

# Rohstock/ Bereich Kalkulation, Geschäftsprozesse

## 1. Wie errechnet sich die Produktivität?

Produktivität = Leistung : Arbeitseinsatz

## 2. Wie errechnet sich die Wirtschaftlichkeit?

Wirtschaftlichkeit = Ertrag : Aufwand

## 3. Wie errechnet sich die Rentabilität?

Rentabilität = Gewinn : Kapital (Angabe in %)

## 4. Wie unterscheiden sich Fixkosten und variable Kosten?

Die Fixkosten sind die Kosten eines Betriebes, die regelmäßig anfallen, egal, ob etwas produziert wird oder nicht (z.B. Versicherungen, Miete, Abschreibung etc.)

Variable Kosten sind die Kosten, die direkt einem Produkt zuzuordnen sind (Direkte Personalkosten, Materialkosten usw.)

## 5. Wie errechnet sich der Gemeinkostenzuschlag?

Gemeinkostenzuschlag = Fixkosten : Variable Kosten x 100%

## 6. Definieren Sie den Begriff „Nutzenschwelle“.

Die Nutzenschwelle ist eine Mengenangabe. Sie bezeichnet die Menge an verkauften Einheiten, ab der ein Gewinn zu erzielen ist, ab der also fixe und variable Kosten gedeckt sind. Sie wird errechnet durch  $m = K_f : p - K_v$

## 7. Definieren Sie den Begriff „Preisuntergrenze“.

Die Preisuntergrenze gibt den niedrigstmöglichen Verkaufspreis an, der zwar einen Verlust bedeutet, die Selbstkosten des Produkts  $K_v$  jedoch deckt.

Die Preisuntergrenze ist dann erreicht, wenn der Verkaufspreis die variablen Kosten deckt.

## 8. Definieren Sie den Begriff „Deckungsbeitrag“.

Ein Deckungsbeitrag wird dann erreicht, wenn der Preis für ein Produkt höher ist als die variablen Stückkosten. Der Mehrerlös deckt dann die Fixkosten und erzielt ggf. Gewinn.

Sie errechnet sich durch  $db = p - K_v$  (Deckungsbeitrag = Preis - variable Kosten)

Der Jahresdeckungsbeitrag errechnet sich durch  $DB = E - K_v$  (Jahresdeckungsbeitrag = Erlös - gesamte variable Kosten)

## 9. Geben Sie die Formelbuchstaben an für:

Menge m

Preis p

Fixkosten  $K_f$

Variable Kosten  $K_v$

Erlös E

## 10. Erkläre die Begriffe „Rechtsfähigkeit“, „Geschäftsfähigkeit“ und „Beschränkte Geschäftsfähigkeit“ und „Geschäftsunfähigkeit“ mit ihren Altersgrenzen.

Rechtsfähigkeit = Die Fähigkeit, Träger von Rechten und Pflichten zu sein. Sie beginnt mit der Geburt und endet mit dem Tod.

Geschäftsfähigkeit = Die Fähigkeit, Rechtsgeschäfte selbstständig und gültig abzuschließen. Sie beginnt mit Vollendung des 18. Lebensjahrs.

Beschränkte Geschäftsfähigkeit = Die Fähigkeit, ein Geschäft abzuschließen, das mit Geld bestritten wird, das zur freien Verfügung steht (z.B. Taschengeld), oder ein Geschäft abzuschließen, das nur Vorteile bringt.

Geschäftsunfähigkeit = Unfähig, Rechtsgeschäfte abzuschließen. Geschäftsunfähig ist, wer das siebte Lebensjahr noch nicht vollendet hat.

### **11. Aus welchen Teilen besteht die Abwicklung eines Geschäftsprozesses?**

Aus Anfrage, Angebot und Bestellung.

### **12. Was ist das rechtliche Merkmal der Anfrage?**

Der Anfragende ist rechtlich nicht gebunden.

### **13. Erklären Sie den Begriff „Angebot“.**

Ein Angebot ist eine, an eine bestimmte Person gerichtete Willenserklärung, Waren oder Dienstleistungen zu den angegebenen Bedingungen liefern zu wollen.

### **14. Nennen und erklären Sie die drei Bindungseinschränkungen bei Angeboten.**

a) gesetzliche Bindungsfristen

unter Anwesenden: Nur solange, wie die Unterredung dauert

unter Abwesenden: Das Angebot wird erst gültig, wenn es dem Abwesenden zugeht.

Es ist gültig: Brief 1 Woche, Fax/Email 1 Tag

b) vertragliche Bindungsfrist

Der Anbieter kann eine Frist bestimmen

c) Freizeichnung

Die Bindung kann durch Freizeichnungsklauseln eingeschränkt werden

### **15. Wann erlöscht die Bindung an das Angebot? (3)**

-Wenn es vom Empfänger ausdrücklich oder stillschweigend abgelehnt wird

-Wenn es vom Empfänger abgeändert wird

-Wenn es vom Empfänger nicht rechtzeitig angenommen wird (auch bei unverschuldeten Zwischenfällen)

### **16. Wann muss der Widerruf eines Angebotes beim Empfänger eingehen, um rechtens zu sein?**

Spätestens gleichzeitig mit dem Eingang des Angebots.

