



Lösungen

Arbeitskreis J. Müller

Kompetenz Wirtschaft Industrie Band 2

Schwerpunkt Betriebswirtschaft
Schwerpunkt Steuerung und Kontrolle
Schwerpunkt Gesamtwirtschaft

5. Auflage 2016



FACHBUCHREIHE
für wirtschaftliche Bildung

Kompetenz Wirtschaft Industrie

Lösungen zum Lehrbuch

Band 2

Verfasst von Lehrern
des kaufmännisch-beruflichen Schulwesens

Lektorat: Jürgen Müller, 79112 Freiburg i. Br.

5. Auflage

VERLAG EUROPA-LEHRMITTEL
Nourney, Vollmer GmbH & Co. KG
Düsselberger Straße 23
42781 Haan-Gruiten

Europa-Nr.: 97774



Mitarbeiter des Arbeitskreises

Felsch, Stefan	Studienrat	Freiburg i. Br.
Frühbauer, Raimund	Oberstudiendirektor	Wangen i. Allg.
Krohn, Johannes	Studienrat	Freiburg i. Br.
Kurtenbach, Stefan	Studiendirektor	Bad Saulgau
Müller, Jürgen	Studiendirektor	Freiburg i. Br.
Rupp, Martin	Oberstudienrat	Reutlingen

Leitung des Arbeitskreises und Lektorat

Jürgen Müller, Im Kapellenacker 4a, 79112 Freiburg i. Br.

5. Auflage 2016

Druck 5 4 3 2 1

ISBN 978-3-8085-9145-1

Alle Drucke derselben Auflage sind parallel einsetzbar, da sie bis auf die Behebung von Druckfehlern untereinander unverändert sind.

Alle Rechte vorbehalten. Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der gesetzlich geregelten Fälle muss vom Verlag schriftlich genehmigt werden.

© 2016 by Verlag Europa-Lehrmittel, Nourney, Vollmer GmbH & Co. KG, 42781 Haan-Gruiten
<http://www.europa-lehrmittel.de>

Umschlag, Satz: Satz+Layout Werkstatt Kluth GmbH, 50374 Erftstadt

Umschlagkonzept: tiff.any GmbH, 10999 Berlin

Umschlagfoto: © Tiberius Gracchus – Fotolia.com

Vorwort

Das Buch »**Kompetenz Wirtschaft Industrie Band 2 – Lösungen**« enthält die **Lösungen** zu den Aufgaben, die im **Lehrbuch »Kompetenz Wirtschaft Industrie, Band 2«** abgedruckt sind.

Das Lösungsbuch dient der **Lernzielsicherung** und der **Lernerfolgskontrolle**. Es eignet sich sowohl zur **Anwendung, Erweiterung und Vertiefung der** im Lehrbuch erworbenen **Kenntnisse** als auch zur **Prüfungsvorbereitung**.

Der **inhaltliche Aufbau** entspricht der Gliederung nach Lernfeldern für die Schwerpunkte Betriebswirtschaft und Steuerung und Kontrolle sowie nach Kompetenzbereichen für den Schwerpunkt Gesamtwirtschaft des Lehrplanes für Baden-Württemberg. **Die Seitenangaben am Rande** der Lösungstexte beziehen sich auf das Lehrbuch.

Das Lösungsbuch gilt **ab der 5. Auflage des Lehrbuches**. Es enthält die gesetzlichen Rahmenbedingungen und das statistische **Zahlenmaterial bis Frühjahr 2016**.

Ihr Feedback ist uns wichtig.

Ihre Anmerkungen, Hinweise und Verbesserungsvorschläge zu diesem Buch nehmen wir gerne auf – schreiben Sie uns unter lektorat@europa-lehrmittel.de.

Die Verfasser

Rottenburg, Mai 2016

Wichtiger Hinweis:

In diesem Buch finden sich Verweise/Links auf Internetseiten. Für die Inhalte auf diesen Seiten sind ausschließlich die Betreiber verantwortlich, weshalb eine Haftung ausgeschlossen wird. Für den Fall, dass Sie auf den angegebenen Internetseiten auf illegale und anstößige Inhalte treffen, bitten wir Sie, uns unter info@europa-lehrmittel.de davon in Kenntnis zu setzen, damit wir beim Nachdruck dieses Buches den entsprechenden Link entfernen können.

Lernfeld 3: Beschaffungsprozesse planen, steuern und kontrollieren

23/1

- Adressbücher: Branchenadressbücher, auch als CD-ROM/DVD, Branchenverzeichnisse der Telefonbücher (Gelbe Seiten), Telefaxverzeichnisse;
- Bezugsquellenübersichten, Lieferantenverzeichnisse der Industrie- und Handelskammern;
- Adressenverlage: Adresslisten, fertige Adressen;
- Fachzeitschriften: Anzeigenteil;
- CD-ROM/DVD: Produktinformationen von Lieferanten;
- Internet (www): Präsentationen von Produkt- und Sortimentsangeboten durch Lieferanten;
- Messen, Ausstellungen;
- Marktforschungsinstitute;
- Geschäftsfreunde, Banken, Auskunftsteien;
- Werbebriefe, Angebote, Prospekte, Kataloge;
- Berichte von Handlungsreisenden und Handelsvertretern.

23/2

- Man kann sich persönlich und unmittelbar vor Ort informieren,
- Einblicke in den Betrieb gewinnen,
- Gelegenheit zur Schaffung persönlicher Kontakte erhalten.

23/3

- Lieferantenadresse (Anschrift, Postleitzahl, Ort, Straße),
- Telefonnummer, Telefax, E-Mail-Adresse, Internet-Adresse,
- Artikelstammsatz (Artikelnummer, Bezeichnung, Angebotsdatum),
- Einzelpreis,
- Lieferungs- und Zahlungsbedingungen,
- Erfahrungen.

23/4

Gegengeschäfte, langjährige Geschäftsbeziehungen, Zuverlässigkeit bei früheren Lieferungen, flexibles Verhalten bei Mängelrügen (Kulanz).

23/5

- a) – Eine bessere Marktübersicht schafft mehr Einsicht in die Preise und die Qualität anderer Anbieter,
 - bessere Verhandlungsposition gegenüber inländischen Anbietern,
 - Kennenlernen neuer Produkte (neues Design und neue Technologien).
- b) Risiken bei
 - Transporten,
 - Wechselkursen,
 - Qualität,
 - unterschiedlichen politischen Systemen,
 - unterschiedlichen Rechtsauffassungen.

23/6

B2B ist der elektronische Handel und Informationsaustausch zwischen Unternehmen. B2C ist der elektronische Handel zwischen Unternehmen und Endverbrauchern.

23/7

Schülerabhängige Lösungen. Strukturierung der gefundenen Ergebnisse nach der **Ausrichtung** (horizontal oder vertikal), nach der **Teilnehmerzahl** (offen oder geschlossen bzw. öffentlich oder privat) oder nach der **Datenhaltung** (zentral oder dezentral) von virtuellen Marktplätzen. Eine weitere Unterscheidungsmöglichkeit ist die Preisfindung durch Auktionen, durch direkte Preisverhandlungen oder durch elektronische Kataloge mit den dazugehörigen Daten.

