



Arbeitsbuch

B. Krause R. Krause

Betriebswirtschaftliche Steuerung und Kontrolle für Wirtschaftsschulen

■ 10. Klasse



EUROPA-FACHBUCHREIHE
für wirtschaftliche Bildung

Betriebswirtschaftliche Steuerung und Kontrolle für Wirtschaftsschulen

Arbeitsbuch

■ **10. Klasse**

B. Krause R. Krause

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

Europa-Nr.: 83395



Impressum

Autoren:

Brigitte Krause Beraterin von klein- und mittelständischen Unternehmen
Dr. Roland Krause Lehrkraft an der Wirtschaftsschule Gester
 gemeinnützige Schulbetriebs-GmbH
 Dozent in der Erwachsenenbildung

Illustrationen: Brigitte Krause, Dr. Roland Krause

1. Auflage 2018

Druck 5 4 3 2 1

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

ISBN 978-3-8085-8339-5

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

© 2018 by Verlag Europa-Lehrmittel, Nourney, Vollmer GmbH & Co. KG, 42781 Haan-Gruiten
Umschlag und Satz: Typework Layoutsatz & Grafik GmbH, 86167 Augsburg
Umschlagkonzept: tiff.any GmbH, 10999 Berlin
Umschlagfoto: © ra2studio-shutterstock.com
Druck: CPI books GmbH, 25917 Leck

Inhaltsangabe

LB 1 Fit fürs Leben sein

1.1 Den Alltag bewältigen	8
1 Verantwortung für das eigene Leben übernehmen	8
2 Konsumverhalten	9
2.1 Online einkaufen	9
2.2 Ratenkäufe	11
2.3 Zahlungsabwicklung im Internetkauf	13
2.3.1 Klassische Zahlungsformen	14
2.3.2 Online-Bezahlsysteme	20
3 Mobilität	21
3.1 Bevorzugte Verkehrsmittel	21
3.2 Kriterien bei der Wahl der Verkehrsmittel	22
3.3 Eigenes Auto	24
3.3.1 Finanzierungsformen	24
3.3.2 Unterhaltskosten	25
4 Eigene Wohnung	26
4.1 Finanzielle Belastungen	26
4.2 Mietvertrag	27
4.3 Zahlungsabwicklung	28
5 Bürgerliche Pflichten übernehmen	31
1.2 Vorsorge treffen	34
1 Absicherung von Lebensrisiken	34
1.1 Risikoabsicherung	34
1.2 Versicherungen im Überblick	35
1.2.1 Aufgabe von Versicherungen	35
1.2.2 Versicherungszweige	35
1.2.3 Rechte und Pflichten aus dem Versicherungsvertrag	35
1.2.4 Vertragsversicherungen	36
2 Individuelle Absicherung von Lebensrisiken	39
3 Sparverhalten und Geldanlage	42
3.1 Sparen	42
3.2 Magisches Dreieck der Geldanlage	42
3.3 Kapitalanlage auf Bankkonten	44
3.4 Kapitalanlage in Wertpapieren	45
4 Altersvorsorge	50

Inhaltsangabe

LB2 Wettbewerbsfähig bleiben

2.1 Den Absatz von Produkten im Inland strategisch planen	62
1 Vermarktung von Produkten und Dienstleistungen	62
2 Marktforschung	63
3 Marketing-Mix	66
3.1 Produktpolitik	66
3.1.1 Der Produktlebenszyklus	66
3.1.2 Merkmale eines Produkts	68
3.1.3 Handlungsmöglichkeiten in der Produktpolitik	71
3.2 Preispolitik	76
3.3 Kommunikationspolitik	83
3.3.1 Werbung	83
3.3.2 Verkaufsförderung (Sales Promotions)	84
3.3.3 Product Placement	87
3.3.4 Öffentlichkeitsarbeit	88
3.3.5 Corporate Identity	89
3.4 Vertriebspolitik	90
3.5 Kundenbindungssysteme	98
2.2 Mit Unternehmen im EU-Binnenmarkt Handel treiben	100
1 International Handel treiben	100
2 Europäischer Binnenmarkt	102
3 Besonderheiten des innergemeinschaftlichen Warenverkehrs	104
3.1 Lieferbedingungen im innergemeinschaftlichen Warenverkehr	104
3.2 Zahlungsbedingungen im innergemeinschaftlichen Warenverkehr	105
3.3 Buchhalterische Behandlung des innergemeinschaftlichen Warenverkehrs	110
3.3.1 Lieferung im innergemeinschaftlichen Warenverkehr	110
3.3.2 Erwerb im innergemeinschaftlichen Warenverkehr	118
2.3 Investitionsgüter finanzieren	129
1 Kapitalbedarf eines Unternehmens	129
2 Investitionsanlässe	132
3 Investitionsentscheidungen	133
4 Finanzierungsarten	136
4.1 Eigenfinanzierung	138
4.2 Außenfinanzierte Fremdfinanzierung (Kreditfinanzierung)	141
5 Kreditarten	142
5.1 Kontokorrentkredit	142
5.2 Darlehen	144
6 Kreditvoraussetzungen	145
6.1 Überprüfung der Kreditwürdigkeit	146
6.2 Kennzahlenanalyse	148

