

Groß- und Außenhandelsmanagement Prüfungsvorbereitung

Warensortiment
Einkauf-Beschaffung

Verkauf

Marketing

Distribution
Arbeitsorganisation

Wirtschafts- und
Sozialkunde

Heinrich
Johannes Kehlen



Best.-Nr. 2602

Kaufmännische
Steuerung

Du hast Fragen, Anregungen oder Kritik zu diesem Produkt?
Das u-form Team und der Autor stehen dir gerne Rede und Antwort.
Einfach eine kurze E-Mail an
kehnen@kehnen.de
oder
feedback@u-form.de



ACHTUNG!

Sollte es für diese Auflage Aktualisierungen oder Änderungen geben, kannst du diese herunterladen unter

www.u-form.de/addons/2602-2023.pdf

Ist die Seite nicht verfügbar, so sind keine Änderungen eingestellt!

Titelblatt, Zeichnungen, Grafiken und Layout:
Barbara Kehnen Daten
www.kehnen.de

Herzlichen Dank für das präzise, aufmerksame Lektorat durch Frau Manuela Chrostek.

COPYRIGHT

u-form Verlag, Hermann Ullrich GmbH & Co. KG
Cronenberger Straße 58 · 42651 Solingen
Telefon 0212 22207-0 · Telefax 0212 22207-63
Internet: www.u-form.de · E-Mail: uform@u-form.de

Alle Rechte liegen beim Verlag bzw. sind der Verwertungsgesellschaft Wort, Untere Weidenstraße 5, 81543 München, Telefon 089 514120, zur treuhänderischen Wahrnehmung überlassen. Damit ist jegliche Verbreitung und Vervielfältigung dieses Werkes – durch welches Medium auch immer – untersagt.

Inhaltsverzeichnis

Warensortiment/Einkauf

Standort-Faktoren Großhandel	1	ABC-Analyse - Beispiel	14
Corporate Identity	2	Bedarfsdeckung	15
Haupt-, Zusatz-, Ergänzungs-Artikel	3	Beschaffungsplanung	16
Sortimente	4	Eigen- oder Fremdlager?	17
Lieferantensuche	5	Optimale Bestellmenge	18
Lieferantenbewertung	6	Optimale Bestellmenge – Grafik	19
Warenwirtschaftssystem	7	Kalkulationsschema Bezugskalkulation	20
Lager-Kennzahlen-Begriffe	8	Angebotsvergleich: Angebote	21
Lagerkennziffern am Beispiel	9	Angebotsvergleich: Berechnung	22
Lagern	10	Eingangskontrolle	23
Meldebestand aus Artikelstamblatt	11	Mängelarten	24
Lagerarbeiten	12	Mangelhafte Lieferung	25
ABC-Analyse	13		

Verkauf

Bonitätsprüfung	27	Erfüllungsort und Gerichtsstand	32
Annahmeverzug	28	Reklamationen	33
Lieferungsverzug	29	Ermittlung des Listen-Verkaufpreises	34
Zahlungsverzug	30	Ermittlung des Bezugspreises	35
Gewinn-Ermittlung	31		

Marketing

Marketingziele	37	Werbeplan	41
Marketing-Mix	38	Serviceleistungen	42
Marktforschung	39	Funktionen-Ziele-Vergleiche	43
Verkaufsförderung	40	Stichwortliste Marketing	44

Distribution/Arbeitsorganisation

Ein-Linien-Leitungssystem mit Stabstelle	45	Incoterms 2020 – Erläuterung	54
Brief – formales Muster	46	Dokumentenakkreditiv L/C (vereinfacht)	55
Handelsvertreter	47	Dokumentenakkreditiv	56
Reisender	48	Dokumenteninkasso D/P	57
Spediteur oder eigener Fuhrpark?	49	Vergleich D/P – L/C	58
Kommissionär	50	Risiken im Export	59
Stichworte Distribution	51	Stichwortliste Außenhandelsgeschäft 1	60
Exportrechnung	52	Stichwortliste Außenhandelsgeschäft 2	61
Incoterms 2020 – Grafik	53		

Wirtschafts- und Sozialkunde

BIP – NIP – Volkseinkommen	63	Franchising – Firmen-Leasing	85
Die Europäische Zentralbank (EZB)	64	(Kauf-)Vertrags-Arten	86
Geldmengenpolitik der EZB	65	Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)	87
Die EZB reguliert die Geldmenge	66	Verträge - Übersicht - Kurzerläuterung	88
Marktformen	67	Vollmachten	89
Marktgleichgewicht Nachfrager	68	Kartelle	90
Marktgleichgewicht Anbieter	69	Unternehmen im Vergleich	91
Berechnung des Gleichgewichtspreises	70	Betriebsrat – Aufgaben und Rechte	92
Käufer- und Verkäufermarkt	71	Jugend- und Auszubildenden-Vertretung	93
Verschiebungen der Nachfrage (gesamt)	72	Tarifauseinandersetzung	94
Vollkommener und unvollkommener Markt	73	Tarifverträge	95
Einfacher Wirtschaftskreislauf	74	Lohn- u. Einkommenssteuer (Grundlagen)	96
Wirtschaftskreislauf mit Bank und Staat	75	Lohn/Gehaltsabrechnung	97
Konjunkturzyklen	76	Sozialversicherung in Kürze	98
Erwerbswirtschaftliche Ziele	77	Interne o. externe Stellen-Ausschreibung?	99
Das ökonomische Prinzip	78	Personalunterlagen	100
Rechtsgeschäfte	79	Die Beurteilung von Mitarbeitern	101
(Fast) Alles zu Vertragsvoraussetzungen	80	Beurteilung von Leistungen	102
Wann beginnt ein Kaufvertrag?	81	Kündigungsregelungen	103
Anfrage und Angebot	82	Stichworte aus dem Bereich WISO 1	104
Lieferbedingungen Inland	83	Stichworte aus dem Bereich WISO 2	105
Verjährungsfristen	84		

Kaufmännische Steuerung

Kontoauszug buchen	107	Deckungsbeitrag bei Handelsware	121
Buchung einer Eingangsrechnung	108	Einstufige Deckungsbeitragsrechnung	122
Buchungssätze Eingangsrechnungen	109	Gewinn- und Verlustrechnung	123
Buchungssätze Ausgangsrechnungen	110	Produktivität-Wirtschaftlichkeit-	
Buchungssätze Abschreibungen	111	Rentabilitäten	124
Abgrenzungen am Jahresende	112	Finanzierungsarten	125
Abgrenzungen am Jahresende 2	113	Kreditfinanzierung	126
Abschreibungen (AfA)	114	Skonto lohnt (fast) immer	127
Bilanzauswertung 1	115	Ermittlung des Angebotpreises	128
Bilanzauswertung 2	116	Verkürzte Ermittlung des Angebotpreises	129
Bilanzauswertung 3	117	Inventur	130
Betriebsabrechnungsbogen	118	Stichworte KSK 1	131
Betriebsabrechnungsbogen - Rechnungen	119	Stichworte KSK 2	132
Jahresüberschuss - Rohergebnis -			
Cashflow	120		

