

Hug
Schmid
Speth

Kompetenz im Industriebetrieb

Industriekaufmann/Industriekauffrau

2



VORLAGEN

1. Auflage 2025

Merkur 
Verlag Rinteln



Kompetenztraining 3

S. 37

2. 2.1

Automatisierung	
Vorteile für den Betrieb	Nachteile für den Betrieb

2.2

Vorteile für die Belegschaftsmitglieder	Nachteile für die Belegschaftsmitglieder

2.3

Vorteile für die Verbraucher	Nachteile für die Verbraucher



Kompetenztraining 3 (Fortsetzung)

S. 37

Los- größe	Auflagenhäufigkeit	Rüstkosten pro Jahr in EUR	Durchschn. Lager- bestand in Stück	Durchschn. Lager- bestand in EUR	Lagerhaltungskosten in EUR	Gesamtkosten in EUR
1000						
2000						
3000						
4000						
5000						
6000						
7000						
8000						
9000						
10000						

4.2

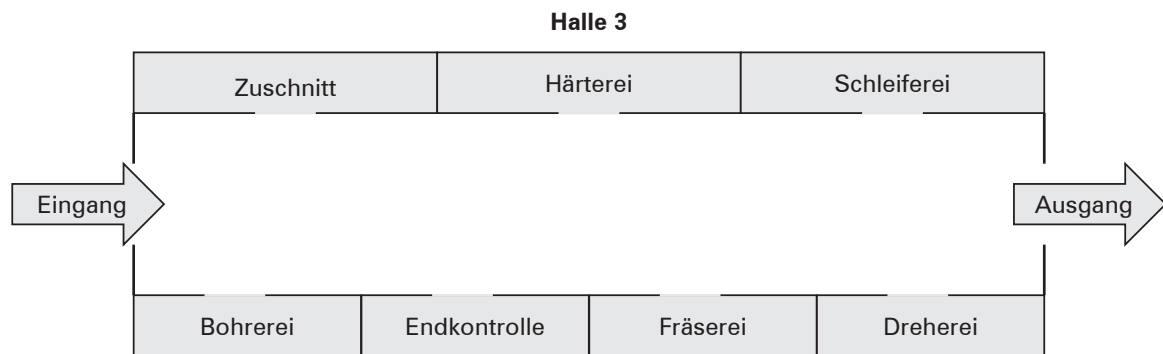
Die optimale Losgröße liegt bei _____ Stück.



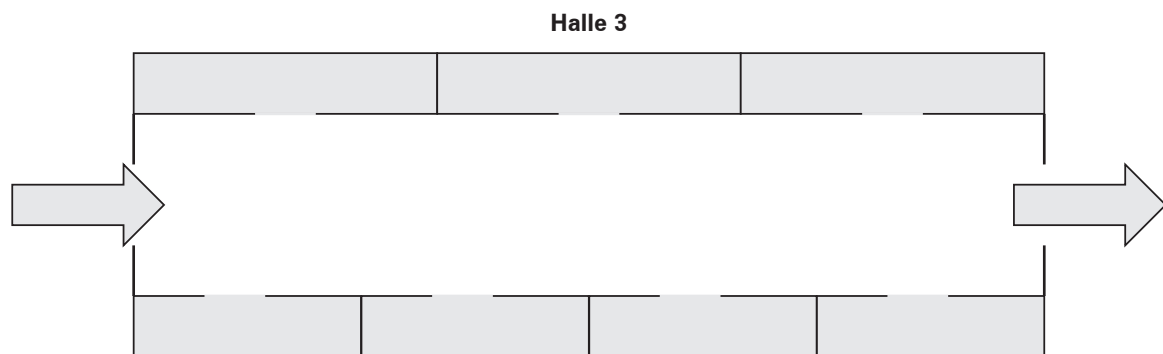
Kompetenztraining 5

S. 38

1.



2.



3. Erläuterung der Nachteile, die dafür in Kauf genommen werden müssen:



Kompetenztraining 6

2.3

Los- größe	Auflagenhäufigkeit	Rüstkosten pro Jahr in EUR	Durchschn. Lager- bestand in Stück	Durchschn. Lager- bestand in EUR	Lagerhaltungskosten in EUR	Gesamtkosten in EUR
20						
30						
50						
60						
80						
100						
120						
150						
200						
250						
2000						

Die optimale Losgröße beträgt _____ Stück. Bei dieser Menge erreichen die Gesamtkosten ihr Minimum mit _____ EUR.



Kompetenztraining 10

S. 53

5.

	Fertigungsverfahren		
nach der Häufigkeit der Prozesswiederholung	Einzelfertigung	Serienfertigung	Massenfertigung
nach dem Grad der Automatisierung	Handarbeit	Maschinenarbeit	Automatisierung
nach der Anordnung der Betriebsmittel	Werkstattfertigung	Reihenfertigung	Fließbandfertigung
Arten der Gesundheitsgefährdung			



Kompetenztraining 14

S. 83

2. 2.1

Baukastenstückliste		
Teile-Nr.		
Bezeichnung		
Teile-Nr.	Bezeichnung	Menge

Baukastenstückliste		
Teile-Nr.		
Bezeichnung		
Teile-Nr.	Bezeichnung	Menge

Baukastenstückliste		
Teile-Nr.		
Bezeichnung		
Teile-Nr.	Bezeichnung	Menge

Baukastenstückliste		
Teile-Nr.		
Bezeichnung		
Teile-Nr.	Bezeichnung	Menge

Baukastenstückliste		
Teile-Nr.		
Bezeichnung		
Teile-Nr.	Bezeichnung	Menge

Baukastenstückliste		
Teile-Nr.		
Bezeichnung		
Teile-Nr.	Bezeichnung	Menge

Kompetenztraining 14 (Fortsetzung)

S. 83

2.2

[illegible]

Kompetenztraining 14 (Fortsetzung)

S. 83

2.3

[illegible]



Kompetenztraining 14 (Fortsetzung)

S. 83

5.	Baukastenstückliste			
	Strukturstückliste			
	Mengenübersichtsstückliste			
		Vorteile	Nachteile	Anwendungsbereiche

**Kompetenztraining 17****S. 97****1.**

Nr.	Effektiver Lagerbestand	Sicherheitsbestand	Reservierter Bestand	Verfügbarer Lagerbestand	Bestellbestand	Disponierbarer Lagerbestand
1.1	1000	100	200		400	
1.2	500	200	100		100	
1.3	800	100	400	300		600

2.

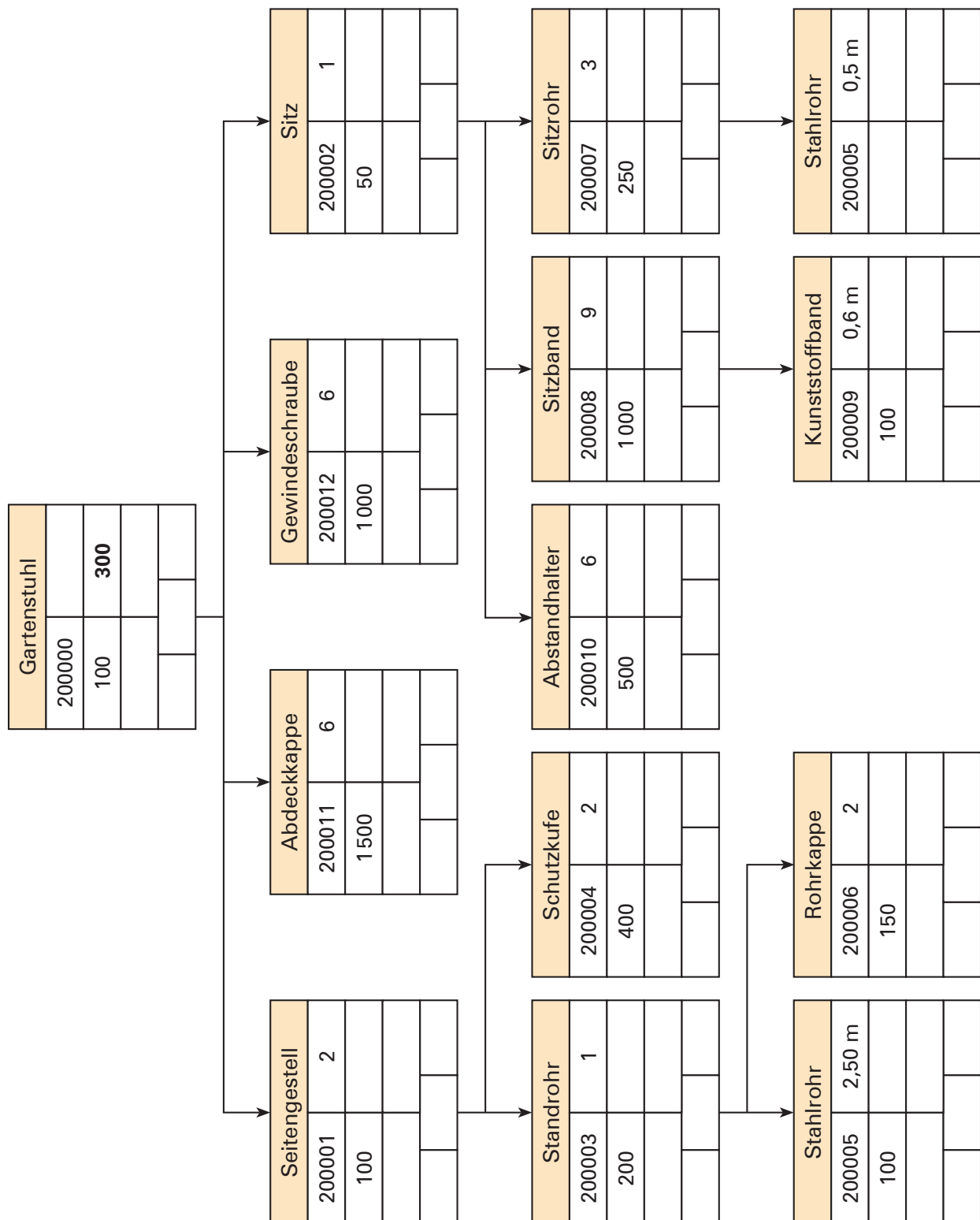
Nr.	Effektiver Lagerbestand	Sicherheitsbestand	Reservierter Bestand	Verfügbarer Lagerbestand	Bestellbestand	Disponierbarer Lagerbestand
	1000	100	200	700	400	1100
2.1						
2.2						
2.3						
2.4						
2.5						

