



FACHBUCHREIHE
für wirtschaftliche Bildung

Lösungen zum Lehrbuch

Kompetenz Groß- und Außenhandel

Band 1

Verfasst von Lehrern des kaufmännisch-beruflichen Schulwesens

Lektorat: Jürgen Müller, 79112 Freiburg i. Br.

2. Auflage

Gültig ab der 2. Auflage des Lehrbuches

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

Europa-Nr.: 78637

Mitarbeiter des Arbeitskreises:

Berner, Steffen	Studienrat	Reutlingen
Felsch, Stefan	Studienrat	Freiburg i. Br.
Frühbauer, Raimund	Studiendirektor	Bad Saulgau
Krohn, Johannes	Studienrat	Freiburg i. Br.
Kurtenbach, Stefan	Studiendirektor	Bad Saulgau
Müller, Jürgen	Studiendirektor	Freiburg i. Br.
Richtsteiger, Klaus-Jürgen	Oberstudienrat	Freiburg i. Br.
Rupp, Martin	Oberstudienrat	Reutlingen

Leitung des Arbeitskreises und Lektorat:

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

Das vorliegende Buch wurde auf der **Grundlage der aktuellen Rechtschreibregeln** erstellt.

2. Auflage 2010

Druck 5 4 3 2 1

ISBN 978-3-8085-7866-7

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.

© 2010 by Verlag Europa-Lehrmittel, Nourney, Vollmer GmbH & Co. KG, 42781 Haan-Gruiten

<http://www.europa-lehrmittel.de>

Umschlaggestaltung: Taff Stuff Media, 26625 Großefehn

Satz: Satz+Layout Werkstatt Kluth GmbH, 50374 Ertstadt

Druck: Strauss GmbH, 69509 Mörlenbach

Vorwort zur 1. Auflage

Um dem Leser das Arbeiten mit dem Buch **Kompetenz Groß- und Außenhandel, Band 1**, zu erleichtern, hat der Verlag Europa-Lehrmittel dieses Lösungsbuch herausgegeben.

Hinweise für die Benutzung des Löser:

- Die **Seitenangaben am Rande** der Lösungs- und Antworttexte beziehen sich auf das Lehrbuch.
- Der Löser bietet **Lehrern und Lernenden** vielfältige Möglichkeiten zur **Anwendung, Erweiterung und Vertiefung** der vermittelten und erworbenen kaufmännischen Kenntnisse. Er eignet sich zur **Lernzielsicherung und Lernerfolgskontrolle**.
- In der **Hand des Schülers** kann er für die **Prüfungsvorbereitung** eine wirkungsvolle Unterstützung sein.

Der vorliegende Löser wurde drucktechnisch bewusst schlicht gehalten, um dem Benutzer eine besonders preiswerte Anschaffung zu ermöglichen.

Die Autoren wünschen Lehrenden und Lernenden einen erfolgreichen Einsatz des vorliegenden Buches.

Rottenburg, im Winter 2006/2007

Die Verfasser

Vorwort zur 2. Auflage

Das Lehrbuch **Kompetenz Groß- und Außenhandel, Band 1**, wurde in der 2. Auflage aufgelegt. Dabei wurden auch die Fragen und Aufgaben den gesetzlichen Rahmenbedingungen angepasst; ebenso wurde das aktuelle statistische Zahlenmaterial verwendet.

Dementsprechend wurde auch der Löser neu erstellt. Er gilt ab der 2. Auflage des Lehrbuches.

Rottenburg, im Frühjahr 2010

Die Verfasser

Wichtiger Hinweis:

Mit Urteil vom 12. Mai 1998 hat das Landgericht Hamburg entschieden, dass man durch die Ausbringung von Links die Inhalte der gelinkten Seite ggf. mit zu verantworten hat. Dies kann, so das Landgericht, nur dadurch verhindert werden, dass man sich ausdrücklich von diesen Inhalten distanziert. Wir haben in diesem Buch Links zu Seiten im Internet angegeben. Für alle diese Links gilt: Wir erklären ausdrücklich, dass wir keinerlei Einfluss auf die Gestaltung und die Inhalte der gelinkten Seiten haben. Deshalb distanzieren wir uns hiermit ausdrücklich von allen gelinkten Seiten und machen uns diese Inhalte nicht zu eigen. Diese Erklärung gilt für alle angegebenen Internet-Adressen in diesem Buch. Diese Erklärung gilt für alle in diesem Buch angegebenen Links und für alle Inhalte der Seiten, zu denen die bei uns angegebenen Banner und Links führen können.

Kompetenz Rechnen

71/1 a) 480,00 EUR, b) 72,00 EUR, c) 1.500 kg, d) 37,5 l

71/2 685,00 EUR

71/3 a) 7,50 EUR, b) 4,80 EUR

71/4 1.087,50 EUR

71/5 280,00 m²

71/6 a) 1.140 Flaschen, b) 1.520 Flaschen, c) $x = \frac{(760 \cdot 1,5)}{0,25} = 4.560$ Flaschen

71/7 228 Flaschen

71/8 $x = \frac{(2 \cdot 20 \cdot 7)}{(18 \cdot 6,5)} = 2,39$ EUR. Die Schülerinnen und Schüler müssen 2,39 EUR pro Monat bezahlen.

71/9 $x = \frac{(28 \cdot 0,5)}{0,7} = 20$ Rollen

71/10 $x = \frac{(20,5 \cdot 12,5 \cdot 384)}{(22,5 \cdot 18)} = 242,96 \approx 243$ Seiten

71/11 60,01

71/12 57,00 kg

71/13 5,25 EUR

71/14 6,60 EUR

71/15 125,00 USD

71/16 $\frac{1}{2}$ Tag

72/17 Kleintransporter 8,4 Stunden; Pkw 7,0 Stunden

72/18 Der Papierverbrauch hat sich von 139 Blatt auf 147 Blatt pro Tag vergrößert.

72/19 $x = \frac{(240 \cdot 4 \cdot 128)}{(3 \cdot 128)} = 320$ Anschläge

72/20 24 Tage

72/21 $x = \frac{(2 \cdot 5 \cdot 3)}{(6 \cdot 2)} = 2\frac{1}{2}$ Stunden

72/22 a) $x = \frac{(9.680 \cdot 9 \cdot 3)}{(11 \cdot 4)} = 5.940,00$ EUR; $9.680,00 - 5.940,00 = 3.740,00$ EUR

b) $x = \frac{(4 \cdot 11 \cdot 23.760)}{(22 \cdot 9.680)} = 4,9$ Stunden

72/23 $x = \frac{(2.000 \cdot 24 \cdot 300 \cdot 20)}{(20 \cdot 400 \cdot 10)} = 3.600,00$ EUR

72/24 $x = \frac{(1 \cdot 32 \cdot 30)}{(16 \cdot 20)} = 3$; man muss 2 Personen zusätzlich einstellen.

72/25 $x = \frac{(6 \cdot 5 \cdot 10)}{(4 \cdot 12)} = 6\frac{1}{4}$; das Team aus Angebot I ist um $\frac{1}{4}$ Tag schneller.

72/26 $x = \frac{(28.350 \cdot 6 \cdot 100 \cdot 1)}{(7 \cdot 150 \cdot 2)} = 8.100$ Packungen. Die Anzahl verringert sich um 20.250 Packungen.

72/27 $x = \frac{(512 \cdot 3 \cdot 18)}{(4 \cdot 12)} = 576,00$ EUR

72/28 – London berechnet für 12.500 m²: 101.200 EUR \Rightarrow 8,10 EUR/m²
– Mailand berechnet für 13.440 m²: 105.040 EUR \Rightarrow 7,82 EUR/m²

Das Angebot aus Mailand ist günstiger.