Stichworte nach Alphabet

Haupt-, Zusatz-, Ergänzungs- Artikel (Angebote)

Viele Angebote ergänzen die Bedürfnisse nach einem Hauptartikel - und schaffen Umsatz

Vorteile für beide Seiten	Ergänzungsangebot	Zusatzangebot	Cross-Selling/Up-Selling
<p><i>Vorteile für den Verkäufer:</i></p> <ul style="list-style-type: none">▶ Umsatzsteigerungen für den Verkäufer▶ Häufig ‚vorteilhafter‘ kalkuliert▶ Hilfreich zur Kundenbindung, da diese Verkäufe dem Kunden ‚Bemühen‘ suggeriert▶ Dadurch kostenlose Werbung durch positive Mundpropaganda▶ Oft ‚leichter‘ zu verkaufen als der Hauptartikel <p><i>Vorteile für den Käufer:</i></p> <ul style="list-style-type: none">▶ Das Hauptprodukt wird noch einmal aufgewertet (Objektiv zur Kamera)▶ Das Hauptprodukt wird unabhängiger gemacht und dadurch nutzbarer (zweiter Akku für Handy)▶ Das Hauptprodukt funktioniert nur mit dem Ergänzungsprodukt (SD-Karte für die Digital-Kamera)▶ Unnötige Wege werden eingespart (Kaminchenstall und Futter)▶ Der Käufer erfährt durch den Verkäufer, dass er sich mit dem Wohlbefinden seines Kunden auseinandersetzt und ihn offensiv beraten hat.	<p>▶ Zu den <u>Ergänzungsangeboten</u> zählen Artikel, die zwingend für den Gebrauch des Hauptproduktes erforderlich sind.</p> <p>→ Ein Handy ist völlig unbrauchbar, wenn nicht auch eine SIM-Karte ergänzend gekauft wird (unabhängig von Vertrag oder Pay-Karte).</p> <p>→ Viele elektronische Geräte erfordern Batterien. Sollten die nicht bereits dem Hauptprodukt beigelegt sein, muss diese Ergänzung angeboten werden.</p> <p>→ Ein DVD-Brenngerät ohne beschreibbare DVDs ist Unsinn (und umgekehrt).</p>	<p>▶ Ein <u>Zusatzangebot</u> liegt dann vor, wenn der Verkäufer dem Kunden einen Artikel anbietet, der in direktem Zusammenhang mit dem Hauptartikel steht und den Kundennutzen steigert. Dieser Zusatzartikel ist nicht zwingend notwendig - aber sinnvoll.</p> <p>→ Zu einem Herren-Oberhemd ist es sinnvoll, auch eine neue Krawatte anzubieten - und zwar, bevor der Kunde schon wieder an der Kasse steht.</p> <p>→ Neue Damengarderobe lässt gern die Möglichkeit entstehen, auch die Unterwäsche, die Tasche und die Schuhe passend dazu zu erwerben.</p>	<p><u>Cross-Selling</u> ist eine Art des Zusatzverkaufs. Der Einzelhändler bietet dabei Artikel an, die gar nicht, oder nur indirekt in Verbindung zum Hauptprodukt stehen. So werden an Tankstellen Getränke, Blumen und Snacks angeboten, Lottoannahmestellen verkaufen vom Tabak bis zum Wein fast alles, Postagenturen ebenfalls. Kein Möbelhaus verzichtet mehr auf eine ‚Krimskrams‘-Abteilung. Baumärkte nehmen auch Bastelmärkte in ihr Programm.</p> <p>Dem Kunden wird in der Regel ein mittleres Produkt vorgelegt. <u>UP-Selling</u> bedeutet dann, den Kunden vom höherwertigen Produkt oder von einer größeren Menge zu überzeugen.</p>

Auswahlkriterien

- ▶ Preis
- ▶ Lieferbedingungen
- ▶ Lieferentfernung (D - Europa - Übersee?)
- ▶ Liefertermin (Flexibilität)
- ▶ Liefertreue
- ▶ Liefersicherheit/-zuverlässigkeit
- ▶ gelieferte Qualität
- ▶ Garantien
- ▶ Beratung
- ▶ Image
- ▶ Flexibilität bei Produktänderungen
- ▶ Innovationsfähigkeit
- ▶ Mindestabnahmemengen
- ▶ Abrufaufträge möglich?
- ▶ Rahmenverträge möglich?
- ▶ Gegengeschäfte - Kooperationen
- ▶ After-Sales-Service
- ▶ QS-zertifiziert?
- ▶ Öko-Ansprüche erfüllt?
- ▶

Bewertungsschema (Beispiel)

Kriterium	Lieferanten			
	maximal	A	B	C
Qualität	10	9	9	10
Preis	10	8	10	7
Zahlungsbedingungen	3	2	2	3
Lieferbedingungen	5	4	5	3
Zuverlässigkeit	7	6	5	7
Beratung	8	2	5	4
After-Sales-Service	6	6	5	6
Flexibilität	5	3	3	5
Zertifizierungen	6	3	6	6
Rahmenverträge	6	0	4	5
Image	4	3	4	4
Summen	70	46	58	60

ABC-Analyse - Beispiel

Die K&K GmbH & Co. KG analysiert anhand der Verkaufszahlen des letzten Jahres, welche Produkte besonders wichtige Teile des Wareneinsatzes sind (= A-Güter mit rund 80 %), welche Produkte die nächsten 15 % ausmachen (= B-Güter) und welche Produkte in die Gruppe fallen, die weniger als 5 % des Wertes ausmachen (= C-Güter). Die vorgegebenen Werte werden in schwarz, die errechneten Werte werden in rot notiert. Rundungen sollen auf eine Stelle nach dem Komma erfolgen.

Artikel-Nummer (1)	abgesetzte Menge (2)	% der gesamten abgesetzten Menge (3)	Einstandspreis/Stock in € (4)	Wareneinsatz (WE) in € (= abges. Menge * Preis) (5)	% vom gesamten WE (6)	Rangfolge (höchste % = 1 usw) (7)	A - B oder C? (8)
1418	444	18,2	44,00	19.536,00	6,3	4	B
1419	255	10,4	12,00	3.060,00	1,0	5	C
1420	999	40,9	1,50	1.498,50	0,5	6	C
1421	333	13,6	155,00	51.615,00	16,7	2	A
1422	222	9,1	111,00	24.642,00	8,0	3	B
1423	188	7,7	1.111,00	208.868,00	67,5	1	A
Summen	2.441	100,0		309.219,50	100,0		

1. Spalte (3): $444/2.441*100 = 18,2$ usw.

2. Spalte (5): Spalte (2) * Spalte (4) = $444 * 44 = 19.536$ usw.

3. Spalte (6): $19.536/309.219,50*100 = 6,3$ usw.

4. Spalte (7): Höchste % = $67,5 = 1$. Rang usw.

5. Spalte (8): Zuordnung A, B oder C

Wir verkaufen zwar nur 188 Stück von 1423, setzen aber hier am meisten Kapital ein. Deshalb werden die Verhandlungen um den Einstandspreis besonders intensiv geführt werden müssen. Zudem werden wir nicht zu viel davon auf Lager legen, sondern den Bestellrhythmus verkürzen, die Mengen nach unten anpassen und den Mindestbestand klein halten. Dafür müssen wir nicht so viel Wert auf die C-Güter legen, aber B-Güter fördern.

