-Marketing
Rechtliche Grundlagen	• Gewährleistung und Garantie • Datenschutz (DSGVO) • Widerrufsrecht (Darlehen-/Onlineverträge)

Ablauf

Grundlage ist eine von zwei vom Prüfungsausschuss ausgewählten praxisbezogenen Aufgaben, die sich auf die oben genannten Themen beziehen.

- Die Prüflinge bekommen zwei Situationen mit Aufgabenstellungen zur Auswahl.
- Die Prüflinge müssen sich für eine Aufgabe entscheiden.
- Es werden 20 Minuten Vorbereitungszeit gewährt.
- Die Prüflinge erläutern den Fall und beantworten die Fragen des Prüfungsausschusses.

Bewertung

Die Prüflinge müssen belegen, dass sie ...

- komplexe Aufgaben im Rahmen des Kundendienstes bearbeiten können.
- die Vorgehensweise nachvollziehbar begründen können.
- geeignete, individuelle Problemlösungen entwickeln können.
- relevante Hintergründe, sowie Schnittstellen zu anderen Unternehmensbereichen erläutern und herstellen können.
- ihre Ergebnisse fachgerecht bewerten können.

Dauer: ca. 10 Minuten Präsentation + 20 Minuten Fachgespräch

Prüfungshinweise – schriftliche Prüfungen

Zu Beginn der Prüfung erhalten Sie neben dem eigentlichen Aufgabensatz – abhängig vom Prüfungsteil – zusätzliche Unterlagen, zum Beispiel Anlagen oder einen Lösungsbogen.

Hilfsmittel

- erlaubt ist ein nicht programmierbarer, netzunabhängiger **Taschenrechner** ohne Kommunikationsfunktion

vor Beginn

- **Namen** und **Prüflingsnummer** in alle Unterlagen eintragen
- **Bearbeitungshinweise** sorgfältig lesen (z. B. Rundungen, Rechenweg)

Zeitmanagement

- Hinweise zu **Bearbeitungszeit** beachten und berücksichtigen
- Aufgaben **zügig** bearbeiten und nicht zu lange an einer Aufgabe aufhalten

Ergänzungsprüfung

Ziel: Möglichkeit die „knappe“ schriftliche Leistung auszugleichen

Ablauf

- Wenn Prüflinge in **einem schriftlichen Prüfungsbereich** von Teil 2 **knap unter 50 Punkten** liegen, aber die **Gesamtnote der Abschlussprüfung** noch im Bereich „bestanden“ sein könnte, kann der Prüfungsausschuss eine Ergänzungsprüfung anbieten.
- Diese Ergänzungsprüfung findet mündlich statt und dauert in der Regel **ca. 15 Minuten**.
- Sie bezieht sich **nur auf den betroffenen Prüfungsbereich** (z. B. Wirtschafts- und Sozialkunde oder Kaufmännische Steuerung).

Rahmenbedingungen

- Ergänzungsprüfungen sind **kein Automatismus** – sie werden nur angeboten, wenn die Gesamtsituation es zulässt.
- Sie können **nicht in allen Fächern gleichzeitig** stattfinden, sondern nur in einem einzelnen Prüfungsbereich.
- Die Entscheidung über eine Ergänzungsprüfung trifft der **Prüfungsausschuss**.

	Autohaus Schmidt GmbH <i>Ihr Partner in Sachen Auto!</i>	
Geschäftssitz	Ettore-Bugatti-Straße 6–14 50737 Köln	
Registergericht Gründungsdatum	Amtsgericht Köln HRB 572 03.10.1967	
Geschäftsführende Geschäftsanteile	• 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: • 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	• 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.

- 10.2 Bis zu welchem Datum ist die Umsatzsteuerzahllast, unter normalen Bedingungen, an das Finanzamt abzuführen?

Bisher wurden in diesem Jahr bis zum Monatsende des Vormonats folgende Beträge auf dem Vorsteuer- und Umsatzsteuerkonto erfasst:

S		Vorsteuer 1576		H	
Verb.(1600)	18.800	USt (1776)	12.600		

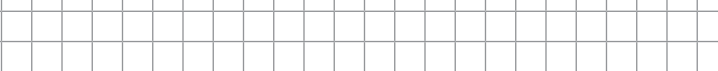
S		Umsatzsteuer 1776		H	
VSt (1576)	12.600	Ford.(1400)	39.900		
Bank (1200)	15.300				

1200 Bank	1600 Verbindlichkeiten a. L. L.
1400 Forderungen a. L. L.	1776 Umsatzsteuer 19 %
1576 abziehbare Vorsteuer 19 %	9400 Schlussbilanzkonto
	9300 Gewinn- und Verlustrechnung

- 11.1 Buchen Sie den Abschluss des Vorsteuerkontos.