72/29 $x = \frac{(4 \cdot 2 \cdot 3 \cdot 384)}{(3 \cdot 2 \cdot 192)} = 8$, d.h., es müssen vier Automaten zusätzlich zur Verfügung stehen.

72/30 $x = \frac{(6 \cdot 10 \cdot 140 \cdot 9 \cdot 8)}{(27 \cdot 160 \cdot 5 \cdot 7)} = 4$ Tage

- 73/1**
- a) 20.000,00 EUR, 30.000,00 EUR, 50.000,00 EUR
 - b) 10.000,00 l, 20.000,00 l, 30.000,00 l, 40.000,00 l, 50.000,00 l
 - c) 15.000,00 m, 20.000,00 m, 25.000,00 m, 35.000,00 m, 40.000,00 m, 45.000,00 m

73/2 Verteilung im Verhältnis 15 : 20 : 35, d.h. 3 : 4 : 7 $\hat{=}$ 14 Teile,
1 Teil = 262.500,00 EUR : 14 $\hat{=}$ 18.750,00 EUR je Anteil,
A erhält 3 \cdot 18.750,00 EUR = 56.250,00 EUR
B erhält 4 \cdot 18.750,00 EUR = 75.000,00 EUR
C erhält 7 \cdot 18.750,00 EUR = 131.250,00 EUR
262.500,00 EUR

73/3 80 : 240 : 160 : 120 oder 2 : 6 : 4 : 3, d.h.
15 Teile $\hat{=}$ 81.000,00 EUR, 1 Teil $\hat{=}$ 5.400,00 EUR
Einkauf 10.800,00 EUR, Lager 32.400,00 EUR,
Verkauf 21.600,00 EUR, Vertrieb 16.200,00 EUR

- 73/4**
- a) In beiden Fällen 60 kg pro Sack.
 - b) 79 Säcke $\hat{=}$ 474,00 EUR, 1 Sack $\hat{=}$ 6,00 EUR;
55 Säcke $\hat{=}$ 330,00 EUR, 24 Säcke $\hat{=}$ 144,00 EUR
 - c) 4.740 kg $\hat{=}$ 474,00 EUR; 1 kg $\hat{=}$ 0,10 EUR
3.300 kg $\hat{=}$ 330,00 EUR bzw. 1.440 kg $\hat{=}$ 144,00 EUR

- 73/5**
- a) 500 kg $\hat{=}$ 1.320,00 EUR, 1 kg $\hat{=}$ 2,64 EUR
 - b) 137,50 EUR : 500 kg = 0,275 EUR/kg
Orangen 75,63 EUR, Kiwis 6,88 EUR, Bananen 20,62 EUR, Ananas 34,37 EUR

- 74/1**
- a) 5.720,00 EUR, 11.440,00 EUR, 22.880,00 EUR, 5.720,00 EUR
 - b) 480 m², 320 m², 160 m²
 - c) 1.904,0 l, 1.142,4 l, 2.665,6 l
 - d) 194,50 kg, 129,67 kg, 38,90 kg, 25,93 kg

74/2 Nein, da zusammen $\frac{3}{100}$ bzw. 1,03 und damit größer als ein Ganzes.

74/3 A = 183.150,00 EUR, B = 146.520,00 EUR, C = 122.100,00 EUR, D = 280.830,00 EUR

- 74/4**
- a) 1.620 l in 0,5-l-Flaschen, 2.430 l in 1,0 l-Flaschen, 810 l in 1,5-l-Flaschen
 - b) 3.240 Flaschen, 2.430 Flaschen, 540 Flaschen

74/5 Thomas: 128.160,00 EUR, Jan: 80.100,00 EUR,
Kai: 60.075,00 EUR, Ulli: 52.065,00 EUR

- 74/6** a) $2.400 \text{ EUR} : 240 \text{ m}^2 = 10 \text{ EUR/m}^2$; EG = 900,00 EUR, OG = 860,00 EUR, DG = 640,00 EUR
b) $142,40 \text{ EUR} : 20 \text{ m}^3 = 7,12 \text{ EUR/m}^3$
 $128,16 \text{ EUR} : 7,12 \text{ EUR/m}^3 = 18 \text{ m}^3$
c) EG = 262,00 EUR; OG = 157,20 EUR; insgesamt 471,60 EUR
d) EG = 120,00 EUR; OG = 300,00 EUR; Verteilungsschlüssel oder Anteil für das DG 3/10
e) z.B. Beteiligung an den Hausmeisterarbeiten

- 74/7** a) $13.000,00 \text{ EUR} \cong \frac{13}{80}$, d.h. $\frac{80}{80} \cong 80.000,00 \text{ EUR}$
b) Ältester Sohn 20.000,00 EUR, Tochter 32.000,00 EUR, jüngster Sohn 15.000,00 EUR

75/8 Lieferanten 42 Stück, Großkunden 140 Stück,
Spezialkunden 84 Stück, Laufkundschaft 154 Stück

75/9 GmbH 810,23 t, KG 489,77 t

- 75/10** a) 64 kg Roggenmehl, 16 kg Weizenmehl
b) 21 kg Roggenmehl, 84 kg Weizenmehl
c) 20 kg Roggenmehl, 70 kg Weizenmehl
d) 1 kg Roggenmehl, 14 kg Weizenmehl

- 75/11** a) Nicht 4.836,60 EUR, sondern 4.386,60 EUR wie bei Wohnung Nr. 3
b) MEA nicht 250, sondern 255; Betrag nicht 6.336,20 EUR, sondern 6.214,35 EUR

- 75/12** a) $240,00 \text{ EUR} + 112,00 \text{ EUR} + 175,00 \text{ EUR} = 527,00 \text{ EUR}$
b) Portugal: 252,96 EUR, Polen: 168,64 EUR, Panama: 105,40 EUR
c) Portugal: 2.040,00 EUR, Polen: 832,00 EUR, Panama: 775,00 EUR

- 75/13** a) 83.280,00 EUR
b) A. Koch = 40.000,00 EUR, B. Koch = 20.000,00 EUR
c) $\frac{3}{4}$

75/14 $2x + x + \frac{1}{2}x = 28$; $x = 8$
Kinder 16 Stücke, Mutter 8 Stücke, Vater 4 Stücke

75/15 Annette = 234.905,00 EUR
Beate = 156.603,33 EUR
Carla = 78.301,67 EUR
Doris = 128.130,00 EUR

- 76/1** a) $202.500,00 \text{ EUR} : 90 \text{ Anteile} \cong 2.250,00 \text{ EUR/Anteil}$
Ehrat 26 Anteile $\cdot 2.250,00 \text{ EUR/Anteil} = 58.500,00 \text{ EUR}$
Greiffenberg 40 Anteile $\cdot 2.250,00 \text{ EUR/Anteil} = 90.000,00 \text{ EUR}$
Klien 24 Anteile $\cdot 2.250,00 \text{ EUR/Anteil} = 54.000,00 \text{ EUR}$
b) $202.500,00 \text{ EUR} - 18.000,00 \text{ EUR} = 184.500,00 \text{ EUR}$.
 $184.500,00 \text{ EUR} : 90 \text{ Anteile} = 2.050,00 \text{ EUR/Anteil}$
Ehrat 26 $\cdot 2.050,00 \text{ EUR/Anteil} = 53.300,00 \text{ EUR} + 18.000,00 \text{ EUR} = 71.300,00 \text{ EUR}$
Greiffenberg 40 Anteile $\cdot 2.050,00 \text{ EUR/Anteil} = 82.000,00 \text{ EUR}$
Klien 24 Anteile $\cdot 2.050,00 \text{ EUR/Anteil} = 49.200,00 \text{ EUR}$