Nebenrechnung:



Kompetenztraining 18 + 19

S. 98 +
S. 111



Hinweis: Diese Nettobedarfsrechnung wird im Kompetenztraining 19, S. 111, Aufgabe 1 fortgeführt.



Kompetenztraining 19 (Fortsetzung)

S. 111

2.1 Sitz:

	Menge	BKT	Datum	Tage	Bedarf 1	Bedarf 2	Bedarf 3	Auflagekosten	Lagerkosten	Summe
Alt. 1										
Alt. 2										
Alt. 3										
Alt. 4										

Seitengestell:

	Bedarf 1	Bedarf 2	Bedarf 3
Menge			
BKT			
Datum			
Tage			
	Auflagekosten	Lagerkosten	Summe
Alt. 1			
Alt. 2			
Alt. 3			
Alt. 4			



Kompetenztraining 20

S. 112

2. Maschinenbelegungsplan:

89				
88				
87				
86				
85				
84				
83				
82				
81				
Betriebs- kalendertag	Maschine 1	Maschine 2	Maschine 3	Maschine 4

**Kompetenztraining 21****S. 118****2.**

Vor- gang	Strukturanalyse			Zeitanalyse					
	Beschreibung	Vor- gän- ger	Nach- folger	Dauer in Tagen	FAZ	FEZ	SAZ	SEZ	Gesamt- puffer
A	Planung, Auftragsvergabe	–	B, C	12					
B	Baustofflieferung	A	D	4					
C	Einrichten der Baustelle	A	D	5					
D	Erdaushub, Fundament	B, C	E	15					
E	Montage des Schulungszentrums	D	F, G	18					
F	Installation	E	H	7					
G	Einrichtung der Räume	E	H	5					
H	Einweihung	F, G	–	1					

4. Darstellung als Balkendiagramm

Arbeitspaket	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60
Planung, AV												
Baustofflieferung												
Baustelle einrichten												
Erdaushub												
Montage Schulungsraum												
Installation												
Räume einrichten												
Einweihung												



Kompetenztraining 22

S. 119

1.

Nr.	Vorgang	Dauer in Tagen	Vor- gänger	Nach- folger	Frühester		Spätester		Gesamt- puffer
					AZ	EZ	AZ	EZ	
1.	Einholung von Angebo- ten, Angebotsvergleich, Beschluss	25	–	2					
2.	Auftragsvergabe	6	1	4, 7, 9					
3.	Baustelleneinrichtung	1	–	5					
4.	Lieferung der Baustoffe	3	2	6					
5.	Erd- und Kanalarbeiten	9	3	6					
6.	Fundamentierung	2	4, 5	8					
7.	Lieferung Eisenkonstruktion	9	2	8					
8.	Aufstellen Eisenkonstruktion	2	6, 7	10					
9.	Lieferung Außenwände und Dach	3	2	10					
10.	Montage Außenwände und Dach	3	8, 9	11					
11.	Richtfest mit Spanferkel	1	10	12					
12.	Installation	4	11	13					
13.	Festliche Einweihung	1	12	–					



Kompetenztraining 22 (Fortsetzung)

S. 119

3. Darstellung als Balkendiagramm

Arbeitspaket	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60
Einholung Angebote												
Auftrags- vergabe												
Baustelle einrichten												
Lieferung Baustoffe												
Erd-/Kanalarbeiten												
Fundamentierung												
Lieferung E'konstruktion												
Aufstellen E'konstruktion												
Lieferung Dach/ A'wand												
Montage D/A												
Installation												
Einweihung												

**Kompetenztraining 31****S. 145****1. 1.1**

Auslastung		K _{fix} (EUR)	K _v (EUR)	K (EUR)	k _{fix} (EUR)	k _v (EUR)	k (EUR)
in %	in Stück						

2. 2.1 Aus der Kosten- und Leistungsrechnung eines Industrieunternehmens sind die folgenden vier typischen Kostenverläufe entnommen:

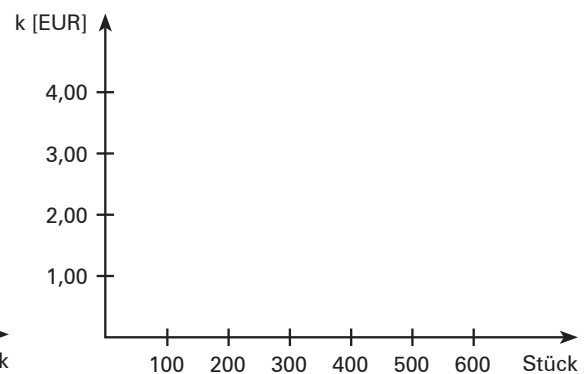
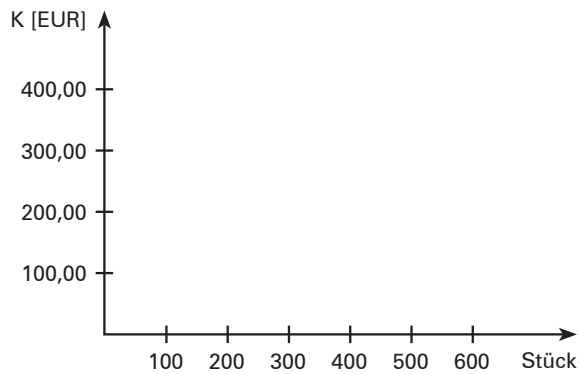
Verkaufte Menge	(1) Fixe Kosten		(2) Proportionale Kosten		(3) Unterproportionale Kosten		(4) Progressive Kosten	
	gesamt	Stück	gesamt	Stück	gesamt	Stück	gesamt	Stück
0	400,00		–		–		–	
100	400,00		50,00		50,00		50,00	
200	400,00		100,00		90,00		100,00	
300	400,00		150,00		125,00		150,00	
400	400,00		200,00		155,00		220,00	
500	400,00		250,00		175,00		300,00	
600	400,00		300,00		190,00		400,00	



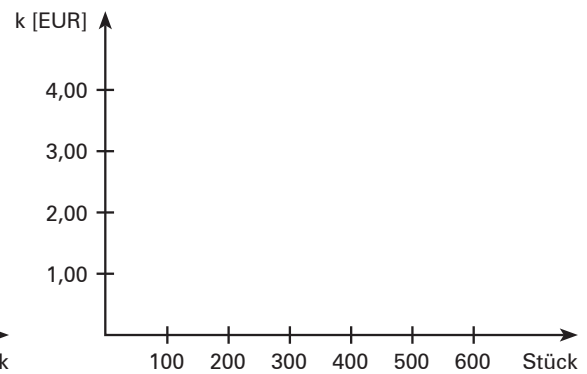
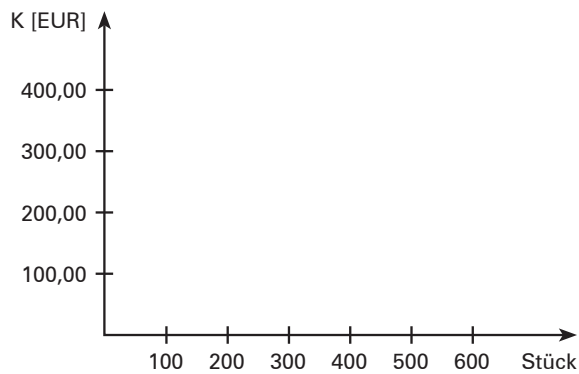
Kompetenztraining 31 (Fortsetzung)