6.3	Kreditsicherheiten	153
6.3.1	Haftung von Unternehmen nach der Rechtsform	153
6.3.2	Kreditsicherheiten – Realkredit	153
6.3.3	Kreditsicherheiten – Personalkredite	154
7	Leasing	158
8	Buchhalterische Behandlung von Investitionsgütern	160
8.1	Behandlung des Anlagevermögens	160
8.2	Buchung der Beschaffung von Anlagevermögen	162
8.3	Wertminderung und Abschreibung bei Anlagegütern	169
8.3.1	Lineare Abschreibung	170
8.3.2	Monatsgenaue Abschreibung	173
8.3.3	Buchung der Abschreibung	174
8.4	Geringwertige Wirtschaftsgüter	178
2.4	Die Wettbewerbsfähigkeit mittels der Kosten- und Leistungsrechnung sicherstellen	184
1	Funktion der Kosten- und Leistungsrechnung	184
2	Ermittlung von Kosten und Leistungen	186
3	Abgrenzungsrechnung	188
4	Kosten- und Leistungsrechnung auf Vollkostenbasis	193
4.1	Kostenartenrechnung	193
4.2	Kostenstellenrechnung	194
4.2.1	Bildung von Kostenstellen	194
4.2.2	Einstufiger Betriebsabrechnungsbogen	195
4.3	Kostenträgerrechnung	204
4.3.1	Funktionen und Aufgaben der Kostenträgerrechnung	204
4.3.2	Kostenträgerstückrechnung	204
4.3.2.1	Vorkalkulation	204
4.3.2.2	Nachkalkulation	210
4.3.2.3	Kalkulation in Form der Maschinenstundensatzrechnung	212
4.3.2.4	Angebotskalkulation	220
4.3.3	Kostenträgerzeitrechnung	230
5	Kosten- und Leistungsrechnung auf Teilkostenbasis	234
5.1	Unterscheidung von Teilkostenrechnung und Vollkostenrechnung	234
5.2	Deckungsbeitragsrechnung bei Einproduktunternehmen	236
5.2.1	Deckungsbeitragsrechnung	237
5.2.2	Ermittlung des Break-even-Point (BEP)	239
5.2.3	Deckungsbeitragsrechnung als strategisches Instrument	244
5.3	Deckungsbeitragsrechnung bei Mehrproduktunternehmen	249
5.3.1	Einstufige Deckungsbeitragsrechnung (Direct Costing)	249
5.3.2	Mehrstufige Deckungsbeitragsrechnung (Fixkostendeckungsrechnung)	253

LB 1 Fit fürs Leben sein

1.1 Den Alltag bewältigen	8
1 Verantwortung für das eigene Leben übernehmen	8
2 Konsumverhalten	9
3 Mobilität	21
4 Eigene Wohnung	26
5 Bürgerliche Pflichten übernehmen	31
1.2 Vorsorge treffen	34
1 Absicherung von Lebensrisiken	34
2 Individuelle Absicherung von Lebensrisiken	39
3 Sparverhalten und Geldanlage	42
4 Altersvorsorge	50