Mangelhafte Lieferung (Schlechtleistung)

Mängelarten

- **Sachmängel**
(Beschaffenheit, falsche Ver-
sprechungen, falsche Kenn-
zeichnungen, falsche Montage,
falsche Sache, zu geringe
Menge, neu ab 2022: digitale
Mängel, Inkompatibilität)
- **Rechtsmängel**
- **Erkennbarkeit**
 - offen
 - versteckt
 - arglistig verschwiegen

Pflichten des Käufers

- **zweiseitiger Handelskauf**
 - unverzüglich prüfen
(unverzüglich = ohne
schuldhaftes Verzögern)
 - unverzüglich rügen
(arglistig: 3 Jahre)
- **einseitiger Handelskauf**
 - prüfen und rügen innerhalb
von zwei Jahren

Rechte des Käufers

- **Nacherfüllung** (vorrangig)
 - Nachbesserung
 - Ersatzlieferung
- danach (nachrangig):
- **Rücktritt vom Vertrag**
 - **Minderung**
 - **Schadenersatz**

Besonderheiten:

Beim einseitigen Handelskauf gilt nach der Kaufvertragsrechtsreform 2022 in den ersten 12 Monaten die Beweislastumkehr (Verkäufer muss beweisen, dass Gut ok war). Nach dem Produkthaftungsgesetz haften die VK auch für Schäden an Personen und Sachen.

Bonitätsprüfung – Sicherung der Forderung

Infos über Bonitäten bei	Sicherungen	Erläuterung/Beispiel
<ol style="list-style-type: none"> 1. Bankauskunft 2. Auskunftfeien wie <ul style="list-style-type: none"> - Schufa - Creditreform - CRIF Bürgel 3. IHK 4. Handelskammern im Ausland 5. Behörden bei Exportunsicherheit 6. Ausländische Konsulate 7. Bankauskunft der Schuldnerbank (geht nur mit Zustimmung des Schuldners) 8. Internet - 'googlen' - Zeitungsberichte beachten! 	<ul style="list-style-type: none"> » Vorkasse » Bankbürgschaft » Akkreditiv » Eigentumsvorbehalt » Sicherungsübereignung » Pfandrecht » Bürgschaft » Abtretung/Zession » Versicherungen » Exportfactoring » Forfaitierung 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ gängige Methode beim Internethandel, gut bei Erstgeschäften, unsicheres Ausland ▶ Avalkredit, die Schuldner-Bank ist Bürge ▶ <i>siehe Dokumentenakkreditiv (eigene Seite)</i> ▶ einfacher ETV: Sache bleibt bis zur endgültigen Bezahlung Eigentum des G(läubigers) verlängerter ETV: Sache bleibt auch nach Weiterverkauf oder -verarbeitung Eigentum des G (Schuldner) wird Besitzer (z. B. Auto)[Maschine] - und kann damit fahren [produzieren], G wird Eigentümer (Brief bei der Bank)[Papiere bei der Bank] ▶ bei Immobilien: Hypotheken (gebunden an spezielle Forderung) und Grundschuld (ungebunden) - bei Mobilien übergibt der S dem G ein Pfand (z. B. Anteilpapiere an Dritten) ▶ Ausfallbürgschaft, so gut wie nie in der Wirtschaft ▶ selbstschuldnerische Bürgschaft - Bürge haftet wie der Schuldner, hat also keinen Anspruch darauf, dass der G erst zum S geht. Juristisch heißt das, der Bürge habe „keine Einrede zur Vorausklage“. ▶ Der S tritt Rechte wie z. B. Lebensversicherungen an den G ab. Bei der Zession tritt der S seine Forderungen an den G (Bank) ab. Weiß davon jeder, ist das eine offene Zession, sonst eine stille Zession. ▶ private Kreditausfallversicherungen oder auch staatliche (Hermes) bei besonderen Auslandsbeziehungen ▶ Verkauf der Forderung z. B. an die Bank, die nach entsprechenden Abschlägen auch das Risiko des Zahlungseingangs übernimmt ▶ Verkauf der Forderung wie oben, Länderranking treibt Zinsen nach oben und unten

Annahmeverzug (Nicht-Rechtzeitig-Aannahme) (vereinfacht)

Voraussetzungen	Folgen des Verzuges	Rechte des Verkäufers
<p>1. Käufer verweigert die Annahme</p> <ul style="list-style-type: none"> - er nimmt Ware nicht an, » die von ihm bestellt war, » zur rechten Zeit geliefert, <p>2. = Fälligkeit</p> <ul style="list-style-type: none"> » an den rechten Ort gebracht wurde » und keine Mängel aufweist <p>3. = tatsächliches Angebot der Lieferung</p> <p>Dabei ist ein Verschulden nicht erforderlich.</p>	<p>Der Verkäufer haftet nur noch für Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit, wenn an dem Kaufobjekt Schäden entstehen.</p>	<p>1. Auf Abnahme klagen (bei eigens für den Käufer produzierten oder schwer zu veräußernden Artikeln)</p> <p>2. Waren einlagern auf Kosten und Gefahr des Käufers</p> <p><i>Mit Nachfrist:</i></p> <p>3. Selbsthilfeverkauf</p> <ul style="list-style-type: none"> » durch freihändigen Verkauf (bei Börsen- oder Marktpreisen) » durch öffentliche Versteigerung bei beiden Mitteilung an den K über den Ort der Aufbewahrung, Androhung der Maßnahme und Nachfrist, Angabe über Termin und Ort des Verkaufs/Versteigerung » durch Notverkauf (bei leicht verderblichen Sachen - ohne Mitteilung) <p>4. Rücktritt vom Vertrag</p>

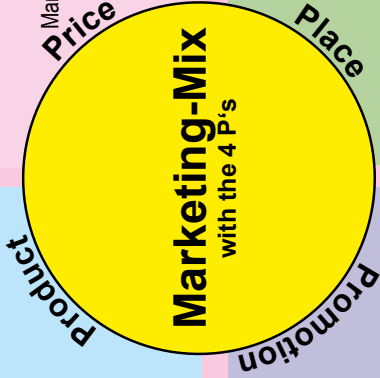
Produktpolitik

- P-Innovation (neu)
- P-Variation (Veränderung)
- P-Elimination (raus!)
- P-Differenzierung (z. B. jede Größe)
- P-Diversifikation (anderes, neues P)
- P-Gestaltung (Optik)
- Sortimentsgestaltung (tief/breit)
- Servicepolitik (After Sales)

Preispolitik

Preis-Politik = Kontrahierungspolitik

- Preisstrategie (hoch – niedrig)
- Abschöpfungs-Skimming-Strategie
- Marktgewinnungs-Penetrations-Strategie
- Preisdifferenzierung
 - zeitlich – räumlich – sachlich
 - Käuferschichten
 - Menge – Verwendung