S. 146

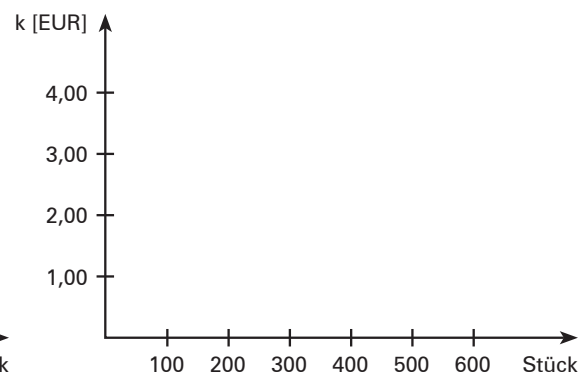
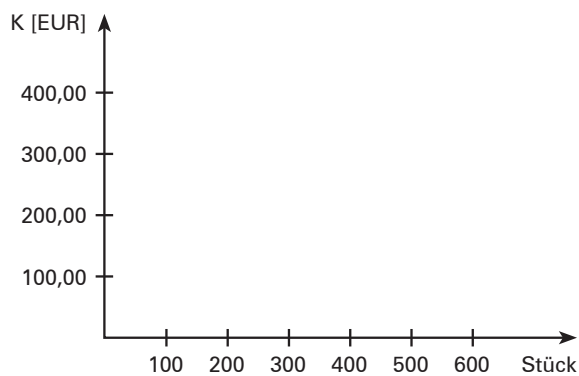
2.3 (1) Fixe Kosten



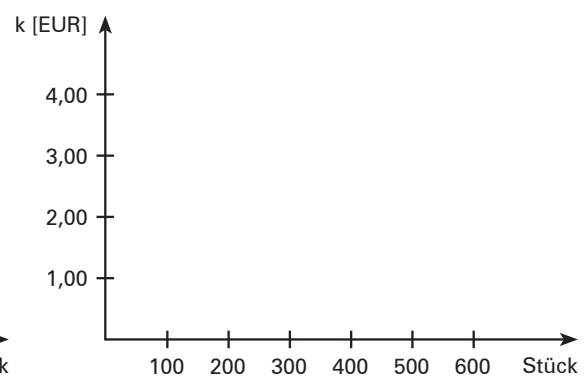
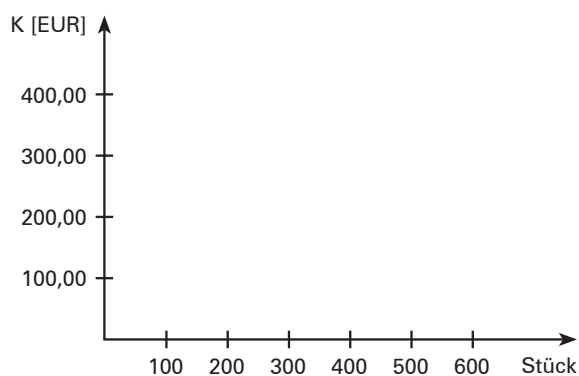
(2) Proportionale Kosten



(3) Unterproportionale Kosten



(4) Progressive Kosten





Kompetenztraining 32

S. 147

2.

Monat	Produktionsmenge (Stück)	Variable Kosten (EUR)	Fixe Kosten (EUR)	Gesamtkosten (EUR)
September	1 200			444 000,00
Oktober	1 800			570 000,00
November	2 100			



Kompetenztraining 34

S. 153

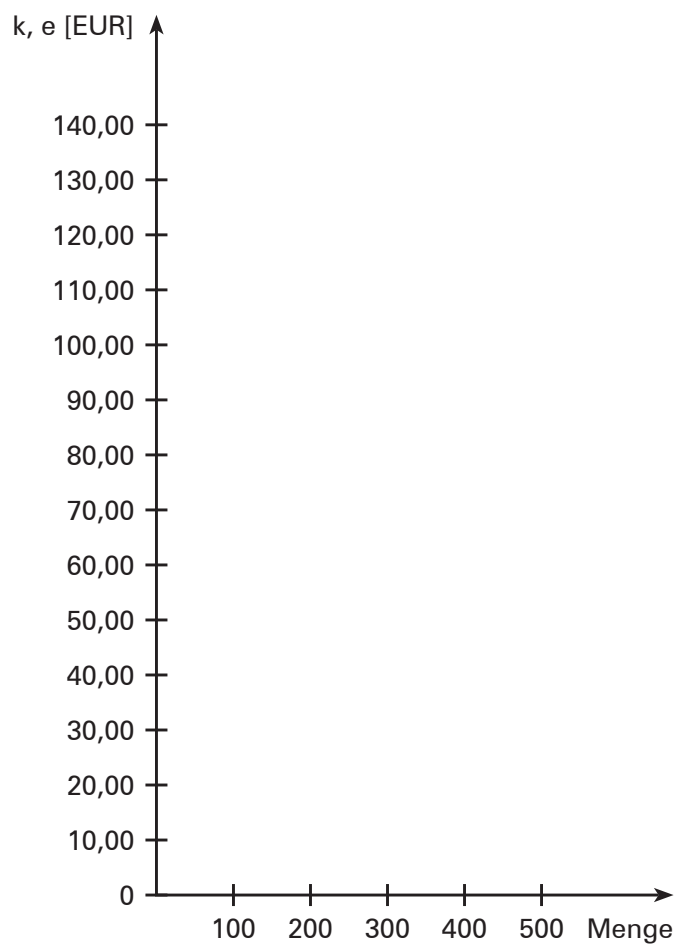
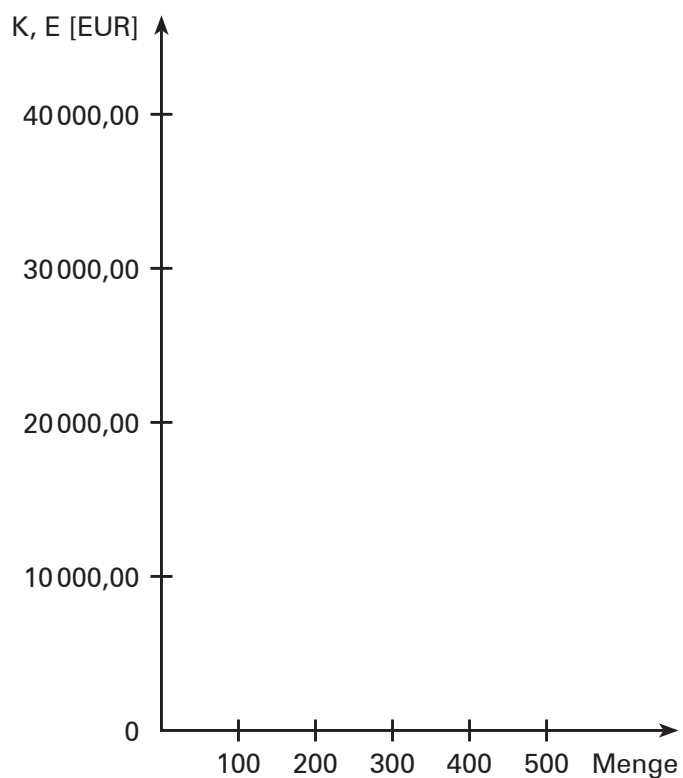
2.

Menge x	Gesamtkosten			Stückkosten			Gesamterlös E		Gesamt- gewinn		Gesamt- verlust
	K_{fix}	K_v	K	k_{fix}	k_v	k					
100	10000,00				40,00						
200											
300											
400											
500											



Kompetenztraining 34 (Fortsetzung)

S. 153





Kompetenztraining 35

S. 154

1.

Monat	Stück- zahl x	K	K _{fix}	K _v	k	e	E	G/V	g/v
April	70	4 500,00							
Mai	125	6 700,00							
Juni	210								
Juli	390								
August	185								

Nebenrechnung:



Kompetenztraining 37

S. 155

1.