SOLL			an			HABEN		
Kontonummer	Kontobezeichnung	Betrag €	Kontonummer	Kontobezeichnung	Betrag €	Kontonummer	Kontobezeichnung	Betrag €

- 11.2 Ermitteln Sie die Höhe der Umsatzsteuerzahllast für den abgelaufenen Monat.



Es ist Ihnen aufgefallen, dass in manchen Monaten die gezahlten Vorsteuerbeträge an die Lieferanten höher sind als die erhaltenen Umsatzsteuern von den Kundinnen und Kunden.

- 11.3. Erläutern Sie zwei Voraussetzungen, unter denen die gezahlte monatliche Vorsteuer höher sein kann als die erhaltene Umsatzsteuer.

Situation

Als innovatives und verantwortungsbewusstes Unternehmen mit „ökologischem Gewissen“ achtet die MiHaG GmbH auf umweltgerechtes Verhalten und nachhaltiges Wirtschaften sowohl bei der Produktion, der Güterdistribution als auch bei der innerbetrieblichen Gestaltung der Arbeitsabläufe.

1. Aufgabe

Die MiHaG GmbH möchte einen Beitrag zum Umweltschutz leisten. Prüfen Sie, wie sie das erreichen kann.

- 1 In ihrer Werkskantine nutzt sie nur noch Getränke in Einwegverpackungen.
- 2 Für die Produktion von Küchen im Landhausstil werden tropische Edelhölzer verwendet, um Schwellenländer wirtschaftlich zu fördern.
- 3 Für Beschäftigte im Außendienst werden PS-starke SUV angeschafft, damit Kundinnen und Kunden schneller erreicht werden können und dadurch der CO₂-Ausstoß deutlich verringert wird.
- 4 Für die Versiegelung ihrer Arbeitsplatten nutzt die MiHaG GmbH einen alkoholbasierten und lösemittelarmen Lack.

Fortführung der Situation

Mehrfach wurden die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der MiHaG GmbH per Rundschreiben aufgefordert, sich auch am Arbeitsplatz umweltbewusst zu verhalten. Hierbei wurde auch auf sorgfältige Abfalltrennung hingewiesen. Die Auszubildende Elena Costello stellt die Frage, in welchem Behälter verbrauchte Batterien entsorgt werden müssen.

2. Aufgabe

Welchen Behälter empfehlen Sie ihr?

- | | |
|--------------------|----------------------|
| 1 Glascontainer | 4 Gelbe Tonne |
| 2 Papiertonne | 5 Biotonne |
| 3 Restmüllbehälter | 6 Sondermüllbehälter |

Fortführung der Situation

Die MiHaG GmbH möchte für den Versand der Erzeugnisse stärker die Bahn anstelle der bisherigen Spediteure nutzen. Sie erhofft sich dadurch einen aktiven Beitrag zum Umweltschutz.

3. Aufgabe

Wie begründet die MiHaG GmbH ihre neue Distributionsstrategie?

- 1 Die Bahn trägt in keinem Fall zu einem vermehrten CO₂-Ausstoß oder zur Erwärmung der Erdatmosphäre bei.
- 2 Bahntransporte zeichnen sich durch zeitnahe Flexibilität und kundenorientierte Individualität bei der Anlieferung aus.
- 3 Die Bahn fährt ausschließlich mit umweltfreundlicher Energie.
- 4 Transporte mit der Bahn verursachen einen geringeren Schadstoffausstoß als der Gütertransport mit Lastkraftwagen.

Fortführung der Situation

Bei der Wahl eines neuen geplanten Produktionsstandorts möchte die MiHaG GmbH neben ökonomischen auch ökologische Gesichtspunkte berücksichtigen.

4. Aufgabe

Welcher gehört hierzu?