76/2 $(x - 30.000) + (x - 19.000) + 2x = 190.000 \text{ EUR}$; $x = 59.750,00 \text{ EUR}$

Anna = 29.750,00 EUR
Bastian = 40.750,00 EUR
C = 59.750,00 EUR
D = 59.750,00 EUR

- 76/3** a) 40.000,00 EUR $\hat{=}$ $\frac{1}{9}$; Gesamtkapital = 360.000,00 EUR
 b) Vater 256.000,00 EUR; Mutter 64.000,00 EUR

76/4

a) S =	15.300,00 EUR;	F = 30.600,00 EUR	
b) A $\frac{1}{5}$	36.720,00 EUR	0,00 EUR	36.720,00 EUR
S $\frac{1}{9}$	15.300,00 EUR	+ 5.000,00 EUR	20.300,00 EUR
D $\frac{1}{3}$	55.080,00 EUR	0,00 EUR	55.080,00 EUR
F $\frac{1}{45}$	30.600,00 EUR	- 2.500,00 EUR	28.100,00 EUR
Summe	137.700,00 EUR	+ 2.500,00 EUR	140.200,00 EUR

- 76/5** Kiefer 2.000,00 EUR; Helmle 3.000,00 EUR; Kühn 5.000,00 EUR

77/6 Der Restgewinn von 71.400,00 EUR erhöht sich um 72.000,00 EUR, da jeweils 36.000,00 EUR als Geschäftsführergehalt im Jahresgewinn bereits verrechnet sind. Der Gewinn erhöht sich demnach um 72.000,00 EUR. Damit erhält jede Person 24.000,00 EUR mehr. Jeder Gesellschafter erhält also nicht 23.800,00 EUR, sondern 47.800,00 EUR Restgewinn.

77/7

a)	Kapital- anteile (EUR)	Verzinsung 12,5 %	Rest- gewinn (EUR)	Gesamt- gewinn (EUR)	neues Kapital (EUR)
Auerhahn	240.000,00	30.000,00	60.000,00	90.000,00	330.000,00
Bauer	180.000,00	22.500,00	45.000,00	67.500,00	247.500,00
Canelli	90.000,00	11.250,00	22.500,00	33.750,00	123.750,00
	510.000,00	63.750,00	127.500,00	191.250,00	701.250,00

- b) Der Jahresgewinn ist mit 63.510,00 EUR kleiner als die Verzinsung aus a), also nur 10 %

	Kapital anteile (EUR)	Verzinsung 10 %	Rest- gewinn (EUR)	Gesamt- gewinn (EUR)	neues Kapital (EUR)
Auerhahn	240.000,00	24.000,00	5.887,06	29.887,06	269.887,06
Bauer	180.000,00	18.000,00	4.415,29	22.415,29	202.415,29
Canelli	90.000,00	9.000,00	2.207,65	11.207,65	101.207,65
	510.000,00	51.000,00	12.510,00	63.510,00	573.510,00

- 77/8** $(x + 150,00) + (x - 250,00) + x = 3.450,00$ EUR; $x = 1.183,33$ EUR
 Die Klasse für die Großhandelskaufleute erhält 1.333,33 EUR,
 die Klasse, die einen Vorschuss bekam, erhält nur 933,33 EUR,
 und die dritte Klasse erhält 1.183,33 EUR.

77/9

Mutter:	$\frac{1}{2} + \frac{1}{20} \Rightarrow \frac{22}{40}$	$\Rightarrow 672.100,00$ EUR
Sohn 1:	$\frac{1}{4} \Rightarrow \frac{5}{40} - 10.000,00$ EUR	$\Rightarrow 142.750,00$ EUR
Sohn 2:	$\frac{1}{6} \Rightarrow \frac{5}{40} - 24.000,00$ EUR	$\Rightarrow 128.750,00$ EUR
Tochter:	Rest $\Rightarrow \frac{8}{40} + 12.000,00$ EUR	$\Rightarrow 256.400,00$ EUR
		1.200.000,00 EUR

- 77/10** a) A: 193 kg, B: 233 kg, C: 153 kg
 b) A: 1.819,99 EUR, B: 2.197,19 EUR, C: 1.442,79 EUR

**80/1
oben** 126,00 EUR

**80/2
oben** 288,00 EUR

- 80/3
oben** a) 3.850,00 EUR, b) 2.374,88 EUR, c) 657,30 EUR, d) 79,16 EUR

- 80/4
oben** a) 1.550,40 EUR, b) 1.493,28 EUR, c) 1.415,76 EUR

- 80/5
oben** a) K: 64,35 EUR, M: 64,40 EUR, b) K: 2.014,35 EUR, M: 1.904,40 EUR

- 80/1 unten** 25 %
- 80/2 unten** 38 %
- 80/3 unten** a) 85 %, b) 95 %, c) 83 %
- 81/4 oben** a) + 2,5 %, b) + 4 %, c) + 3,67 %
- 81/5 oben** Preiserhöhung Preissenkung
- a) 1 % 1 %
- b) 12 ½ % 25 %
- c) 15 % 18 %
- d) 16 ⅓ % 21 %

81/1 unten 234.100,00 EUR

81/2 unten 405,00 EUR

81/3 unten 545,00 EUR

81/4 unten 2.500,00 EUR

81/5 unten Vormonat: 452.850,00 EUR
laufender Monat: 506.286,30 EUR

82/1 Umsatz des Vorjahres: 2.088.000,00 EUR; Umsatzsteigerung: 114.840,00 EUR

82/2 22,50 EUR

82/3 25,70 EUR

82/4 a) 54.400,00 EUR, b) 761,60 EUR

82/5 März: 232.615,38 EUR, April: 252.000,00 EUR

83/1 oben 80,00 EUR

83/2 oben 1.050,00 EUR

83/3 oben 452.850,00 EUR

83/4 oben a) 45.763,01 EUR, b) 13,3 %

83/5 oben a) 400 Personen, b) 21,25 %, c) 26,98 %

83/1 unten April Mai

a) + 5,00 % + 6 ⅓ %

b) - 12,50 % - 14,29 %

c) + 16,64 % - 25 %

d) - 9,91 % - 17 %

e) + 13,64 % + 9 %

83/2 unten 540.000,00 EUR (⅓); 600.000,00 EUR (⅔)

83/3 unten Mai: 256,00 EUR, Juli: 217,60 EUR

83/4 unten Ende 01: 15,46 Mio. EUR, Ende 02: 17,4 Mio. EUR, Ende 03: 14,5 Mio. EUR

83/5 unten a) Anna 33 ⅓ %, Bianca 20 %, Chris 16 ⅔ %, Doro 30 %,
b) 122.100,00 EUR, 73.260,00 EUR, 61.050,00 EUR, 109.890,00 EUR.

