

Wirtschaftswissenschaftliche Bücherei für Schule und Praxis

Begründet von Handelsschul-Direktor Dipl.-Hdl. Friedrich Hutkap †

Verfasser:

Dipl.-Kfm. Gisbert Groh, Oberstudiendirektor

Dipl.-Kfm. Volker Schröer, Oberstudienrat

Dipl.-Kff. Simone Groh, Oberstudienrätin

E-Mail: Groh.Autoren@t-online.de

Fast alle in diesem Buch erwähnten Hard- und Softwarebezeichnungen sind eingetragene Warenzeichen.

Das Werk und seine Teile sind urheberrechtlich geschützt. Jede Nutzung in anderen als den gesetzlich zugelassenen Fällen bedarf der vorherigen schriftlichen Einwilligung des Verlages. Hinweis zu § 60 a UrhG: Weder das Werk noch seine Teile dürfen ohne eine solche Einwilligung eingescannt und in ein Netzwerk eingestellt werden. Dies gilt auch für Intranets von Schulen und sonstigen Bildungseinrichtungen.

* * * * *

38. Auflage 2022

© 1985 by MERKUR VERLAG RINTELN

Gesamtherstellung:

Merkur Verlag Rinteln Hutkap GmbH & Co. KG, 31735 Rinteln

E-Mail: info@merkur-verlag.de

lehrer-service@merkur-verlag.de

Internet: www.merkur-verlag.de

Merkur-Nr. 0422-38-DS

Vorwort

Dieses Buch dient den Schülern der Fachklassen des Groß- und Außenhandels zur Vorbereitung auf die Kaufmannsgehilfenprüfung. Darüber hinaus kann es zur Vorbereitung auf Klassenarbeiten benutzt werden. Das Buch soll keine Lehrbücher ersetzen, sondern die gezielte Wiederholung einzelner Lerngebiete bzw. des gesamten Prüfungstoffes erleichtern.

Auf eine Wissensvermittlung in Form programmierter Fragen und Aufgaben wurde zugunsten der gewählten Darstellung verzichtet. Diese erlaubt es, die Vielzahl der möglichen Prüfungsfragen aufgrund eines umfassenden Wissens zu beantworten. Die „Hinweise zur programmierten Prüfung“ erklären das Wesen der Abschlussprüfung in programmierter Form.

Die Auswahl der Aufbereitung der Lerninhalte erfolgte unter Berücksichtigung des „Rahmenlehrplanes für den Ausbildungsberuf Kauffrau/Kaufmann im Groß- und Außenhandel“, des „Stoffkatalogs für die Abschlussprüfungen im Ausbildungsberuf Kauffrau/Kaufmann im Groß- und Außenhandel der Aufgabenstelle für kaufmännische Abschluss- und Zwischenprüfungen (AKA)“ und der entsprechenden Lehrpläne der einzelnen Bundesländer.

Eine optimale Prüfungsvorbereitung wird vor allem gewährleistet durch

- lerngerechte Aufbereitung der Stoffgebiete,
- einprägsame Strukturierung des Lernstoffes,
- Beschränkung auf das Wesentliche,
- Hervorhebung wichtiger Begriffe,
- zahlreiche Textverweise,
- umfangreiches Register.

Eine gezielte Vorbereitung ist unerlässlich für ein gutes Prüfungsergebnis. Dieses Buch verhilft dazu.

St. Ingbert und Homburg, Herbst 1984

Die Verfasser

Vorwort zur 31. Auflage

Das Buch wurde überarbeitet; gesetzliche Änderungen (z. B. Außenwirtschaftsgesetz, Außenwirtschaftsverordnung) wurden berücksichtigt.

St. Ingbert und Bruchmühlbach-Miesau, Winter 2013/2014

Die Verfasser

Vorwort zur 38. Auflage

Das Buch wurde der Verordnung (vom 19. März 2020) über die Berufsbildung zum Kaufmann für Groß- und Außenhandelsmanagement und zur Kauffrau für Groß- und Außenhandelsmanagement angepasst. Die Inhalte wurden auf die Fachrichtung Großhandel begrenzt.