23/8

Hilfsmittel der Preisplanung bei der Beschaffung mit dem Ziel, besondere Sorgfalt auf den Einkauf häufig benötigter und zugleich teurer Materialien/Fertigteile legen zu können.

	A	B	C	D	E	F	G
1	ABC-Analyse bei Beschaffungsgütern*						
	Artikel-Nr.	Bezugspreis je Einheit (in EUR)	Menge (in Stück)	Wert (in EUR)	Wert (in %)	kumulierter Wert (in %)	Wertklassenzuordnung: A, B oder C
2							
3	2	33,00	10.000	330.000,00	47,24	47,24	A
4	1	90,00	2.000	180.000,00	25,77	73,00	B
5	5	777,00	100	77.700,00	11,12	84,13	B
6	3	10,50	5.000	52.500,00	7,52	91,64	B
7	6	24,00	1.500	36.000,00	5,15	96,79	C
8	4	11,20	2.000	22.400,00	3,21	100,00	C
9	Summe		20.600	698.600,00	100,00		

* rundungsbedingte Abweichungen

Die ABC-Analyse weist ein A-Gut (Artikel-Nr. 2), drei B-Güter (Artikel-Nr. 1, 5 und 3), die beiden restlichen Artikel (Artikel-Nr. 6 und 4) als C-Güter aus. Es ist deshalb bei der Beschaffung ein besonderer Wert auf das A-Gut (Artikel-Nr. 2) zu legen, um keine unnötigen Kosten entstehen zu lassen bzw. um Kosten einsparen zu können. Die restlichen Artikel weisen relativ geringe Wertanteile aus und können somit eher vernachlässigt werden. Die Artikel-Nr. 1 wird zwar nur als B-Gut ausgewiesen, hier sollte aber nochmals aufgrund des doch hohen Wertanteils geprüft werden, ob es sich nicht eher um ein A-Gut handelt.

24/10

a)	Teile	Verbrauchswert in EUR	Wertanteil in %	kumulierter Wertanteil in %	Rang
	Klebstoff (10-kg-Eimer)	175,00	0,68	0,68	C
	Elektromotoren	10.000,00	39,02	39,70	A
	Beschläge	1.597,50	6,23	45,93	B
	Lamellen	9.375,00	36,58	82,51	A
	Scharniere	56,25	0,22	82,73	C
	Schienen	2.250,00	8,78	91,51	B
	Abdeckblech (m ²)	2.175,00	8,49	100,00	B
	Summen	25.628,75	100,00		

Hinweis: Bei Anwendung eines Tabellenkalkulationsprogrammes sollte vor der Kumulierung zunächst nach Wertanteil in % absteigend sortiert werden.

- b) Die Fenestra GmbH erstellt eine ABC-Analyse, um die Höhe der Verbrauchswerte der verschiedenen Güter zu ermitteln.
- c) Sie kann daraus z. B. folgern, dass bei der Beschaffung den A-Gütern (Elektromotoren und Lamellen) besondere Beachtung geschenkt werden muss, d. h., hier sollte der genaue Bedarf ermittelt und ein gründlicher Angebotsvergleich durchgeführt werden.

24/11

- a) Bestellrhythmusverfahren: Es wird in bestimmten, genau festgelegten Zeitabständen bestellt, z. B. monatlich, vierteljährlich.
- Bestellpunktverfahren: Es muss bestellt werden, wenn der Meldebestand (Bestellpunkt) erreicht ist.
- b) Meldebestand = Sicherheitsbestand + (Beschaffungszeit · Durchschnittsverbrauch/Tag)
 = 900 Stück + (6 Tage · 75 Stück/Tag)
 = 900 Stück + 450 Stück
 = 1.350 Stück

- c) Da der Verbrauch an Monitorgehäusen nicht gleichmäßig verläuft, wird beim Bestellrhythmusverfahren häufig zu früh bestellt. Das hat zur Folge, dass zu hohe Lagerbestände geführt werden. Wird erst bei Erreichen des Meldebestandes bestellt, können die Kosten, die durch zu hohe Lagerbestände verursacht werden, vermieden werden.
- d) Lagerbestand am Fabrikkalendertag 178 = 2.700 Stück
 – Abgang (FKT 179) = 150 Stück
 Lagerbestand am Fabrikkalendertag 179 = 2.550 Stück
 – Abgang (FKT 180) = 140 Stück
 Lagerbestand am Fabrikkalendertag 180 = 2.410 Stück

25/12

- *Meldebestand* ist der Bestand, bei dem neue Materialien/Fremdbauteile bestellt werden. Meldebestand = (durchschnittlicher Tagesverbrauch · Lieferzeit) + Mindestbestand.
- *Mindestbestand* ist die eiserne Reserve, die im Normalfall nie unterschritten werden sollte, um stets lieferbereit zu sein.

25/13

- a) *Bestellmengen > Bedarfsmengen*: günstiger Einkaufspreis, Tendenz zum Preisanstieg.
 b) *Bestellmengen < Bedarfsmengen*: hoher Einkaufspreis, Tendenz zur Preissenkung.

25/14

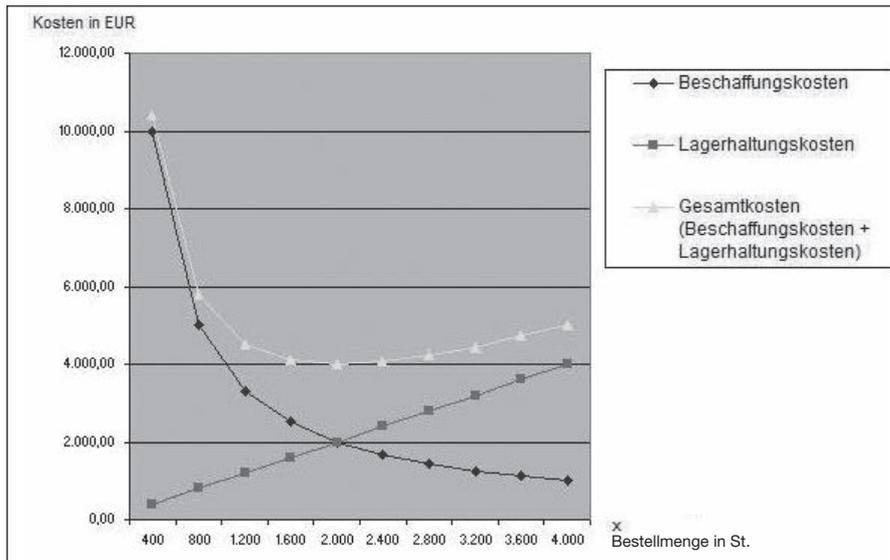
a)