- Werbung (wo, wann, wie, wen)
- Verkaufsförderung (Sales Promotion)
- Product-Placement (BMW in Krimi)
- Public Relations (für Unternehmen, nicht Produkt)
- Messen (IAW Köln ... und IHRE?)
- Directmarketing (anrufen, anschreiben, anfaxen)
- Couponsing (Punkte sammeln)

direkt: Verkaufsniederl. z. B. Outlet
persönl. Direktverkauf (Staubsauger)
Telefonverkauf – E-commerce

indirekt: zwei- oder dreistufig
Kommissionsverkauf
Franchising (Verkauf über „Lizenznehmer“)
Logistik (z. B. Spedition oder selbst)

Kommunikationspolitik

Distributionspolitik

Reisender (unselbstständig) ist weisungsgebunden als Angestellter seines Unternehmens

Pflichten

- ▶ vermitteln
- ▶ abschließen
- ▶ berichten
- ▶ abrechnen
- ▶ Kunden beurteilen
- ▶ Kunden pflegen
- ▶ Konkurrenz beobachten

rechnerischer Vergleich HV – Reisender

Beispiel: Ein Handelsvertreter (HV) erhält 4 % Provision, ein Reisender ein monatliches Fixum von 3.000,- Euro zusätzlich 1 % Provision. Ab wann ist der Reisende günstiger?

Ansatz: Kosten HV = Kosten Reisender

$$4\% U \text{ (vom Umsatz)} = 12 \cdot 3.000 + 1\% U \text{ (vom Umsatz)} / -1\% U$$

$$3\% U = 36.000 / : 3 \text{ (3/100), also } \cdot 100/3$$

$$U = 1.200.000$$

Antwort: Ab einem Umsatz von mehr als 1.200.000 Euro wird der R günstiger.



Rechte

- ▶ Fixum (Gehalt)
- ▶ evtl. Umsatzprovision
- ▶ Spesensatz
- ▶ Inkasso-Vollmacht
- ▶ alle sonstigen Rechte eines Angestellten (z.B. Urlaub, Lohnfortzahlung, Kündigungsschutz, tariflich vereinbarte Leistungen)

Einsatz: Wenn systematische Kundenbetreuung notwendig ist • wenn ein Produkt eingeführt ist • wenn ein fester Kundenstamm vorliegt • wenn man Wert legt auf ständige Schulung für Neuentwicklungen • wenn man über das Berichtswesen eine ständige Konkurrenz- und Marktbeobachtung anstrebt • wenn man engen Kontakt zu seinen Kunden halten will oder Beschwerden schon vor Ort abfangen kann

Spediteur oder eigener Fuhrpark (LKW)?

Vorteile eigener Fuhrpark (LKW)

- ▶ Flexibilität
- ▶ optimale Anpassung an Kundenbedürfnisse
- ▶ ständige Verfügbarkeit
- ▶ alle Daten bleiben firmenintern
- ▶ Lieferprioritäten können täglich neu entschieden werden
- ▶ Die Spedition muss viele Kunden betreuen, hat also ein ständiges Lieferprioritätsproblem
- ▶ Die Spedition muss Rücksicht auf Kunden für die Rückwegladung nehmen
- ▶ Wir behalten ein möglicherweise vorhandenes Fuhrpark Know-how
- ▶ Werbefläche automatisch

der rechnerische Vergleich erfolgt in Prüfungen immer über:

Kosten (eigen) = Kosten (fremd)

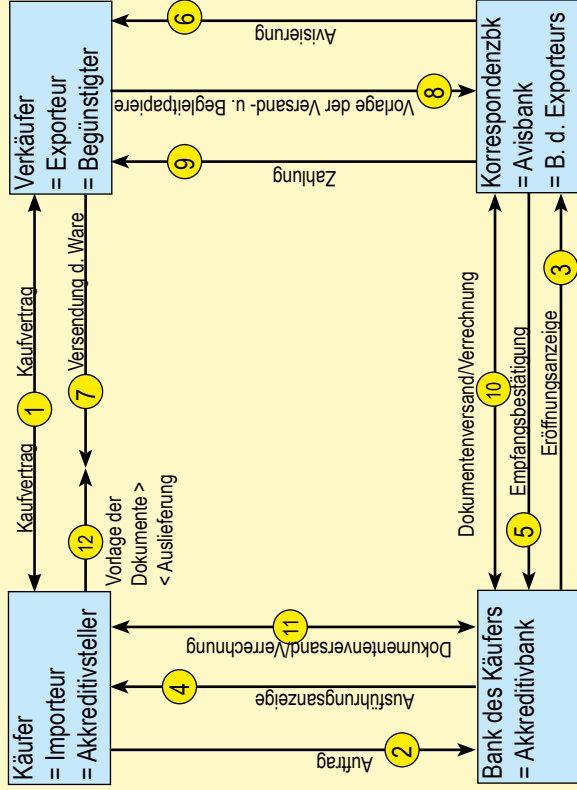
$$K_{\text{fix}} + K_{\text{variabel}} = K_{\text{fremd}}$$

Typische eigene FIXE Kosten	eigene VARIABLE Kosten:
Steuern (KFZ) Versicherungen kalkulatorische Zinsen kalkulatorische Abschreibung	Personalkosten direkt anteilige Verwaltungskosten Kraftstoff Reparaturkosten Inspektionskosten LKW-Maut Spesen der Fahrer
Beispielaufgabe	
fixe Kosten 30.600 € variable Kosten 1,50 €/km	Spediteur: Kosten 2,35 €/km
$K_{\text{fix}} + K_{\text{variabel}} = K_{\text{fremd}}$ $30.600 + 1,50 \cdot x = 2,35 \cdot x$ $30.600 = 0,85 \cdot x$ $x = \underline{36.000 \text{ [km]}}$	
→ ab hier eigener LKW preiswerter als der Spediteur	

Vorteile Spediteur

- ▶ Einkauf von logistischem und fuhrparkrelevantem Know-how
- ▶ schnelle Anpassung an Transport-Volumina
- ▶ Personalkosten und Personalrisiko werden auf den Spediteur verlagert
- ▶ Wartungs-, Hallen- und Er-satzfahrzeuggkosten werden auf die Spedition verlagert
- ▶ Eigene LKWs dürfen nur im Werksfernverkehr eingesetzt werden. Es dürfen nur Güter transportiert werden, die für das Unternehmen selbst bestimmt sind oder von dort stammen. Leertransporte (z. B. auf dem Rückweg) sind die Folge.

Dokumentenakkreditiv L/C (vereinfacht)



DA ist für beide Parteien sicher: Der K zahlt nur durch Absicherung mit Versanddokumenten, der V erhält sein Geld sicher bei unwiderruflichem, bestätigten A.

unwiderrufliches A: ist die Regel! Widerrufliche (Bank des Importeurs kann A. verändern) Akkreditive bieten kaum Sicherheit.