St. Ingbert, Winter 2021/2022

Die Verfasser

Inhaltsverzeichnis

Inhalte für beide Prüfungsteile

I. Kommunikation	15
1 Grundlagen der Kommunikation	15
2 Konflikte und Konfliktlösung	17
3 Nutzung digitaler Medien	18
II. Elektronische Geschäftsprozesse (E-Business)	23
1 E-Business-Systeme	23
2 Geschäftsprozesse	25
3 Datenschutz und IT-Sicherheit	26
III. Wirtschaftsrechnen und Statistik	30
1 Dreisatz	30
2 Währungsrechnen	31
2.1 Umrechnung von Euro in Fremdwährung	31
2.2 Umrechnung von Fremdwährung in Euro	32
3 Durchschnittsrechnen	34
4 Verteilungsrechnen	35
4.1 Einfaches Verteilungsrechnen	35
4.2 Gewinnverteilung	35
5 Prozentrechnen	36
5.1 Prozentrechnen vom Hundert	36
5.2 Prozentrechnen auf Hundert und im Hundert	38
6 Zinsrechnen	39
6.1 Berechnen von Jahres-, Monats- und Tageszinsen	39
6.2 Berechnen von Zinssatz, Kapital und Zeit	40
6.3 Skonto und Skontoausnutzung	40
6.4 Effektive Verzinsung bei Darlehen	43
7 Statistik	44
7.1 Tabellen und Diagramme	44
7.2 Kennzahlen	49

Teil 1 der Abschlussprüfung

Organisieren des Warensortiments und von Dienstleistungen (mit Übungsaufgaben)	51
1 Warensortiment und Dienstleistungsangebot	51
1.1 Sortiment	51
1.1.1 Sortimentsarten	53
1.1.2 Bedarfsermittlung und Bedarfsprognose	54
1.1.3 Sortimentsbildung	55
1.2 Dienstleistungsangebot	57
1.3 Verpackung	60
1.4 Branchenübliche Fachbegriffe	62
1.5 Normen und rechtliche Regelungen	64
1.5.1 Geschäftsbrief	64

1.5.2	Kennzeichnung von Waren	67
1.5.3	Zertifizierung	69
2	Einkauf von Waren und Dienstleistungen	69
2.1	Bedarfsermittlung und Beschaffungsplanung	69
2.2	Bezugsquellen	75
2.3	Ausschreibungsverfahren	76
2.4	Angebot von Lieferanten	76
2.4.1	Anfrage und Angebot	76
2.4.2	Konditionen (Lieferungs- und Zahlungsbedingungen)	80
2.4.3	Angebotsvergleich	85
2.5	Finanzierungserfolg durch Skontoausnutzung	89
2.6	Bestellung und Auftragsbestätigung	90
3	Verkauf von Waren und Dienstleistungen	91
3.1	Anfrage von Kunden	91
3.2	Angebot an Kunden	94
3.3	Auftragsannahme	96
3.4	Auftragsbearbeitung	97
3.5	Serviceleistungen	104
3.6	Gesprächs- und Verhandlungsführung, Kundengespräch	105
4	Arbeitsorganisation	111
4.1	Warenwirtschaftssystem	112
4.2	Arbeitsvorbereitung und Organisationsmittel	114
4.3	Arbeitsprozesse	117
4.4	Arbeits- und Lernstrategien	118
4.5	Präsentationsmedien und Präsentationstechniken	125
4.6	Teamarbeit und Arbeitsgruppen	129
5	Übungsaufgaben mit Lösungen	133

Teil 2 der Abschlussprüfung

I.	Kaufmännische Steuerung von Geschäftsprozessen	143
1	Buchführung	143
1.1	Grundbegriffe der Buchführung	143
1.2	Inventar und Bilanz	147
1.3	Erfolgsermittlung durch Kapitalvergleich	149
1.4	Bestands- und Erfolgskonten	150
1.5	Mehrwertsteuer	155
1.6	Buchungen im Einkauf	158
1.6.1	Kauf von Waren im Inland und innergemeinschaftlicher Erwerb	158
1.6.2	Kauf von Waren aus Drittländern (Warenimport)	159
1.6.3	Warenbezugskosten	160
1.6.4	Rücksendungen an Lieferanten	161
1.6.5	Nachlässe von Lieferanten	162
1.6.6	Lieferantenboni	162
1.6.7	Lieferantenskonti	163
1.6.8	Kauf von Dienstleistungen	164
1.7	Buchungen im Verkauf	164
1.7.1	Verkauf von Waren im Inland und innergemeinschaftliche Lieferung	164
1.7.2	Verkauf von Waren in Drittländer (Warenexport)	165
1.7.3	Warenvertriebskosten	166