- 1 Forderungen nach einem vierspurigen Ausbau der Bundesautobahnen
- 2 Vertiefung von Schifffahrtswegen und Kanalisierung von Flüssen
- 3 Modernisierung schienengebundener Verkehrswege
- 4 Steuerliche Erleichterungen für das Speditions- und Transportgewerbe
- 5 Export von Industrieabfällen in das Ausland

Fortführung der Situation

Dampfgarer und Backöfen bestehen aus Edelstahlblechen. Beim Zuschneiden der erforderlichen Bleche fallen Reste an, die die MiHaG GmbH sammelt und an ein Edelstahlwerk liefert. Dort werden diese eingeschmolzen und im Walzwerk zu neuen Edelstahlblechen (Coils) verarbeitet.

5. Aufgabe

Wie wird diese ökologische Form der Rohstoffeinsparung bezeichnet?

- | | |
|------------------------------------|----------------------|
| 1 Rohstoffnutzung im Dualen System | 4 Abfallverminderung |
| 2 Energieeffizienz | 5 Müllverwertung |
| 3 Recycling | 6 Abfallverwertung |

Probeprüfung Teil 1

Kaufmännische Unterstützungsprozesse

- ➔ ungebundene Prüfungsaufgaben
- ➔ 90 Minuten
- ➔ 100 Punkte
- ➔ Gewichtung 25 % vom Gesamtergebnis

Situation

Sie sind momentan in der Personalabteilung der Autohaus Schmidt GmbH eingesetzt. Dort sollen Sie die Mitarbeitenden bei der Personalbeschaffung, dem Abschluss von Arbeitsverträgen bis hin zur Personalabrechnung unterstützen.

1. Aufgabe (24 Punkte, ca. 20 Minuten Bearbeitungszeit)

- 1.1 Die Personalbeschaffung kann sowohl auf internem als auch externem Weg erfolgen. Geben Sie die **zwei** Vorteile der internen Personalbeschaffung an.

–

–

(2 Punkte)

- 1.2 Für eine neu zu besetzende Stelle soll eine Zeitungsanzeige aufgegeben werden. Nennen Sie **vier** Inhalte, die diese Anzeige enthalten sollte.

–

–

–

–

(4 Punkte)

- 1.3 Die Bewerbung für eine ausgeschriebene freie Stelle enthält unter anderem ein qualifiziertes Zeugnis des/der vorherigen Arbeitgebenden. Nennen Sie **zwei** Informationen, die ein qualifiziertes Zeugnis, zusätzlich zu einem einfachen Zeugnis, enthält.

–

–

(2 Punkte)

- 1.4 Für die meisten Mitarbeitenden der Autohaus Schmidt GmbH gilt für die tägliche Arbeitszeit das Gleitzeitmodell. Erklären Sie dieses Modell.

–

–

–

–

–

(3 Punkte)

- 1.5 Nennen Sie neben den Namen und den Adressen der Vertragspartner/-innen **sechs** Inhalte eines Arbeitsvertrags.

–

–

–

–

–

–

(6 Punkte)

Probeprüfung Teil 2

Wirtschafts- und Sozialkunde

- ➔ 33 gebundene Prüfungsaufgaben
- ➔ 60 Minuten
- ➔ 100 Punkte

Situation zu den Aufgaben 1 bis 4

Als Mitarbeiter/-in der Stabstelle „Planung und betriebswirtschaftliche Analysen“ haben Sie derzeit eine Sonderaufgabe bekommen. Ihr Arbeitsauftrag lautet, mögliche Rechtsformen für ein zu gründendes Tochterunternehmen in den neuen Bundesländern zu prüfen. Dieses Unternehmen soll schwerpunktmäßig den Vertrieb der netzwerkgesteuerten Haushaltsgeräte übernehmen.

1. Aufgabe

Sie schauen sich zunächst die Rechtsform Ihrer Handelspartnerin, der Küchenwelt Meschede GmbH an. Welche Aussagen treffen auf diese Gesellschaft zu?

1. Das Grundkapital der Gesellschaft muss mindestens 50.000,00 € betragen.
2. Der Firmenzweck muss sich im Namen der Kapitalgesellschaft wiederfinden, also eine Sachfirma sein.
3. Die GmbH ist zwar eine Gesellschaft, kann aber von einer Person gegründet werden.
4. Weil die GmbH eine Kapitalgesellschaft ist, muss zum Schutz der Arbeitnehmer nach GmbH-Gesetz ein Aufsichtsrat bestellt werden.
5. Das Stammkapital einer GmbH beträgt mindestens 25.000,00 €.