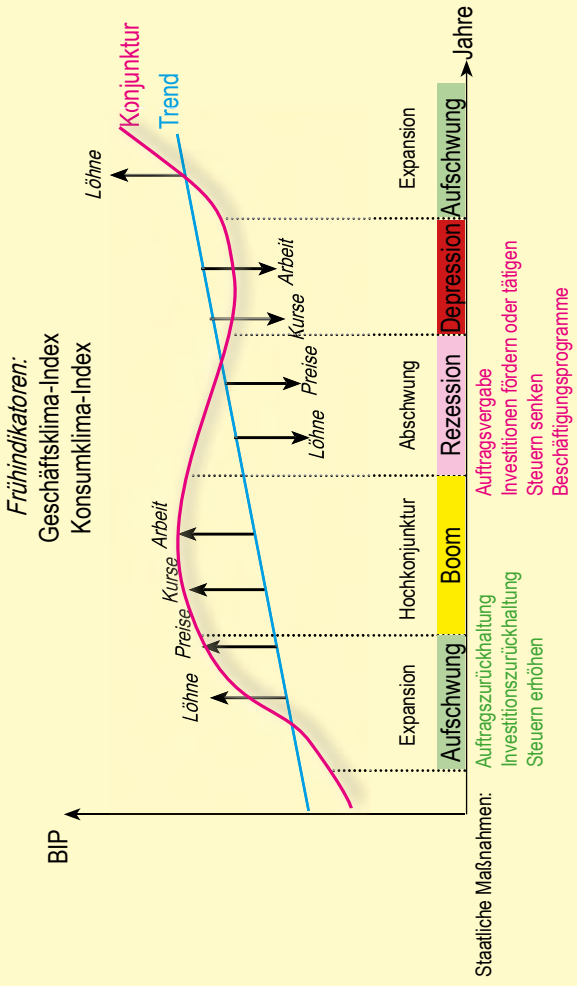
bestätigt/unbestätigt: bestätigt, wenn die 2. Bank zusätzlich die Zahlung garantiert = Regelfall

bestätigt: 2 Banken haften
unbestätigt: 1 Bank haftet

Marktformen

Anbieter	viele	wenige	einer
viele	<p>Polypol</p> <p>Beispiele: Wochenmarkt, Gebrauchtwagenmarkt, Supermarkt, Arbeitsmarkt</p>	<p>Nachfrageoligopol</p> <p>Großmolkereien ↔ Bauern</p>	<p>Nachfragemonopol</p> <p>olivfarbene Gefechtsunterwäsche ↔ Bundeswehr</p>
wenige	<p>Angebotsoligopol</p> <p>Beispiele: Nachrüstkatalysatoren, Dieselpartikelfilter</p>	<p>zweiseitiges Oligopol</p> <p>Kerosin von Shell, Aral, BP o.ä. ↔ Fluggesellschaften</p>	<p>beschränktes Nachfragemonopol</p> <p>öffentlicher Kanal ↔ Tiefbauer</p>
einer	<p>Angebotsmonopol</p> <p>Staatliche Arbeitslosenversicherung ↔ Arbeitslose</p>	<p>beschränktes Angebotsmonopol</p> <p>patentgeschütztes Medikament ↔ begrenzter Krankenkreis</p>	<p>zweiseitiges Monopol</p> <p>Panzer von Krauss-Maffei-Wegmann ↔ Bundesrepublik</p>

Konjunkturzyklen



Buchungssätze

Rund um Eingangsrechnungen

<p>FREMD AG</p>	<p>Kauf von Notebooks (Handelswaren) auf Ziel (s. Eingangsrechnung links)</p>	<p>Wareneingang (301) + Warenbezugskosten (302)* + Vorsteuer (140) an Verbindlichkeiten aLL (171)</p>
<p>.....</p> <p>.....</p>	<p>Wir begleichen diese Notebooks unter Skontoabzug (s. Eingangsrechnung)</p>	<p>Verbindlichkeiten aLL (171) an Kreditinstitute (131) Lieferantenskonti (308) an Vorsteuer (140)</p>
<p>Rechnung Notebooks</p> <p>5 x VISTA 200 (2342) à 444,- 3 x RAMBA 1 (3456) à 567,- 2 x ZAMBA 3 (6551) à 777,-</p> <p>gesamt I Fracht und Verpackung gesamt II Umsatzsteuer 19 % Rechnungsbetrag</p>	<p>Wir errechnen den skontierten Überweisungsbetrag (Skonto nur vom Warenwert)</p> <p>*Wir „kaufen“ das Verpackungsmaterial im Zuge der Warenlieferung</p> <p>*Wir „kaufen“ die Transportdienstleistung/Fracht im Zuge der Warenlieferung</p>	<p>5.475 * 0,98 = 5.365,50 + 25,00 = 5.390,50 * 1,19 = 6.414,70</p> <p>Warenbezugskosten (302) + Vorsteuer (140) an Verbindlichkeiten aLL (171)</p> <p>Warenbezugskosten (302) + Vorsteuer (140) an Verbindlichkeiten aLL (171)</p>

<p>FREMD AG</p>	<p>WIR-GmbH</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	<p>2.220,00 € 1.701,00 € 1.554,00 € 5.475,00 € 25,00 € 5.500,00 € 1.045,00 € 6.545,00 €</p>
------------------------	---	--

Merke: Immer, wenn wir eine Rechnung erhalten und nicht sofort überweisen, lautet der HABEN-Teil des BS: **an Verbindlichkeiten aLL (171)**. Erst, wenn diese Verbindlichkeiten bezahlt werden, stehen diese Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen im SOLL.

Zahlungsbedingungen:
10 Tage/2 % Skonto vom Warenwert; 30 Tage netto

Abschreibungen (AfA)

[AfA = Absetzung für Abnutzung (→ Bürokratendeutsch)]