- 83/6 unten** Januar 39.600,00 EUR
- 83/7 unten** 225 kg
- 84/8** a) 16 Schülerinnen, b) 12,5 %, c) 50 %, d) 16⅔ %
- 84/9** a) um 300 %, b) um 66⅔ %
- 84/10** $100 \% \cdot \frac{1}{2} \cdot \frac{1}{4} = 100 \%$; nein, gleich viel.
- 84/11** 45.800,00 EUR + 6.870,00 EUR = 52.670,00 EUR
52.670,00 EUR + 5.267,00 EUR = 57.937,00 EUR
- 84/12** a) 1.034.880,00 EUR, b) 339.020,00 EUR, c) 5 %, d) 45.000,00 EUR, e) 2 %
- 84/13** 109.056,47 EUR
- 84/14** $2.430 - (364,50 + 32,81 + 20,05 + 483,57) = 1.529,07$ EUR
- 84/15** 365.000,00 EUR
- 84/16** Text muss lauten: ... wenn 1,00 CHF so viel wert ist wie 64 % von 1,00 EUR.
100.000,00 CHF = 64.000,00 EUR.
- 84/17** a) 1,5 ‰, b) 0,15 %
- 84/18** Ergebnis falsch; richtiges Ergebnis = 20,86 %, weil sich die Prozentzahlen immer auf die vorangegangenen Veränderungen beziehen.
- 84/19** B, da auf die Selbstkosten von 500,00 EUR der Gewinn zugeschlagen wird.
- 84/20** a) falsch, es wären bloß 0,02 %
b) richtig, $50 \% \hat{=} + 1 \%$, also $2 \% + 1 \% = 3 \%$
c) richtig, $1\text{-}\% \text{-Punkt} \hat{=} 2 \% + 1\text{-}\% \text{-Punkt} = 3 \%$
- 84/21** 2,79 EUR
- 86/1** a) 5.666,67 EUR, b) 3.487,78 EUR, c) 498,59 EUR, d) 4.535,22 EUR
- 86/2** a) 50,00 EUR, b) 75,00 EUR, c) 16,52 EUR, d) 744,80 EUR
- 86/3** a) 76,78 b) 11.313,28 EUR

86/4

Forderungen	Verzugsfrist	Tage	Verzugszinsen
5.487,45 EUR	02.02. – 31.03.	58	58,94 EUR
15.712,65 EUR	15.02. – 31.03.	45	130,94 EUR
9.786,50 EUR	20.03. – 31.03.	10	18,12 EUR
<u>30.986,60 EUR</u>			<u>208,00 EUR</u>
+ 208,00 EUR			
<u>31.194,60 EUR</u>			
.....			

- 86/5** 4.625,00 EUR
- 86/6** a) 8.472,22 EUR
b) 1.694,44 EUR
c) 9.915,28 EUR

86/7 a) 15.736,40 EUR, 5 %, 45 Tage = 98,35 EUR
15.736,40 EUR + 98,35 EUR = 15.834,75 EUR

b) 15.736,40 EUR + x = 15.839,12 EUR
x = 102,72 EUR

Die Berechnung der Verzugszinsen ist falsch, da der Lieferant mit 47 Tagen rechnete. Es wurden der 31.07. und der 31.08. irrtümlicherweise mitgerechnet.

87/1 a) 25.000,00 EUR, b) 3.712,00 EUR, c) 12.749,61 EUR, d) 6.400,15 EUR,
e) 100.000,45 EUR

87/2 25.000,00 EUR

87/3 a) 10.584,00 EUR, b) 2.400,00 EUR

87/4 a) 18.450,00 EUR, b) 18.622,20 EUR, c) 18,45 EUR \cong 1 ‰ Mahngebühr

87/5 1.794.871,50 EUR (p = 365/365)

87/6 500,00 EUR

87/7 262.000,00 EUR

88/1 a) 42 Tage, b) 72 Tage, c) 360 Tage, d) 180 Tage

88/2 a) 140 Tage, b) 30 Tage, c) 320 Tage, d) 60 Tage

88/3 a) 24.01. b) 40 Tage, c) 17.05.

88/4 18.07. (72 Tage)

88/5 a) 25.09. b) 05.10. c) 10.10.

88/6 a) 20.07. (180 Tage) b) 30.08. (200 Tage)

88/7 09.02. (270 Tage)

89/1 a) 3,5 % b) 4,75 % c) 12 % d) 0,75 % e) 2,05 %

89/2 a) 12,8 % b) 4,5 % c) 2,9 %

89/3 a) 15,16 %, nicht 15 %
b) Fehlerquelle liegt im »Zahlendreher« (8.340,00 EUR)
c) 18,5 %

89/4 229,3 %

89/5 4,8 %

89/6 a) 36 %
b) Ja, denn Wucher liegt vor, wenn der Zinssatz 50 % über dem aktuellen Durchschnittszinssatz (veröffentlicht z.B. von der Deutschen Bundesbank) für Ratenkredite liegt.

89/7 a) 2 %, b) 3,8 %

90/1

	Kapital	Zinsbetrag
a)	146.500,00 EUR	1.017,36 EUR
b)	50.000,00 EUR	1.000,00 EUR
c)	6.720,00 EUR	11,20 EUR
d)	241,6 Mio. EUR	0,08 Mio. EUR

90/2 K = 55.200,00 EUR, Z = 1.809,33 EUR

90/3 a) 5.740,00 EUR b) 28,70 EUR

90/4 K = 11.247,51 EUR Z = 37,49 EUR

90/5 15.300,00 EUR

90/6 8 %

90/7 a) 18.000.000,00 EUR, b) 18.013.000,00 EUR

	Kapital	Zinsbetrag
a)	64.000,00 EUR	960,00 EUR
b)	17.800,00 EUR	66,75 EUR
c)	52.000,00 EUR	351,00 EUR
d)	312.000,00 EUR	15.600,00 EUR

91/2 a) 48.500,00 EUR b) 970,00 EUR

91/3 a) 2,83 %
b) Weil 2,75 %, bezogen auf 9.725,00 EUR nur 267,44 EUR Zinsertrag bringen würden und nicht 275,00 EUR.

91/4 a) 534.600,00 EUR b) 210 Tage c) 550.000,00 EUR

$$d) p = \frac{(15.400,00 \cdot 100 \cdot 360)}{(534.600,00 \cdot 210)} = 5 \%$$

91/5 5.400,00 EUR

93/1 oben a) 235.000,00 EUR
b) 2.350,00 EUR
c) Nominaler Zinssatz, da von 100 % Kreditsumme gerechnet wird.

$$d) p = \frac{(2.350,00 \cdot 100 \cdot 360)}{(232.650,00 \cdot 60)} = 6,06 \%$$

93/2 oben a) 5 % b) 5 %

93/3 oben $p = \frac{(3 \cdot 100 \cdot 360)}{(97 \cdot 20)} = 55,67 \%$

93/1 unten

Forderungen	Fälligkeit	Laufzeit	Zinsbetrag
a) 6.500,00 EUR	03.04.	87 Tage	94,25 EUR
b) 15.864,20 EUR	28.04.	62 Tage	163,93 EUR
c) 22.691,00 EUR	11.05.	49 Tage	185,31 EUR
d) 5.196,80 EUR	26.05.	34 Tage	29,45 EUR
<hr/>			<hr/>
50.252,00 EUR			472,94 EUR
+ 472,94 EUR			
<hr/>			
50.724,94 EUR			
.....			