2. Aufgabe

Auch die „Küche & Mehr GmbH“ mit Firmensitz in Bonn, eine weitere Vertragspartnerin der MiHaG GmbH, firmiert in der Rechtsform der GmbH. Sie prüfen weitere rechtliche Aspekte wie etwa Haftung und Registereintrag. Welche Aussagen treffen auf die „Küche & Mehr GmbH“ zu?

1. Nur die GmbH als juristische Person haftet gegenüber Gläubigern mit ihrem Geschäftsvermögen, nicht aber die einzelnen Gesellschafter/-innen.
2. Der Handelsregistereintrag erfolgt in der Abteilung A des Amtsgerichts Bonn.
3. Der Zusatz „GmbH“ ist nicht zwingend notwendig, weil bereits aus dem Firmennamen hervorgeht, dass es sich um ein Unternehmen handelt.
4. Die Firma „Küche & Mehr GmbH“ ist eine natürliche Person und kann daher unter ihrem Namen verklagt werden oder auch selbst klagen.
5. Der Firmenname „Küche & Mehr GmbH“ könnte nach den Grundsätzen der Firmenbeständigkeit auch bei einem Verkauf beibehalten werden.
6. Alle Gesellschafter/-innen des Unternehmens haften persönlich, unmittelbar und solidarisch.

3. Aufgabe

Vertragspartner/-innen der MiHaG GmbH werden auch in der Form der juristischen Person geführt. Welche Unternehmen sind juristische Personen?

1. Stahlhandel AG
2. Brühler Gerätetechnik KG
3. Küchenstudio Petra Süttner e. K.
4. Kölner Haushaltstechnik GmbH
5. Rötter – Sicherheitsdienste OHG

4. Aufgabe

Die OHG stellt eine weitere Rechtsform dar, die zu prüfen ist. Vertragspartner/-innen der MiHaG GmbH sind die beiden Speditionsunternehmen InterTrans OHG sowie die Translogistik GmbH. Beide liefern deutschland- und europaweit die Güter der MiHaG GmbH an Kunden/Kundinnen aus.

Sie versuchen, entscheidende Merkmale beider Rechtsformen gegenüberzustellen. Ordnen Sie den folgenden Aussagen die beiden Rechtsformen OHG und GmbH zu.

Aussagen

- a) Die Gesellschaft muss mindestens einen Voll- und einen Teilhaftenden haben.
- b) Alle Gesellschafterinnen und Gesellschafter sind zur Geschäftsführung im Innenverhältnis sowie zur Vertretung der Gesellschaft im Außenverhältnis berechtigt.
- c) Alle Gesellschafterinnen und Gesellschafter haften den Gläubigern gegenüber unbeschränkt, unmittelbar und direkt.
- d) Es ist ein Mindestkapital von 25.000 € erforderlich, was als Stammkapital bezeichnet wird.

Rechtsformen

- 1 gilt für die Translogistik GmbH
- 2 gilt für die InterTrans OHG
- 3 gilt für keines der Speditionsunternehmen

Probeprüfung Teil 3

Fahrzeugvertriebsprozesse und Finanzdienstleistungen

- ➔ ungebundene Prüfungsaufgaben
- ➔ 90 Minuten
- ➔ 100 Punkte
- ➔ Gewichtung 25 % vom Gesamtergebnis

Situation

Sie sind momentan im Neuwagenverkauf der Autohaus Schmidt GmbH eingesetzt. Heute haben Sie einen Termin mit Herrn Busch, der sich für das neue E-tran-Modell interessiert. Zunächst möchte er allerdings eine Probefahrt machen.

Fortführung der Situation:

Zusammen mit Herrn Busch konfigurieren Sie sein „Wunschauto“. Leider stellt Herr Busch fest, dass die ihm zur Verfügung stehenden liquiden Mitteln nicht ausreichen, um dieses Fahrzeug zu finanzieren. Sie erläutern Herrn Busch daraufhin die Möglichkeit einer Drei-Wege-Finanzierung.