Warum?	Bilanzielle Abschreibung (linear)	AfA geringwertiger Güter	kalkulatorische AfA
Jede Anlage verliert jedes Jahr an Wert. Das kann ein gleichbleibender Betrag sein (lineare AfA) oder ein anfangs hoher und dann fallender Betrag (degressive AfA). Auch unterschiedliche Abschreibungshöhen sind möglich bei der nach Leistung angelegten Abschreibung. Diese Wertminderung durch Nutzung, Verschleiß, neue Techniken oder außergewöhnliche Ereignisse wird durch die Abschreibung dargestellt. Dadurch mindert sich der Gewinn.	Die Anschaffungssumme (ohne USt) zuzüglich Fracht und Montage, aber abzüglich Skonto oder Rabatt wird gleichmäßig auf die AfA-Jahre verteilt. Die AfA-Tabellen erstellt das Finanzamt. Werden nur Teile eines Jahres betroffen, wird monatsgenau gerechnet. Beispiel: Solaranlage (AfA=10 J.) am 10.05.20xy Kaufpreis 30.000,- € - Rabatt (5%) 1.500,- € + Fracht 1.900,- € + Montage 8.000,- € abzuschreiben 38.400,- € Jahres-AfA = $38.400 / 10 = 3.840,- €$ p.a. 1. Jahr = $3.840 / 12$ mon = 320,- € p.m. $320,- \times 8$ mon = 2.560,- € im 1. Jahr	Solange die erworbenen Güter den Nettowert von 800,- € nicht überschreiten, können sie sofort auf ein Mal abgeschrieben werden. Sie können aber auch in einem Pool gesammelt werden (Beträge zwischen 250,- und 1.000,- €). Dieser Pool wird dann über fünf Jahre abgeschrieben, egal, ob einzelne Güter sonst eine höhere AfA-Vorgabe durch das Finanzamt haben. Unter 250,- € kann nur direkt abgeschrieben werden.	Mit den kalkulatorischen Abschreibungen will man von den starren Abschreibungskosten bewusst abweichen, um die Abschreibungen so zu gestalten, dass am Ende die Anlage zum Wiederbeschaffungswert finanziert werden kann. Zudem will man der tatsächlichen Abnutzung näher kommen, z.B. durch Abschreibung nach Leistung. Weil man anders abschreibt, spricht man bei den Kostendifferenzen von Anderskosten.
	Bilanzielle Abschreibung (degressiv)	Was spricht für lineare AfA?	andere kalkulatorische Kosten
	<i>Diese Methode war steuerrechtlich einige Jahre nicht zulässig, da sie jedoch als konjunkturfördernd gilt, wurde sie im Zuge des Corona-Steuerhilfegesetzes für die Jahre 2020 und 2021 wieder eingeführt. Man startet mit dem 2,5-Fachen des prozentualen linearen Satzes (max. 25 %) und im Folgejahr schreibt man den gleichen Prozentsatz vom REST-Wert ab.</i>	→ einfach zu rechnen → Anschaffungskosten \cdot Jahre → AfA / Jahr ist gleich hoch → gleiche Nutzung unterstellt	→ kalkulatorische Zinsen → kalkulatorischer Unternehmerlohn → kalkulatorische Wagnisse

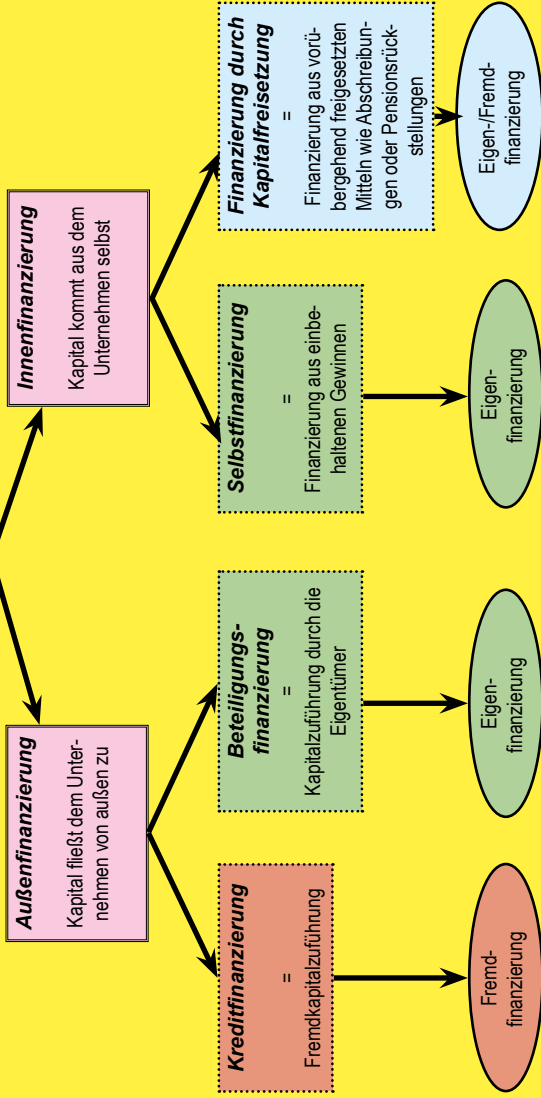
Betriebsabrechnungsbogen

Mehrstufig (Stufe 1 - Kostenarten verteilen auf drei Hauptkostenstellen + allgemeine Verwaltung, Stufe 2 - allg. Verwaltung verteilen nur noch auf die 3 Hauptkostenstellen)

Betriebsabrechnungsbogen III/2022

Kostenarten	Beträge (€) <i>vorgegeben</i>	Schlüssel <i>vorgegeben</i> Summe () errechnet	allg. Verwaltung tug €	Kühhilager €	Hauptkostenstellen		Freilager €
					Hochregallager €	Freilager €	
Löhne	222.000	1 1:7:1:1 (10)	2 22.200	3 155.400	22.200	22.200	22.200
Gehälter	333.333	6:3:2:2 (13)	153.846	76.923	51.282	51.282	51.282
Fuhrpark	444.444	1:9:1:1 (12)	37.037	333.333	37.037	37.037	37.037
Verwaltung	111.000	4:2:1:1 (08)	55.500	27.750	13.875	13.875	13.875
Versicherungen	88.880	1:6:2:2 (11)	8.080	48.480	16.160	16.160	16.160
kalkulatorische Zinsen	99.990	3:5:1:1 (10)	29.997	49.995	9.999	9.999	9.999
kalkulatorische Abschreibung	234.559	2:7:2:2 (13)	36.086	126.301	36.086	36.086	36.086
Σ (Summe) Gemeinkosten	4 1.534.206	5 342.746	5 342.746	818.182	186.639	186.639	186.639
+ Umlage allg. Verwaltung	5	5	5	5 195.855	5 97.927	5 97.927	5 48.964
= alle Gemeinkosten je Abteilung	6	6	6	6 1.014.037	284.566	284.566	235.603
+ Einzelkosten je Abteilung				3.456.063	1.234.567	1.234.567	1.112.697
= Gesamt-Abteilungskosten				7 4.470.100	1.519.133	1.519.133	1.348.300
Abteilungserlöse				4.888.900	1.788.333	1.788.333	1.555.500
Abteilungsergebnis				8 418.800	269.200	269.200	207.200
Gesamtergebnis				9 895.200			

Finanzierungsarten



Einige andere (moderne) Finanzierungsarten:

Factoring (Forderungsverkauf) - Leasing (Mieten von Anlagen) - Franchising (Übernahme von Know-how und Marketing) - Sale-Lease-Back-Verfahren (Verkauf der Anlagen und gleichzeitiges Anmieten dieser Anlagen)