### **17. Erklären Sie den Begriff „Bestellung“. Geben Sie vier rechtliche Eigenschaften an.**

Die Bestellung ist die Willenserklärung des Käufers, eine bestimmte Ware zu den angegebenen Bedingungen zu kaufen.

-Sie ist an keine besondere Form gebunden

-Der Besteller ist an seine Bestellung gebunden, sobald sie dem Empfänger zugegangen ist.

-Ein Widerruf muss spätestens gleichzeitig mit der Bestellung beim Lieferer eingehen.

-Ging der Bestellung kein Angebot oder ein unverbindliches Angebot voraus, bedarf sie einer Auftragsbestätigung.

### **18. Was ist ein Vertrag, und wie kommt er zustande?**

Ein Vertrag ist ein zweiseitiges Rechtsgeschäft.

Es müssen zwei übereinstimmende Willenserklärungen vorliegen:

1. Antrag: Der Verkäufer gibt eine Willenserklärung ab, eine Leistung zu bestimmten Bedingungen anzubieten.

2. Annahme: Ist der Käufer einverstanden, gibt auch er eine Willenserklärung ab, er nimmt den Vertrag an.

### **19. Wann ist ein Vertrag anfechtbar (3), wann nichtig (6)?**

Anfechtbar, wenn:

- ein Irrtum vorliegt (→ Anfechtung muss *unverzüglich* erfolgen)
- eine arglistige Täuschung vorliegt (→ Anfechtung muss *innerhalb eines Jahres* erfolgen)
- eine widerrechtliche Drohung vorliegt (→ Anfechtung muss *innerhalb eines Jahres* erfolgen)

Nichtig, wenn:

- er mit Geschäftsunfähigen abgeschlossen wurde
- die vorgeschriebenen Formen nicht eingehalten wurden
- er ein offensichtliches Scherzgeschäft darstellt
- er ein Scheingeschäft darstellt
- gegen ein gesetzliches Verbot verstößt
- gegen die guten Sitten verstößt

### **20. Welche Störungen des Geschäftsprozesses Seitens des Verkäufers sind denkbar und wie kann der Käufer dagegen vorgehen?**

1. Lieferverzug (ist die Fälligkeit der Lieferung nicht kalendermäßig bestimmt, kommt der Verkäufer erst nach Mahnung in Verzug)

→ Käufer kann eine Nachfrist setzen und nach Ablauf dieser Nachfrist

- vom Kaufvertrag zurücktreten
- die Lieferung ablehnen und Schadensersatz verlangen

→ Ohne Nachfrist:

- auf Lieferung bestehen und Schadensersatz verlangen

### 2. Mangelhafte Lieferung

Der Käufer kann

- Ersatzlieferung verlangen
- Preisminderung verlangen
- Wandlung/Rückgängig machen des Kaufvertrages
- Schadensersatz verlangen, wenn eine zugesicherte Eigenschaft/ein Mangel arglistig verschwiegen wurde

Die AGB's können jedoch zunächst eine Nachbesserung vorsehen.

### **21. Welche Störungen des Geschäftsprozesses Seitens des Käufers sind denkbar und wie kann der Verkäufer dagegen vorgehen?**

1. Annahmeverzug (Käufer nimmt die Ware nicht an)

Der Verkäufer kann:

- vom Kaufvertrag zurücktreten und die Ware zurücknehmen
- auf Abnahme klagen und Ware hinterlegen (Lagerkosten trägt der Käufer)
- Einen Selbsthilfeverkauf durchführen
- Anfallende Kosten erstatten lassen

2. Zahlungsverzug (Ist die Zahlung nicht Kalendermäßig bestimmt, kommt der Schuldner automatisch 30 Tage nach Erhalt der Rechnung in Verzug, eine Mahnung ist nicht notwendig)

Der Verkäufer kann:

- Eine Nachfrist setzen und nach Ablauf:
  - vom Kaufvertrag zurücktreten und die Ware zurücknehmen
  - die Ware zurücknehmen und Schadensersatz wegen Nichterfüllung verlangen

-Ohne Nachfrist:

-Auf die Zahlung bestehen

-Auf Zahlung bestehen und auf Schadensersatz verklagen

**22. Geben Sie die drei Verjährungsfristen an, sowie wann sie beginnen und für wen sie gelten.**

30 Jahre

Beginnt am Fälligkeitstag

Verjährung der Ansprüche von Privatleuten untereinander

4 Jahre

Beginnt am Jahresende

Verjährung der Ansprüche von Gewerbetreibenden untereinander

2 Jahre

Beginnt am Jahresende

Verjährung der Ansprüche von Gewerbetreibenden an Privatkunden

Die Verjährung kann durch gerichtliche Zahlungsbefehle, Klagen etc. unterbrochen werden und beginnt dann von neuem zu laufen.

**23. Wie wird ein Rabatt von 5 % errechnet?**

Der vorläufige Angebotspreis wird durch 0,95 geteilt.

**24. Woraus ergeben sich die Fixkosten für eine einzelne Veranstaltung?**

Aus den Einnahmen der Veranstaltung wird der Gemeinkostenzuschlag errechnet. Das Ergebnis wird als anteilige Fixkosten angenommen.