1. Aufgabe*(47 Punkte, ca. 40 Minuten Bearbeitungszeit)*

- 1.1 Geben Sie die **zwei** Dokumente an, die Sie von Herrn Busch für die Erstellung der Probefahrtvereinbarung benötigen.

–

–

(2 Punkte)

- 1.2 Nennen Sie **vier** Tätigkeiten/Kontrollen, die Sie vor der Übergabe des Probefahrzeugs an Herrn Busch üblicherweise durchführen sollten.

–

–

–

–

(4 Punkte)

- 1.3 Erläutern Sie **einen** Grund, warum Sie Herrn Busch auf der Probefahrt begleiten sollten.

–

–

–

(2 Punkte)

- 1.4 Erläutern Sie den gewöhnlichen Ablauf einer Drei-Wege-Finanzierung.

(4 Punkte)

- 1.5 Nennen Sie **drei** Vorteile, die Herr Busch durch eine Drei-Wege-Finanzierung hätte.

–

–

–

(3 Punkte)

- 1.6 Welche **drei** Möglichkeiten hat Herr Busch branchenüblich am Ende der Laufzeit einer Drei-Wege-Finanzierung?

–

–

–

(3 Punkte)

Brauner, Angelika, Hohenpeißenberg: 31.2.

Bundesministerium für Digitales und Verkehr, Berlin: 27.1, 27.2, 27.3, 27.4, 27.5, 27.6, 27.7, 27.8, 27.9, 28.1, 28.2, 28.3, 28.4, 28.5, 28.6, 28.7, 28.8, 28.9.

Shutterstock.com, New York: damiangretka 285.1; etraveler 7.1; Ivantsov, Ruslan 34.1; Kalinovsky, Dmitry 287.1; kitzcorner 35.1; kovop58 9.1; Minerva Studio 31.1; Muller, Frederic 16.1; nd3000 41.1; Photology1971 285.2; Podushko Alexander 19.1; Syda Productions 281.1; tuulijumala 14.1; UfaBizPhoto 283.1; Visual Generation 119.1.

stock.adobe.com, Dublin: geschmacksRaum® 42.1; hedgehog94 Titel, Titel; peterschreiber.media 11.1, 29.1; svort 19.2.

Sachwortverzeichnis

A

Abgrenzung 153, 155
 Abschlussvollmacht 198
 Abschreibung 151
 Abschreibungsbetrag 151
 Abschreibungsprozentsatz 151
 Abschreibungstabelle 151
 Abzahlungsdarlehen 44
 Aftersales 41
 Agenturgeschäft 12, 32
 aktive Rechnungsabgrenzung 154
 Aktivseite 112
 Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB) 183, 184, 236
 allgemeine Handlungsvollmacht 196
 Altteil-/Austauschteilbesteuerung 130
 Altteilewert 129
 amtliches Kennzeichen 27
 Anderskosten 163
 Andienungsrecht 60
 Anfrage 179
 Anhörungsrecht 220
 Anlagendeckung 159
 Anlagenintensität 159
 Annahme 177
 Annahmeverzug 181
 Annuitätendarlehen 44
 Anpreisungen an die Allgemeinheit 178
 Anschaffungswert 151
 Anschaffungswertprinzip 152
 Antrag 177, 179
 Arbeitsmodelle 95
 Arbeitsschutz 213
 Arbeitsunfall 217
 Arbeitsvertrag 91
 Arbeitswerte 109
 Arbeitszeitgesetz 202

Artvollmacht 195, 196, 197
 Aufwand 121
 Ausbildungsvertrag 204
 Ausfallbürgschaft 74
 Ausgabenpolitik 240
 Ausgangsrechnung 131
 Außenbeitrag 238
 außergewöhnliche Belastungen 227, 228
 Austauschteil 129
 Auszubildendenvertretung 223

B

Ballonfinanzierung 46
 BCG-Matrix 16
 Beitragsbemessungsgrenze 99, 217
 Belege buchen 119
 bereichsbezogene Fixkosten 170
 Berufsbildungsgesetz (BBiG) 203, 204, 205, 210
 Berufsgenossenschaft 213, 214, 218
 Beseitigung des Mangels 181
 Besitzer/-in 177
 Besitzkonstitut 194
 Beteiligungsfinanzierung 192
 Betriebsabrechnungsbogen (BAB) 163
 Betriebsergebnis 149
 Betriebsratswahl 220, 223
 Betriebsvereinbarungen 226
 Betriebsverfassungsgesetz 204, 219, 221, 224
 Betriebsversammlung 225
 Bilanz 111, 147
 Bilanzkennzahlen 147
 Bilanzkennziffern 159
 Bindung an den Antrag 178