1.7.4	Rücksendungen von Kunden	168
1.7.5	Nachlässe an Kunden	169
1.7.6	Kundenboni	169
1.7.7	Kundenskonti	170
1.8	Abschluss der Warenkonten	171
1.9	Buchungen im Personalbereich	174
1.9.1	Löhne und Gehälter	174
1.9.2	Vermögenswirksame Leistungen	175
1.10	Buchungen im Finanzbereich	176
1.10.1	Kasse	176
1.10.2	Kreditoren und Debitoren (Kontokorrentbuchhaltung)	177
1.10.3	Darlehen	179
1.11	Buchungen im Anlagebereich	180
1.11.1	Kauf von Anlagegütern	180
1.11.2	Methoden der Abschreibung	181
1.11.3	Geringwertige Wirtschaftsgüter	184
1.12	Buchung von Steuern	184
1.13	Buchung auf sachlichen Abgrenzungskonten	185
1.14	Zeitliche Abgrenzungen	186
1.14.1	Sonstige Forderungen und sonstige Verbindlichkeiten (antizipative Posten)	186
1.14.2	Aktive und passive Rechnungsabgrenzungsposten (transitorische Posten)	187
1.15	Rückstellungen	189
1.16	Jahresabschluss	190
1.16.1	Grundsätze ordnungsgemäßer Bilanzierung	190
1.16.2	Bewertung in der Bilanz	191
1.16.3	Jahresabschluss der Einzelkaufleute und Personengesellschaften	194
1.16.4	Jahresabschluss der Kapitalgesellschaften	194
2	Kosten- und Leistungsrechnung	199
2.1	Grundlagen der Kosten- und Leistungsrechnung (KLR)	199
2.2	Abgrenzungsrechnung (Ergebnistabelle)	203
2.3	Kostenartenrechnung	207
2.4	Einfacher Handlungskostenzuschlagssatz	208
2.5	Kostenstellenrechnung (Betriebsabrechnungsbogen)	209
2.6	Kalkulation (Kostenträgerrechnung)	211
2.6.1	Bezugskalkulation	211
2.6.2	Angebotsvergleich	213
2.6.3	Kalkulation des Verkaufspreises (Vorwärtskalkulation)	213
2.6.4	Kalkulation des Einkaufspreises (Rückwärtskalkulation)	215
2.6.5	Kalkulation des Gewinns (Differenzkalkulation)	215
2.6.6	Kalkulationszuschlag, Handelsspanne und Marge	216
2.7	Deckungsbeitragsrechnung	219
2.7.1	Grundlagen der Deckungsbeitragsrechnung	219
2.7.2	Sortimentsgestaltung mithilfe von Deckungsbeiträgen	220
2.7.3	Preisuntergrenze	222
2.7.4	Gewinnschwelle (Break-even-Point)	223
2.7.5	Zusatzaufträge	224
3	Controlling	225
3.1	Grundlagen des Controllings	225
3.2	Budgetierung	227
3.3	Soll-Ist-Vergleich	228

3.4	Kennzahlensysteme	229
3.5	Berichtswesen	230
3.6	Bilanzanalyse	231
3.7	Analyse der Gewinn- und Verlustrechnung	234
4	Zahlungsabwicklung (Zahlungsformen)	236
4.1	Barzahlung und halbbare Zahlung	236
4.2	Bargeldlose Zahlung	238
4.2.1	SEPA-Zahlung	238
4.2.2	Zahlung mit Karten	241
4.2.3	Onlinebanking (Mobile Banking)	247
4.2.4	Kontaktloses Bezahlen	250
5	Finanzierung	250
5.1	Liquidität	251
5.2	Finanzierungsarten	255
5.3	Kredit und Kreditarten	257
5.4	Kreditsicherung	259
6	Zahlungsverhalten von Kunden und Lieferanten	263
6.1	Skontogewährung und Skontoausnutzung	263
6.2	Kunden- und Lieferantenbonität	264
6.3	Nicht-Rechtzeitig-Zahlung (Zahlungsverzug)	264
6.4	Mahnverfahren	265
6.5	Verjährung	268
7	Projektmanagement	269
7.1	Projekt	269
7.2	Projektplanung	271
7.3	Projektsteuerung	272
7.4	Projektcontrolling	273
7.5	Projektevaluation	275
8	Übungsaufgaben mit Lösungen	276
II.	Prozessorientierte Organisation von Großhandelsgeschäften	300
1	Beschaffungslogistik	300
1.1	Ziel und Konzepte	300
1.2	Just-in-time-Lieferung	303
1.3	Güterbeförderung (Eigen- und Fremdverkehr)	304
1.4	Transportrisiken und Transportversicherung	308
2	Einkauf von Waren und Dienstleistungen	309
2.1	Beschaffung und Beschaffungsmanagement	309
2.2	Nicht-Rechtzeitig-Lieferung	312
2.3	Schlechterfüllung (Schlechtleistung)	313
2.4	Auslandsgeschäfte beim Einkauf (Außenhandel)	317
2.4.1	Bedeutung des Außenhandels	317
2.4.2	Formen des Außenhandels	318
2.4.3	Auslandsmärkte und Wechselkurse	320
2.4.4	Geschäftsanbahnung im Außenhandel	324
2.4.5	Vertragsgestaltung im Außenhandel	325
2.4.6	Incoterms	326
2.4.7	Einkauf beim Intrahandel	329
2.4.8	Einkauf beim Extrahandel	330
2.4.9	Transport im Außenhandelsgeschäft	332