	A	B	C	D	E
1	Jahresbedarf (M)			100.000 Stück	
2	Beschaffungskosten (Bk), je Bestellvorgang			40,00 EUR	
3	Einstandspreis je Stück (p)			12,50 EUR	
4	Lagerhaltungskostensatz (Lks)			16 %	
5					
6	Bestellmenge in Stück	Bestellvorgänge	Beschaffungskosten in EUR	Lagerhaltungskosten in EUR	Beschaffungs- und Lagerhaltungskosten in EUR
7	x	M/x	M/x * Bk	x/2 * p * Lks/100	Spalte C + D
8	400	250	10.000,00	400,00	10.400,00
9	800	125	5.000,00	800,00	5.800,00
10	1.200	83	3.320,00	1.200,00	4.520,00
11	1.600	63	2.520,00	1.600,00	4.120,00
12	2.000	50	2.000,00	2.000,00	4.000,00
13	2.400	42	1.680,00	2.400,00	4.080,00
14	2.800	36	1.440,00	2.800,00	4.240,00
15	3.200	31	1.240,00	3.200,00	4.440,00
16	3.600	28	1.120,00	3.600,00	4.720,00
17	4.000	25	1.000,00	4.000,00	5.000,00

Ergebnis: Die optimale Bestellmenge liegt bei 2.000 Stück

- b) Ursachen für die Mehrkosten
- bei *höheren* Bestellmengen: Die Steigerung der Lagerhaltungskosten ist höher als die Einsparung der Beschaffungskosten.
 - bei *niedrigeren* Bestellmengen: Der Anstieg der Beschaffungskosten ist höher als die Einsparung der Lagerhaltungskosten.

c)



d) – Optimale Bestellmenge bei Jahresbedarf **110.000 Stück**:

	A	B	C	D	E
1	Jahresbedarf (M)			110.000 Stück	
2	Beschaffungskosten (Bk), je Bestellvorgang			40,00 EUR	
3	Einstandspreis je Stück (p)			12,50 EUR	
4	Lagerhaltungskostensatz (Lks)			16 %	
5					
6	Bestellmenge in Stück	Bestellvorgänge	Beschaffungskosten in EUR	Lagerhaltungskosten in EUR	Beschaffungs- und Lagerhaltungskosten in EUR
7	x	M/x	M/x * Bk	x/2 * p * Lks/100	Spalte C + D
8	1.900	58	2.320,00	1.900,00	4.220,00
9	2.000	55	2.200,00	2.000,00	4.200,00
10	2.100	52	2.080,00	2.100,00	4.180,00
11	2.200	50	2.000,00	2.200,00	4.200,00

Ergebnis: Die optimale Bestellmenge erhöht sich auf 2.100 Stück.

Begründung: Ein höherer Jahresbedarf würde bei gleichbleibender Bestellmenge mehr Beschaffungsvorgänge auslösen. Dadurch würden die Beschaffungskosten sprunghaft ansteigen.

– Optimale Bestellmenge bei **Einstandspreis 11,25 EUR**:

	A	B	C	D	E
1	Jahresbedarf (M)			100.000 Stück	
2	Beschaffungskosten (Bk), je Bestellvorgang			40,00 EUR	
3	Einstandspreis je Stück (p)			11,25 EUR	
4	Lagerhaltungskostensatz (Lks)			16 %	
5					
6	Bestellmenge in Stück	Bestellvorgänge	Beschaffungskosten in EUR	Lagerhaltungskosten in EUR	Beschaffungs- und Lagerhaltungskosten in EUR
7	x	M/x	M/x * Bk	x/2 * p * Lks/100	Spalte C + D
8	2.100	48	1.920,00	1.890,00	3.810,00
9	2.200	45	1.800,00	1.980,00	3.780,00
10	2.300	43	1.720,00	2.070,00	3.790,00

Ergebnis: Die optimale Bestellmenge erhöht sich auf 2.200 Stück.

Begründung: Ein niedrigerer Einstandspreis vermindert die Lagerhaltungskosten. Durch höhere Bestellmengen lässt sich die Anzahl der Bestellvorgänge und damit auch der Anteil der Bestellvorgänge und damit auch der Anteil an den Beschaffungskosten vermindern.

– Optimale Bestellmenge bei **bestellfixen Kosten von 55,00 EUR:**

	A	B	C	D	E
1	Jahresbedarf (M)			100.000 Stück	
2	Beschaffungskosten (Bk), je Bestellvorgang			55,00 EUR	
3	Einstandspreis je Stück (p)			12,50 EUR	
4	Lagerhaltungskostensatz (Lks)			16 %	
5					
6	Bestellmenge in Stück	Bestellvorgänge	Beschaffungskosten in EUR	Lagerhaltungskosten in EUR	Beschaffungs- und Lagerhaltungskosten in EUR
7	x	M/x	M/x * Bk	x/2 * p * Lks/100	Spalte C + D
8	2.200	45	2.475,00	2.200,00	4.675,00
9	2.300	43	2.365,00	2.300,00	4.665,00
10	2.400	42	2.310,00	2.400,00	4.710,00

Ergebnis: Die optimale Bestellmenge erhöht sich auf 2.300 Stück.

Begründung: Höhere bestellfixe Kosten erfordern einen Ausgleich durch eine geringere Zahl von Bestellvorgängen bei jeweils größeren Bestellmengen.

– Optimale Bestellmenge bei einem **Lagerhaltungskostensatz von 20 %:**

	A	B	C	D	E
1	Jahresbedarf (M)			100.000 Stück	
2	Beschaffungskosten (Bk), je Bestellvorgang			40,00 EUR	
3	Einstandspreis je Stück (p)			12,50 EUR	
4	Lagerhaltungskostensatz (Lks)			20 %	
5					
6	Bestellmenge in Stück	Bestellvorgänge	Beschaffungskosten in EUR	Lagerhaltungskosten in EUR	Beschaffungs- und Lagerhaltungskosten in EUR
7	x	M/x	M/x * Bk	x/2 * p * Lks/100	Spalte C + D
8	1.600	63	2.520,00	2.000,00	4.520,00
9	1.700	59	2.360,00	2.125,00	4.485,00
10	1.800	56	2.240,00	2.250,00	4.490,00

Ergebnis: Die optimale Bestellmenge vermindert sich auf 1.700 Stück.

Begründung: Bei höheren Lagerhaltungskosten muss der Lagerbestand verringert werden, d. h., es müssen die jeweiligen Bestellmengen und damit die Lagerzugänge kleiner gehalten werden.

28/1

- Einsparung von unnötigen Lagerhaltungskosten und Vermeidung eines hohen Lagerrisikos.
- Kauf auf Abruf, fertigungssynchrone Anlieferung.
- Fertigungssynchrone Anlieferung (*Just-In-Time*) ist mit dem Risiko der Produktionsstockung und Lieferungsverzögerung verbunden, falls Verkehrsstockungen und Witterungsbehinderungen eintreten. Deshalb sind ausreichende Sicherheitsbestände unabdingbar.

28/2

- Vorzeitige Anlieferung:* Sie beansprucht Lagerraum, Lagerpflege und somit Lagerhaltungskosten.
- Verspätete Anlieferung:* Sie verhindert den rechtzeitigen Fertigungsbeginn. Dadurch entsteht in der Produktion ein Leerlauf. Die Lieferbereitschaft ist gefährdet.

28/3

- Lagerhaltung bei *einzel(auftragsbezogener) Beschaffung:* Wenn das Material ständig lieferbar ist, erübrigt sich die Lagerhaltung.