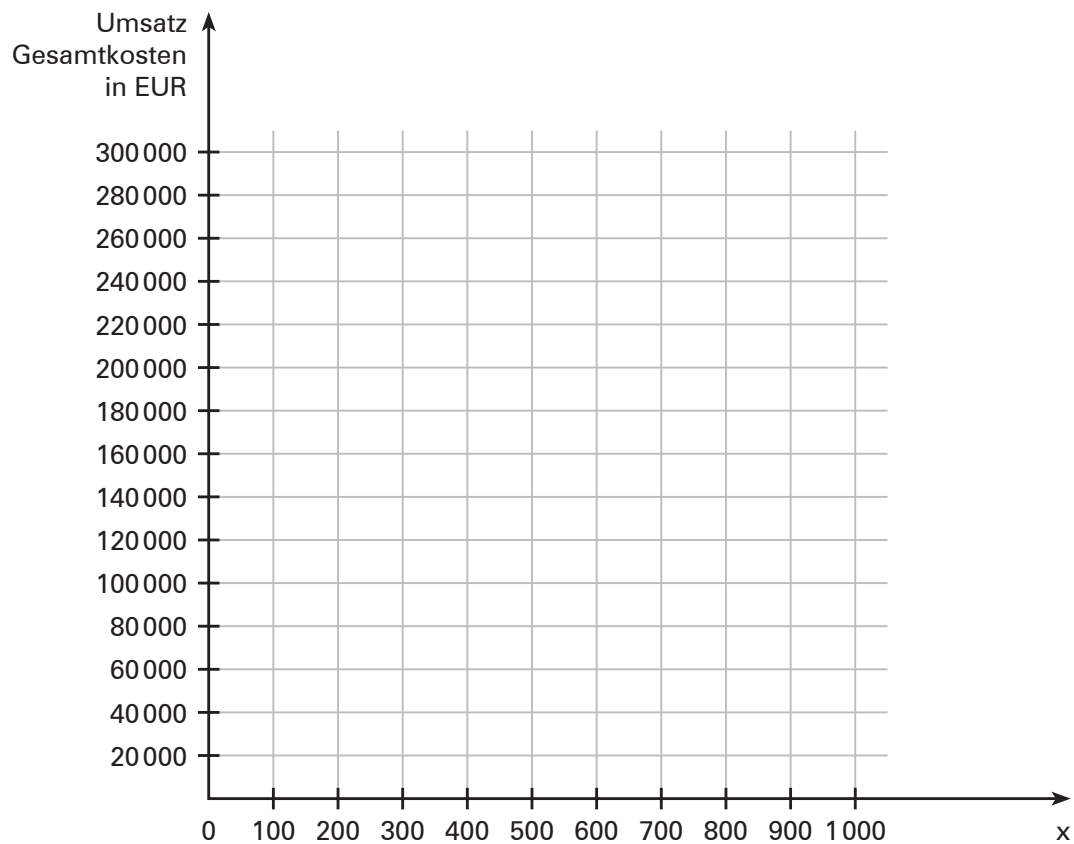
Produzierte Stück	Fixe Kosten je Monat in EUR	Variable Kosten in EUR	Gesamt- kosten in EUR	Umsatz in EUR	Gewinn bzw. Verlust in EUR	Stückkosten in EUR	Stückpreis in EUR	Stückverlust bzw. -gewinn in EUR
100								
200								
300								
400								
500								
600								
700								
800								
900								
1000								



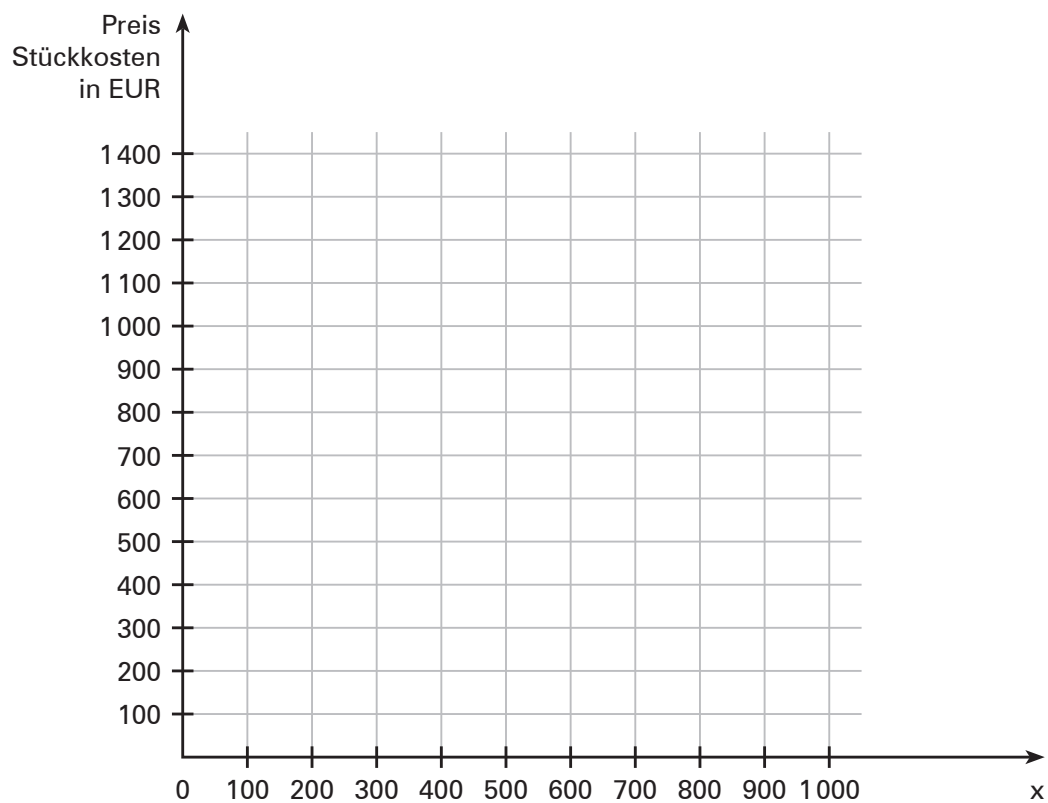
Kompetenztraining 37 (Fortsetzung)

S. 155

3. Gewinnschwelle



4. Stückkostenkurve und Preisgerade





Kompetenztraining 39

S. 173

Ziel der Logistik	Beispiel aus der Sport Burr KG	Herausforderungen der Sport Burr KG



Kompetenztraining 41

S. 175

Bereich	Zuord- nung	Begründung
Beschaffungslogistik		
Produktionslogistik		
Distributionslogistik		
Entsorgungslogistik		



Kompetenztraining 43

S. 194

1. 1.2

	Produkt	Lagerbauweise	Begründung
1	Ziegelsteine		
2	Elektronik- geräte		
3	Stahlträger		
4	Lebensmittel (konserviert)		
5	Paletten mit Flaschen		
6	Bauholz		
7	Möbel		



Kompetenztraining 46

S. 210

1. und 2.

Bereich	Option(en)	Begründung	Lager- haltungs- kosten	Transport- kosten	Sonstige Kosten	Gesamt- kosten
Beschaffung						
Produktion						
Distribution						
Gesamtkosten						



Kompetenztraining 48

S. 213

1.

Jährliche Kosten	Görlitz	Dresden
= Gesamtkosten		

2.

Kriterien	Gewichtung	Görlitz		Dresden	
		Punkte	gewichtete Punkte	Punkte	gewichtete Punkte
(1)	(2)	(3)	$(4) = (2) \cdot (3)$	(5)	$(6) = (2) \cdot (5)$
Kosten	40				
Verkehrsanbindung	30				
Arbeitskräfteverfügbarkeit	20				
Erweiterungsmöglichkeiten	10				
Summe der Punkte	100				



Kompetenztraining 50

S. 214

2.

Kriterien	Gewich- tung	Straßentransport		Schienentransport		Seetransport		Lufttransport	
		Punkte	gewichtete Punkte	Punkte	gewichtete Punkte	Punkte	gewichtete Punkte	Punkte	gewichtete Punkte
(1)	(2)	(3)	$(4) = (2) \cdot (3)$	(5)	$(6) = (2) \cdot (5)$	(7)	$(8) = (2) \cdot (7)$	(9)	$(10) = (2) \cdot (9)$
Kosten	25								
Transportdauer	20								
Pünktlichkeit	20								
Nachhaltigkeit	20								
Kapazität	15								
Summe der Punkte	100								

**Kompetenztraining 52****S. 215****2.**

Kriterien	Gewich- tung	LogistikDienst GmbH		TransLogistik KG	
		Punkte	gewichtete Punkte	Punkte	gewichtete Punkte
(1)	(2)	(3)	$(4) = (2) \cdot (3)$	(5)	$(6) = (2) \cdot (5)$
Kosten	20				
Leistungsangebot	10				
Zuverlässigkeit	10				
Erfahrung	5				
Flexibilität	5				
Kapazitäten	10				
IT-Integration	10				
Nachhaltigkeit	15				
Standort	5				
Kundenservice	10				
Summe der Punkte	100				



Kompetenztraining 54

S. 231

2. 2.1

Umschlags- häufigkeit	Durchschnittliche Lagerdauer	Durchschnittlicher Lagerbestand	Lagerkosten
3			
4			
6			
8			
10			

**Kompetenztraining 61****S. 252****1.**

Ergebnistabelle									
Rechnungskreis I					Rechnungskreis II				
Erfolgsbereich					Abgrenzungsbereich				
Buchführung					unternehmensbezogene Abgrenzung		kostenrechnerische Korrekturen		KLR-Bereich
					3	4	5	6	7
Z.	Konten	1	2	Aufw.	Erträge	Aufw.	Erträge	Kosten	Leistungen
1	Umsatzerl. f. eig. Erz.								
2	Aufw. für Rohstoffe								
3	...								
4	...								
5	...								
6	Summen	581 980,00	654 710,00	23 705,00	39 140,00	0,00	0,00	558 275,00	615 570,00
7	Salden								
8	Gesamtsumme								
9	Ergebnis	Gesamtergebnis			Ergebnis a. unternehmensbezog. Abgrenzung		Ergebnis a. kostenrechnerischen Korrekturen		Betriebsergebnis
10					Abgrenzungsergebnis (neutrales Ergebnis)				

Gesamtergebnis	EUR
Ergebnis aus unternehmensbezogenen Abgrenzungen	EUR
Ergebnis aus kosten- und leistungsrechnerischen Korrekturen	EUR
neutrales Ergebnis	EUR
Betriebsergebnis	EUR