Break-even-Analyse 169
 Bruttoentgelt 97
 Bruttoertrag 103
 Bruttoertragsprovision 21
 Bruttoinlandsprodukt 237
 Bruttopersonalbedarf 85
 Buchinventur 146
 Buchungssatz 113
 Buchwert 151
 Bundeskartellamt 235, 236
 Bundesurlaubsgesetz 202

C

Cloud-Computing 207, 208

D

Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) 42
 Debitorenkonto 115
 Deckungsbeitragsrechnung 167
 Differenzbesteuerung 135, 137
 Differenzkalkulation 166
 Dispositionsabteilung 25
 Distributionsstrategie 173
 3-Wege-Finanzierung 46
 Duales System 203, 204
 durchschnittliche Lagerdauer 101
 durchschnittlicher Lagerbestand 101

E

effektiven Zinssatz 56
 Eigenbeleg 117
 Eigenfinanzierung 194
 Eigenkapitalmehrung 121, 150
 Eigenkapitalminderung 121, 150

Eigenkapitalquote 147
 Eigenkapitalrentabilität 157
 Eigentümerin 177
 Eigentumsvorbehalt 181, 182
 Einigungsstelle 221, 225
 Einrede der Vorausklage 194
 Einzelkosten 161
 Einzelprokura 196, 197
 Einzelvollmacht 197
 elektronische Patientenakte 208
 elektronische Personalakte 207
 Entstehungsrechnung 237
 Erfolgskonten 121
 Erfüllungsgeschäft 177, 181
 Erfüllungsort 179, 180
 Ergebniskonten 149
 Erklärungsirrtum 176
 Erstzulassung 133
 Ertrag 121
 erzwingbare Mitbestimmung 222

F

Fahrzeugarten 9
 Fahrzeugbewertung 31
 Fahrzeugdichte 13
 Fälligkeitsdarlehen 44
 Finanzierung 191
 Finanzierungsart 191
 Finanzierungsform 193
 Finanzierungskosten 106
 Firewall 207
 Firma 187, 188
 Firmenausschließlichkeit 185
 Firmengrundsatz 185
 fixe Kosten 167
 Fixkauf 182
 Formkaufmann 190
 freier Händler 11

Fremdkapitalquote 159
 Frühindikator 239
 Full-Service-Leasingvertrag 62

G

GAP-Versicherung 62
 Garantievorsicherung 137
 Gebrauchtwagen 105
 Gebrauchtwagengarantie 39
 Gebrauchtwagengeschäft 105
 Gebrauchtwagenverkauf 137
 Gehaltsabtretung 78
 Gehaltspfändung 78
 Gehaltstarifvertrag 200
 Geldpolitik 240
 Gemeinkosten 161
 Gemeinkostenzuschlag (GKZ) 161
 gerichtliches Mahnverfahren 143, 144
 Gesamtdeckungsbeitrag 167
 Gesamtkapitalrentabilität 157
 Gesamtprokura 198
 Geschäftsfähigkeit 175, 176
 Geschäftsführung 190
 gesetzliche Unfallversicherung 214
 Gewährleistung 39, 181, 182
 Gewährleistungs- und Garantieforderungen 139
 Gewinnschwelle 169
 Gewinnthesaurierung 191
 Gewinn- und Verlustrechnung 122
 Gewinnzuschlag 109
 Gleichgewichtspreis 231, 232
 Grundbuch 119
 Grundmarge 12
 Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung 111
 Günstigkeitsprinzip 91

H

Handelsregister 185
 Handelsspanne 165
 Händlervvertrag 11
 Handlungsvollmacht 188, 195
 Hauptbuch 119
 Hauptkostenstelle 163
 Hilfskostenstelle 163
 Holschulden 180

I

Inflation 241
 Informationsrecht 221
 Inkassovollmacht 197
 Innenfinanzierung 194
 Insassenunfallversicherung 84
 interne Aufträge 139
 interne Stellenausschreibung 226
 Inventar 147
 Inventur 145
 Inventurwert 145
 Istkaufmann 188