3	Lagerlogistik	333
3.1	Terminüberwachung im Lager	333
3.2	Warenannahme	334
3.3	Lagerhaltung	336
3.3.1	Lagerarten und Lagerorganisation	336
3.3.2	Lagerhalter	344
3.3.3	Lagerverwaltung	345
3.3.4	Lagerkennzahlen	348
3.3.5	Inventur	352
4	Marketing	354
4.1	Ziele des Marketings	354
4.2	Marktforschung	356
4.3	Produkt- und Sortimentspolitik	358
4.4	Kundendienstpolitik (Kundenservice)	359
4.5	Kommunikationspolitik	360
4.5.1	Werbung (Absatzwerbung)	360
4.5.2	Verkaufsförderung	367
4.5.3	Beratungs- und Verkaufsgespräch	368
4.6	Distributionspolitik	368
4.6.1	Direkter Absatz (direkter Vertriebskanal)	369
4.6.2	Indirekter Absatz (indirekter Vertriebskanal)	371
4.6.3	Absatzformen	374
4.7	Preispolitik	375
4.7.1	Preisbildung	375
4.7.2	Preiskalkulation	377
4.7.3	Konditionenpolitik (Lieferungs- und Zahlungsbedingungen)	378
4.8	Onlineauftritte und Onlinevertriebskanäle	378
4.9	Kundendaten und Kundenstruktur	381
4.10	Relationship-Marketing und Beschwerdemanagement	383
4.11	Auslandsgeschäfte beim Verkauf (Außenhandel)	388
4.11.1	Grundlagen	388
4.11.2	Verkauf beim Intrahandel	389
4.11.3	Verkauf beim Extrahandel	390
4.11.4	Außenhandelsspezifische Zahlungsbedingungen	393
4.11.5	Außenhandelsspezifische Kreditsicherung	394
4.12	Absatzcontrolling (Marketingcontrolling)	395
4.13	Wettbewerbsrecht	396
5	Absatzlogistik (Distributionslogistik)	396
5.1	Transportmittel	397
5.2	Verpackung	397
5.3	Warenversand	398
5.4	Kontrolle des Versands	398
6	Rückabwicklungsprozess (Retourenmanagement)	399
7	Rechtliche Grundlagen für Verträge	401
7.1	Grundlagen der Rechtsgeschäfte	401
7.1.1	Rechtsfähigkeit und Geschäftsfähigkeit	401
7.1.2	Rechtsobjekte	402
7.1.3	Vertrag	403
7.2	Kaufvertragsrecht	405
7.2.1	Zustandekommen des Kaufvertrages	406
7.2.2	Inhalt des Kaufvertrages	408