Kompetenztraining 61 (Fortsetzung)

S. 252

2. 2.1

Ergebnistabelle										
Rechnungskreis I				Rechnungskreis II						
Erfolgsbereich				Abgrenzungsbereich				KLR-Bereich		
Buchführung				unternehmensbezogene Abgrenzung	kostenrechnerische Korrekturen		Kosten- und Leistungsarten			
		1	2	3	4	5	6	7	8	
Z. Konten		Aufw.	Erträge	Aufw.	Erträge	Aufw.	Erträge	Kosten	Leistungen	
1										
2										
3										
4										
5										
6										
7										
8										
9										
10										
11										
12										
13 Summen										
14 Salden										
15 Gesamtsumme										
16 Ergebnis	Gesamtergebnis			Ergebnis a. unternehmensbezog. Abgrenzung		Ergebnis a. kostenrechnerischen Korrekturen		Betriebsergebnis		
17				Abgrenzungsergebnis (neutrales Ergebnis)						

2.2

Gesamtergebnis	EUR
Ergebnis aus unternehmensbezogenen Abgrenzungen	EUR
Ergebnis aus kosten- und leistungsrechnerischen Korrekturen	EUR
neutrales Ergebnis	EUR
Betriebsergebnis	EUR



Kompetenztraining 62

S. 256

Ergebnistabelle									
Rechnungskreis I				Rechnungskreis II					
Erfolgsbereich				Abgrenzungsbereich			KLR-Bereich		
Buchführung				unternehmensbezogene Abgrenzung		kostenrechnerische Korrekturen		Kosten- und Leistungsarten	
		1	2	3	4	5	6	7	8
Z. Konten		Aufw.	Erträge	Aufw.	Erträge	Aufw.	Erträge	Kosten	Leistungen
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9	Zusatzkosten								
10	Summen								
11	Salden								
12	Gesamtsumme								
13	Ergebnis	Gesamtergebnis		Ergebnis a. unternehmensbezog. Abgrenzung		Ergebnis a. kostenrechnerischen Korrekturen		Betriebsergebnis	
14	Abgrenzungsergebnis (neutrales Ergebnis)								

Gesamtergebnis	EUR
Ergebnis aus unternehmensbezogenen Abgrenzungen	EUR
Ergebnis aus kosten- und leistungsrechnerischen Korrekturen	EUR
neutrales Ergebnis	EUR
Betriebsergebnis	EUR



Kompetenztraining 63

S. 256 f.

Ergebnistabelle										
Rechnungskreis I				Rechnungskreis II						
Erfolgsbereich				Abgrenzungsbereich			KLR-Bereich			
Buchführung				unternehmensbezogene Abgrenzung		kostenrechnerische Korrekturen		Kosten- und Leistungsarten		
	1	2	3	4	5	6	7	8		
Z. Konten	Aufw.	Erträge	Aufw.	Erträge	Aufw.	Erträge	Kosten	Leistungen		
1										
2										
3										
4										
5										
6										
7										
8										
9										
10 Summen										
11 Salden										
12 Gesamtsumme										
13 Ergebnis	Gesamtergebnis			Ergebnis a. unternehmensbezog. Abgrenzung		Ergebnis a. kostenrechnerischen Korrekturen		Betriebsergebnis		
14				Abgrenzungsergebnis (neutrales Ergebnis)						

Gesamtergebnis	EUR
Ergebnis aus unternehmensbezogenen Abgrenzungen	EUR
Ergebnis aus kosten- und leistungssrechnerischen Korrekturen	EUR
neutrales Ergebnis	EUR
Betriebsergebnis	EUR

**Kompetenztraining 64****S. 260**

Ergebnistabelle										
Rechnungskreis I			Rechnungskreis II							
Erfolgsbereich			Abgrenzungsbereich							
Buchführung			unternehmensbezogene Abgrenzung		kostenrechnerische Korrekturen		KLR-Bereich			
Z.	Konten	1 Aufw.	2 Erträge	3 Aufw.	4 Erträge	5 Aufw.	6 Erträge	7 Kosten	8 Leistungen	
1	Umsatzerl. f. eig. Erz.									
2	Bestandsmehrung									
3	Eigenverbrauch									
4	Periodenfremde Erträge									
5	Erträge aus Beteiligungen									
6	Zinserträge									
7	Aufw. für Rohstoffe									
8	Frachten und Fremdlager									
9	Löhne, Gehälter									
10	Arbeitgeberanteil zur SV									
11	Abschreibungen a. Sachanl.									
12	Leasing									
13	Büromaterial									
14	Verluste aus Schadensfällen									
15	Grundsteuer									
16	Abschreibungen auf Finanzanl.									
17	Zinsaufwendungen									
18	Kapitalertragsteuer									
19	Kalk. Kosten									
20	Kalk. Unternehmerlohn									
21	Summen									
22	Salden									
23	Gesamtsumme									
24	Ergebnis	Gesamtergebnis		Ergebnis a. unternehmensbezog. Abgrenzung		Ergebnis a. kostenrechnerischen Korrekturen		Betriebsergebnis		
25										

Gesamtergebnis	EUR
Ergebnis aus unternehmensbezogenen Abgrenzungen	EUR
Ergebnis aus kosten- und leistungssrechnerischen Korrekturen	EUR
neutrales Ergebnis	EUR
Betriebsergebnis	EUR

**Kompetenztraining 65****S. 260 f.**

Ergebnistabelle												
Rechnungskreis I			Rechnungskreis II									
Erfolgsbereich			Abgrenzungsbereich					KLR-Bereich				
Buchführung			unternehmensbezogene Abgrenzung		kostenrechnerische Korrekturen			Kosten- und Leistungsarten				
	1	2	3	4	5	6	7	8				
Z. Konten	Aufw.	Erträge	Aufw.	Erträge	Aufw.	Erträge	Kosten	Leistungen				
1 Umsatzerl. f. eig. Erz.												
2 Mieterträge												
3 Ertr. a. WP d. Umlaufvermö.												
4 Zinserträge												
5 Aufw. für Rohstoffe												
6 Frachten und Fremdlager												
7 Löhne, Gehälter												
8 Arbeitgeberanteil zur SV												
9 Abschreibungen a. Sachanl.												
10 Kosten des Geldverkehrs												
11 Büromaterial												
12 Verluste aus Schadensfällen												
13 Grundsteuer												
14 Abschreibungen auf Finanzanl.												
15 Zinsaufwendungen												
16 Kalk. Kosten												
17 Kalk. Unternehmerlohn												
18 Summen												
19 Salden												
20 Gesamtsumme												
21 Ergebnis	Gesamtergebnis		Ergebnis a. unternehmensbezog. Abgrenzung		Ergebnis a. kostenrechnerischen Korrekturen			Betriebsergebnis				
22												

Gesamtergebnis	EUR
Ergebnis aus unternehmensbezogenen Abgrenzungen	EUR
Ergebnis aus kosten- und leistungssrechnerischen Korrekturen	EUR
neutrales Ergebnis	EUR
Betriebsergebnis	EUR

**Kompetenztraining 66****S. 261 f.****2. Ergebnistabelle**

Ergebnistabelle									
Rechnungskreis I				Rechnungskreis II					
Erfolgsbereich				Abgrenzungsbereich			KLR-Bereich		
Buchführung				unternehmensbezogene Abgrenzung	kostenrechnerische Korrekturen	Kosten- und Leistungsarten			
	1	2	3	4	5	6	7	8	
Z. Konten	Aufw.	Erträge	Aufw.	Erträge	Aufw.	Erträge	Kosten	Leistungen	
1 Umsatzerl. f. eig. Erz.									
2 Bestandsmind. Fertige Erz.									
3 Aktivierte Eigenleistungen									
4 Zinserträge									
5 Sonstige Erlöse									
6 Erträge aus WP des UV									
7 Aufw. für Werkstoffe									
8 Fertigungslöhne									
9 Hilfslöhne									
10 Gehälter									
11 Abschreibungen a. Sachanl.									
12 Anlagenabgang									
13 Zinsaufwendungen									
14 Sonstige Kosten									
15 Kalk. Kosten									
16 Kalk. Unternehmerlohn									
17 Summen									
18 Salden									
19 Gesamtsumme									
20 Ergebnis	Gesamtergebnis			Ergebnis a. unternehmensbezog. Abgrenzung	Ergebnis a. kostenrechnerischen Korrekturen		Betriebsergebnis		
21				Abgrenzungsergebnis (neutrales Ergebnis)					

Gesamtergebnis	TEUR
Ergebnis aus unternehmensbezogenen Abgrenzungen	TEUR
Ergebnis aus kosten- und leistungsrechnerischen Korrekturen	TEUR
neutrales Ergebnis	TEUR
Betriebsergebnis	TEUR



Kompetenztraining 69

S. 271

4.