- b) Lagerhaltung bei *Vorratsbeschaffung*: Umfangreiche Lagerhaltung; ist der Regelfall der Materialbeschaffung.
- c) Lagerhaltung bei *Just-In-Time-Beschaffung* bzw. bei *Delivery on demand*: Die Lagerhaltung für den fortlaufenden Materialbedarf entfällt. Der Lieferant trägt das Risiko, ständig lieferbereit zu sein. Eventuelle Sicherheitsbestände sind jedoch sinnvoll.

28/4 Voraussetzungen für

- a) *Just-In-Time-Beschaffung*: Absolute Zuverlässigkeit des Lieferanten. Starke Marktstellung der Unternehmen gegenüber dem Lieferanten.
- b) *Einzelbeschaffung*: Unregelmäßige Bestellungen entsprechend der Auftragslage setzen eigene Lagervorräte oder sofortige Lieferbarkeit voraus.
- c) *Vorratsbeschaffung*: Möglichkeit einer umfangreichen Lagerhaltung (Lagerraum und Lagerorganisation).
- d) *Delivery on demand*: siehe a)
Online-Dienst muss ständig erreichbar sein.

31/1 c) Weil der Lieferant mindere Qualität anbietet.

31/2 a) – Schlechtes Image des Lieferanten,

- schlechtere Qualität,
- Lieferprobleme (z.B. mangelnde Zuverlässigkeit).

b) Aufgrund der langjährigen Geschäftsbeziehungen hat man ein begründetes Vertrauen in die Zuverlässigkeit des Stammlieferanten. So kennt man beispielsweise recht gut die Qualitätsstandards des Lieferanten sowie dessen Verhalten bei Mängelrügen.

31/3 a) 1.600 EUR abzüglich 40 % Gewinnzuschlag = 960 EUR Bezugspreis (Obergrenze).

	Angebot A (EUR)		Angebot B (EUR)	
Listenpreis		1.000,00		1.000,00
– Rabatt	5 %	≐ 50,00	3 %	≐ 30,00
– Skonto	2 %	≐ 19,00	2 %	≐ 19,40
+ Bezugskosten		44,00		0,00
Bezugspreis		975,00		950,60

Angebot B müsste den Zuschlag erhalten. Es ist das günstigste Angebot.

32/4 Der Rechnungsbetrag lautet auf $\frac{(410 \text{ kg} \cdot 180 \text{ EUR/kg})}{100 \text{ kg}} = 738 \text{ EUR}$

Das Verpackungsgewicht wird wie das Materialgewicht behandelt.

32/5 a) Die Carrera GmbH übernimmt die gesamten Transportkosten.

b) Listenpreis	22.500,00 EUR
– Lieferantenrabatt (20 %)	4.500,00 EUR
= Zieleinkaufspreis	18.000,00 EUR
– Lieferantenskonto (3 %)	540,00 EUR
= Bareinkaufspreis	17.460,00 EUR
+ Bezugskosten (frei Haus)	0,00 EUR
= Bezugspreis	17.460,00 EUR

32/6**a) Kids and More KG:**

Listenpreis (200 St. · 38 EUR/St.)	7.600,00 EUR
– Lieferantenrabatt (12,5 %)	950,00 EUR
= Zieleinkaufspreis	6.650,00 EUR
+ Bezugskosten	120,00 EUR
= Bezugspreis	6.770,00 EUR

Carrera GmbH:

Listenpreis (200 St. · 40 EUR/St.)	8.000,00 EUR
– Lieferantenrabatt (15,0 %)	1.200,00 EUR
= Zieleinkaufspreis = Bezugspreis	6.800,00 EUR

b) Kids and More KG:

Bezugspreis	6.770,00 EUR
-------------	--------------

Carrera GmbH:

Zieleinkaufspreis	6.800,00 EUR
– Lieferantenskonto (2,0 %)	136,00 EUR
= Bezugspreis	6.664,00 EUR

32/7

Für 50 Tage frühere Bezahlung innerhalb der Skontofrist können 3 % Skonto einbehalten werden. Das entspricht einem Jahreszinssatz von $\frac{3\% \cdot 360 \text{ Tage}}{50 \text{ Tage}} = 21,6\%$.

Es ist zinsgünstiger (21,6 % abzüglich 12 % = 9,6 % Zinsgewinn), für diese Zeit den Bankkredit in Anspruch zu nehmen, um mit Skontoabzug bezahlen zu können.

32/8

a) – c) Bei Angeboten von Importgeschäften liegt kein Währungsrisiko vor, wenn der Angebotspreis und der Rechnungsbetrag in Euro vorliegen.

Wenn der Angebotspreis und/oder der Rechnungsbetrag in einer ausländischen Währung vorliegen, trägt der Importeur bei fallendem Wechselkurs das Währungsrisiko. Die Importgüter sind dann teurer geworden als ursprünglich geplant.

32/9

a) Der Bereich Beschaffung muss

- Angebote einholen, um festzustellen, zu welchen Preisen und Bedingungen die Verbindungselemente bezogen werden können,
- einen Angebotsvergleich vornehmen,
- einen geeigneten Lieferanten auswählen.

b) Angebotspreis, Lieferungs- und Zahlungsbedingungen, Pünktlichkeit, Kundendienst, Materialeignung, Produktqualität, Garantieleistungen, Produktpalette, Beratung, Innovationsfähigkeit, Image, Lieferzuverlässigkeit, Lieferflexibilität, Kooperationsbereitschaft, Eingehen auf Sonderwünsche.

32/10

a) Die Höchstpunktzahlen stellen eine subjektive Gewichtung der Entscheidungskriterien dar, um eine bestmögliche Lieferantenauswahl zu treffen. Die unterschiedlichen Höchstpunkte spiegeln die Bedeutung der Entscheidungskriterien für den Betrieb wider.

- b) – Image des Lieferanten,
- Finanzierungsbedingungen,
 - Dauer der Geschäftsbeziehungen,
 - ethische Aspekte.

32/11

a) Neue Lieferanten sind eventuell in der Lage, günstiger zu liefern.

b)

Entscheidungsbewertungstabelle (Scoring-Modell) Lieferantenauswahl					
		Kunststoff GmbH		Spritzgusswerke KG	
Auswahlgesichtspunkte	Gewichtung	Einzelbewertung	gewichtete Bewertung	Einzelbewertung	gewichtete Bewertung
Umwelt/Recycling	40	4	160	1	40
Gewährleistung	30	2	60	4	120
Zahlungsziel	20	1	20	3	60
Gefährübergang/ Erfüllungsort	10	3	30	2	20
	100		270		240

Umwelt/Recycling stellt in der Computerbranche ein sehr wichtiges Entscheidungskriterium dar. Deshalb wurde dieser Auswahlgesichtspunkt am stärksten (40) gewichtet. Die Auswahlgesichtspunkte *Gewährleistung* und *Zahlungsziel* gehen mit geringeren Gewichtsanteilen in die Entscheidungsbewertungstabelle (Scoring-Modell) ein.