ABC-Analyse	13, 14	Arbeitsvertrag	105	Betriebsergebnis	132	Chaos-System (Lager)	12
Abgrenzungen	112f	arglistig verschw. Mangel 24, 25	89	Betriebsrat	92	Chaoslager	10
Abmahnung	103	Artvollmacht	43	Betriebsverfassungsgesetz ..	92	Corporate Behaviour	2
Abschreibungen (AfA)	114	Aufgaben des Großhandels...	76	Beurteilung von Mitarbeitern	101	Corporate Image	2
abstrakter Schaden	29	Aufschwung	104	Beweislastumkehr	25, 84	Corporate Identity	2
abstrakt. Zahlungsversprech.	58	Ausbildungsende	47	Bewertung von Lieferanten...	6	Corporate Communication...	2
AfA-Satz	114	Ausgleichsanspruch	79	Bezugskalkulation	20ff	Corporate Design	2
After Sales	6	Auslobung	130	Bezugspreisberechnung	35	Couponing	38
After-Sales-Service	37, 38	Außenfinanzierung	27, 60	Bilanzauswertung	115f	Creditreform - Schufa	27
AG	91	Außenhandelskammer	96	BIP	63	Cross-Selling	3
AGBs	87	außerordentl. Belastungen ..	94	Bonitätsprüfung	27	D/P Dokumenteninkasso	57
AIDA	41	Aussperrung	118f	Boom	76	D/P ↔ L/C (Vergleich)	58
Akkreditiv	27	BAB-Betriebsabrechnung	27	Branchentarif	105	Darlehen	88
Akkreditiv ↔ Inkasso	58	Bankbürgschaft	30	Breites Sortiment	4	Deckungsbeitrag	121, 122
Aktive Rechnungsabgrenz...	112f	Basizins	15	Brief - formales Muster	46	Deckungsgrad	117
ALG1 nach der Lehre	104	Bedarfsdeckung	43	Brutto-(Netto)-Inlandsprodukt	63	Delkreder-Provision	47
Allg. Geschäftsbedingungen..	87	Benchmarking	16	Buchinventur	129	Depression	76
anfechtbare Verträge	80	Beschaffungsplanung	80	Buchungssätze Ausgang	110	Devisen	64
Anfrage und Angebot	82	beschr. Geschäftsfähigkeit ...	16	Buchungssätze Eingang	108f	Devisentermingeschäft	59
Angebotspreis	128, 129	Bestellkosten	15	Buchungssätze Kontoausz. ...	107	Dienstleistungspflicht	105
Annahmeverzug	28	Bestellpunkt-Verfahren	15	Budget (Werbung)	41	Dienstvertrag	88
Annuitätenkredit	132	Bestellrhythmus-Verfahren ...	15	Bürgschaft	27, 79	Directmarketing	38
Arbeitslosenversicherung	98	Beteiligungsfinanzierung	125	Cashflow	120	direkter Verkauf	38

Stichworte nach Alphabet

Stichworte nach Alphabet

Distributionspolitik.....	38	EZB.....	64	Geldmengenpolitik EZB.....	65	Handelsvertreter.....	47
Dokumentenakkreditiv L/C.....	55, 56	EZB Geldmengenpolitik.....	65	Genfer Schema.....	101	Handlungsvollmacht.....	89
Dokumenteninkasso D/P.....	57	EZB und Konjunktur.....	66	Gerichtsstand-Erfüllungsort.....	32	Hauptartikel.....	3
durchschn. Lagerbestand.....	8f	Factoring.....	27, 59, 125	Geschäftsfähig unter 18.....	104	Hemmung der Verjährung.....	84
durchschn. Lagerdauer.....	8f	Fälligkeit.....	30	Geschäftsfähigkeit.....	83	Höchstbestand.....	8
e.K., e.Kfm.....	91	Fazilitäten.....	64f	Geschäftsklima-Index.....	79	Höchstwertprinzip.....	131
eigener Fuhrpark-Spediteur.....	49	Festplatzlager.....	10	Geschäftsunfähigkeit.....	80	Homepage-Werbung.....	44
Eigenkapitalquote.....	117	Festplatzsystem.....	12	Gewinnermittlung.....	31	Homogene Güter.....	73
Eigenkapitalrentabilität.....	124	Finanzierungsarten.....	125	Gewinnmaximierung.....	37	Incoterms 2020.....	53, 54
Eigenlager-Fremdlager.....	17	Fixum.....	48	Gewinnspiele.....	40	indirekter Verkauf.....	38
Eigentümer wann.....	104	flaches Sortiment.....	4	Gewinn- u. Verlustrechn.....	123	Inflation - Deflation.....	65
Eigentumsvorbehalt.....	27	Forfaitierung.....	27, 59	Gewinnverteilung GmbH.....	104	Inkasso ↔ Akkreditiv.....	58
einfaches Zeugnis.....	101	Frachtführer.....	51	Gleichgewicht Markt (N).....	68	Innenfinanzierung.....	125
Eingangskontrolle.....	23	Franchising.....	38, 85, 125	Gleichgewicht Markt (A).....	69	Intensitäten (Bilanz).....	116
einseitige Rechtsgeschäfte.....	79	Freibetrag Lohnsteuer.....	98	Gleichgewichtspreis rechnen.....	70	Inventur-Inventar.....	130
einseitiger Handelskauf.....	25, 86	Fremdkapitalquote.....	117	Gleichgewichtspreis.....	68f	Jugend- u. Azubi-Vertretung.....	93
Emissionen.....	10	Fremdlager-Eigenlager.....	17	GmbH.....	91	Just In Time.....	15
Erfüllungsort-Gerichtsstand.....	32	fristlose Kündigung.....	103	Goldene Bilanzregel.....	131	Kalkulation Listenverkauf.....	128
Erfolgsrechnung.....	120	Frühindikatoren.....	76	Green Procurement.....	10	Kalkulationsfaktor.....	34, 129
Ergänzungsartikel.....	3	Fürsorgepflicht.....	105	Günstig - oder gut?.....	20	Kalkulationskartell.....	90
erwerbswirtschaftliche Ziele.....	77	Gebietskartell.....	90	Gutscheine.....	40	Kalkulationszuschlag.....	34, 129
Exportrechnung.....	52	Gefahrenübergang.....	32	Handelsregister A und B.....	91	Kapitalbindung.....	13
Exportrisiken.....	59	Gefahrstoffe.....	10	Handelsspanne.....	34, 129	Kartelle.....	90