Material	Fertigung	Verwaltung	Vertrieb



Kompetenztraining 70

S. 271

	Zahlen der KLR	Kostenstellen			
		Material	Fertigung	Verwaltung	Vertrieb
Betriebsstoffe	50 000,00				
Gehälter	180 000,00				
Fremdreparaturen	100 000,00				
Kalkulatorische Abschreibungen	92 000,00				
Hilfslöhne	36 000,00				
Stromkosten	12 000,00				
Betriebssteuern	49 000,00				
Kalkulatorischer Unternehmerlohn	10 000,00				

**Kompetenztraining 72****S. 277****1.**

	Zahlen der KLR	Kostenstellen			
		Material	Fertigung	Verwaltung	Vertrieb
Betriebsstoffkosten	36 000,00				
Gehälter	90 000,00				
Sozialkosten	30 000,00				
Kalkulatorische Abschreibungen	48 000,00				
Steuern	45 000,00				
Sonstige Kosten	210 000,00				

2. Berechnung der Herstellkosten

Verbrauch von Fertigungsmaterial	
+ Materialgemeinkosten	
= Stoffkosten (Materialkosten)	
Fertigungslöhne	
+ Fertigungsgemeinkosten	
Fertigungskosten	
= Herstellkosten der Erzeugung	

3. MGK = _____ = _____ % VerwGK = _____ = _____ %

FGK = _____ = _____ % VertrGK = _____ = _____ %



Kompetenztraining 73

S. 278

1.

	Gesamt in TEUR	Kostenstellen			
		Material	Fertigung	Verwaltung	Vertrieb
Hilfslöhne					
Gehälter					
Stromkosten					
Raumkosten					
Kalk. Abschreibun- gen auf Anlagen					
Kalk. Zinsen auf Anlage- und Umlaufvermögen					



Kompetenztraining 74

S. 278f.

1.

	Zahlen der KLR	Kostenstellen			
		Material	Fertigung	Verwaltung	Vertrieb
Hilfsstoffkosten					
Betriebsstoffkosten					
Gehälter					
Sozialkosten					
Mieten, Pachten					
Büromaterial					
Sonst. betr. Kosten					
Kalkulatorische Abschreibungen					
Aufwendungen f. Schadensfälle					

2. MGK = _____ = % VerwGK = _____ = %

FGK = _____ = % VertrGK = _____ = %

3.

Verbrauch von Fertigungsmaterial	EUR
+ Materialgemeinkosten	EUR
= Materialkosten	EUR
+ Fertigungslöhne	EUR
+ Fertigungsgemeinkosten	EUR
= Fertigungskosten	EUR
= Herstellkosten der Erzeugung	EUR
+ Verwaltungsgemeinkosten	EUR
+ Vertriebsgemeinkosten	EUR
= Selbstkosten	EUR



Kompetenztraining 76

S. 282

1.

	Zahlen der KLR	Kostenstellen			
		Material	Fertigung	Verwaltung	Vertrieb
Hilfs- u. Betriebsstoffkosten	67 200,00				
Energie	78 300,00				
Hilfslöhne	23 800,00				
Gehälter	91 200,00				
Sozialkosten	43 510,00				
Fremdreparaturen	24 150,00				
Steuern	63 000,00				
Kalk. Kosten	88 200,00				

Verbrauch von Fertigungsmaterial	EUR
+ Materialgemeinkosten	EUR
+ Fertigungslöhne	EUR
+ Fertigungsgemeinkosten	EUR
= Herstellkosten der Erzeugung	EUR
+ Bestandsminderung FE	EUR
– Bestandsmehrung UE	EUR
= Herstellkosten des Umsatzes	EUR

2. MGK = _____ = _____ % VerwGK = _____ = _____ %

FGK = _____ = _____ % VertrGK = _____ = _____ %



Kompetenztraining 82

S. 295

2.

Kostenarten	Fertigung		
	Summe der Gemeinkosten	maschinenabhängige Fertigungsgemeinkosten	Rest-Fertigungs- gemeinkosten
Hilfsstoffe	571 800,00 EUR	20 832,00 EUR	
Betriebsstoffe	223 400,00 EUR	70 235,00 EUR	
Abschreibungen	1 591 885,00 EUR		
Zinsen	81 140,00 EUR		
Instandhaltung	268 820,00 EUR		
Raumkosten	77 245,30 EUR		
Energiekosten	170 690,72 EUR		
Personalkosten	739 545,00 EUR	0,00 EUR	739 545,00 EUR
Betriebssteuern	96 300,00 EUR	0,00 EUR	96 300,00 EUR
Summen			



Kompetenztraining 84

S. 298

Gemeinkosten	Zahlen der KLR in EUR	Material	Stanzpresse			Restgemein- kosten	Verwaltung	Vertrieb
			maschinenabhängige Fertigungsgemeinkosten					
			fix	variabel				
Energie	32 000,00							
Gehälter/Hilfslöhne	99 400,00							
Soziale Abgaben	47 180,00							
Bürokosten	30 000,00							
Abschreibungen	28 000,00							
Kalk. Zinsen	14 000,00							
Reparaturkosten	5 200,00							
Sozialkosten	6 000,00							
Betr. Stoffkosten	12 000,00							
Stellengemeinkosten								
Fertigungsmaterial								
Fertigungslöhne								
Maschinenlaufzeit								
Zuschlagssätze/ Maschinenstundensatz								



Kompetenztraining 87

S. 304

Bezeichnungen	Beiträge d. Rechn.-Periode	Normalzuschlags- sätze
= Materialkosten		
= Fertigungskosten		
= Herstellkosten der Erzeugung		
= Herstellkosten des Umsatzes		
= Selbstkosten d. Umsatzes		
= Betriebsergebnis		

**Kompetenztraining 88****S. 306**

Zif- fer	Bezeichnungen	Istkosten	Zuschlagssätze		Normal- kosten	Kosten- über-/ -unter- deckung
			Ist	Normal		
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						
11						
12						
13						
14						
15						
16						
17						
18						
19						
20						
21						



Kompetenztraining 89

S. 306

Zif- fer	Bezeichnungen	Istkosten	Zuschlagssätze		Normal- kosten	Kosten- über-/ -unter- deckung
			Ist	Normal		
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						
11						
12						
13						
14						
15						
16						
17						
18						
19						
20						
21						

**Kompetenztraining 90****S. 307**

Zif- fer	Bezeichnungen	Istkosten	Zuschlagssätze		Normal- kosten	Kosten- über-/ -unter- deckung
			Ist	Normal		
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						
11						
12						
13						
14						
15						
16						
17						
18						
19						
20						
21						



Kompetenztraining 91

S. 307f.

Ziffer	Bezeichnungen	Istkosten	Zuschlagssätze		Normalkosten	Kostenüber-/ -unterdeckung
			Ist	Normal		
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						
11						
12						
13						
14						
15						
16						
17						
18						
19						
20						
21						

**Kompetenztraining 92****S. 312**

Allgemeines Kalkulationsschema zur Berechnung des Angebotspreises	EUR	%
Fertigungsmaterial (Materialeinzelkosten)		
+ Materialgemeinkosten (MGK)		
= Materialkosten		
Fertigungslöhne (Fertigungseinzelkosten)		
+ Fertigungsgemeinkosten (FGK)		
+ Sondereinzelkosten der Fertigung		
= Fertigungskosten		
= Herstellkosten der Erzeugnisse		
+ Verwaltungsgemeinkosten		
+ Vertriebsgemeinkosten		
+ Sondereinzelkosten des Vertriebs		
= Selbstkosten der Erzeugnisse		
+ Gewinn		
= Barverkaufspreis		
+ Vertreterprovision		
+ Skonto		
= Zielverkaufspreis		
+ Rabatt		
= Listenverkaufspreis netto (Angebotspreis)		

**Kompetenztraining 93****S. 312**

Allgemeines Kalkulationsschema zur Berechnung des Angebotspreises	EUR	%
Fertigungsmaterial (Materialeinzelkosten)		
+ Materialgemeinkosten (MGK)		
= Materialkosten		
Fertigungslöhne (Fertigungseinzelkosten)		
+ Fertigungsgemeinkosten (FGK)		
+ Sondereinzelkosten der Fertigung		
= Fertigungskosten		
= Herstellkosten der Erzeugnisse		
+ Verwaltungsgemeinkosten		
+ Vertriebsgemeinkosten		
+ Sondereinzelkosten des Vertriebs		
= Selbstkosten der Erzeugnisse		
+ Gewinn		
= Barverkaufspreis		
+ Vertreterprovision		
+ Skonto		
= Zielverkaufspreis		
+ Rabatt		
= Listenverkaufspreis netto (Angebotspreis)		

**Kompetenztraining 94****S. 313**

Allgemeines Kalkulationsschema zur Berechnung des Angebotspreises	EUR	%
Fertigungsmaterial (Materialeinzelkosten)		
+ Materialgemeinkosten (MGK)		
= Materialkosten		
Fertigungslöhne (Fertigungseinzelkosten)		
+ Fertigungsgemeinkosten (FGK)		
+ Sondereinzelkosten der Fertigung		
= Fertigungskosten		
= Herstellkosten der Erzeugnisse		
+ Verwaltungsgemeinkosten		
+ Vertriebsgemeinkosten		
+ Sondereinzelkosten des Vertriebs		
= Selbstkosten der Erzeugnisse		
+ Gewinn		
= Barverkaufspreis		
+ Vertreterprovision		
+ Skonto		
= Zielverkaufspreis		
+ Rabatt		
= Listenverkaufspreis netto (Angebotspreis)		