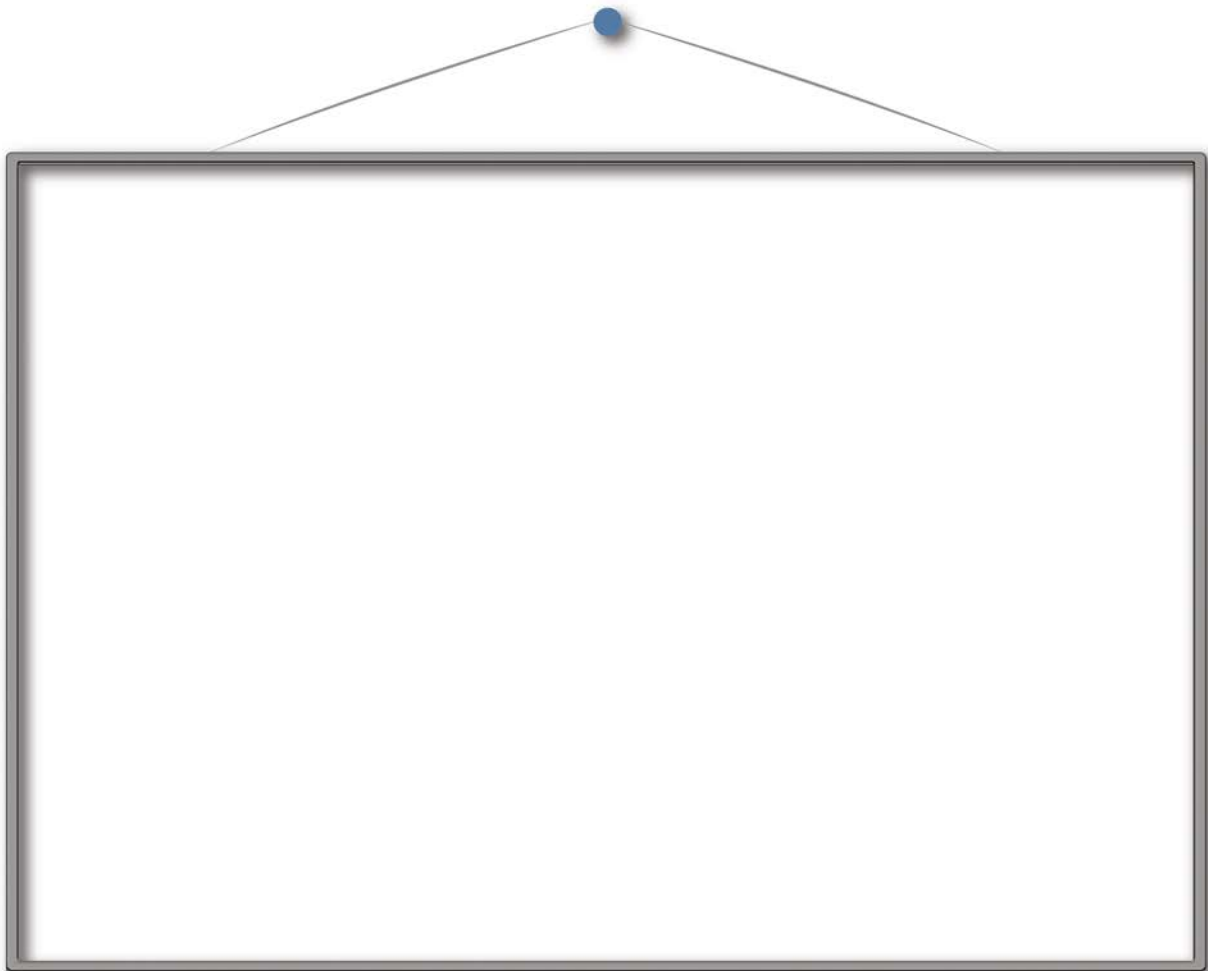
1.1 Den Alltag bewältigen

1 Verantwortung für das eigene Leben übernehmen

Nach erfolgreichem Schulabschluss wird ein Großteil der Absolventen eine berufliche Ausbildung beginnen. Damit einher geht eine deutlich höhere Verantwortung für das eigene Leben zu übernehmen.

Aufgabe

1. Erstellen Sie eine Wortwolke, die möglichst viele Facetten umfasst, was es bedeutet, Verantwortung für das eigene Leben zu übernehmen.
(Tipp: Nutzen Sie die Möglichkeit Ihre Wortwolke mithilfe kostenfreier Wortwolken-Generatoren im Internet zu erstellen.)



2 Konsumverhalten

2.1 Online einkaufen

Der Online-Handel hat in den vergangenen Jahren deutlich an Beliebtheit zugenommen. Demzufolge zählen Amazon und Ebay zu den am häufigsten gewählten Suchwörtern im Internet.

Mit der Beliebtheit wuchs auch der _____ dieses Kommunikationskanals.