93/2 unten 95,5 % – 102.375,00 EUR
100 % – x EUR x = 107.198,95 EUR

93/3 unten 2 % = 146,00 EUR; 146,00 EUR – 36,30 EUR = 109,70 EUR Zinsaufwand
 $p = \frac{(109,70 \text{ EUR} \cdot 100 \cdot 360 \text{ Tage})}{(7.154,00 \text{ EUR} \cdot 46 \text{ Tage})} = 12 \%$

93/4 unten 1.518,75 EUR $\hat{=}$ 101,25 %; 100 % $\hat{=}$ 1.500,00 EUR; 1.500,00 EUR \cdot 3 = 4.500,00 EUR

93/5 unten $K = \frac{(165,00 \text{ EUR} \cdot 100 \cdot 360)}{(120 \cdot 5,5)} = 9.000,00 \text{ EUR}$

94/6

Darlehensbetrag	Zinssatz	Zinsbelastung
50.000,00 EUR	7 %	3.500,00 EUR
35.000,00 EUR	6 %	2.100,00 EUR
25.000,00 EUR	4 %	1.000,00 EUR
<u>110.000,00 EUR</u>	6 %	<u>6.600,00 EUR Zinsbelastung</u>
	Neuer Zinssatz 6 %	

94/7 a) 853,33 EUR – (4,5 %, 80.000,00 EUR, 48 Tage) = 373,33 EUR Zinsanteil bis 12.08.
480,00 EUR Zinsanteil ab 12.08.

b) $t = \frac{(373,33 \cdot 100 \cdot 360)}{(80.000,00 \cdot 4)} = 42 \text{ Tage}$; 12.08. – 42 Tage = 30.06.

94/8 120 Tage zu 3 % $\hat{=}$ 1 %; 90 Tage zu 4 % $\hat{=}$ 1 %.
42.840,00 EUR = 102 %; 100 % = 42.000 00 EUR

94/9 1.428.100,00 EUR + 150,00 EUR = 1.428.250,00 EUR $\hat{=}$ 98,5 %; 100 % $\hat{=}$ 1,45 Mio. EUR

94/10 a) 30.03. – 15.05. = 45 Tage zu 12% $\hat{=}$ 1,5 %
15.05. – 30.06. = 45 Tage zu 10,4 % $\hat{=}$ 1,3 %, zusammen = 2,8 % = 560,00 EUR
100 % = 20.000,00 EUR

b) Vor der Zinssatzänderung 300,00 EUR, nach der Zinssatzänderung 260,00 EUR

c) 20.560,00 EUR

d) Bei Dispositions- und Kontokorrentkrediten stets zum Quartalsende.
Bei Sparvorgängen auf einem Sparbuch erst zum Jahresende (31.12.).

94/11 16.01. – 01.06. = 135 Tage; davon 45 Tage zu 8 % = 1 %;
90 Tage zu 8,5 % = 2,125 %, zusammen 3,125 %
3,125 % aus 8.500,00 EUR = 265,63 EUR

94/12 Skontoertrag = 540,00 EUR
Zinsaufwand = $\frac{(26.460,00 \text{ EUR} \cdot 9 \cdot 23)}{(100 \cdot 360)} = 152,15 \text{ EUR}$
Ersparnis: = 540,00 EUR – 152,15 EUR = 387,85 EUR

94/13 $t = \frac{(75,80 \text{ EUR} \cdot 100 \cdot 360)}{(7.580,00 \text{ EUR} \cdot 8)} = 45$; 19.07. – 45 Tage = 04.06.

94/14 5 Monate zu 6 % $\hat{=}$ 2,5 %, 6 Monate zu 8 % $\hat{=}$ 4 %,
12.300,00 EUR = 102,5 %, 12.792,00 EUR = 104 %,
100 % = 12.000,00 EUR 100 % = 12.300,00 EUR

94/15 Erstes Kapital: 6 %, 42 Tage $\hat{=}$ 0,7 %, zweites Kapital: 9 %, 75 Tage $\hat{=}$ 1,875 %,
1.102,50 EUR : 3 = 367,50 EUR Zinsanteil
zweites Kapital: = 367,50 EUR $\hat{=}$ 1,875 %; 100 % = 19.600,00 EUR
erstes Kapital: = 735,00 EUR $\hat{=}$ 0,7 %; 100 % = 105.000,00 EUR

94/16 340.000,00 EUR – (80.000,00 + 60.000,00 + 90.000,00) = 110.000,00 EUR Bankdarlehen.
60.000,00 EUR zu 4 % = 2.400,00 EUR Zinsaufwand
90.000,00 EUR zu 7 % = 6.300,00 EUR Zinsaufwand; insgesamt 8.700,00 EUR
Belastungsgrenze 12 \cdot 1.400,00 EUR = 16.800,00 EUR
16.800,00 EUR – 8.700,00 EUR = 8.100,00 EUR
8.100,00 EUR = Restsumme für Bankdarlehen = höchstmöglicher Zinssatz 7,36 %.

94/17 Skontoertrag = 1.000,00 EUR
Zinsaufwand = $\frac{(49.000,00 \text{ EUR} \cdot 12,5 \cdot 30)}{(100 \cdot 360)} = 510,42 \text{ EUR}$
Vorteil = 489,58 EUR

94/18 56.000,00 EUR · 1,02 · 1,035 · 1,04 = 61.483,97 EUR

96/1 a) 15.822,97 USD
b) 4.848,52 GBP
c) 2.305.848 JPY
d) 15.491,47 EUR
e) 397,08 EUR
f) 385,20 CHF

97/2 a) 546,00 CHF, also 550,00 CHF
b) 352,56 EUR

97/3 a) Zürich: 1,5500 CHF
Kopenhagen: 7,8099 DKK
Oslo: 9,000 NOK
b) 0,6452 EUR

97/4 3.290,10 GBP

97/5 a) 15 Sack · 60 kg/Sack · 9,80 USD/kg = 8.820,00 USD zzgl. Fracht 412,00 USD = 9.232,00 USD
b) 7.362,04 EUR
c) Geldkurs, da die Bank USD verkauft, bzw. der Importeur USD kaufen muss.

97/6 – 50,00 GBP
– 1.000,00 DKK
– 5.000,00 JPY

97/7 a) 1.000,00 CHF, gekauft zu 1,58 CHF
1,58 CHF $\hat{=}$ 1 EUR
1.000,00 CHF $\hat{=}$ x EUR; x = 632,91 EUR
b) 632,91 EUR + 7,09 EUR = 640,00 EUR
1.000,00 CHF $\hat{=}$ 640,00 EUR
1,00 CHF $\hat{=}$ x EUR; x = 0,64 EUR
c) In beiden Ländern wurde ausländische Währung verkauft. Deshalb zahlen die Banken die geringere Menge, die mit dem Geldkurs errechnet wurde, aus.

97/8 – Kauf in Deutschland:
7,19 DKK $\hat{=}$ 1 EUR
1.000,00 DKK $\hat{=}$ x EUR; x = 139,08 EUR
– Kauf in Dänemark:
7,30 DKK $\hat{=}$ 1 EUR
1.000,00 DKK $\hat{=}$ x EUR; x = 136,99 EUR

Das Trio sollte in Dänemark kaufen, da es bei 100,00 DKK 0,21 EUR spart.

97/9 40.000,00 NOK – 2 ‰ = 39.920,00 NOK
39.920,00 NOK = 5.008,78 EUR
7.607,59 EUR Gutschrift – 5.008,78 EUR Scheckeinreichung = 2.598,81 EUR Überweisung
99,75 % $\hat{=}$ 2.598,81 EUR; 100 % $\hat{=}$ 2.605,32 EUR
2.605,32 EUR $\hat{=}$ 2.997,42 USD; 1,00 EUR $\hat{=}$ 1,1505 USD

97/10 Kein Kursrisiko bei eingehenden und ausgehenden USD-Beträgen. Es besteht aber ein Kursrisiko für den jeweiligen Kontostand.