J

Jahreswagen 10
 Journal 120
 Jugendarbeitsschutzgesetz 209
 Jugend- und Auszubildendenvertretung 209
 Jugendvertretung 223
 Juristische Person 175
 Juristische Person des öffentlichen Rechts 176
 Juristische Personen des privaten Rechts 176

K

Kalkulationsfaktor 165
Kalkulationszuschlag 165
kalkulatorischen Kosten 163
Kannkaufmann 186
Kapital 112
Kapitalbedarf 35, 105
Kartell 234
Kassenbericht 117
Kassenbuch 117
Kaufmännisches Mahnverfahren 144
Kaufmannseigenschaft 186, 188
Kfz-Versicherungsbeitrag 80
Klassischer Ratenkredit 46
Kommanditist 189
Konjunkturbelebung 239
Konjunkturphase 241
konstitutive Wirkung 188
Kontenplan 116
Kontenrahmen 116
Konzentration 233
Konzern 234
Kooperation 233
Körperliche Inventur 146
Kostenarten 162
Kostenstellen 162
Kostenträger 162
Kraftfahrtbundesamt (KBA) 10
Krankenversicherung 217
Kreditfähigkeit 47
Kreditorenkonto 115
Kreditsicherung 193
Kreditwürdigkeit 48
Kulanz 40
Kundenfahrzeuge 10
Kündigung 205
Kündigungsschutz 210
Kündigungsschutzgesetz 202, 211, 212

Künstliche Intelligenz 207
kurzfristige Preisuntergrenze 167

L

Lagerentnahme 127
Lagerfahrzeuge 10
Lagerkennziffern 102
laterale Produktdiversifikation 17
Leasing 192
Leasingbedingungen 63
Leasing mit Kilometerabrechnung 60
Lieferungsverzug 181
Liquidität 1. Grades (Barliquidität) 159
Liquidität 2. Grades 159
Lohnabtretung 78
Lohnpfändung 78
Lohnsteuerfreibetrag 97
Lohntarifvertrag 200
Lombardkredit 76, 194

M

mangelfreie Sache 182
mangelhafte Lieferung 181
Manteltarifvertrag 200
Marktausschöpfung 13
Marktform 229
Marktmodell 232
Marktungleichgewicht 229
mehrstufige Deckungsbeitragsrechnung 170
Mehrwert 123
Mitdarlehensnehmer 74
Mittelherkunft 112
Mittelverwendung 112
Modell der vollständigen Konkurrenz 230
Mutterschutzgesetz 202

N

Nachfrist 181
Nachkalkulation 105
Nachweisgesetz 207
Natürliche Person 175
Nettoentgelt 99
Nettopersonalbedarf 85
Nettoumsatz 131
neutrales Ergebnis 149
Neuwagengeschäft 103
Neuwagen- und Gebrauchtwagen-AGB 37
Neuwagen-Verkaufsbedingungen 23
Nicht-rechtzeitig-Zahlung 143
Niederlassung 11
Niederstwertprinzip 145
Normenkartell 234

O

offene Selbstfinanzierung 192
Oligopol 230
OPOS-Liste 143
Orderfahrzeuge 10

P

passive Rechnungsabgrenzung 154
Passivseite 112
permanente Inventur 146
Personalakte 91
personelle Einzelmaßnahme 225
Pflegeversicherung 99, 215, 217
Preisangabenverordnung (PAngVO) 17

Primanota 120
Primärforschung 14
Privatautonomie 178
Probefahrt 19
Probezeit 204, 205, 206
Produktdifferenzierung 17
produktive Stunden 107
Produktlebenszyklus 15
Produktvariation 17
Prokura 188, 195, 196
Provisionsarten 21

Q

qualitativer Personalbedarf 85
qualitatives Wachstum 243, 244
quantitativer Personalbedarf 85
quantitatives Wachstum 243

R

Rationalisierungseffekt 184
Rationalisierungskartelle 234
Rationalisierungsvorteile 183
Rechnungsabgrenzungsposten 154
Rechnungsausgang 123
Rechnungseingang 123
Rechtsfähigkeit 175, 176
Rechtsform 185, 187, 189
Rechtsgeschäft 176
Rechtspersönlichkeit 176
Recycling 173, 174
Regelbesteuerung 135, 137
Reimport-Fahrzeuge 10
Restschuldversicherung 52
Rezession 241
Risikoabwälzung 184
Rücktritt vom Kaufvertrag 181