Katalog - Kaufvertrag.....	104	Krankenversicherung.....	98	Lieferantenbewertung.....	6	Marktforschung.....	39
Kauf.....	79	Kredit für Skonto.....	127	Lieferantensuche.....	5	Markttransparenz.....	73
Käufer- und Verkäufermarkt ..	71	Kreditfinanzierung.....	125	Lieferbedingungen Inland.....	83	Matrix-Organisation.....	45
Kaufvertrag.....	88	Kundenrabatt.....	128	Lieferschein.....	12	Maximalprinzip.....	78
Kaufvertragsarten.....	86	Kundenskonto.....	128	Lieferungsverzug.....	18	Meldebestand.....	8, 11, 15
Kaufvertragsbeginn.....	81	Kündigungsregelungen.....	103	Liniensystem.....	45	Miete.....	79, 88
KG.....	91	Kündigungsschutz.....	103	Liquidität.....	116f	Mindestbestand.....	8, 11, 15
Klagesumme.....	32	kurzfrist. Preisuntergrenze..	121f	Listenverkaufspreis-Kalkula..	34	Mindestreserve.....	64f
Kommissionär.....	50	L/C Dokumentenakkreditiv	55,56	Lohn-Einkommenssteuer.....	96	Minimalprinzip.....	78
kommisionieren.....	12	L/C ↔ D/P (Vergleich).....	58	Lohnquote.....	63	Mitbestimmung BetrVG.....	92
Kommunikationspolitik.....	38	Lagerarbeiten.....	12	Maastricht.....	63	Monopol.....	67
Komplementärtgüter.....	72	Lagerarten.....	10	Mahnbescheid.....	32, 131	Mutterschutz.....	103
Kompletterung.....	37	Lageraufgaben.....	10	Mahnung.....	29	Nachfrageverschiebungen.....	72
Konjunkturmaßnahmen Staat	76	Lagerhalter.....	51	Mängelarten.....	24	Nachfrist.....	29
Konjunkturzyklen.....	76	Lagerhaltung.....	10	Mangelhafte Lieferung.....	25	nachrangige Rechte.....	25
konkreter Schaden.....	29	Lagerkennziffern.....	9	Mängelrüge.....	12	Neuerschuldung.....	63
Konkurrenzanalyse.....	39	Lagerkosten.....	16	Manteltarif.....	95, 105	Newsletter.....	42, 44
Konnossement.....	60	Lagerzinsen.....	9f	Marketing-Mix.....	38	Nicht-Rechtzeitig-Lieferung	29
Konsumentenrente.....	71	langfrist. Preisuntergrenze..	121f	Marketingziele.....	37	Niederwertprinzip.....	131
Konsumklima-Index.....	76	Leasing.....	85, 125	Marktanalyse.....	39	nichtige Verträge.....	80
Kontrahierungspolitik.....	38	Leasing-Service.....	42	Marktbeobachtung.....	39	Notverkauf.....	28
Konventionalstrafe.....	29	Leihe.....	88	Marktfaktor.....	1	Nutzwert-Analyse.....	1
Konzern.....	104	Leitungssystem.....	45	Marktformen.....	67	offene Mängel.....	24

Stichworte nach Alphabet

Stichworte nach Alphabet

Offenmarktgeschäft.....	64	Polypol.....	67	Rabattkartell.....	90	Schmales Sortiment.....	4
Offenmarktpolitik.....	65	Präferenzen.....	73	Rackjobbersystem.....	51	Schulung.....	40
OHG.....	91	Preisdifferenzierung.....	38	Rahmentarif.....	95, 105	schwebende Verträge.....	80
ökologische Beschaffung.....	10	Preiskartell.....	90	Rangfolge.....	13	Schwerbehindertenschutz... 103	
ökologische Ziele.....	77	Preispolitik.....	38	reales - nominales BIP.....	63	Sekundärforschung.....	39
ökologischer Kreislauf.....	10	Preissteigerungen warum?..	105	Rechtsgeschäfte.....	79	Selbstfinanzierung.....	125
ökonomische Ziele.....	77	Primärforschung.....	39	Rechtsmängel.....	25	Selbsthilfeverkauf.....	28
Ökonomisches Prinzip.....	78	Product-Placement.....	38	Recycling.....	77, 105	Serviceleistungen.....	42
Oligopol.....	67	Produktdifferenzierung.....	38	Refinanzierung.....	65	Servicepolitik.....	38
Online-Banking.....	131	Produktdiversifikation.....	38	Reisender.....	48	Sicherung von Forderungen.. 27	
Online-Verkauf.....	44	Produktelimination.....	38	Reisender-Handelsvertreter..	48	Sicherungsübereignung.. 27, 126	
optimale Bestellmenge.... 18, 19		Produkttaufungsgesetz.....	25	Reklamationen.....	33	Skimmingstrategie.....	38
optimaler Lagerbestand.....	8	Produktinnovation.....	38	Rentenversicherung.....	98	Skonto-Kredit.....	127
Pacht.....	88	Produktionskartell.....	90	Reparaturservice.....	42	Skontoberechnung.....	127
Panelforschung.....	39	Produktpolitik.....	38	Rezession.....	76	SMART-Methode.....	43
Passive Rechnungsabgrenz. 112		Produktvariation.....	38	Risikoabsicherung Export.....	59	Sonstige Forderungen.....	112f
Penetrationsstrategie.....	38	Produktvorführungen.....	42	Rückwärtskalkulation Bezug. 35		Sonstige Verbindlichk..... 112f	
permanente Inventur.....	130	Produzentenrente.....	71	Sachmängel.....	25	Sonderausgaben.....	96
Personalakte.....	100	Prokura.....	89	Sale-Lease-Back.....	125	Sortiment.....	4, 38
Personalbeurteilungen.....	101	Public Relations.....	37, 38	Sales Promotion.....	38	Soziale Ziele.....	77
Personalunterlagen.....	100	QS-System.....	44	Schadenersatz..... 25, 29, 30		Sozialversicherung.....	98
Pfandrecht.....	27	qualifiziertes Zeugnis.....	101	Schenkung.....	79	Sparten-Organisation.....	45
Pflegeversicherung.....	98	Rabattaktionen.....	40	Schlechtleistung.....	25	Spediteur.....	51

Spediteur vs. eig. Fuhrpark ... 49	un-widerprüfliches Akkreditiv ... 55	Volkseinkommen 63	Zinsen bei Verzug 30
Spezialvollmacht 89	Unfallversicherung 98	Vollkommener Markt 73	Zusatzartikel 3
Sponsoring 2	Unterbrechung d. Verjährung 84	Vollmachten 89	zweiseitige Rechtsgeschäfte . 79
Stabstelle 45	Unternehmen im Vergleich 91	vorrangige Rechte 25	zweiseitiger Handelskauf. 25, 86
Ständige Lieferanten 5	Unvollkommener Markt 73	Wareneinsatz 8, 9	
Standortfaktor 1	Up-Selling 3	Warenproben 40	
Streik 94	Urabstimmung 94	Warenwirtschaftssystem 7	
Substitutionsgüter 72	Urlaubsanspruch 105	Wechselnde Lieferanten 5	
Tarifauseinandersetzungen ... 94	Verjährungsfristen 84	Werbemittel 41	
Tarifverträge 95	Verkauf unter Selbstkosten.. 105	Werbeplan 41	
Testament 79	Verkäufer- und Käufermarkt.. 71	Werbeträger 41	
Tiefes Sortiment 4	Verkäuferverhalten 40	Werbung 38, 40	
Tracking-System 44	Verkaufsförderung 40	Werbungskosten 96	
Transferzahlungen 105	Verkehrsfaktor 1	Werkvertrag 79, 86, 88	
Transportdokumente 60	Verpackungsservice 42	Wettbewerbsverbot 47	
übereinst. Willenserkl. 79, 81, 86	Verschiebungen d. Nachfrage 72	Wirtschaftskreislauf einfach ... 74	
Umrechnungen von und in € . 60	Verschulden 29	WI-kreislauf mit St + Bk 75	
Umsatzbeteiligung 40	Versteckte Mängel 24	Zahlungsverzug 30	
Umsatzmaximierung 37	Versteigerung 28	Zertifizierung 6	
Umsatzprovision 48	Verträge - Auswahl 88	Zession 27	
Umschlagshäufigkeit 8, 9	Vertragsvoraussetzungen 80	Zielgebiet 41	
un-bestätigtes Akkreditiv 55	Vertriebskartell 90	Zielgruppe 41	