97/11 a) 390,00 CHF b) 9,20 EUR

106/1

- a) – Warenvermittlung zwischen dem Erzeuger und dem Einzelhändler, auch zwischen dem Erzeuger und dem Verbraucher;
 - Überbrückung der Zeitspanne zwischen der Erzeugung und dem Gebrauch bzw. Verbrauch;
 - Sortimentsbildung, Vorratshaltung;
 - Kundendienst, Bedienung und Beratung;
 - Bedarfsweckung, Absatzwerbung.
- b) – Hauptsächlich Sachgüter (z.B. Kühlschränke, Kfz) und Dienstleistungen (Kundendienst, Transporte,...);
 - Stoffe- und Energiegewinnung (Urproduktion); Be- und Verarbeitung von Stoffen, Umwandlung in Ge- und Verbrauchsgüter.
- c) – Aufbewahrung und Verzinsung von Geldeinlagen;
 - Kreditgewährung;
 - Zahlungsvermittlung;
 - Durchführung von Wertpapiergeschäften im Kundenauftrag.
- d) – Maßnahmen zur Durchführung von Schadensverhütung (Vorsorge-, Unfallverhütungsmaßnahmen, Kuren);
 - materielle Vorsorge und finanzielle Leistung im Versicherungsfall (Lebens-, Renten-, Ausbildungsversicherung);
 - Schadensminderung und Schadensersatz (Kranken- und Kraftfahrzeugversicherung).
- e) – Vermittlung und Durchführung von Transporten;
 - Logistikmaßnahmen im Bereich der Entsorgung;
 - Beratung und Mithilfe bei der Erstellung von Transportverträgen, insb. bei der Abwicklung von Auslandstransporten.
- f) – Reiseberatung;
 - Reisevermittlung;
 - Abschluss von Reiseverträgen.
- g) – Beherbergung von Gästen;
 - Verpflegung von Gästen;
 - Bereitstellung von Freizeitangeboten;
 - Bereitstellung von Tagungsräumen und -ausrüstung.
- h) – Marktforschung zur Ermittlung neuer Waren auf den ausländischen Beschaffungsmärkten;
 - Ermittlung von ausländischen Lieferanten, die die Waren günstig und in der geforderten Qualität produzieren und bereitstellen;
 - Vermittlung von Transporten;
 - Logistikmaßnahmen im Bereich der Entsorgung;
 - Beratung und Mithilfe bei der Erstellung von Verträgen für die Abwicklung von Transporten.

106/2

Industrieunternehmen:

- a) Beschaffung, Produktion, Absatz, Lagerhaltung.
- b) Finanzierung, Zahlung.
- c) Zielsetzung, Planung, Organisation, Realisation, Kontrolle, Rechenschaftslegung, Repräsentation.

Handelsunternehmen:

- a) Beschaffung, Lagerhaltung, Kommissionierung, Absatz.
- b) Finanzierung, Zahlung.
- c) Zielsetzung, Planung, Organisation, Realisation, Kontrolle, Rechenschaftslegung, Repräsentation.

106/3

- a) – Ausdehnung der Absatzfunktionen beim Hersteller, bei dem keine speziellen Einrichtungen und örtliche Marktkenntnisse vorhanden sind und kostspielig aufgebaut werden müssen.
 - Aufbau einer Absatzorganisation mit eigenen Absatzeinrichtungen.
 - Steigende Personalkosten und mögliche Finanzierungsprobleme.
- b) – Der Verbraucher findet evtl. kein Angebot vor Ort.
 - Der Verbraucher findet keine umfassende Sortimentsauswahl; er hat einen schwierigen Angebotsvergleich.
 - Eventuell ungleiche oder schlechte Güterversorgung.
 - Die Kosten der Beschaffung und die Produktpreise steigen.

106/4

Güterfluss: Rohstoffe wie Holz, Glas, Lacke werden von den Lieferanten mit unterschiedlichen Verkehrsmitteln und/oder unter Einschaltung des jeweiligen Großhandels zum Beschaffungslager des Produktionsbetriebes transportiert und dort zwischengelagert, bis die einzelnen Stoffe bei der Produktion benötigt werden. Oftmals übernimmt der Großhandel die Lager- und Kommissionierungsfunktion. Der Durchlauf der Rohstoffe/halbfertigen Produkte hängt von der mengenmäßigen und zeitlichen Kapazität der Produktionsmittel ab. Nach der Fertigstellung der Fenster werden sie entweder in das Fertigproduktlager gebracht oder direkt zum Endverbraucher/Handwerksbetrieb. Der Handel wird dabei insbesondere auf dem Weg zum Verbraucher eingeschaltet. Er übernimmt die Aufgaben der Güterverteilung bzw. Zusammenstellung von Aufträgen an die Industrie.

Informationsfluss: Der Informationsfluss ist zunächst dem Güterfluss gegenläufig: Vom Absatzmarkt kommen die Informationen über die Menge und den 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. Daraufhin gehen die Informationen über den Großhandel zu den einzelnen Lieferanten. Wenn dann 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). Der Handel liefert dem Hersteller die notwendigen Informationen über die Wünsche der Verbraucher.

106/5

- a) – Der Anteil des Handels an der Bruttowertschöpfung in Deutschland betrug im Jahr 2009 17,6 %.
 - Der Anteil des Großhandels am Gesamtumsatz des Handels belief sich im Jahr 2009 auf ca. 23 %.
 - Der Anteil des Großhandelsumsatzes an der Bruttowertschöpfung in Deutschland beträgt ca. 6 %.
- b) (Quellen: <http://www.bga.de>; <http://www.destatis.de>; Stand: 2009)
 - Rohstoffe, Halbwaren, Altmaterial und Reststoffe: 33 %
 - Gebrauchs- und Verbrauchsgüter: 22 %
 - Nahrungsmittel, Getränke, Tabakwaren: 20 %
 - Maschinen, Ausrüstungen und Zubehör: 11 %
 - Sonstiger Großhandel: 8 %
 - Landwirtschaftliche Grundstoffe, lebende Tiere: 6 %

106/6 Schülerantworten;

mögliche Internetadressen, um Informationen zu erhalten:

- <http://www.fairtrade.net>; Fairtrade Labelling Organizations International (FLO)
- <http://www.efatairtrade.org>; European Fair Trade Association (EFTA)
- <http://www.worldshops.org>; Network European Worldshops (NEWS) – Netzwerk europäischer Weltläden
- <http://www.ifat.org>: International Fair Trade Association (IFAT)

Umfangreiche Informationen zum Thema finden sich auch unter www.wikipedia.de oder in der Heftenreihe »Informationen zur politischen Bildung«.