33/12

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
1			Mögliche Lieferanten							
2			KiFa		FuF		Mitzubikes		Hyunikes	
3	Entscheidungs- kriterien	Gewichtung (G)	Rang	G · R	Rang	G · R	Rang	G · R	Rang	G · R
4			(R)		(R)		(R)		(R)	
5	Produktqualität	25	4	100	2	50	3	75	1	25
6	Angebotspreis	25	1	25	2	50	3	75	4	100
7	Lieferungs- und Zahlungsbedingungen	20	3	60	1	20	4	80	2	40
8	Pünktlichkeit	15	1	15	2	30	4	60	3	45
9	Werbemaßnahmen	10	4	40	1	10	2	20	3	30
10	techn. Kundendienst	5	4	20	2	10	3	15	1	5
11	Summe	100		260		170		325		245
12										
13	Ergebnis: Mitzubikes ist der geeignetste Lieferant für die Kinderlaufräder									

Weitere mögliche Kriterien zur Lieferantenauswahl können sein: die Verfügbarkeit von Ersatzteilen, das Design oder die Verpackung.

37/1

a) Die Metallbau Roller KG befindet sich im Lieferungsverzug, da sie den kalendermäßig bestimmten Liefertermin nicht eingehalten hatte.

b) *Ohne Nachfrist:*

- Erfüllung des Vertrages, d. h. Lieferung der Fenster,
- Erfüllung des Vertrages und Ersatz des Verzugschadens.

Nach Ablauf einer angemessenen Nachfrist:

- Rücktritt vom Vertrag und/oder
- Schadensersatz wegen Nichterfüllung.

c) Sie werden die Erfüllung des Vertrages und Schadensersatz verlangen. Die Fenster sind eine Spezialanfertigung und können von einem anderen Lieferanten nicht so schnell bereitgestellt werden.

Die Höhe des Schadensersatzes ist durch die vereinbarte Konventionalstrafe festgelegt.

37/2

- a) Durch die Vereinbarung einer Vertragsstrafe von 300.000 EUR für jeden Tag der Lieferungsverzögerung.
- b) Da die Lieferungsverzögerung vom Lieferanten nicht verschuldet ist, befindet sich der Lieferant nicht in Verzug, und deshalb müsste der Automobilhersteller den Schaden selbst tragen.

Wurde eine Konventionalstrafe vereinbart, wird der Lieferant in aller Regel für den Schaden aufkommen müssen.

37/3

- a) und b) Für Lieferungs- und Zahlungsverzug gelten dieselben Bestimmungen des BGB, d. h., die entsprechenden Vertragspartner haben dieselben Rechte (vgl. Schülerbuch, Band II, S. 36, und Schülerbuch, Band I, S. 132).

37/4

Erst nach dem erfolglosen Ablauf einer angemessenen Nachfrist und der Nicht-Leistung kann der Käufer vom Kaufvertrag zurücktreten und Schadensersatz statt der Leistung fordern.

38/5

Brieftext: Für das Ostergeschäft bestellte ich bei Ihnen 2.000 Stück Schokoladenosterhasen Marke »Gustav«, Katalog Nr. 24, und 5.000 Packungen gefüllte Ostereier, Katalog Nr. 78, zur Lieferung nach der Weihnachtssaison. Ihre Auftragsbestätigung vom 10. Dezember liegt vor. Bis heute aber haben Sie nicht geliefert. Es laufen bereits Rückfragen unserer Kunden ein. Deshalb bitte ich Sie, mir die Ware bis spätestens 5. Februar zu senden. Falls die Ware bis zu diesem Zeitpunkt nicht eingetroffen ist, werde ich diese kurzfristig anderweitig besorgen. Die dabei entstehenden Mehrkosten müsste ich Ihnen berechnen.

38/6

Brieftext: Die am ... bestellten 150 Hydraulikpumpen verschiedener Modelle und Größen sind noch nicht eingetroffen, obwohl die Lieferung bis spätestens ... zugesagt war. Wir können inzwischen den Wünschen unserer Kunden nicht mehr voll nachkommen, da sich unser Sortiment wegen der ausgebliebenen Sendung merklich vermindert hat. Bitte schicken Sie uns diese bestellten Güter bis spätestens ... Falls sie bis zu diesem Zeitpunkt nicht bei uns eintreffen, werden wir versuchen, gleichartige Pumpsysteme anderweitig zu beschaffen. Für den entstehenden Schaden müssten wir Sie dann haftbar machen.

38/7

- Sofortige Mitteilung, falls Erfüllung des Vertrages noch gewünscht wird.
- Rücktritt vom Vertrag ohne Nachfrist und ohne Rücksicht auf Verschulden möglich.

38/8

- a) Nach einer angemessenen Nachfrist vom Vertrag zurücktreten. § 323 (2) BGB.
- b) Lieferung und – nach erneuter Mahnung – Schadensersatz verlangen. §§ 280, 286 BGB.
- c) Nach angemessener Nachfrist Rücktritt vom Vertrag und/oder Schadensersatz wegen Nichterfüllung. §§ 323 (2), 281 (2) BGB.
- d) Nach angemessener Nachfrist Rücktritt vom Vertrag und/oder Schadensersatz wegen Nichterfüllung. §§ 323 (2), 281 (2) BGB.

38/9

Bei rechtzeitiger Lieferung wäre der Zufall nicht wirksam geworden.

38/10

Die Kontaktaufnahme mit der Stahlwerke KG sollte schnellstmöglich per Telefon erfolgen. In diesem Telefonat sollte darauf hingewiesen werden, dass sich die Stahlwerke KG im Lieferungsverzug befindet, da der kalendermäßig bestimmte Liefertermin, der 15.10.20.., lt. Auftragsbestätigung vom 28.09.20.., nicht eingehalten wurde. Aufgrund der Notwendigkeit und Dringlichkeit der Lieferung der bestellten 2.000 Stück Gewindestifte besteht die KÜHLsys GmbH auf der Erfüllung des Vertrages und auf den Ersatz des möglichen Verzugschadens.

Schülerabhängiges Ergebnis. Recherche im jeweiligen Ausbildungsbetrieb. Präsentation der Ergebnisse als Geschäftsprozess (EPK). Aufzeigen von Optimierungsmöglichkeiten hinsichtlich der Überbrückung von DV-Schnittstellen und der Vereinfachung betrieblicher Abläufe.

48/1

a)	2000 Rohst./Fremdbauteile	17.100,00 EUR			
	2001 Bezugskosten	250,00 EUR			
	2600 Vorsteuer	3.296,50 EUR	an	4400 Verb. a. LL.	20.646,50 EUR
b)	4400 Verb. a. LL.	1.428,00 EUR	an	2004 Liefererboni	1.200,00 EUR
				2600 Vorsteuer	228,00 EUR
c)	2400 Ford. a. LL.	27.643,70 EUR	an	5000 Umsatzerlöse	23.230,00 EUR
				4800 Umsatzsteuer	4.413,70 EUR
d)	Rechnungsbetrag	27.643,70 EUR		Skonto (brutto)	522,87 EUR
	- 2 % Skonto	522,87 EUR		Skonto (netto)	464,60 EUR
	<u>Zahlungsbetrag</u>	<u>27.090,83 EUR</u>		<u>Umsatzsteueranteil</u>	<u>88,27 EUR</u>
	2800 Bank	27.090,83 EUR			
	5001 Rücksendungen	464,60 EUR			
	4800 Umsatzsteuer	88,27 EUR	an	2400 Ford. a. LL.	27.643,70 EUR
e)	5001 Rücksendungen	1.100,00 EUR			
	4800 Umsatzsteuer	209,00 EUR	an	2400 Ford. a. LL.	1.309,00 EUR
f)	2000 Rohstoffe/ Fremdbauteile	5.950,00 EUR			
	2001 Bezugskosten (RSt.)	147,37 EUR			
	2210 Handelswaren	2.125,00 EUR			
	2211 Bezugskosten (HW)	52,63 EUR			
	2600 Vorsteuer	1.572,25 EUR	an	4400 Verb. a. LL.	9.847,25 EUR
g)	2020 Hilfsstoffe	4.700,00 EUR			
	2600 Vorsteuer	893,00 EUR	an	4400 Verb. a. LL.	5.593,00 EUR
h)	4400 Verb. a. LL.	5.593,00 EUR	an	2000 Bank	5.509,10 EUR
				2023 Liefererskonti	70,50 EUR
				2600 Vorsteuer	13,40 EUR
i)	4400 Verb. a. LL.	1.785,00 EUR	an	2004 Liefererboni (RSt.)	1.500,00 EUR
				2600 Vorsteuer	285,00 EUR

49/2

a)	2210 Handelswaren	29.700,00 EUR					
	2600 Vorsteuer	5.643,00 EUR	an	4400 Verb. a. LL.	35.343,00 EUR		
b)	4400 Verb. a. LL.	1.190,00 EUR	an	2212 Preisnachlässe und Rücksendungen	1.000,00 EUR		
				Vorsteuer	190,00 EUR		
c)	4400 Verb. a. LL.	34.153,00 EUR	an	2213 Liefererskonti	574,00 EUR		
				2600 Vorsteuer	109,06 EUR		
				2800 Bank	33.469,94 EUR		
d)	<u>Soll</u>	<u>2210 Handelswaren</u>	<u>Haben</u>	<u>Soll</u>	<u>2212 Preisnachl./Rücks.</u>	<u>Haben</u>	
a)	29.700,00	d)	1.000,00	d)	1.000,00	b)	1.000,00
		d)	574,00				
		SB	28.126,00				
	<u>29.700,00</u>		<u>29.700,00</u>				
				<u>Soll</u>	<u>2213 Liefererskonti</u>	<u>Haben</u>	
				d)	574,00	c)	574,00
	<u>Soll</u>	<u>2600 Vorsteuer</u>	<u>Haben</u>	<u>Soll</u>	<u>4400 Verbindlichkeiten a. LL.</u>	<u>Haben</u>	
a)	5.643,00	b)	190,00	b)	1.190,00	a)	35.343,00
		c)	109,06	c)	34.153,00		
		d) USt.	5.343,94		<u>35.343,00</u>		<u>35.343,00</u>
	<u>5.643,00</u>		<u>5.643,00</u>				

e) 2400 Ford. a. LL.	35.343,00 EUR	an 5000 Umsatzerlöse	29.700,00 EUR
		4800 Umsatzsteuer	5.643,00 EUR
5001 Preisnachl. u. Rücks.	1.000,00 EUR		
4800 Umsatzsteuer	190,00 EUR	an 2400 Ford. a. LL.	1.190,00 EUR
2800 Bank	33.469,94 EUR		
5001 Preisnachl. u. Rücks.	574,00 EUR		
4800 Umsatzsteuer	109,06 EUR	an 2400 Ford. a. LL.	34.153,00 EUR

55/1

Unter Barzahlung versteht man zunächst einmal die Zahlung mit Bargeld. Im Geschäftsleben zählt aber auch die sofortige oder innerhalb einer bestimmten Frist getätigte Zahlung als Barzahlung; unabhängig davon, ob mittels Bargeld, Scheck oder Karte.

55/2

€uro-Überweisung Für Überweisungen in Deutschland, in andere EU-/EWR-Staaten und in die Schweiz in Euro.
Bitte Meldepflicht gemäß Außenwirtschaftsverordnung beachten!

Angaben zum Begünstigten: Name, Vorname/Firma (max. 27 Stellen, bei maschineller Beschriftung max. 35 Stellen)

Susanne Fuchs, E 7.9, 68153 Mannheim

IBAN

DE 45 60 09 07 00 65 11 87 44 07

BIC des Kreditinstituts (8 oder 11 Stellen)

SWBSDE33XXX

Betrag: Euro, Cent

640,84

Kunden-Referenznummer - Verwendungszweck, ggf. Name und Anschrift des Überweisenden - (nur für Begünstigten)

Ihre Rechnung vom 19. Januar 20..

noch Verwendungszweck (insgesamt max. 2 Zeilen à 27 Stellen, bei maschineller Beschriftung max. 2 Zeilen à 35 Stellen)

Angaben zum Kontoinhaber: Name, Vorname/Firma, Ort (max. 27 Stellen, keine Straßen- oder Postfachangaben)

(Ihren Namen eintragen)

IBAN

DE 11 68 05 01 01 00 11 31 46 06 16

Datum **Unterschrift(en)**

30. Jan. 20.. *M. Meier*

SEPA

55/3

Der Auftraggeber muss nur den »Sammler« unterschreiben, nicht die Einzelformulare.

55/4

Unter der Voraussetzung, dass der Schuldner den Auftrag gibt, regelmäßig wiederkehrende, gleichbleibende Beträge an denselben Empfänger zu überweisen.

55/5

- Empfängerdaten sind maschinenlesbar gedruckt.
- Geld geht auf gewünschtem Konto ein.
- Spender kann überweisen oder anonym bar einzahlen.
- Spender hat Spendenbescheinigung für steuerliche Zwecke bis 200 EUR.

55/6

Aus Rationalisierungsgründen bieten die Banken in einem bankinternen Rhythmus bis zu vier Stichtage im Monat an, z. B. 01., 10., 20., 25.

55/7

- Der *Schuldner* hat den Vorteil, dass alle Daten maschinenlesbar auf dem Formular stehen, außer seiner Kontonummer und der Bankleitzahl seiner Bank.
- Der *Gläubiger* hat den Vorteil, dass Fehler bei den Absender- und Empfängerangaben, dem Verwendungszweck sowie dem Betrag vermieden werden.

55/8

- *SEPA-Lastschrift*: Der Schuldner ermächtigt den Gläubiger, regelmäßig oder unregelmäßig gleiche oder unterschiedliche Beträge von seinem Konto abbuchen zu lassen.
- *SEPA-Dauerauftrag*: Der Schuldner gibt dem Geldinstitut den Auftrag, regelmäßig gleichbleibende Beträge an denselben Empfänger zu überweisen.

55/9

Die SEPA-Lastschrift kann vom Schuldner bis sechs Wochen nach der Belastung widerrufen und somit der Betrag dem Gläubiger zurückbelastet werden.

55/10

	Barzahlung	SEPA-Firmenlastschrift	SEPA-Sammelüberweisung	SEPA-Dauerauftrag
(a) monatliche Miete	x	x		x
(b) Steuern		x		
(c) Postwertzeichen	x			
(d) Gehälter			x	
(e) Telefonrechnungen		x		
(f) Eingangsrechnungen bei andauernder Geschäftsbeziehung		x		

55/11

Bei einer Basislastschrift können die Schuldner sechs Wochen lang widersprechen. Daraus kann für das Kreditinstitut ein Risiko erwachsen. Hebt der Unternehmer die gutgeschriebenen 65.000 EUR ab und wird mit Rücklastschriften belastet, so gerät er ins Soll und nimmt damit einen Kredit auf. Deswegen erfolgt die Kreditwürdigkeitsprüfung.

55/12*Vorteile:*

- einfache Handhabung, da Unterschrift genügt
- sicherer, da geringe Bargeldhaltung
- bequem, da weltweit einsetzbar
- immer zahlungsfähig (prestigefördernd)
- günstig, da kostenloses Kartenkonto
- zinsbringend, da zeitverzögerte Belastung
- zinsloser Kredit

Nachteile:

- jährliche Gebühr
- teure Bargeldbeschaffung
- Probleme bei defektem Terminal
- Gefahr unüberlegter Spontankäufe
- erhöhte Verschuldungsgefahr
- möglicher Missbrauch bei Verlust

55/13

	Bankkarte	Kreditkarte
Ausgabestelle	Geldinstitut	Kartenorganisation
Empfänger	Kontoinhaber mit regelmäßigem Geldeingang	Bezieher ab bestimmten Jahreseinkommen
Jahresgebühr	niedriger	höher
Zusatzleistungen	Nutzung als Geldkarte, Kontoauszug am Drucker	Versicherungsleistungen

55/14

- a) Kontonummer, PIN
- b) Transaktionsnummer
- c) Die TAN ist eine einmalig verwendbare Nummer, die als elektronische Unterschrift bei jeder Transaktion eingegeben werden muss.
- d) Die Überweisung lautet auf 328,75 EUR.
- e) Der aktuelle Kontostand beträgt 5.314,05 EUR.
- f) Beim Online-Banking lassen sich folgende Funktionen (Anwendungsbereiche) durchführen: Kontoverwaltung, Kontostand, Kontoauszug, Finanzstatus, Überweisung usw.
- g) Der Menüpunkt »Einstellungen« beinhaltet: Sicherheitsverfahren (mobile TAN, chip-TAN, BestSign); PIN-Verwaltung (PIN ändern, PIN deaktivieren); Auftrags- und Kartenlimit; Historie; Versandarten/Kontoauszüge, Kreditkartenkontenabrechnung, Bankpost).
- h) Die notwendigen Schritte beim Online-Banking sind:

<ol style="list-style-type: none">1. Internetverbindung herstellen (online)2. Bank-Homepage laden (z.B.: http://www.postbank.de)3. Startseite des Online-Bankings laden (Login-Seite)4. Legitimation des Kunden (Kontonummer/PIN)5. Transaktion vornehmen (z.B. Überweisung)6. mit TAN bestätigen7. Transaktion wird von der Bank bestätigt8. Online-Banking beenden (Logout)9. Internetverbindung trennen (offline)

Vorteile:	Nachteile:
Flexibilität (24-Stunden-Service), Zeiterparnis, Kostenersparnis, keine beleghafte Buchung notwendig, standardisierte Verfahren	Sicherheit, Gefahr der Manipulation (Phishing, Pharming), Onlinezugang notwendig

70/1

Logistische Leistungen umfassen die Anlieferung

- der gewünschten Produkte,
- in der geeigneten Menge,
- in der erforderlichen Qualität,
- zur rechten Zeit, am richtigen Ort,
- zu möglichst geringen Kosten,
- an den richtigen Empfänger.

Dabei spielt es keine Rolle, ob es sich um zu beschaffende Rohstoffe/Handelswaren oder um abzusetzende Fertigprodukte handelt.

70/2

Güterfluss: Rohstoffe wie Holz, Glas, Lacke werden vom Lieferanten mit unterschiedlichen Verkehrsmitteln zum Beschaffungslager des Produktionsbetriebes transportiert, dort zwischengelagert, bis die einzelnen Stoffe bei der Produktion benötigt wer-

den. Der Durchlauf der Rohstoffe/halbfertigen Produkte hängt von der mengenmäßigen und zeitlichen Kapazität der Produktionsmittel ab. Nach Fertigstellung der Fenster werden sie entweder in das Fertigproduktlager gebracht oder direkt zum Endverbraucher/Handwerksbetrieb.

Informationsfluss: Der Informationsfluss ist zunächst dem Güterfluss gegenläufig: Vom Absatzmarkt kommen die Informationen über Menge und Zeitpunkt der Lieferung der Fertigprodukte. Über die Fertigungssteuerung gehen die Informationen zur Beschaffungsstelle, die anhand von Abfragen im Beschaffungslager den optimalen Bestellzeitpunkt und die optimale Bestellmenge ermittelt. Anschließend gehen die Informationen zu den einzelnen Lieferanten. Wenn daraufhin der Güterfluss einsetzt, wird dieser von den Informationen begleitet (z.B. Sendungsverfolgung) bzw. die Informationen eilen dem Güterfluss voraus (z.B. Meldung über Eintreffen der Rohstoffe).

70/3

Aufgabe der Absatzlogistik ist es, die produzierten Güter in der richtigen Art und Menge, zur rechten Zeit am richtigen Ort bereitzustellen, um den Bedarf der Kunden optimal und kostengünstig zu decken. Dabei werden unterschiedliche logistische Leistungen erbracht, je nachdem, ob für den anonymen Markt oder als Auftragsfertigung produziert wird.

Bei der Produktion für den anonymen Markt wirkt die Logistik an der zielgerichteten Gestaltung des Marktes mit, um sofort auf Nachfrageänderungen reagieren zu können.

Bei der Auftragsfertigung werden logistische Leistungen hinsichtlich der Lieferart, der Liefermenge, des Lieferortes und der Lieferzeit erbracht, um den Kundenwunsch und die Wirtschaftlichkeit der Auftragserfüllung in Einklang zu bringen.

70/4

Beispiele:

- Endprodukt wird in fertigem Zustand oder zerlegt geliefert.
- Lieferung erfolgt als Gesamt- oder Teillieferung.
- Entscheidung über Transportmittel.

70/5

Beispiele:

- Preisauszeichnung.
- Verpacken in Verkaufsverpackungen/Kundenaufmachungen.
- Fakturierung, Inkasso, Mahnwesen.
- Zusammenstellung von Aktionspaketen.

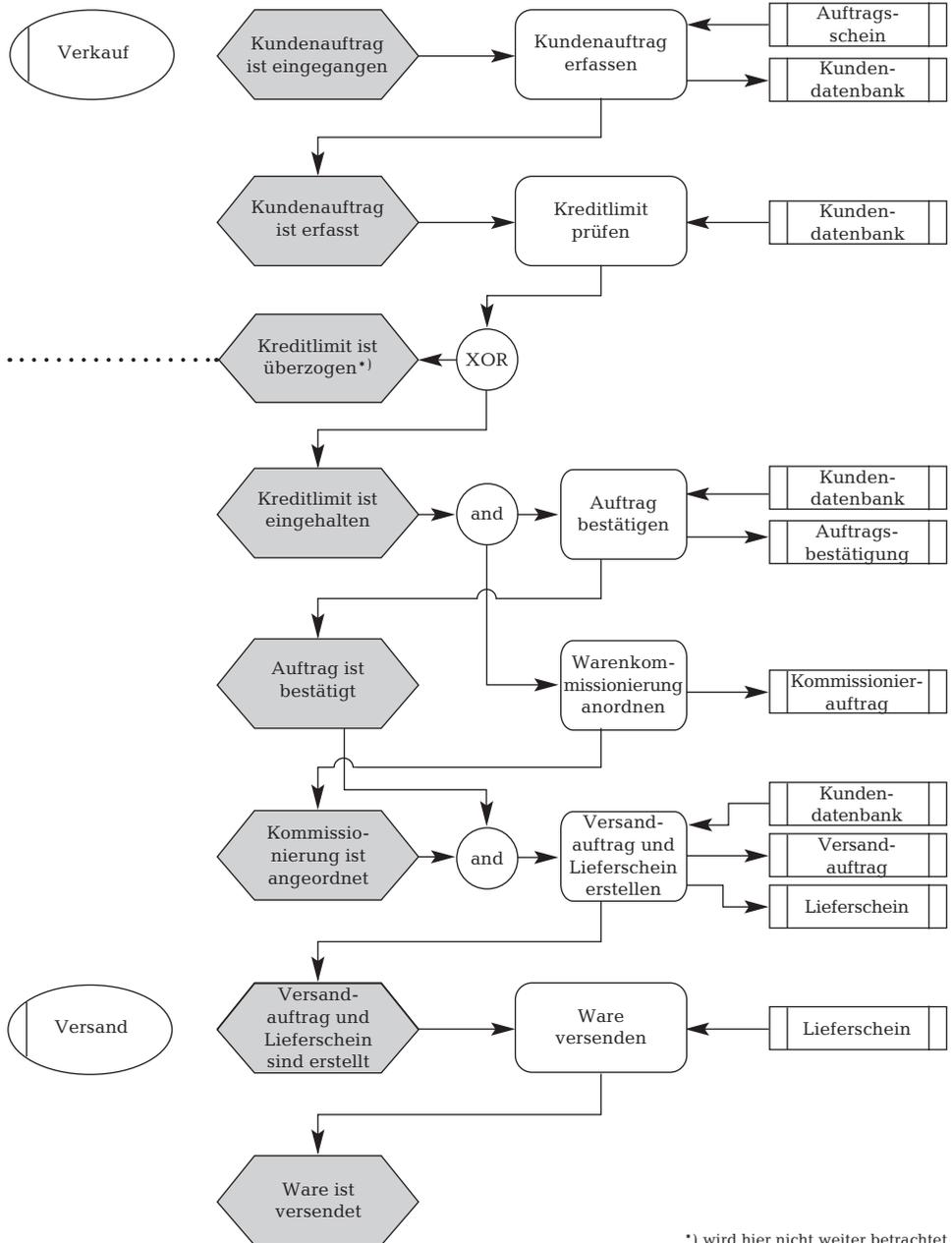
70/6

Vorteile:

- Mögliche Kostensenkung, da bisherige Fixkosten proportionalisiert werden.
- Spezialisten für Lagerung und Transport führen diese Arbeiten aus.
- Konzentration auf die eigentlichen Kernfelder des Industriebetriebs.

Nachteile:

- Abhängigkeit vom Dienstleister.
- evtl. langfristige Vertragsbindung und deshalb mangelnde Flexibilität.



- Innerbetrieblicher Transport von der Produktion ins Zentrallager: Der eigene Fuhrpark kann dadurch verkleinert oder aufgegeben werden.
- Kommissionierung für die Endkunden im Zentrallager.
- Serviceleistungen des Industriebetriebs werden übertragen, z. B. Gravuren.
- Steigerung der Lieferqualität.
- Lagerverwaltung.
- Transportüberwachung.

71/9

- Beschaffungslogistik: Bereitstellung der benötigten Produktionsfaktoren mit Vorratshaltung bzw. ohne Vorratshaltung im Just-In-Time-Verfahren.
- Produktionslogistik: Versorgung der Produktionsprozesse mit den notwendigen Produktionsfaktoren.
- Distributionslogistik: Bereitstellung der produzierten Güter, um die vorhandene bzw. erwartete Nachfrage zu befriedigen.
- Entsorgungslogistik: Entsorgung von Leergut, Reststoffen und Abfall.

71/10

Beispiele: Beschaffung, Produktion, Versand, Absatz, Lager.

71/11

Beispiele:

- Materiallager: Lager für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe zur Sicherstellung einer reibungslosen Produktion.
- Ersatzteillager: Lager für Ersatzteile, die für notwendige Reparaturen hier vorgehalten werden.
- Auslieferungslager/Versandlager: Lager für Fertigerzeugnisse, die hier verpackt und für den Versand vorbereitet werden.
- Handlager: Kleinteilelager am Arbeitsplatz.

71/12

Beschaffungsformen	Möglichkeit der Lagerhaltung
Vorratsbeschaffung	Setzt die Möglichkeit einer mehr oder weniger umfangreichen Lagerhaltung voraus, da die Materialien für die Fertigung bereitgehalten werden müssen. Es müssen Meldebestände und Mindestbestände festgelegt werden.
auftragsbezogene Beschaffung	Die benötigten Materialien werden erst mit Auftragserteilung, also fallweise beschafft. Sind die Materialien sofort beschaffbar, erübrigt sich eine Lagerhaltung.
Beschaffung nach dem Bestellrhythmusverfahren	Siehe Vorratsbeschaffung.
fertigungssynchrone Beschaffung	Da die Materialien fertigungssynchron (Just-In-Time) angeliefert werden, erübrigt sich eine Lagerhaltung.

71/13

Zu hohe Lagerbestände binden Kapital, entziehen dem Betrieb Liquidität und verursachen Kosten; zu kleine Lagerbestände gefährden die Produktions- und Absatzbereitschaft, erfordern eilige Bestellungen mit erhöhten Transportkosten.

71/14

Mängel werden unter Umständen nicht entdeckt, Beanstandung und Rückgabe ist nicht möglich.

- Gefahr für bereits lagernde Güter, z. B. Getreide, durch Verbreitung von Ungeziefer.
- Produktionsstörungen, wenn der Mangel erst bei der Verwendung der Gegenstände entdeckt wird.
- Kundenreklamationen, wenn z. B. mangelhafte Fertigteile unentdeckt weiterverarbeitet werden und beim Fertigprodukt Störungen hervorrufen.

71/15

- *Fixe Kosten:* a, b, c, f, h, i
- *Variable Kosten:* c, d, e, f, g