**Kompetenztraining 95****S. 315**

Allgemeines Kalkulationsschema zur Berechnung des Angebotspreises	EUR	%
Fertigungsmaterial (Materialeinzelkosten)		
+ Materialgemeinkosten (MGK)		
= Materialkosten		
Fertigungslöhne (Fertigungseinzelkosten)		
+ Fertigungsgemeinkosten (FGK)		
+ Sondereinzelkosten der Fertigung		
= Fertigungskosten		
= Herstellkosten der Erzeugnisse		
+ Verwaltungsgemeinkosten		
+ Vertriebsgemeinkosten		
+ Sondereinzelkosten des Vertriebs		
= Selbstkosten der Erzeugnisse		
+ Gewinn		
= Barverkaufspreis		
+ Vertreterprovision		
+ Skonto		
= Zielverkaufspreis		
+ Rabatt		
= Listenverkaufspreis netto (Angebotspreis)		

**Kompetenztraining 96****S. 315**

Allgemeines Kalkulationsschema zur Berechnung des Angebotspreises	EUR	%
Fertigungsmaterial (Materialeinzelkosten)		
+ Materialgemeinkosten (MGK)		
= Materialkosten		
Fertigungslöhne (Fertigungseinzelkosten)		
+ Fertigungsgemeinkosten (FGK)		
+ Sondereinzelkosten der Fertigung		
= Fertigungskosten		
= Herstellkosten der Erzeugnisse		
+ Verwaltungsgemeinkosten		
+ Vertriebsgemeinkosten		
+ Sondereinzelkosten des Vertriebs		
= Selbstkosten der Erzeugnisse		
+ Gewinn		
= Barverkaufspreis		
+ Vertreterprovision		
+ Skonto		
= Zielverkaufspreis		
+ Rabatt		
= Listenverkaufspreis netto (Angebotspreis)		

**Kompetenztraining 97****S. 315**

Allgemeines Kalkulationsschema zur Berechnung des Angebotspreises	EUR	%
Fertigungsmaterial (Materialeinzelkosten)		
+ Materialgemeinkosten (MGK)		
= Materialkosten		
Fertigungslöhne (Fertigungseinzelkosten)		
+ Fertigungsgemeinkosten (FGK)		
+ Sondereinzelkosten der Fertigung		
= Fertigungskosten		
= Herstellkosten der Erzeugnisse		
+ Verwaltungsgemeinkosten		
+ Vertriebsgemeinkosten		
+ Sondereinzelkosten des Vertriebs		
= Selbstkosten der Erzeugnisse		
+ Gewinn		
= Barverkaufspreis		
+ Vertreterprovision		
+ Skonto		
= Zielverkaufspreis		
+ Rabatt		
= Listenverkaufspreis netto (Angebotspreis)		

**Kompetenztraining 98****S. 318**

Allgemeines Kalkulationsschema zur Berechnung des Angebotspreises	EUR	%
Fertigungsmaterial (Materialeinzelkosten)		
+ Materialgemeinkosten (MGK)		
= Materialkosten		
Fertigungslöhne (Fertigungseinzelkosten)		
+ Fertigungsgemeinkosten (FGK)		
+ Sondereinzelkosten der Fertigung		
= Fertigungskosten		
= Herstellkosten der Erzeugnisse		
+ Verwaltungsgemeinkosten		
+ Vertriebsgemeinkosten		
+ Sondereinzelkosten des Vertriebs		
= Selbstkosten der Erzeugnisse		
+ Gewinn		
= Barverkaufspreis		
+ Vertreterprovision		
+ Skonto		
= Zielverkaufspreis		
+ Rabatt		
= Listenverkaufspreis netto (Angebotspreis)		

**Kompetenztraining 99****S. 318**

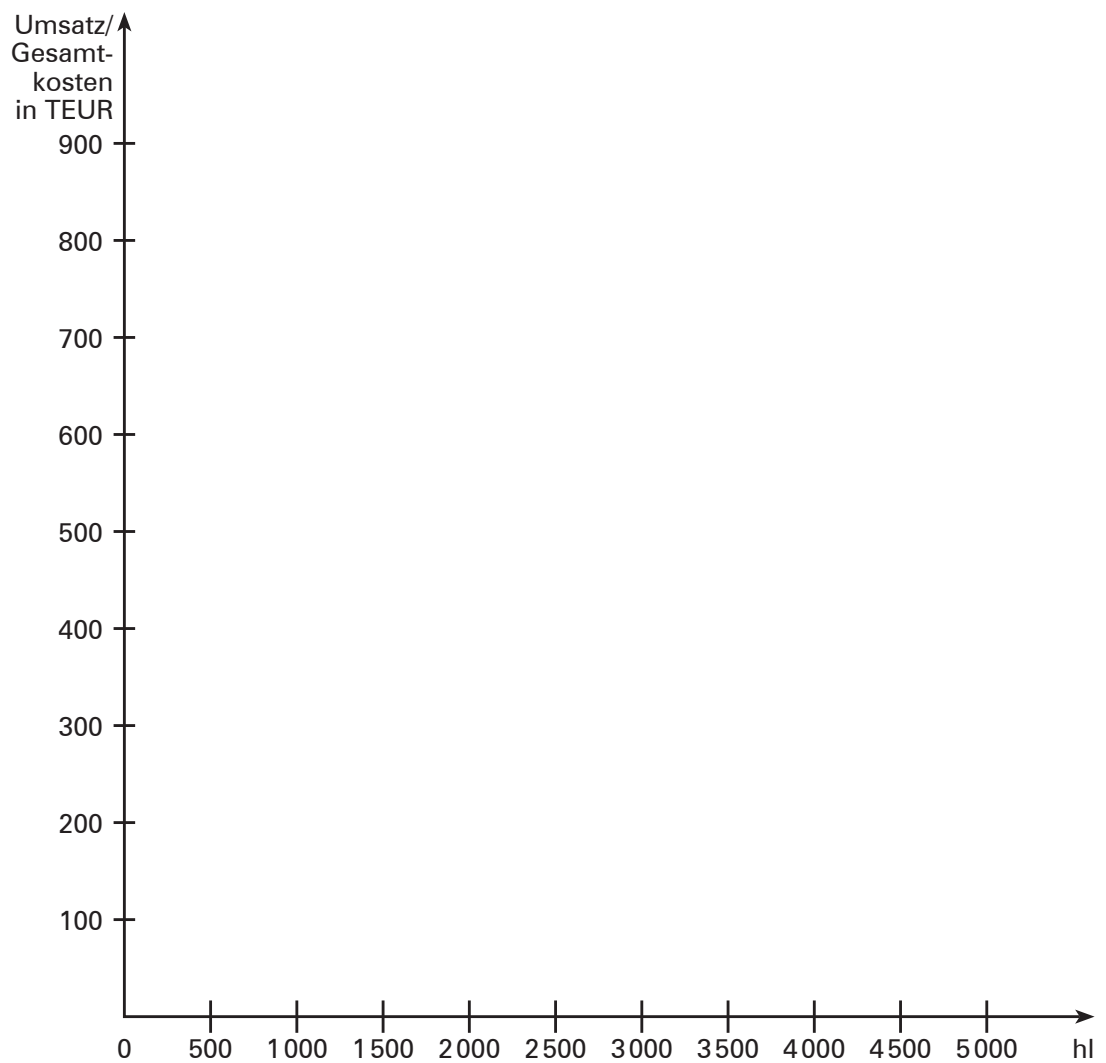
Allgemeines Kalkulationsschema zur Berechnung des Angebotspreises	EUR	%
Fertigungsmaterial (Materialeinzelkosten)		
+ Materialgemeinkosten (MGK)		
= Materialkosten		
Fertigungslöhne (Fertigungseinzelkosten)		
+ Fertigungsgemeinkosten (FGK)		
+ Sondereinzelkosten der Fertigung		
= Fertigungskosten		
= Herstellkosten der Erzeugnisse		
+ Verwaltungsgemeinkosten		
+ Vertriebsgemeinkosten		
+ Sondereinzelkosten des Vertriebs		
= Selbstkosten der Erzeugnisse		
+ Gewinn		
= Barverkaufspreis		
+ Vertreterprovision		
+ Skonto		
= Zielverkaufspreis		
+ Rabatt		
= Listenverkaufspreis netto (Angebotspreis)		



Kompetenztraining 117

S. 345

1. 1.5





Kompetenztraining 135

S. 386

6.