7.2.3	Besondere Arten des Kaufvertrages	408
7.2.4	Störungen bei der Erfüllung von Kaufverträgen	411
7.2.5	Sonstige Verträge	413
8	Übungsaufgaben mit Lösungen	414
III.	Wirtschafts- und Sozialkunde	435
1	Wirtschaftliche Zusammenhänge	435
1.1	Bedürfnisse, Bedarf und Güter	435
1.2	Produktionsfaktoren	436
1.3	Stellung des Großhandelsbetriebes in der Wirtschaft	437
1.3.1	Wirtschaftssektoren	437
1.3.2	Wirtschaftskreislauf	437
1.3.3	Institutionen der Wirtschaft	439
1.4	Markt und Preis	442
1.4.1	Markt	442
1.4.2	Marktarten und Marktformen	443
1.4.3	Marktpreisbildung	444
1.5	Marktwirtschaft und Wirtschaftspolitik	447
1.5.1	Volkseinkommen	447
1.5.2	Soziale Marktwirtschaft	448
1.5.3	Unternehmenszusammenschlüsse	450
1.5.4	Wettbewerbs- und Wirtschaftspolitik	451
1.6	Marktschwankungen und Konjunkturpolitik	454
1.6.1	Markt- und Konjunkturschwankungen	454
1.6.2	Konjunkturpolitik	459
2	Bedeutung, Aufbau und Organisation des Großhandelsbetriebes	462
2.1	Aufgaben und Tätigkeitsfelder des Großhandelsbetriebes	462
2.2	Zielsetzungen des Großhandelsbetriebes	464
2.3	Wahl des Standorts und Standortfaktoren	467
2.4	Geschäftsbeziehungen innerhalb und außerhalb der EU	468
2.5	Arten und Betriebsformen des Großhandels	469
2.6	Kaufleute und Handelsregister	470
2.7	Rechtsformen von Betrieben	471
2.7.1	Einzelunternehmung (Einzelkaufmann)	472
2.7.2	Offene Handelsgesellschaft (OHG)	473
2.7.3	Kommanditgesellschaft (KG)	474
2.7.4	Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)	476
2.7.5	Aktiengesellschaft (AG)	478
2.8	Vollmacht	479
2.8.1	Handlungsvollmacht	479
2.8.2	Prokura	480
2.9	Aufbauorganisation	482
2.10	Stellung des Betriebes am Markt	485
2.11	Kooperationsformen im Handel	486
3	Berufsausbildung	488
3.1	Ausbildungsplatzbörse	488
3.2	Berufsbildungsgesetz	488
3.3	Berufsausbildungsvertrag	489
3.4	Ausbildung im Betrieb	491
3.5	Ausbildung in der Schule	493
3.6	Sozialversicherung	494

3.7	Jugendarbeitsschutzgesetz	495
3.8	Jugend- und Auszubildendenvertretung	496
4	Personalwesen	497
4.1	Mitarbeiter und Mitarbeiterzufriedenheit	497
4.2	Personaleinsatz	498
4.3	Personalverwaltung	500
4.3.1	Personalauswahl und Einstellung von Mitarbeitern	500
4.3.2	Personalunterlagen	504
4.3.3	Personalentwicklung	505
4.3.4	Urlaub	505
4.3.5	Personalentlohnung (Entgeltabrechnung)	507
4.3.6	Kündigung und Kündigungsschutz	513
4.3.7	Personalentlassung	516
4.3.8	Personalkennzahlen	517
4.4	Arbeitsrecht	518
4.4.1	Grundlagen des Arbeitsvertrags	518
4.4.2	Einzelarbeitsvertrag	520
4.4.3	Betriebsvereinbarung	521
4.4.4	Tarifvertrag	521
4.4.5	Arbeitszeitregelungen	524
4.4.6	Arbeitsschutz im Krankheitsfall	527
4.4.7	Arbeitsschutzrechte für besondere Personengruppen	527
4.5	Sozialrecht	528
4.6	Mitbestimmung (Betriebsverfassungsgesetz)	533
5	Sicherheit und Gesundheitsschutz bei der Arbeit	538
5.1	Arbeitsschutz und Unfallverhütung	538
5.2	Verhalten bei Arbeitsunfällen	540
5.3	Brandschutz	541
6	Umweltschutz	542
6.1	Notwendigkeit des Umweltschutzes	542
6.2	Gesetzliche Bestimmungen	543
6.3	Umweltmanagement	545
7	Übungsaufgaben mit Lösungen	546
	Normbriefvorlage A4 (mit Standardinformationsblock)	564
	Kennzeichen und Symbole	565
	Bilanzgliederung nach § 266 HGB (Kapitalgesellschaften)	567
	Gliederung der Gewinn- und Verlustrechnung nach § 275 HGB (Kapitalgesellschaften)	
	Gesamtkostenverfahren	568
	Kontenplan für den Groß- und Außenhandel	569
	Stichwortverzeichnis	572