Um dies zu verhindern, wurde durch den Gesetzgeber Rechtssicherheit geschaffen. Zu den wichtigsten Gesetzen zählen die _____ und das _____.

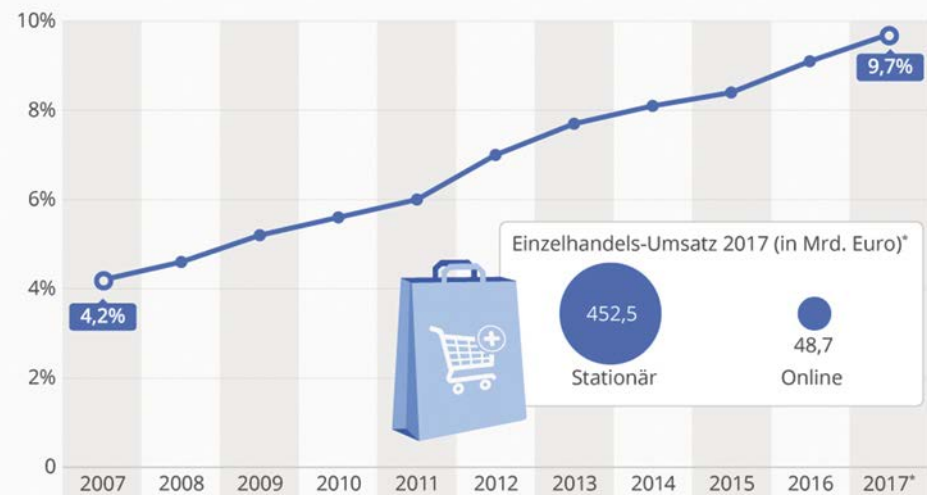
Lernsituation 1

Das Onlineshopping bringt den Einzelhandel in große Bedrängnis. Immer mehr Konsumenten, egal welchen Alters, nutzen diese Form des Einkaufs. Dabei werden immer öfter mobile Endgeräte wie Smartphone oder Tablet für die Internetkäufe genutzt. Der stationäre Einzelhandel klagt darüber, dass der Leerstand in Innenstädten immer größer wird.

Frau Chorrera, Inhaberin von Sport Lilly e. K. hierzu: „Die Beratung läuft im Laden und bestellt wird im Internet. Wir merken dieses Einkaufsverhalten direkt am Umsatz. Natürlich haben wir reagiert und ebenfalls einen Onlineshop eingerichtet. Der Druck wächst allerdings immer mehr, denn die großen Onlineplattformen arbeiten natürlich mit einer andere Reichweite und Preispolitik als wir kleinen Anbieter.

eCommerce kratzt an der 10%-Marke

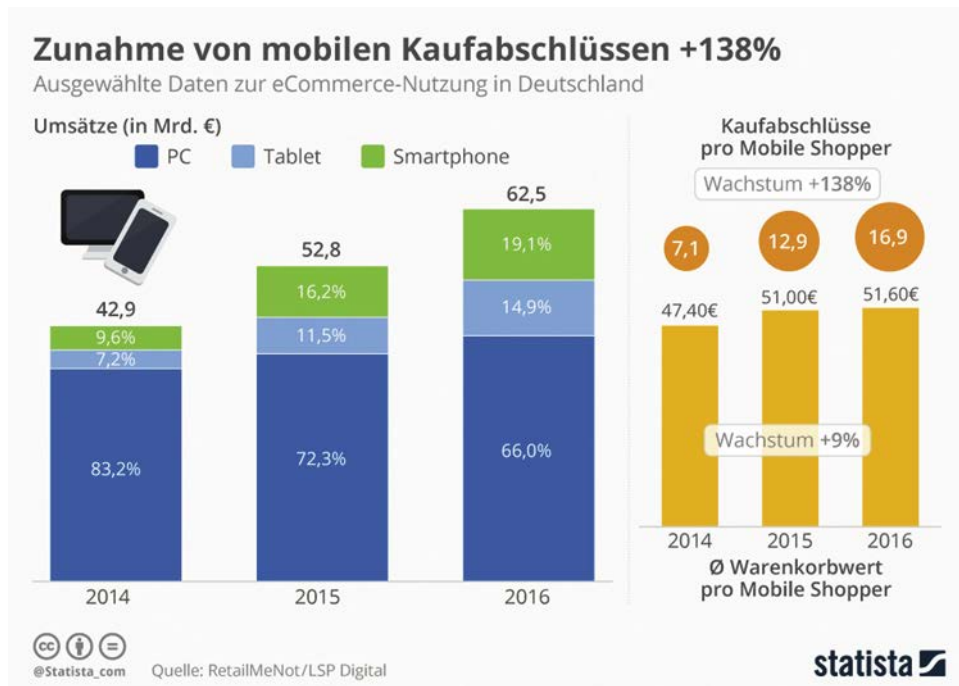
Anteil des Online-Handels am Einzelhandels-Umsatz in Deutschland



* Prognose
Quelle: Statista-Berechnung auf Basis von HDE-Daten

statista

<https://de.statista.com/infografik/7876/ecommerce-anteil-in-deutschland/>,
abgerufen am 28.12.2017; Quelle Statista-Berechnung auf Basis von HDE-Daten



https://infographic.statista.com/normal/infografik_6757_ecommerce_nutzung_in_deutschland_n.jpg, abgerufen am 28.12.2017; Quelle RetailMeNot/LSP Digital

→ Handlungsauftrag 1

Erstellen Sie eine Reportage zum Thema „Beliebtheit des Onlineshopping bei Jugendlichen und jungen Erwachsenen“. Nutzen Sie hierzu die angegebenen Diagramme und führen Sie Interviews beziehungsweise Befragungen, zum Beispiel in der Klasse oder an Ihrer Schule durch. Präsentieren Sie Ihre Ergebnisse in geeigneter Form.

→ Handlungsauftrag 2

Mit der Zunahme der Beliebtheit des Onlineshopping wachsen trotz gesetzlicher Regelungen auch die unseriösen Angebote. Sogenannte „Fake-Shops“ missbrauchen die Beliebtheit des Internetkaufs für kriminelle Zwecke.

Besuchen Sie die Internetpräsenz der Verbraucherzentrale (www.verbraucherzentrale.de) und recherchieren Sie, anhand welcher Kriterien „Fake-Shops“ im Internet erkannt werden können.

Führen Sie zusätzlich an, mit welchen Gegenmaßnahmen der Gesetzgeber die Konsumenten konkret schützt und stellen Sie diese dar.

Dokumentieren Sie Ihre Ergebnisse in geeigneter Form.

Meine Unterlagen befinden sich ...

■ 2.2 Ratenkäufe

Um die Umsätze beziehungsweise die Gewinne zu erhöhen, kooperieren Händler vermehrt mit Kreditinstituten, um die Verbraucher dazu zu verleiten, Konsumausgaben _____ und Kredit- oder Ratenkäufe durchzuführen.

Aufgaben

1. Händler bieten den Kunden äußerst attraktive Finanzierungsangebote und bewerben dies massiv. Ratenkäufe sind jedoch genau zu überprüfen und mit Vorsicht zu genießen.
 - a) Lesen Sie den folgenden Artikel aufmerksam durch und markieren Sie die wichtigsten Aussagen.
 - b) Diskutieren Sie in der Klasse welche Auswirkungen diese günstigen Finanzierungsangebote auf das Verbraucherverhalten haben.



<https://www.welt.de/finanzen/article155856278/Die-Schattenseite-des-Online-Kaufs-auf-Raten.html>,
 abgerufen am 28.12.2017

2. Aus diversen Werbeprospekten wurden die folgenden Angebote ausgewählt. Untersuchen Sie diese Werbung und bewerten Sie kritisch die Angebote.

COLIBRI
 Colibri Waschmaschine UX674
 * 10 kg Waschladung
 * ECO-Programm
 * 54 dB Lautstärke (Schleudern)
 * 10 Programme
 * Energieverbrauch/Jahr 145 kWh
 * Wasserverbrauch/Jahr 9100 Liter

699,00
 statt ~~959,00~~

0 % Finanzierung
 19,42 €* 0 % effektiver Zinssatz
 monatl. Rate 36 Monatsraten

*Ein Angebot unseres Finanzpartners bank4u. Restschuldversicherung für nur 38,90 €/Jahr verpflichtend



Reisebüro Flide - ihr Partner für Fernreise

Mauritius
 - Hotel Seapoint Golf & Spa
 - 14 Tage Halbpension
 - inklusive Flug und Transfer
 - 2 Personen im Doppelzimmer

5.990,00 €*
*Angebot gilt nur für Clubmitglieder
~~6.349,00 €~~

Warum warten?
 Werden Sie Clubmitglied
 und finanzieren Sie Ihre
 Reise mit **0 % Zinsen**

Clubmitgliedschaft: Mindestlaufzeit 48 Monate
 nur 89,00 € Beitrag pro Person und pro Jahr



Mini One Cabrio Hauspreis 22.300,00 €

Jahreswagen 10 114 km 102 PS (75 kW) Schaltgetriebe, Benzin	Elektrische Seitenspiegel Abstandswarner hinten Elektrische Fensterheber Start/Stop-Automatik	LM-Räder Elektrisches Stoffverdeck Lichtpaket u. v. m.
--	--	---

Finanzierungsangebot 290,90 €
 monatliche Rate

Keine Anzahlung
 Laufzeit 48 Monate
 Laufleistung 10.000 km/Jahr
 Schlussrate 11.000,00 €
 Zinssatz nur 4,2 % p. a.

zzgl. 798,00 € Überführung und Bereitstellung
 Aktionsfahrzeuge - nur solange Vorrat reicht!



- Besuchen Sie die Seiten der Verbraucherzentrale (www.verbraucherzentrale.de/).
Recherchieren Sie nach dem Thema Null-Prozent-Finanzierung. Erarbeiten Sie sich die Inhalte und erstellen Sie daraus ein Erklärvideo, in welchem die Hintergründe und rechtlichen Aspekte von Null-Prozent-Finanzierungen erfasst werden.
Erstellen Sie vorab ein Storyboard mit der Struktur Ihres Videos.



2.3 Zahlungsabwicklung im Internetkauf

Die neuen Bezahlssysteme gewinnen deutlich an Beliebtheit. Die favorisierten Zahlungsformen hängen jedoch sehr stark von der Sichtweise der Beteiligten ab.

Aufgabe

- Fridolin und Adriana führten für ihre Schülerzeitung eine Befragung von Konsumenten und Unternehmen durch, welche Bezahlvarianten bei Onlinekäufen bevorzugt werden. Leider unterlief Fridolin bei der Auswertung der Daten ein kleiner Fehler. Anstatt die bevorzugten Zahlungsvarianten nach Käufern und Verkäufern aufzuteilen beziehungsweise farblich zu markieren, sind die Umfrageergebnisse nun nicht mehr zuzuordnen. Helfen Sie Fridolin aus dieser Misere und markieren Sie, welche Zahlungsmöglichkeiten von Konsumenten und Unternehmen präferiert werden (K = Kunde, V = Verkäufer).



2.3.1 Klassische Zahlungsformen

Zu den klassischen Zahlungsformen im Onlinekauf zählen ...

- _____
- _____
- _____



Aufgaben

- Fridolin Falkenstein hat sich beim Outdoor-Onlinehändler Bergfex GmbH neu eingekleidet. Die Lieferung mitsamt Rechnung ist am heutigen Tag eingegangen. Unterstützen Sie Fridolin und führen Sie die Onlineüberweisung des offenen Rechnungsbetrags zum 11.12... aus. Vermerken Sie diesen Geschäftsfall zusätzlich auf dem Kontoauszug von Fridolin.

Outdoor Bergfex GmbH, Am Steig 4, 82467 Garmisch-Partenkirchen

Herr Fridolin Falkenstein
Oskarstraße 94
83308 Trostberg

Ansprechpartner: Louis Berg
Telefon: +49 8821 90116-0
Telefax: +49 8821 90116-1
E-Mail: info@bergfex.com

Kundennummer: 240099
Lieferscheinnummer: L.-11-41

Rechnung
Rechnungsdatum: 28.11...
Rechnungsnummer: AR.-11-41

Sehr geehrter Herr Falkenstein,
wir erlauben uns Ihnen nachfolgende Positionen zu berechnen.

Pos.	Beschreibung	Stück	Einzelpreis	Gesamtpreis
1	Alpin Sonnenbrille Sola 12	1	20,45 €	20,45 €
2	Mammut Fleecejacke (Gr. 50)	1	40,00 €	40,00 €
3	Mammut Mütze	1	14,00 €	14,00 €
Rechnungsbetrag netto				74,45 €
19 % MwSt.				14,15 €
Rechnungsbetrag brutto				88,60 €

Bitte begleichen Sie den Rechnungsbetrag innerhalb von innerhalb von 30 Tagen ohne Abzug.

Vielen Dank für Ihren Einkauf in unserem Onlineshop!

E-Mail
info@bergfex.com
Internet
www.bergfex.com
Geschäftsführung
Louis Berg

Bankverbindung
Bankhaus Muck, Garmisch
IBAN DE12 7035 0001 0006 9845 23
BIC GARMDE93XXX

Handelsregister
HRB 1916
beim Amtsgericht Garmisch
USt.-IdNr. DE 111 22 3144
Steuer-Nr. 124/321/1299

iPad 16:07 46%

www.bankhaus-muck.de

Bankhaus Muck

Inlands-Überweisung

Auftraggeber

Name Falkenstein, Fridolin
 IBAN DE18 8628 2011 0006 2455 50
 BIC BAMUDE7K01
 Aktueller Kontostand 130,20 EUR (Dispositionscredit 0,00 EUR)

Zahlungsempfänger

Name, Vorname / Firma (max. 77 Zeichen)

IBAN BIC

Kreditinstitut

Zahlungsdetails

Betrag (EUR, Ct.) Termin (TT-MM-JJJJ) (optional)

Verwendungszweck (z. B. Rechnungsnummer, Kundennummer) (max. 150 Zeichen)

weiter



Bankhaus Muck Trostberg

Buchungs-tag	Tag der Wertstellung	Verwendungszweck	Buchungs-nummer
10.12.	10.12.	Bigophone Rechnung Buchungs-Nr. 10036588	4898
11.12.	11.12.	_____	4989

Fridolin Falkenstein
 Oskarstraße 97
 83308 Trostberg

IBAN DE18 8628 2011 0006 2455 50
 BIC BAMUDE7K01



Alter Kontostand **189,40 H**
49,80 S

Neuer Kontostand
 11.12... 14 1
 Kontoauszug vom Auszug Blatt


www.bankhaus-muck.de

2. Fridolin hat nach einigen Stunden Gitarrenunterricht erkannt, dass er eher der sportliche Typ ist. Die Gitarre, die er nun nicht mehr benötigt, bietet er in Ebay an. Schnell findet sich auch ein Käufer, Aydin Dal, wohnhaft Am Tor 14 in 81675 München. Fridolin erzielte einen Verkaufspreis von 128,00 €. Das Paket hat die Maße 1194 x 489 x 205 mm. Das Gewicht liegt bei 3,4 kg. Fridolin Falkenstein selbst wohnt in der Oskarstraße 97 in 83308 Trostberg. Da Fridolin sich nun ganz auf seine sportliche Karriere konzentrieren möchte, geht er zum Joggen und bittet Sie, ihn beim Versenden des Pakets zu unterstützen. Sie haben die Aufgabe, das Päckchen per Nachnahme zu versenden. Ermitteln Sie die Kostenbestandteile beziehungsweise die Gesamtkosten für die Versendung des Pakets per Nachnahme und füllen Sie im Anschluss nachfolgende Belege aus.

Versandkosten: _____

Inkasso-Beleg zur Geldübermittlung

Begünstigter: Name, Vorname, Firma	
Straße, Hausnummer des Begünstigten	
PLZ, Ort des Begünstigten	
IBAN des Begünstigten	
BIC des Begünstigten	
Kreditinstitut des Begünstigten	
Kunden-Referenznummer - Verwendungszweck, ggf. Name und Anschrift des Empfängers der Nachnahme-Sendung - (nur für Begünstigten)	
noch Verwendungszweck (insgesamt max. 2 Zeilen à 27 Stellen)	

▼ Bitte hier den Identocode (Barcode) Ihres Paketes aufbringen!
NT 12 565 089 DE 300

 Bitte dieses Feld nicht beschriften und nicht bestempeln



Kreditkarte

Die Kreditkarte (zum Beispiel MasterCard, VISA, American Express) ist ein weltweit akzeptiertes Zahlungsmittel mit folgenden Merkmalen:



→ Kreditkarten werden von _____
_____ herausgegeben.

Die Karte wird beim _____ und
_____ unterschrieben.

→ Das Kreditkarteninstitut gleicht den Rechnungsbetrag _____
_____.

→ Der Kunde erhält _____

→ Der fällige Betrag _____
_____.