	Investition	Finanzierung
zu Beginn		
im Verlauf		
am Ende		

**Kompetenztraining 137****S. 387****1.**

	I ₁	I ₂	I ₃
Anschaffungskosten	115 000,00	230 000,00	140 000,00
Wiederbeschaffungskosten	118 000,00	220 000,00	142 000,00
Liquidationserlös	15 000,00	30 000,00	20 000,00
Nutzungsdauer	10	10	10
Leistung je Periode (Teile)	20 000	24 000	24 000
kalk. Abschreibung (linear)			
kalk. Zinsen (5 %)			
sonstige fixe Kosten			
Summe fixe Kosten			
Lohnkosten			
Materialkosten			
sonstige variable Kosten			
Summe variable Kosten			
variable Kosten pro Leistungseinheit			
Gesamtkosten			



Kompetenztraining 139

S. 395

Faktoren	Eingetretene Veränderungen	Ursachen/Zielanpassungen
Know-how der Mitarbeiter	<ul style="list-style-type: none">■ Die Führungskräfte sind häufig mit Rückfragen beschäftigt, weil Mitarbeiter mit der neuen Software/der Bedienung einer neuen Maschine überfordert sind.■ Fehlzeiten erhöhen sich. Als Ursache benennen die Mitarbeiter Burn-out bzw. Depression.	<p>Ursache:</p> <p>Zielanpassung:</p>
volkswirtschaftliche Rahmenbedingungen	Das ifo-Institut für Wirtschaftsforschung veröffentlicht einen zum sechsten Mal in Folge gesunkenen Geschäftsklimaindex.	<p>Ursache:</p> <p>Zielanpassung:</p>

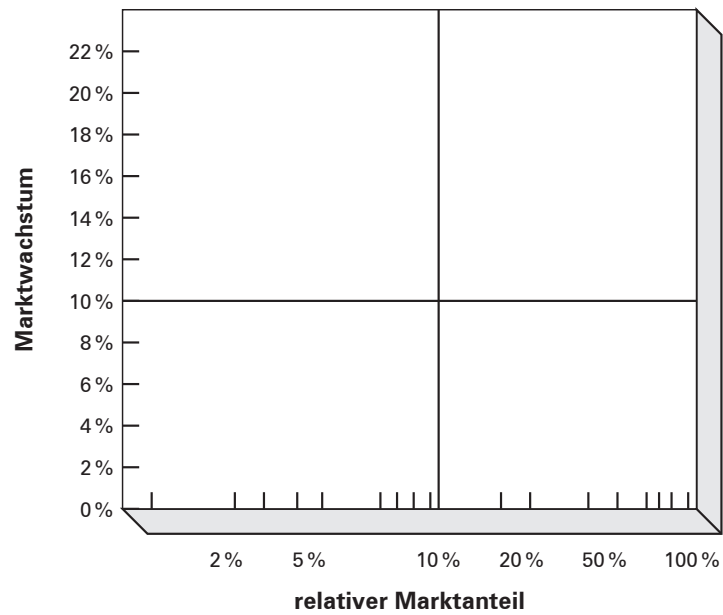
1.



Kompetenztraining 144

S. 414

5.



5.1 Beurteilung des Produktprogramms der Sprudel-Gold GmbH:

5.2 Empfehlung für die zukünftig anzuwendenden Marketingstrategien:



Kompetenztraining 150

S. 439

4.	Absatzpolitische Ziele	Passende Wettbewerbsstrategien	Begründungen
	Steigerung des Absatzes		
	Sicherung/Erhöhung des Marktanteils		
	Erhöhung des Gewinns		
	Steigerung des Bekanntheitsgrades		
	Kundenbindung		



Kompetenztraining 153

S. 450

Strategie- typ Aspekt	Dachmarke			
	Markenfamilie			
	Mehrmarke			
	Einzelmarke			
	Merkmal	Chancen	Risiken	

3.



Kompetenztraining 154

S. 459 f.

2. 2.1

Rechenweg	Erzeugnis A	Erzeugnis B
Listenverkaufserlöse EUR EUR
– Kundenrabatt EUR EUR
= _____ EUR EUR
– Vertreterprovision EUR EUR
– Kundenskonto EUR EUR
= _____ EUR EUR
(Barverkaufspreis) EUR EUR
– variable Kosten EUR EUR
= _____ EUR EUR
– fixe Kosten EUR	
2.2 = Betriebsergebnis	<u>..... EUR</u>	

2.3 Preisuntergrenzen: A: EUR

B: EUR



Kompetenztraining 167

S. 506

4.

		Franchising	
		Vorteile	Nachteile
4.1	für den Franchise- geber		
4.2	für den Franchise- nehmer		
4.3	für die Kunden		



Kompetenztraining 172

S. 512

2. Exporte

	Veränderung in Mrd. EUR	Veränderung in %
EU		
Eurozone		
Nicht-Eurozone		
Drittländer		

Interpretation der Ergebnisse:

3. Importe

	Veränderung in Mrd. EUR	Veränderung in %
EU		
Eurozone		
Nicht-Eurozone		
Drittländer		

Interpretation der Ergebnisse:



Kompetenztraining 174

S. 523

1. 1.2

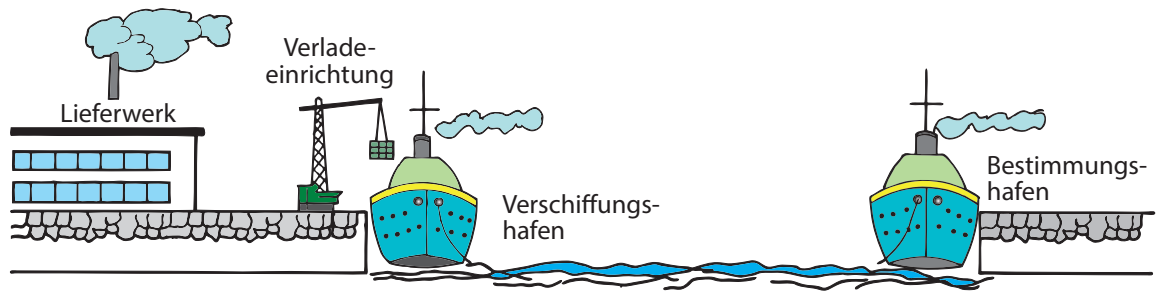
Kriterien	FAS	FOB	CIF	DAP
geeignet für				
Ausfuhr- abfertigung				
Einfuhr- abfertigung				
Abschluss Transport- bzw. Frachtvertrag				
Lieferort				
Kostenübergang vom Verkäufer auf den Käufer				
Gefahrübergang vom Verkäufer auf den Käufer				



Kompetenztraining 174 (Fortsetzung)

S. 524

2.



Anfal- lende Kosten	Übliche Ver- packung	Transport- kosten zum Verschif- fungshafen	Prüf- und Lager- kosten	Um- schlags-/ Kaikosten	See- fracht	See- versiche- rung	Lösch- kosten	Verzol- lung	Einfuhr- kosten	Trans- port- kosten

Nebenrechnung:

2.1 FOB Barcelona: _____

2.2 CIF Hamburg: _____



Kompetenztraining 175

S. 525

1.	Schritte der Akkreditivabwicklung	Ziffer
	Die Bank des Exporteurs avisiert und bestätigt dem Exporteur die Akkreditiveröffnung.	
	Die benannte Bank reicht die Dokumente an die eröffnende Bank weiter und belastet diese mit dem EUR-Akkreditivbetrag.	
	Der Importeur beauftragt seine Hausbank, zugunsten des deutschen Exporteurs ein Akkreditiv zu eröffnen.	
	Die benannte Bank prüft die Dokumente. Stimmen Sie mit den im Akkreditiv genannten Bedingungen überein, erhält der Exporteur den Akkreditivbetrag ausgezahlt.	
	Der Exporteur sendet die Ware ab, stellt die im Akkreditiv geforderten Dokumente zusammen und reicht sie fristgerecht der benannten Bank ein.	
	Die eröffnende Bank gibt die Dokumente gegen Zahlung an den Importeur, der mit ihrer Hilfe die Ware in Empfang nehmen kann.	
	Die Hausbank des Importeurs (eröffnende Bank) übersendet der Bank des Exporteurs ein Schreiben, in dem die Eröffnung des Akkreditivs zugunsten des Exporteurs angezeigt wird.	



Kompetenztraining 178

S. 530

2. Befindet sich eine Produktgruppe im Portfolio im Bereich der „Armen Hunde“, ist folgender Marketingmix ratsam:

Marketingpolitische Instrumente	Maßnahmen
Produktpolitik	
Preispolitik	
Kommunikationspolitik	
Distributionspolitik	

3. Mögliche Marketingmixe:

Marketingpolitische Instrumente	Herrenseife	Damenseife
Produktpolitik am Beispiel Farbe und Duft		
Preispolitik		
Distributionspolitik		
Kommunikationspolitik		

**Kompetenztraining 180****S. 537f.****4. 4.1**

Nr.	Kennziffer	Vorjahr	Berichtsjahr	Abweichung in Prozent
4.1.1	Marktanteil			
4.1.2	Relativer Marktanteil			
4.1.3	Auftragseingangs- quote			
4.1.4	Auftragsreichweite			
4.1.5	Produktdeckungsbei- tragssatz Werkbänke			
4.1.6	Markterschließungs- grad			
4.1.7	Werbeaufwandssatz vom Umsatz			
4.1.8	Umwandlungsrate			
4.1.9	Neukundenanteil			
4.1.10	Vertriebskosten- quote			
4.1.11	Aufwand Außen- dienst			

Derzeitige Situation des Unternehmens: