

Quellen: Prüfungstrainer Abschlussprüfung Industriekaufmann/-frau, Geschäftsprozesse (ISBN 978-3-88234-609-4), Kaufmännische Steuerung und Kontrolle (ISBN 978-3-88234-608-4)

Bearbeitungshinweise

Die Aufgaben können in beliebiger Reihenfolge gelöst werden. Bei zusammenhängenden Aufgaben mit gemeinsamer Situationsvorgabe empfehlen wir die Einhaltung der vorgegebenen Reihenfolge.

Als Hilfsmittel ist ein nicht programmierbarer, netzunabhängiger Taschenrechner ohne Kommunikationsmöglichkeit mit Dritten zugelassen.

Ausgangssituation zu den Aufgaben 1 und 2

Sie sind Mitarbeiter/-in der Keramik-Fabrik Hamburg AG (kurz: KAFABA) und durchlaufen die verschiedenen Abteilungen des Unternehmens, um Berufserfahrungen in unterschiedlichen Bereichen zu sammeln.

1. Aufgabe

Situation

Zur Unterstützung des Vertriebs erwägt die Marketingleitung der KAFABA den Bereich E-Commerce aufzubauen. Dabei sollen die Waren im Bereich Haushaltskeramik (u. a. Vasen, Geschirr) direkt an den Endverbraucher verkauft werden. Zur Vorbereitung der Entscheidung sollen Sie verschiedene Aspekte vorbereiten und nach einer Einführungsphase das System verbessern.

- 1.1** Zur Vorbereitung der Projektsitzung überlegen Sie sich in einem Brainstorming, welche großen Meilensteine zwischen der Entscheidung für die Einführung eines E-Commerce-Systems bis zur tatsächlichen Einführung des Systems erreicht werden müssen.
Führen Sie vier Meilensteine an.
- 1.2** Führen Sie drei Vorteile an, die sich aus der Einführung des E-Commerce für die KAFABA ergeben können.
- 1.3** Stellen Sie drei Aspekte des E-Commerce heraus, aus denen sich im Hinblick auf die Wettbewerbssituation besondere Herausforderungen ergeben. Entwickeln Sie jeweils Vorschläge, welche Maßnahmen ergriffen werden sollten.
- 1.4** Nach den ersten Erfahrungen im E-Commerce-Bereich wird deutlich, dass es immer wieder zu Schwierigkeiten beim Versand der Ware kommt. Die Kunden sind häufig unzufrieden, da die Ware beschädigt ankommt.
 - a) Klären Sie, ob die KAFABA oder die Kunden das Transportrisiko übernehmen müssen.
 - b) Schlagen Sie drei Maßnahmen vor, um die Anzahl der Transportschäden zu verringern und die Kundenzufriedenheit zu erhöhen.

2. Aufgabe

Situation

Nach der Aussage eines Unternehmensberaters müssen insbesondere die Fertigungskosten der KAFABA gesenkt werden. Hierzu wird vorgeschlagen, die Anzahl der Fertigungsstufen (Fertigungstiefe) zu verringern. Aus diesem Grunde wird in Betracht gezogen, die Brennröhlinge für Fliesen von externen Unternehmen zu beziehen.

Als Sachbearbeiter im Produktionsbereich sollen Sie zur Vorbereitung der Entscheidung verschiedene Informationen auswerten und zusammenstellen.

- 2.1** Zunächst prüfen Sie, welche Lieferanten für einen Bezug von Brennröhlingen für Fliesen zur Verfügung stehen könnten.

Führen Sie 3 externe Quellen an, bei denen Sie sich über mögliche Lieferanten informieren können.

- 2.2** Nennen Sie je 2 Vorteile, die aus Sicht der KAFABA einerseits für eine externe Zulieferung sprechen könnten, andererseits aber für eine Beibehaltung der eigenen Produktion anzuführen wären.

- 2.3** Nach der Diskussion der jeweiligen Vorteile sollen die entstehenden Kosten analysiert werden. Daher werden Sie damit beauftragt, die vorliegenden Kosteninformationen auszuwerten und grafisch für eine Präsentation aufzubereiten.

Berechnen Sie den kritischen Punkt, bei dem die Kosten für die Eigenanmischung genauso hoch sind wie die Kosten des Fremdbezuges.

Folgende Informationen liegen Ihnen vor:

Artikel: Brennröhlinge für Fliesen			
Einheit: 1 Stück = 100 Fliesen			
Eigenproduktion		Fremdbezug	
Fixkosten pro Jahr	270.000,00 €	Bezugspreis je Stück	53,67 €
Variable Stückkosten	8,67 €		

- 2.4** Der Marketing-Bereich hat durch Marktforschung festgestellt, dass sich die Konsumenten eine größere Farbvielfalt bei Badkeramiken wünschen. Daraufhin soll die Anzahl der Farbvarianten von 40 auf 120 erhöht werden.

Geben Sie 2 Argumente an, die aus Sicht der Produktionsabteilung gegen eine Umsetzung dieses Vorschlages sprechen.

3. Aufgabe

Ausgangssituation zu Aufgabe 3

Sie sind Auszubildender bei der Crema Espressomaschinen AG, Hamburg, (CE AG) und derzeit in der Abteilung „betriebliches Rechnungswesen“ eingesetzt. Da in der Abteilung zwei Angestellte erkrankt sind, müssen Sie einen Teil der anfallenden Aufgaben eigenverantwortlich übernehmen.

Berücksichtigen Sie bei der Bearbeitung der Aufgaben folgende Angaben zum Unternehmen:

Name und Geschäftssitz: Crema Espressomaschinen AG, Sandtorkai 10, 20457 Hamburg

Geschäftsjahr: 1. Januar bis 31. Dezember

Produkte: Exklusive Espressomaschinen

Eingangsstoffe:

- Rohstoffe: Kunststoffgranulat, Metallrohre, diverse Bleche
- Hilfsstoffe: Schrauben und Kleinteile, Farbe, Klebstoffe
- Betriebsstoffe: Strom, Wasser, Heizöl, Schmierstoffe
- Vorprodukte: Kompressorpumpe, Mahlwerk, Steuerungselektronik

Mitarbeiter: 260 Mitarbeiter und 20 Auszubildende

Maschinen und Anlagen: Kunststoffspritzgussanlage, diverse Bearbeitungszentren

Umsatz (Vorjahr): 40.000.000,00 €

3.1 Die Rechnung für die neuen Computer der Vertriebsabteilung (siehe nächste Seite), die noch nicht beglichen wurde, muss noch gebucht werden. Nehmen Sie die Kontierung anhand der folgenden Kontennummern vor! Tragen Sie dazu die Kennziffern vor den anzusprechenden Konten getrennt nach Soll und Haben in das T-Konto ein. (Hinweis: „Logitech Cordless Desktop Optical“ ist eine Tastatur/Maus-Kombination)

1. Büromaschinen, Organisationsmittel und Kommunikationsanlagen (086)
2. Büromöbel und sonst. Geschäftsausstattung (087)
3. Geringwertige Vermögensgegenstände der Betriebs- und Geschäftsausstattung (089)
4. Sonstiges Material (207)
5. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (240)
6. Vorsteuer (260)
7. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (440)
8. Umsatzsteuer (480)
9. Büromaterial (680)

Soll	Haben

3.2 Da die Firma Compuprompt Ihnen anbietet, bei Zahlung innerhalb von 10 Tagen 3 % Skonto vom Rechnungsbetrag abzuziehen, überlegen Sie, ob dies für Ihr Unternehmen günstig ist.

- a) Welchen (Brutto-) Betrag können Sie bei Zahlung innerhalb der Skontofrist von der Rechnungssumme abziehen?
- b) Ihre Kollegin Frau Mayer erzählt Ihnen beiläufig, dass im Moment einige Kunden ihre Rechnungen nicht bezahlen und das Bankkonto der CE AG überzogen ist. Sie schlägt daher vor, die Rechnung der Compuprompt GmbH erst nach Ablauf der Zahlungsfrist von 30 Tagen zu begleichen.
- ba) Sie halten diese Überlegung nicht für sinnvoll, da Sie wissen, dass Lieferantenkredite häufig „sehr teuer“ sind. Überzeugen Sie Frau Mayer, indem Sie den Zinssatz dieses Lieferantenkredits berechnen! Runden Sie das Ergebnis auf zwei Stellen nach dem Komma!
- bb) Die Hausbank der CE AG verlangt für die Überziehung des Kontokorrentkontos einen Zinssatz von 9,5 % p.a. Welcher Betrag kann durch eine weitere Überziehung des Kontos eingespart werden (netto), wenn die Rechnung abzüglich der 3 % Skonto überwiesen wird?

Rechnung zu Aufgabe 3

Compuprompt GmbH

EDV-Service

Compuprompt GmbH, Baumwall 19, 20459 Hamburg

RECHNUNG

Crema Espressomaschinen AG
Sandtorkai 10
20457 Hamburg

Bitte bei Zahlung und Rückfragen angeben!	
Kunden-Nr.	154478
Rechnungsnr.	2016-1654
Lieferdatum	2016-09-03
Rechnungsdatum	2016-09-03

Position	Artikel-Nr.	Artikelbezeichnung	Menge Stück	Einzelpreis €	Gesamtpreis €
1	45587	Flachbildmonitor 23 Zoll TFT	20	525,00	10.500,00
2	98785	Drucker HP LaserJet 2200	5	820,00	4.100,00
3	54785	Logitech Cordless Desktop Optical	20	105,00	2.100,00
4	85457	Compaq Presario Desktop P IV 1, GHz	20	485,00	9.700,00
5	65546	Toner für LaserJet 2200	8	90,00	720,00
6	65413	Tintenpatrone Schwarz Epson St. Col. 640	10	5,50	55,00

Anzahl Artikel	Gesamt- gewicht	Packungs- einheiten	Lieferweg	Zwischen- summe	USt-Satz	USt	Endbetrag
				27.175,00 €	19%	5.163,25 €	32.338,25 €

Bitte überweisen Sie den Rechnungsbetrag innerhalb von 10 Tagen ab Rechnungsdatum unter Abzug von 3 % Skonto oder innerhalb von 30 Tagen ohne Abzug auf unser Konto bei der Hamburger Sparkasse, IBAN: DE05 2005 0550 0123 4567 89
BIC: HASPDEHHXXX

Wir danken für Ihren Auftrag!

Geschäftsräume: Baumwall 19
20459 Hamburg
Tel.: 040 3333-0
Fax: 040 3333-15
E-Mail: info@compuprompt.de

Geschäftsführer:
Holger Müller
Rolf Bauer

HRB: 1458
Ust-ID: DE203577215
Internet: www.compuprompt.de

3.3 Sie konnten Frau Mayer überzeugen und die Zahlung erfolgt am 13. September unter Abzug von 3 % Skonto. Bilden Sie den erforderlichen Buchungssatz!

1. Büromaschinen, Organisationsmittel und Kommunikationsanlagen (086)
2. Büromöbel und sonst. Geschäftsausstattung (087)
3. Geringwertige Vermögensgegenstände BGA (089)
4. Sonstiges Material (207)
5. Nachlässe für sonstiges Material (2072)
6. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (240)
7. Vorsteuer (260)
8. Guthaben bei Kreditinstituten (Bank) (280)
9. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (440)
10. Umsatzsteuer (480)
11. Büromaterial (680)

Soll	Haben

3.4 Ermitteln Sie die für einen der neuen PC-Arbeitsplätze in der Bilanz anzusetzenden Anschaffungskosten (Rechner, Monitor und Tastatur/Maus [Logitech Cordless Desktop Optical]; Positionen 1, 3 und 4 der Rechnung)! Berücksichtigen Sie dabei die Ausnutzung von Skonto!

Hinweis

Dieses Prüfungstraining enthält eine exemplarische Auswahl von Aufgaben und Lösungen aus unseren entsprechenden berufsspezifischen Prüfungstrainern. Die Aufgaben wurden inhaltlich so ausgewählt, dass sie möglichst lange Gültigkeit besitzen und allgemeines Prüfungswissen abfragen.

Da unsere Prüfungstrainer in regelmäßigen Abständen aktualisiert und an den neuesten gesetzlichen Stand angepasst werden, sind teilweise bereits Neuauflagen der hier als Aufgabenquelle genutzten Prüfungstrainer erhältlich.

Die **aktuellen Auflagen** finden Sie unter: **www.u-form.de**

Quelle

Prüfungstrainer Abschlussprüfung
Industriekaufmann/-frau

■ Geschäftsprozesse

Best.-Nr. 609
ISBN 978-3-88234-609-4

■ Kaufmännische Steuerung und Kontrolle

Best.-Nr. 608
ISBN 978-3-88234-608-4

Die hier vorliegenden Aufgaben und Lösungen sind Auszüge aus den
Prüfungstrainern zur Abschlussprüfung Industriekaufmann/-frau
☐ **Geschäftsprozesse** (Best.-Nr. 609, ISBN 978-3-88234-609-1)
☐ **Kaufmännische Steuerung** (Best.-Nr. 608, ISBN 978-3-88234-608-4)

1. Aufgabe

- 1.1**
- Partner für technische Realisierung auswählen
 - Interne Arbeitsprozesse zur Auftragsabwicklung klären (Wer beantwortet E-Mails? Von wem werden Aufträge bearbeitet? Wie erfolgt die Zahlungsabwicklung?)
 - Preismodell planen
 - Fachbezogene Inhalte produzieren (u. a. Materialbeschreibung, Abmessungen)
 - Zielgruppenbezogene Inhalte produzieren (u. a. Texte, Bilder)
 - Verträge und Allgemeine Geschäftsbedingungen entwickeln
 - Software programmieren (u. a. Benutzeroberfläche)
 - Ggf. Hardware-Struktur anpassen
 - Qualitätskontrolle der Software und Testlauf (Bereitstellung von Testdaten durch Fachabteilung)
 - Qualifizierungsmaßnahmen für Mitarbeiter planen und durchführen
 - Werbemaßnahmen planen
- 1.2 Beispiele:**
- Chance zur Erschließung neuer Zielgruppen
 - Zusätzlicher Absatzkanal für Produkte
 - Teilweise noch Wettbewerbsvorsprung gegenüber den Mitbewerbern
 - Möglichkeit zum direkten Kundenkontakt
 - Kurze Reaktionszeiten
 - Weltweite Verfügbarkeit
 - 24-Stunden Angebotsleistung
 - Einsparung von Zeit und damit Kosten, um Aufträge zu gewinnen und abzuwickeln
 - Verbesserte Kundenbindung
 - Ausgleich von möglichen Standortnachteilen
 - Imageverbesserung – Wahrnehmung als modernes Unternehmen
- 1.3**
- Die Markteintrittsbarrieren im E-Commerce sind verhältnismäßig gering, sodass mit dem Aufkommen neuer Wettbewerber gerechnet werden muss.
 - Durch die höhere Markttransparenz und den verstärkten Wettbewerb besteht die Gefahr, dass eine zu starke Ausrichtung der Konsumenten auf den Preis entsteht.
 - Die Kosten für einen Wechsel des Kunden zu einem Wettbewerber sind sehr gering, sodass bei geringfügigen Änderungen des Angebotes eine schnelle Abwanderung der Kunden erfolgen kann.
- Vorschlag, um diesen Herausforderungen zu begegnen:**
- Hohe Kundenbindung z. B. durch hochwertige Produkte, eine entsprechende Kommunikationspolitik oder spezielle Maßnahmen (u. a. Gutscheine, After-Sales-Service) erzeugen.

1.4

- a) Das Transportrisiko geht am Erfüllungsort für die Warenschuld auf den Käufer über. Der Erfüllungsort liegt bei der KAFABA in Hamburg (§ 269 Abs. 1 BGB).

Im E-Commerce-Bereich handelt es sich um einen Versendungskauf, d. h. der Kunde bekommt seine Ware durch die KAFABA zugeschickt. Aus § 447 BGB ergibt sich, dass hierbei das Transportrisiko auf den Käufer übergeht, sobald die KAFABA die Sache dem Spediteur bzw. Frachtführer übergeben hat.

Wenn sich daher auf dem Transportwege Beschädigungen ergeben, trägt der Käufer das Risiko, sofern keine abweichende Vereinbarung getroffen wurde.

- b) Beispiele:

- Verpackung verbessern (stärkeren Karton verwenden, Kartons besser verschließen, besseres Füllmaterial verwenden, Aufkleber „zerbrechlich“ anbringen)
- Spedition über Schäden und Probleme informieren
- Spedition wechseln und maximale Schadensquote vertraglich vereinbaren
- Kunden günstige Transportversicherung anbieten
- Schockindikatoren auf Verpackung aufkleben und Kunden informieren, dass die Annahme ggf. verweigert werden sollte
- Kulante Abwicklung von Transportschäden

2. Aufgabe

2.1 Möglichkeiten für Bezugsquellen-Recherchen

- Website im Internet: „Wer liefert was?“
- Internet-Recherchen allgemein
- Gelbe Seiten
- Brancheninformationen (IHK)
- Kataloge
- Messen
- Fachforen
- Fachzeitschriften

2.2 Argumente für die Beibehaltung der eigenen Produktion

- Genauere Kontrolle über Fertigungsabläufe, -zeit, -qualität
- Verlässlichere Terminplanung, da alle Zeitbedarfe bekannt sind
- Know-how der KAFABA über die Herstellung von Brennröhringen bleibt erhalten
- Unabhängigkeit von externen Lieferanten
- Kostengünstiger nach Überschreiten einer kritischen Menge

Argumente für eine externe Beschaffung

- Externe Lieferanten sind möglicherweise Spezialisten, die durch besonderes Know-how Effizienz-, Qualitäts- und Kostenvorteile bieten
- Kein Kapital für zukünftige Investitionen erforderlich
- Keine Leerkosten für nicht ausgelastete Betriebsmittel zur Anfertigung der Brennröhringe
- Bezug der Rohstoffe wird von Lieferanten durchgeführt, der Einkauf der KAFABA wird entlastet
- Probleme mit der Beschaffung, Anlieferung und Prüfung der Rohstoffe werden auf den Lieferanten abgewälzt
- Materialhandling übernimmt Lieferant, sodass Lagerkapazitäten und evtl. auch die Anzahl von Mitarbeitern verringert werden können

2.3

Menge (Stück)	Eigenproduktion			Fremdbezug	Vorteil	
	Fixkosten (in €)	Variable Kosten (in €)	Gesamtkosten (in €)	Summe Bezugspreis (in €)	Eigenproduktion (in €)	Fremdbezug (in €)
0	270.000	0	270.000	0	270.000	270.000
1 000	270.000	8.670	278.670	53.670	225.000	225.000
2 000	270.000	17.340	287.340	107.340	180.000	180.000
3 000	270.000	26.010	296.010	161.010	135.000	135.000
4 000	270.000	34.680	304.680	214.680	90.000	90.000
5 000	270.000	43.350	313.350	268.350	45.000	45.000
6 000	270.000	52.020	322.020	322.020	0	0
7 000	270.000	60.690	330.690	375.690	45.000	45.000
8 000	270.000	69.360	339.360	429.360	90.000	90.000
9 000	270.000	78.030	348.030	483.030	135.000	135.000
10 000	270.000	86.700	356.700	536.700	180.000	180.000
11 000	270.000	95.370	365.370	590.370	225.000	225.000
12 000	270.000	104.040	374.040	644.040	270.000	270.000
13 000	270.000	112.710	382.710	697.710	315.000	315.000
14 000	270.000	121.380	391.380	751.380	360.000	360.000
15 000	270.000	130.050	400.050	805.050	405.000	405.000

Der kritische Punkt liegt bei 6 000 Stück: Bei dieser Menge sind die Gesamtkosten der Eigenproduktion genauso hoch wie der Bezugspreis bei Fremdbezug.

Erläuterung:

- Die Fixkosten bei Eigenproduktion sind beschäftigungsunabhängig und sind daher bei jeder Menge gleich hoch.
- Die variablen Kosten ergeben sich jeweils aus der Multiplikation von variablen Stückkosten mit der Menge.
- Gesamtkosten = Fixkosten + variable (Gesamt-)Kosten
- Der Bezugspreis bei Fremdbezug ergibt sich aus der Multiplikation des Bezugspreises je Stück mit der jeweiligen Menge.
- Der „Vorteil Eigenproduktion“ errechnet sich aus Fremdbezug – Bezugspreis abzgl. der Gesamtkosten bei Eigenproduktion.
- Der „Vorteil Fremdbezug“ wird ermittelt aus Gesamtkosten bei Eigenproduktion abzgl. Bezugspreis bei Fremdbezug.

2.4 – Durch häufige Umrüstung der Fertigungsanlagen fallen hohe Umrüstkosten an.

- Durch eine Verringerung der jeweiligen Losgröße ergeben sich relativ hohe Stückkosten, da die fixen Umrüstkosten auf immer weniger Produkteinheiten verteilt werden.
- Das Vorhalten verschiedener Farben bindet Kapital, verursacht einen höheren Handlingsaufwand im Lager, sodass die Lagerkosten steigen.
- Durch den höheren Umrüstaufwand müssen möglicherweise mehr Mitarbeiter eingestellt werden, was insgesamt höhere Lohnkosten verursacht.
- Wenn Farben nicht in der erwarteten Menge nachgefragt werden, besteht die Gefahr, dass diese verderben und nicht mehr verwendbar sind. Diese müssten dann möglicherweise kostenpflichtig entsorgt werden.
- Eine Verkleinerung der Fertigungslose bedingt zeitintensive und häufigere Umstellungen, sodass sich die Durchlaufzeiten in der Produktion verlängern.

3. Aufgabe

- 3.1** Es handelt sich um den typischen Fall einer Eingangsrechnung. Für die einzelnen Positionen sind die entsprechenden Konten zu ermitteln, auf denen der Zugang (auf der Sollseite) zu buchen ist. Die Reihenfolge der Konten auf der Sollseite spielt keine Rolle.

Da der Rechnungsbetrag nicht unmittelbar überwiesen wird, steht den Zugängen zunächst eine Verbindlichkeit aus Lieferungen und Leistungen gegenüber (Konto 440). Diese ist entsprechend auf der Habenseite zu buchen.

Soll	Haben
1	7
6	
9	

- Bei den Positionen 1 bis 4 der Rechnung handelt es sich um Bürogeräte. Da es sich bei keiner der Positionen um ein geringwertiges Wirtschaftsgut handelt, sind diese zu aktivieren (Konto 086 Büromaschinen, Organisationsmittel und Kommunikationsanlagen).
- Bei den Positionen 5 und 6 handelt es sich um Büromaterial. Dieses wird nicht aktiviert, sondern unmittelbar als Aufwand auf das Konto 680 (Büromaterial) gebucht.
- Die in Rechnung gestellte Umsatzsteuer wird der CE AG vom Finanzamt erstattet. Diese wird daher auf das Konto 260 Vorsteuer gebucht und im Rahmen der monatlichen Umsatzsteuervoranmeldung mit der dem Finanzamt geschuldeten Umsatzsteuer verrechnet.

- 3.2** Zahlungsziele stellen aus Sicht der CE AG einen Kredit dar, den Lieferanten im Rahmen ihrer Absatzpolitik anbieten. Die Kosten für diesen Lieferantenkredit berücksichtigen die Lieferanten bei der Kalkulation ihrer Verkaufspreise. Verzichtet der Abnehmer auf den Lieferantenkredit, so gewährt der Verkäufer als „Belohnung“ häufig einen als Skonto bezeichneten Preisnachlass.

- a) Gefragt ist nach dem Skontobetrag (brutto), der bei Überweisung innerhalb der Skontofrist abgezogen werden kann.

$$32.338,25 \text{ €} \cdot \frac{3}{100} = 970,15 \text{ €}$$

€				
9	7	0	1	5

- b) Lieferantenkredite stellen in der Tat vielfach eine sehr teure Kreditform dar. Der Jahreszins beträgt in der Regel mehr als 20 %. Die genaue Höhe des dem Skontoabzug entsprechenden Jahreszinssatzes hängt von der jeweiligen Skontobedingung ab.
- ba) Der Skontosatz ist unter Berücksichtigung der Zahlungsbedingungen in einen Jahreszinssatz für den Lieferantenkredit umzurechnen. Dies kann entweder anhand der absoluten Werte oder der relativen Werte geschehen (siehe unten). Zu beachten ist, dass das kaufmännische Jahr mit 360 Tagen zugrunde gelegt werden muss. Der Skonto von 3 % wird hier dafür gewährt, dass der zusätzliche Zahlungszeitraum von 20 Tagen nicht in Anspruch genommen wird.

Betrag (K) abzüglich 3 % Skonto:

$$32.338,25 = 100 \% \\ x = 97 \%$$

$$x = \frac{32.338,25 \cdot 97}{100} = 31.368,10 \text{ €}$$

$$p = \frac{970,15 \text{ €} \cdot 100 \cdot 360}{31.368,10 \text{ €} \cdot 20} = \frac{3 \cdot 100 \cdot 360}{97 \cdot 20} \approx 55,67 \%$$

Der Verzicht auf die Inanspruchnahme des Skontoabzugs ist gleichbedeutend mit der Aufnahme eines kurzzeitigen Kredits (hier die zusätzlichen 20 Tage Zahlungsziel), den hier nicht die Bank sondern der Lieferant gewährt. Als Gegenleistung erhält der Lieferant die volle Rechnungssumme anstelle der um den Skontoabzug gekürzten Zahlung. Die Ausnutzung des gesamten Zahlungsziels ist jedoch nur scheinbar attraktiv. Die Umrechnung der Skontobedingung hat ergeben, dass der Lieferantenkredit mit einem Jahreszins von 55,67 % verzinst wird. Dieser Zinssatz liegt weit über jedem für einen normalen Überziehungskredit einer Geschäftsbank zu zahlenden Zinssatz. Es ist daher in nahezu 100 % aller Fälle sinnvoll, den Skontoabzug in Anspruch zu nehmen und ggf. hierfür einen kurzzeitigen Kredit aufzunehmen oder das Kontokorrentkonto zu überziehen. Diese Argumentation sollte auch Frau Mayer überzeugen.

- bb) Durch die weitere Überziehung des Kontokorrentkontos entsteht für die CE AG eine zusätzliche Zinsbelastung für den Zeitraum der Skontofrist. Nach Ablauf der Skontofrist hätte die CE AG ohnehin zahlen müssen, sodass dieser Zeitraum nicht weiter betrachtet werden muss.

Aus der Lösung von Teilaufgabe ba) ergibt sich, dass das Kontokorrentkonto der CE AG während der 20 Tage Skontofrist um weitere 31.368,10 € (32.338,25 € – 970,15 €) überzogen werden muss. Hierfür sind Überziehungszinsen zu zahlen.

$$z = \frac{K \cdot p \cdot t}{100 \cdot 360} = \frac{31.368,10 \cdot 9,5 \cdot 20}{100 \cdot 360} = 165,55 \text{ €}$$

Die Überziehungszinsen für die 20 Tage betragen 165,55 €.

Dem stehen die Einsparungen aus der Inanspruchnahme des Skontoabzugs gegenüber. Da es sich bei der Umsatzsteuer um einen durchlaufenden Posten handelt, ist hier zunächst der Nettobetrag des Skontoabzugs zu errechnen:

$$\frac{970,15 \cdot 100}{119} = 815,25 \text{ €}$$

Netto können 815,25 € Skonto vom Rechnungsbetrag abgezogen werden. Um diesen Betrag mindern sich die Anschaffungskosten der PCs.

Die durch Verzicht auf den Lieferantenkredit erzielte Einsparung ist die Differenz zwischen der Verminderung der Anschaffungskosten und dem durch die Kontoüberziehung entstehenden Zinsaufwand: 815,25 € – 165,55 € = **649,70 €**

€				
6	4	9	7	0

Durch die Auszahlung von Skonto werden also trotz Überziehung des Kontos 649,70 € eingespart.

- 3.3** Durch Zahlung erlischt die Verbindlichkeit aus Lieferungen und Leistungen. Da der Skonto in Anspruch genommen wurde, sind jedoch die Anschaffungskosten für die Bürogeräte und der Aufwand für das Büromaterial entsprechend zu mindern. Darüber hinaus ist eine Korrektur der Vorsteuerbuchung erforderlich.

In Anspruch genommene Skonti werden, insbesondere bei Eingangsprodukten, häufig über ein Konto „Nachlässe“ oder Skontoertrag gebucht. Bei der Anschaffung von Anlagegütern sieht der Ausbildungskontenrahmen ein derartiges Konto jedoch nicht vor, sodass unmittelbar die Anschaffungskosten der erworbenen Vermögensgegenstände zu mindern sind.

Soll	Haben
9	1
	7
	8
	11

- 3.4** Bei der Ermittlung der Anschaffungskosten ist zu beachten, dass die PCs unter Inanspruchnahme von 3 % Skonto bezahlt wurden.

Flachbildmonitor	525,00 €
Compaq Presario	485,00 €
Logitech Cordless...	105,00 €
Summe	1.115,00 €
– 3 % Skonto	33,45 €
Anschaffungskosten PC	1.081,55 €

€				
1	0	8	1	5

Computer, Bildschirm und Tastatur werden hier als technisch aufeinander abgestimmte, nicht eigenständig nutzbare Wirtschaftsgüter im Sinne des § 6 Abs. 2 Satz 2 EStG angesehen. Insoweit kommt eine Einstellung der einzelnen Komponenten in den Sammelposten gem. § 6 Abs. 2a EStG oder eine Sofortabschreibung als geringwertiges Wirtschaftsgut nicht in Betracht.

Ihnen hat dieses Prüfungstraining gefallen?

Unter <https://lehrer.u-form.de> erreichen Sie unser Lehrportal. Dort finden Sie weitere Kopiervorlagen mit Aufgaben- und Lösungsteil für eine Vielzahl von Ausbildungsberufen sowie für Rechnungswesen und Wirtschafts- und Sozialkunde.

Das Lehrportal bietet Ihnen neben Erklärungen unserer Produkte auch Neuigkeiten und weiterführende Informationen zu Sonderkonditionen wie zum Beispiel für Prüfexemplare.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

U-Form bringt Ihre Schüler in Form!

Ihre Schüler liegen Ihnen am Herzen und Sie möchten sie gern bestmöglich auf ihre Prüfung vorbereiten. Unser Verlag hilft Ihnen gern dabei.

Unsere Prüfungstrainer beinhalten alle prüfungsrelevanten Themen und orientieren sich sprachlich, inhaltlich und optisch an den IHK-Prüfungen. Sie bieten Ihnen eine Vielzahl an Aufgaben, die sich für den Unterricht, als Hausaufgabe und zum Vorbereiten auf die Prüfung bestens eignen. Für alle, die lieber in kleinen Häppchen lernen, gibt es die U-Form Lernkarten.

Zudem vertreiben wir die Originalprüfung der IHK. So können Sie Ihre Schüler mit den jeweils drei letzten Prüfungsjahrgängen testen und letzte Schwachstellen noch rechtzeitig aufdecken.



Prüfungstrainer Abschlussprüfung Industriekaufleute

Geschäftsprozesse

Bestell-Nr. 609

Kaufmännische Steuerung und Kontrolle

Bestell-Nr. 608

Wirtschafts- und Sozialkunde

Bestell-Nr. 784



Lernkarten Abschlussprüfung Industriekaufleute

Bestell-Nr. 205

700 Lernkarten zu allen Prüfungsfächern.

Erhältlich in Papierform und als App.



© U-Form Verlag

Hermann Ullrich GmbH & Co. KG

Cronenberger Straße 58 · 42651 Solingen

Telefon 0212 22207-0 · Telefax 0212 208963

Internet: www.u-form.de · E-Mail: lehrer@u-form.de