109

Situation	Leistungen
Die Kunden des Unternehmens erhalten Hinweise und Tipps, welche Verwendung bzw. welcher Einsatz für welches Nahrungsmittel sinnvoll ist. Für jedes Produkt können sie genau nachverfolgen, aus welchem Land es stammt, wie es beschafft wurde und wie im eigenen Unternehmen damit umgegangen wird.	Leistungen der Vermittlung: – Beratung, – Verkaufsförderung.
Aus der ganzen Welt stammen die verschiedenen Produkte und das Unternehmen ist stolz darauf, dass es kontinentspezielle Angebote machen kann.	Leistungen an der Ware: – Sortimentsbildung. Leistungen der Überbrückung: – Raumüberbrückung, – Zeitüberbrückung, – Mengenausgleich.
Vor allem die große Nachfrage nach Lachsprodukten hat es nötig gemacht, einen zweiten großen Anbieter dieses Fisches auf dem Weltmarkt zu suchen.	Leistungen der Vermittlung: – Markterschließung.
Vor allem im Bereich südamerikanisches Obst hat das Unternehmen in den letzten Jahren viele neue Kunden und Märkte gewinnen können.	Leistungen der Vermittlung: – Markterschließung, – Verkaufsförderung.
Speziell für die einmal in der Woche ankommenden Bananencontainer wurde die Reifehalle erweitert und die veraltete Umpackstraße erneuert.	Leistungen an der Ware: – Mengenumgruppierung, – Erhaltung und Verbesserung der Güte.
Die unternehmenseigene Sortieranlage für exotische Kernobstprodukte hat sich bereits nach weniger als einem Jahr gelohnt.	Leistungen an der Ware: – Mengenumgruppierung, – Erhaltung und Verbesserung der Güte.
Durch die persönlichen Kontakte mit den Erzeugern vor Ort in der ganzen Welt ist im Laufe der Zeit eine unternehmenseigene Produkt- und Erzeugungsmediothek entstanden. Deren Medien werden den Kunden zeitweise zur Verfügung gestellt, indem CDs und DVDs bestellt oder ganze Bild- und Videodateien vom unternehmenseigenen Server heruntergeladen werden können.	Leistungen der Vermittlung: – Beratung, – Verkaufsförderung.
Bei neu ins Sortiment aufgenommenen Lebensmitteln, die als besonders exotisch empfunden werden, verlängert sich das Zahlungsziel um 50 % der üblichen Zeit.	Andere Leistungen: – Kreditgewährung.
Bei vielen anderen Nahrungsmitteln bestehen seit vielen Jahren gute Kontakte zu den Erzeugern und es werden jedes Mal große Mengen abgenommen, vor allem, wenn es sich um Saisonware handelt.	Leistungen an der Ware: – Mengenumgruppierung. Andere Leistungen: – Absatzfinanzierung.

115/1

- a) Die Aussage ist falsch. Die produktiven Leistungen des Handels sind: Bereitstellung der Waren am Bedarfsort, verbrauchergerechte Sortimentsgestaltung, Beratung, Service.
- b) Es ist auch eine Aufgabe des Handels, latenten Bedarf zu wecken. Der Abschluss eines Kaufvertrages setzt allerdings zwei Vertragspartner voraus. Geschickte Werbung und geschickte Warenpräsentation können beim Käufer spontane Kaufentschlüsse auslösen. Verantwortungslose, vor allem Jugendliche und Kinder ansprechende Werbung sollte unterbleiben.
- c) Obwohl die Handlungskosten den Warenpreis steigen lassen, verursacht die Warenverteilung durch den Handel weniger Beschaffungs- und Verteilungskosten, als wenn der Verbraucher die Ware vom Hersteller selbst beschaffen bzw. der Hersteller an den Verbraucher liefern würde. Der Handel kann durch Großeinkäufe beim Hersteller günstigere Beschaffungspreise erzielen und damit dem Verbraucher Vorteile vermitteln. Die Höhe des vom Handel geforderten Preises hängt auch von der Wettbewerbssituation der Handelsstufe ab.

115/2

Großbetriebe können durch Großeinkäufe die Herstellerpreise drücken und ihre eigenen Fixkosten durch Massenabsatz senken. Sie befriedigen den Wunsch vieler Verbraucher, alle benötigten Waren an einem Ort vorzufinden.

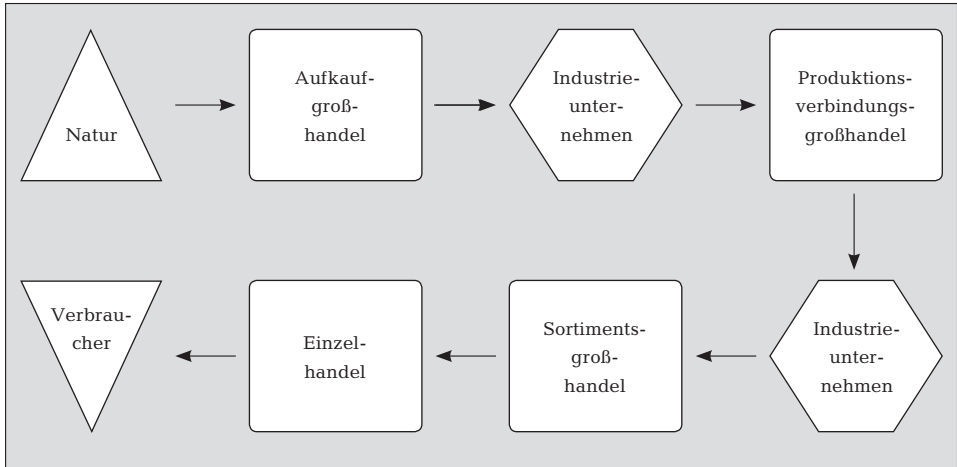
115/3

Wenige Kunden mit großen Abnahmemengen, daher geringe Absatzkosten und -risiken.

115/4

- a) Umfangreiche Kaufvertragsverhandlungen, breiteres Vertriebsnetz, mehr Verwaltung (Buchführung, Inkasso, Mahnwesen), viele Sendungen mit den entsprechenden Versandkosten, höhere Kosten für Reisende.
- b) Großhändlerrabatt entfällt, engerer Kontakt auf dem Markt, entsprechend bessere Abstimmung der Produkte auf den Bedarf, direkte Einwirkung auf den Einzelhandel.

115/5



116/6

Beispiele:

Sortimentsgroßhandlung	Spezialgroßhandlung
a) Großhandlung für elektrische Haushaltsgeräte	Großhandlung für Beleuchtungskörper
b) Großhandlung für Schlafzimmereinrichtungen	Großhandlung für Matratzen
c) Baustoffgroßhandlung	Holzgroßhandlung
d) Papiergroßhandlung	Großhandlung für Verpackungspapiere
e) Büromaschinengroßhandlung	Großhandlung für Rechnergeräte

- 116/7** a) Apotheker erspart sich die Lagerung vor allem selten benötigter Medikamente; das Lager- und Absatzrisiko wird gemindert, Kosten werden gesenkt. Die Kunden können dennoch in angemessener Zeit, meist noch am selben Tag, beliefert werden.
- b) Pharmagroßhändler benötigt eine aufwendige Transportorganisation und eigene Fahrzeuge. Die dadurch entstehenden Kosten sollen durch die Bindung der Abnehmer an den Großhändler aufgefangen werden; sie werden zu Dauerkunden.

116/8 Aufkaufgroßhandel: Kauf in kleinen Mengen (Sammelleistung), Verkauf in großen Mengen. Absatzgroßhandel: Kauf in größeren Mengen, Verkauf in kleinen Mengen (Verteilerleistung).

116/9 Der Handel kann zur Erhaltung und Verbesserung der Warenqualität beitragen, indem er vom Hersteller entsprechende Qualitäten fordert (Verbesserungsvorschläge, Weitergabe von Kundenwünschen) bzw. durch eigene Bearbeitung und Pflege der Warenvorräte während der Lagerung für Warengüte sorgt.

- 116/10** a) – Warenleistung: Ein Großhändler für Heizungsanlagen regt bei einem Produzenten die Entwicklung einer umweltfreundlichen und intelligenten Regeltechnik an.
- Überbrückungsleistung: Ein Pharmagroß- und -außenhändler organisiert die Einführung eines neuen preiswerten Medikamentes gegen die hohe Säuglingssterblichkeit in tropischen Regionen.
- Vermittlungsleistung: Ein Verpackungsgroßhändler veranlasst ausländische Getränkehersteller, durch intensive Beratung und günstige Einführungspreise in Zukunft Getränke nur noch in recycelbaren Mehrwegflaschen anzubieten.
- b) – Schülerabhängige Antworten.