Bei Zahlung mit Kreditkarte im Internet oder im Versandhandel
muss die Kartenprüfnummer _____

_____ angegeben werden.

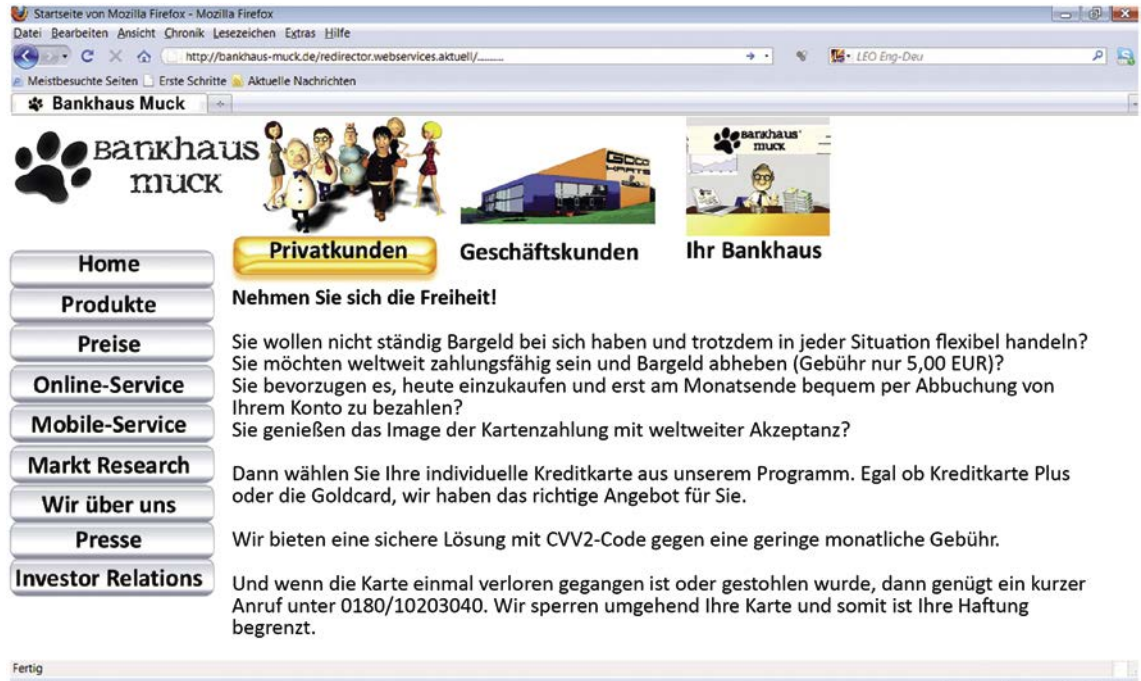
Kreditkarten haben zusätzlich auf der Vorderseite ein _____

Der Karteninhaber haftet bei Verlust der Karte _____
_____.





Aufgabe

1. Analysieren Sie das Kreditkartenangebot des Bankhauses Muck **für Privatkunden**.



Stellen Sie die Vor- und Nachteile der Kreditkartenzahlung für den Kunden heraus.

	
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>

Analysieren Sie die Vor- und Nachteile der Kreditkartenzahlung für Unternehmen.

Startseite von Mozilla Firefox - Mozilla Firefox

http://bankhaus-muck.de/redirector.webservices.aktuell/.....

Bankhaus Muck

Home
Produkte
Preise
Online-Service
Mobile-Service
Markt Research
Wir über uns
Presse
Investor Relations

Privatkunden **Geschäftskunden** Ihr Bankhaus

Kundenservice leicht gemacht

Attraktive Unternehmen bieten ihren Kunden eine Vielzahl von Zahlungsmöglichkeiten an und erhöhen dadurch ihren Umsatz. Die moderne Kartenzahlung eröffnet auch Ihnen die Möglichkeit, durch diese Attraktivität Ihren Kundenkreis zu erweitern.



Folgende Angebote stehen Ihnen zur Verfügung:

- Girocard: 0,3 % vom Umsatz, mindestens 0,08 EUR pro Transaktion
- Geldkarte: 0,3 % des Umsatzes bzw. mindestens 0,01 EUR pro Transaktion
- Kreditkarte: 2 % bis 4 % vom Umsatz, je nach Abrechnungsperiode (wöchentlich, monatlich usw.)

Egal ob girocard oder Kreditkarte, wir bieten Ihnen zusammen mit unseren Partnerunternehmen die passenden Terminals. Ob Kauf (ab 500,00 EUR/St.), Miete (7,90 EUR/Monat) oder gerne auch Leasing (17,90 EUR/Monat), wir haben die passende Lösung für Sie.

Selbstverständlich gehört auch die intensive und gründliche Einarbeitung Ihrer Mitarbeiter dazu.

Fertig

	
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>