S

Sachkonto 115
Schadenersatz 181
Schickschulden 179
Schlussratenkredit 46
Schriftform 177
Schufa 47
Schwerbehinderte 212
Sekundärforschung 14
Selbstauskunft 47
Selbsthilfeverkauf 182
Selbstkostenpreis 161
selbstschuldnerische Bürgschaft 74, 194
Sicherungsschein 78
Sicherungsübereignung 76, 192
Skonto 141
Soll- oder Nominalzinssatz 56
Sonderausgabe 227, 228
sonstige Forderung 156
sonstige Verbindlichkeit 156
soziale Marktwirtschaft 235
Sozialplan 225, 226
Sozialversicherung 215
Sozialversicherungsträger 215
Stabilitätsgesetz 240
Standkosten 34, 105
Standzeit 105
Start-up-Unternehmen 244
Stellenanzeige 88
Stellenbeschreibung 87
Steuerfreibetrag 217, 218, 227
Steuerklasse 217, 228
Stichtagsinventur 146
Stillschweigen 175
Stückdeckungsbeitrag 167
Stundenverrechnungssatz 107

T

Tageslosung 117
Tageszulassung 10
Tarifautonomie 199
Tarifvertrag 199
Tarifvertragsgesetz 200
Tarifvertragsparteien 199, 200
Teilamortisationsvertrag 60
Teilhafter 188
Teilhafter (Kommanditist) 188
Teilkostenbasis 167
Trust 234
Typenkartelle 234

U

Überführungskosten 131
Übergabedurchsicht 139
Umsatzprovision 21
Umsatzrentabilität 157
Umsatzsteuer 123
Umsatzsteuerzahllast 125
Umschlagshäufigkeit 101
Umweltschutz 173
Unfallmeldung 213
Unfallversicherung 218
unproduktive Stunden 107
unternehmensbezogene Fixkosten 170
Unternehmenserfolg 149
Unternehmensmitbestimmung 219
Unternehmerrentabilität 157
Unternehmensrentabilität 157
Urabstimmung 199

V

variable Kosten 167
verbriefte Rückgaberecht 54

Sachwortverzeichnis

verbrieftes Rückgaberecht 54
 Verjährungsfrist 181
 Verkaufskalkulation 166
 Verkaufspreiskalkulation 167
 Verkehrsrechtsschutzversicherung 84
 verlegte Inventur 146
 Vermögen 112
 Verpflichtungsgeschäft 177, 181
 verrechnete Anschaffungskosten (VAK) 127, 161
 Verteilungsrechnung 237
 Verteilungsschlüssel 161
 Vertrag 175
 Vertrag mit Andienungsrecht 59
 Vertrag mit Kaufoption 60
 Vertragsfreiheit 177, 178
 Vertragshändler/-in 10, 11, 54, 84
 Vertretung 190
 Verwendungsrechnung 237
 Verzugszinsen 181
 Vollamortisationsvertrag 60
 Vollhafter (Komplementäre) 188, 190
 vollkommener Markt 229
 Vollkostenbasis 167
 vorformulierte Vertragsbedingungen 184
 Vorführfahrzeuge 10
 Vorrang der Individualabrede 184
 Vorsteuer 123
 Vorsteuerüberhang 126
 Warenbestandskonto 128
 Wareneinsatz 101
 Warenkonten 128
 Wartungs- und Reparaturaufträge 107
 Wegeunfall 217
 Werkstattbindung 84
 Werkstattgeschäft 139
 Werkstattindex 109
 Wettbewerb 233
 Wettbewerbsverbot 201
 Willenserklärung 176
 Wirtschaftswachstum 243

Z

Zahllast 126
 Zahlungserinnerung 143
 Zahlungsverzug 143, 182
 Zahlungsziel 141
 Zulassung 27
 Zulassungskosten 133
 Zulassungspauschale 133
 zusammengesetzter
 Buchungssatz 116
 Zusatzkosten 163
 zweiseitiger Handelskauf 180, 183

W

Wagniszuschlag 109
 Wählbarkeit 219
 Wahlberechtigung 219