116/11	Unternehmensbeschreibung	Stellung bzw. Betriebsform
	a) Die Schraubengroßhandlung Wändels GmbH beliefert ihre Kunden in den ostdeutschen Bundesländern mit dem eigenem Fuhrpark.	Stellung: Produktionsverbindungsgroßhandel Betriebsform: Zustellgroßhandel
	b) Die Lammert KG, eine Holzgroßhandlung in Bayern, führt alle gängigen Holzformate für die Bauwirtschaft in ihrem Sortiment. Das Unternehmen lässt jede Lieferung direkt vom Sägewerk zur Baustelle liefern.	Stellung: Produktionsverbindungsgroßhandel Betriebsform: Streckengeschäftsgroßhandel
	c) Die KTB Werkzeugmaschinen-großhandlung GmbH hat Kunden und Lieferanten in der ganzen Welt.	Stellung: Absatzgroßhandel Betriebsform: Zustellgroßhandel
	d) Die Weingroßhandlung Lausitz GmbH hat bei verschiedenen Supermärkten mehrere Regalmeter gemietet. Diese befüllt sie regelmäßig und pflegt sie. Der Verkauf der Waren erfolgt durch den jeweiligen Supermarkt.	Stellung: Absatzgroßhandel Betriebsform: Regalgroßhandel

e) Die auf italienische Erzeugnisse spezialisierte Großhandlung ItalianMarket GmbH bietet ihren Kunden monatliche Sonderaktionen an. Die Kunden können diese, wie auch alle anderen Produkte, selbst in den eigenen Verkaufsräumen der Großhandlung aussuchen und abtransportieren.	Stellung: Absatzgroßhandel Betriebsform: Abholgroßhandel
f) Die Sanitärgrößhandlung Wissmann GmbH ermöglicht die Belieferung der Handwerker durch einen eigenen Nacht- und Wochenenddienst.	Stellung: Produktionsverbindungs-/Absatzgroßhandel Betriebsform: Zustellgroßhandel
g) Die Fachgrößhandlung für asiatische Möbel hat ein breites und tiefes Sortiment für alle Haus- und Gartenmöbel. Die Möbel werden in den eigenen Räumen in verschiedenen Abteilungen ausgestellt. Dort können sie besichtigt und bestellt werden.	Stellung: Absatzgroßhandel Betriebsform: Zustellgroßhandel
h) Die Großhandlung für technische Industrieprodukte Allbries KG bietet den angemeldeten Einzelhändlern einen Online-Katalog mit mehr als 150.000 Artikeln an.	Stellung: Absatzgroßhandel Betriebsform: Zustellgroßhandel
i) Die Gastro- und Einrichtunggrößhandlung HKV-GmbH ermöglicht es allen Hotel- und Gastronomieunternehmen der Luxusklasse, ihren Bedarf im Internet selbst zusammenzustellen oder nach Auswahl im zentralen Ausstellungsraum der jeweiligen Landeshauptstadt liefern zu lassen.	Stellung: Absatzgroßhandel Betriebsform: Zustellgroßhandel

116/12

a) »Ausschaltungsgefahr« bedeutet, dass der Großhandel nicht mehr Bestandteil des Güterflusses zwischen Hersteller und Einzelhändler bzw. Verbraucher ist. Er wird also aus dem Güterfluss ausgeschaltet. Diese Gefahr droht vor allem durch E-Commerce. Hier bestellt der Einzelhändler bzw. Verbraucher über das Internet direkt beim Hersteller, der Hersteller liefert direkt.

b) Folgende Maßnahmen sind möglich:

- Entwicklungen der Märkte weltweit beobachten und attraktive Warensortimente gestalten,
- Spezialist für Produkt- und Marktinformationen sein,
- durch ein modernes Transportwesen und durch ein ausgeklügeltes logistisches System den Austausch von Informationen und Waren zwischen Lieferanten und Abnehmern optimieren,
- durch sehr großzügige Zahlungsziele Finanzier der Abnehmer sein mit gleichzeitiger Übernahme des Finanzierungsrisikos,
- für seine Kunden die betriebswirtschaftliche Disposition erleichtern und eine optimale Lagerhaltung ermöglichen.

c) »Einschaltungschance« bedeutet, dass sich der Großhandel auf die Tätigkeiten und Funktionen konzentriert, die ihm dennoch die Stellung zwischen Hersteller und Einzelhändler bzw. Verbraucher ermöglicht und stärkt. Er muss das Ziel haben, Produkte und Dienstleistungen möglichst effizient an die Abnehmer heranzubringen. Der Großhandel verringert so die Anzahl der Schnittstellen auf dem Weg vom Hersteller zum Endabnehmer. Dadurch trägt der Großhandel zur Effizienzsteigerung und Kostensenkung innerhalb der Wertschöpfungskette bei.

d)

Vorteile des Großhandels für	
Hersteller	Einzelhandel
<ul style="list-style-type: none"> - Entlastung der Absatzorganisation Tausende von Lieferscheinen, Rechnungen, Buchungen und Mahnungen werden eingespart. Die Vertriebskosten werden vermindert, weil anstelle einer Vielzahl von Einzelhandelsunternehmen nur wenige Großhandelsunternehmen beliefert werden. - Minderung von Beschäftigungsschwankungen Der Großhändler bestellt bereits Monate im Voraus. Der Fertigungsbetrieb kann deshalb auf längere Sicht planen. Die Beschäftigung wird damit gleichmäßig ausgelastet und die Fertigung rationeller. Die Herstellkosten werden niedriger. - Verringerung des Lagerrisikos Der Hersteller hat die Möglichkeit, die vom Großhändler bestellten Waren unmittelbar nach Fertigstellung auszuliefern. - Finanzhilfe In der Regel zahlt der Großhändler kurzfristig unter Ausnutzung von Skonto. Dadurch erhält der Hersteller die zur Fortführung seines Unternehmens notwendigen flüssigen Mittel. 	<ul style="list-style-type: none"> - Erleichterung der Einkaufsorganisation Der Großhändler sucht aus einer Vielzahl von Angeboten der Hersteller die günstigsten aus, fasst sie zu einem Angebot zusammen und erleichtert damit dem Einzelhändler die Auswahl. - Sicherung kurzfristiger Belieferung Der Einzelhändler kann sich jederzeit kurzfristig und in beliebig kleinen Mengen eindecken. Er erspart sich eine große Lagerhaltung und verringert sein Risiko. - Kredithilfe Die Erfahrungen aus einer langjährigen Geschäftsverbindung ermöglichen dem Großhändler, die Kreditwürdigkeit eines Einzelhändlers zu beurteilen und entsprechende Kredithilfe zu gewähren.

120/1 a), b), c): Senkung der Kosten und Steigerung des Umsatzes.

120/2 Beispiel: Aufteilung des Sortiments nach Lieferanten, Preisklassen, Absatzgebieten, Artikelgruppen.

- 120/3**
- Das eigene Unternehmen kann seine Sortimentsbildung abrunden, weil der andere Großhändler fachkundiger Spezialist ist.
 - Das eigene Unternehmen kann sich auf sein Kernsortiment konzentrieren, hat aber dennoch feste Erträge aus der verpachteten Abteilung.

120/4 Gruppen, die gemeinsame Beschaffung betreiben, können ihrerseits zusammenarbeiten, um z. B. Einkaufsbedingungen optimal zu gestalten.

120/5 Vorteile: Geringere Werbekosten je Partner, dennoch höhere Werbintensität. Nachteile: Keine gezielt auf den einzelnen Partner abgestellte Werbung. Nur allgemeine Verbundwerbung für eine ganze Produktgruppe oder eine Großhändlergruppe insgesamt.