

# ad rem



## WIRTSCHAFTSKOMPETENZ FÜR SCHULE UND AUSBILDUNG

### Mai 2023 - Ausgabe 334

Seiten	THEMEN
2 - 12	<b>Kaufmännisches Recht</b> Erfüllungsstörungen beim Kaufvertrag (Teil 3: Annahmeverzug)
13 - 19	<b>Business English</b> Presentation (1)
20 - 27	<b>Spicker für die Abschlussprüfung</b> Wichtige Buchungen (Kaufleute: Groß- und Außenhandelsmanagement)
28 - 30	<b>Dies und Das von Justitia</b> Bundesgerichtshof Karlsruhe: Brautpaar muss Fotografin auch nach coronabedingter Absage der Hochzeit vergüten Landgericht Köln: Flug verpasst wegen zu langer Sicherheitskontrollen am Flughafen Oberlandesgericht Zweibrücken: Ehemalige Kassierer einer Bank müssen Schadensersatz zahlen
31 - 32	<b>Graphiken: Zum Nachdenken - Zur Motivation</b> Destatis: Bruttoinlandsprodukt von 1950 bis 2022 im Durchschnitt um 3,1 % pro Jahr gewachsen DIW-Wochenbericht: Königsteiner Schlüssel verteilt Gelder und Aufgaben zwischen Bundesländern kaum nach Wirtschaftskraft
33 - 40	<b>Denn eins ist gewiss - die Prüfung kommt bestimmt</b> Aufgabe zu: Lagerhaltung (im Handelsbetrieb) Aufgabe zu: Produktion (Fertigungsverfahren) Aufgabe zu: Außenhandel
41 - 44	<b>Kreuzwörterrätsel</b> Kaufmännisches Recht: Wir suchen ein öffentliches Verzeichnis Grundlagen des Wirtschaftens: Kennen Sie dieses Gefühl?
45	<b>Bestellformular - Impressum</b>

## Kaufmännisches Recht: Erfüllungstörungen beim Kaufvertrag (Teil 3: Annahmeverzug)

### Einstiegsfall



Die **WEDELBIKE GMBH** aus Dresden stellt hochwertige **GRAVEL-BIKES** her, d.h. Fahrräder für das komfortable und schnelle Fahren auf Kies und Schotter. Für einen Kunden aus Leipzig, die Schanowsky AG, hat die WedelBike GmbH im laufenden Monat (Mai 2023) **250 RÄDER GEFERTIGT**. Als **LIEFERZEITPUNKT** wurde der **12.05.2023 (ZWISCHEN 12:30 UND 13:30)** festgelegt. Der **LISTENVERKAUFSPREIS** beträgt **2.150,00 €** je Gravel-Bike.

Als der Hausspediteur der WedelBike GmbH am **12.05.2023 UM 13:15** die bestellten Räder beim **KUNDEN** in Leipzig anliefern will, **VERWEIGERT** dieser die **ANNAHME**. **BEGRÜNDUNG**: Man habe sich anders entschieden; es bestehe kein Interesse mehr an der Zusammenarbeit. Die Räder seien zu teuer .

### Arbeitsaufgaben (Einstiegsfall)

1. Informieren Sie sich über den Annahmeverzug (Info-Block) und begründen Sie anschließend, ob ein Annahmeverzug vorliegt.
2. Welche haftungsrechtlichen Konsequenzen ergeben sich für die Vertragsparteien?
3. Welche Rechte hat die WedelBike GmbH in vorliegenden Fall?
4. Warum kann kein Notverkauf der Fahrräder erfolgen?

### Lösungen (Einstiegsfall)

1. Die **Voraussetzungen** für einen **Annahmeverzug** sind **gegeben**:
  - ➔ Die Lieferung war **fällig**.
  - ➔ Die Lieferung wurde dem Kunden **ordnungsgemäß** (hier: tatsächlich) zur rechten Zeit am richtigen Ort in der richtigen Art und Weise angeboten.
  - ➔ Der Käufer hat die ordnungsgemäß angebotene Ware **nicht angenommen**.
2. Die **WedelBike GmbH** haftet nur noch für grobe Fahrlässigkeit und Vorsatz. Ansonsten trägt der säumige Kunde das Risiko und haftet auch für höhere Gewalt. Die **Schanowsky AG** muss die Fahrräder bezahlen.
3. Die **WedelBike GmbH** kann folgende Maßnahmen ergreifen:
  - ➔ **Auf Erfüllung des Kaufvertrags bestehen** und ggf. Klage auf Abnahme der Fahrräder erheben. Die Fahrräder sollten zunächst im eigenen Lager oder einem öffentlichen Lagerhaus eingelagert werden. Sie kann den Ersatz von Mehraufwendungen verlangen: für das erfolglose Angebot (z.B. Transport), die Aufbewahrung (z.B. Einlagerung und) und Erhaltung der nicht angenommenen Ware (z.B. Lagerpflege). Unter bestimmten Voraussetzungen kann sie auch einen Selbsthilfeverkauf durchführen.
  - ➔ **Auf Erfüllung des Kauvertrags verzichten**, die Ware zurücknehmen und die Fahrräder an einen anderen Abnehmer veräußern.
4. Ein **Nothilfeverkauf** ist **nicht zulässig**, da es sich bei den Fahrrädern um keine leicht verderbliche Ware handelt.

## Fälle zur Leistungsstörung: Fall 7



### Ausgangssituation:

Der 21-jährige Tomasz zieht nach Ende seiner Ausbildung zum E-Commerce-Kaufmann zum 01.06.2023 mit seiner Freundin Jennifer, einer Rechtsanwaltsgehilfin, zusammen. Durch Vermittlung seines ehemaligen Berufsschullehrers sind beide an eine günstige 3-Zimmer-Wohnung in Düsseldorf gekommen.

Von seinen Ersparnissen leistet sich Tomasz eine neue **EINBAUKÜCHE**. Diese hat er in einem Küchenstudio planen lassen und bestellt: zu einem Preis von **8.000 €**.

Die Küche soll laut Verkäufer am **03.06.2023**, einem Samstag, angeliefert werden: **ZWISCHEN 10:00 UND 11:30 UHR**. **JENNIFER UND TOMASZ** sind im Umzugsstress und **VERGESSEN** den **LIEFERTERMIN**. Aufgrund dringender Einkäufe im nahegelegenen Baumarkt sind sie zur vereinbarten Zeit nicht zu Hause. Die **EINBAUKÜCHE** wird an einen **NACHBARN VERKAUFT**, zu einem Preis von 7.700 €. Die Einbauküche passt auch in seine Wohnung. Am darauffolgenden Montag erhält **TOMASZ** eine **RECHNUNG** i.H.v. **650 €**. Davon entfallen **350 €** für die **FEHLGESCHLAGENE ANLIEFERUNG**; der Rest i.H.v. **300 €** als **MINDERERLÖS FÜR** den **WEITERVERKAUF** der Küche an den Nachbarn.

**TOMASZ** sieht „überhaupt nicht ein“, warum er die Rechnung begleichen soll. **JENNIFER** hingegen ist der Auffassung, dass ihr Freund nur 350 € bezahlen müsse. Schließlich seien weder Tomasz noch sie zum vereinbarten Zeitpunkt zu Hause gewesen. **JENNIFER'S BRUDER**, ein Student, rät den beiden, den kompletten Betrag umgehend an das Küchenstudio zu überweisen.

### Wie ist die Rechtslage?

### Lösung:

**Tomasz muss nur die Kosten für die vergebliche Anlieferung i.H.v. 350 € übernehmen.** Begründung:

1. Durch den **Kaufvertrag** zwischen **Tomasz** und dem **Küchenstudio** ist Tomasz zur **Abnahme** der **Einbauküche** verpflichtet (§ 433 Abs. 2 BGB). Die Einbauküche wurde zum **vereinbarten** Zeitpunkt geliefert und Tomasz **tatsächlich** angeboten (§ 294 BGB). Da er die Einbauküche nicht angenommen hat, ist er **im Annahmeverzug** (§ 293 BGB).
2. Aufgrund des **Annahmeverzugs** ist das **Küchenstudio** berechtigt, dem Käufer **Mehraufwendungen** (z.B. für den Transport und die Zwischenlagerung in einem Lagerhaus) **in Rechnung zu stellen** (§ 304 BGB). Ein **Selbsthilfeverkauf** (§ 383 Abs 1 BGB) kann **nur** in Form einer **öffentlichen Versteigerung** erfolgen (§ 383 Abs. 3 BGB). Außerdem hätte **Tomasz über** den Verkauf **informiert** werden **müssen**, da es sich (bei einer Einbauküche) um **keine verderbliche Ware** handelt (§ 384 Abs. 1 BGB). Das **Vorgehen** des **Küchenstudios** ist **nicht zulässig**.

## Fälle zur Leistungsstörung: Fall 8



### Ausgangssituation:

Der Autohersteller Wedelstein AG (Köln) bestellt bei seinem Lieferanten, der Samson GmbH (Bonn) **3.000 AUTOSITZE** für die Produktion seines neuesten Modells. Die **LIEFERUNG** wird für den **25.05.2023** vereinbart. Bereits am **23.05.2023** fährt ein Lkw der Samson GmbH bei der Wedelstein AG vor. Der **LAGERLEITER VERWEIGERT** die **ANNAHME**, da kein Platz im Lager sei.

Am **24.05.2023** erhält die Wedelstein AG eine **RECHNUNG I.H.V. 4.500 € FÜR DIE EINLAGERUNG DER AUTOSITZE IN EINEM LAGERHAUS**.

### Arbeitsaufgaben:

1. Ist die Wedelstein AG im Annahmeverzug?
2. Muss die Wedelstein AG die Rechnung für die Einlagerung der Autositze bezahlen?

### Lösungen:

1. Die Wedelstein AG ist aufgrund des Kaufvertrags zur Annahme der Lieferung verpflichtet; als Liefertermin wurde vertraglich der 25.05.2023 festgelegt (§ 433 Abs. 2 BGB). Die Lieferung erfolgte aber 2 Tage vor dem vereinbarten Termin, d.h. die **WEDELSTEIN AG** befindet sich **NICHT IM ANNAHMEVERZUG** (§ 293 BGB).
2. Die Wedelstein AG befindet sich nicht im Annahmeverzug. Sie muss die **MEHRAUFWENDUNGEN** also nach § 304 BGB **NICHT BEGLEICHEN**. Die Samson GmbH bleibt auf den Einlagerungskosten sitzen.

## Fälle zur Leistungsstörung: Fall 9



### Ausgangssituation:

Tanja kauft sich in einem Warenhaus in der Kölner Innenstadt einen neuen **FERNSEHER**. Aufgrund der Größe des Geräts vereinbart sie mit dem Warenhaus eine **ANLIEFERUNG** für den **26.05.2023**. Am Tag der Lieferung ist **TANJA NICHT ZU HAUSE**. Auf dem **RÜCKWEG ZUM LAGER** wird der Fahrer des Auslieferungsfahrzeugs schuldlos in einen Unfall verwickelt.

Durch den **UNFALL** wird der **FERNSEHER** (Wert: 1.500 €) **KOMPLETT ZERSTÖRT**.

### Arbeitsaufgaben:

1. Befindet sich Tanja im Annahmeverzug?
2. Wer haftet für den Schaden am Fernseher?

### Lösungen:

1. Durch den **KAUFVERTRAG** ist **TANJA** zur **ABNAHME** des **FERNSEHERS** verpflichtet (§ 433 Abs. 2 BGB). Der Fernseher wird zum vereinbarten Termin **ANGELIEFERT**, durch Tanja aber **NICHT ANGENOMMEN**. Die Ware wird tatsächlich angeboten. **TANJA IST** im **ANNAHMEVERZUG** (§§ 293 f. BGB).
2. Mit dem Eintritt des Annahmeverzugs geht die **GEFAHR** des (zufälligen) **UNTERGANGS AUF** den **KÄUFER**, d.h. Tanja über (§300 Abs. 2 BGB). **TANJA** muss für den **SCHADEN HAFTEN**, da **KEINE** vorsätzliche oder grob fahrlässige Handlung des Verkäufers vorliegt (§ 300 Abs. 1 BGB).

## Fälle zur Leistungsstörung: Fall 10



### Ausgangssituation:

Der EDV-Händler „Mc DV“ (Heidelberg) bestellt beim Hersteller Müller (Stuttgart) **250 LAPTOPS**, die laut vertraglicher Vereinbarung „**BIS MITTE MAI**“ geliefert werden sollen. Am **15.05.2023** werden die Geräte ordnungsgemäß durch den Hersteller angeliefert. Der **EDV-HÄNDLER NIMMT die LIEFERUNG** jedoch **NICHT AN**, da in der Nacht zuvor die Lagerhalle abgebrannt ist. Er äußert sich gegenüber dem wie folgt: „Wir haben leider keinen Platz, um die 250 Laptops ordnungsgemäß lagern zu können.“

Die **LAPTOPS** werden vom Fahrer der Fa. Müller in einem **ÖFFENTLICHEN LAGERHAUS** eingelagert.

### Arbeitsaufgaben:

1. Befindet sich der EDV-Händler „Mc DV“ im Annahmeverzug?
2. Wer trägt die Transportkosten zur Lagerhalle und die Kosten der Einlagerung?
3. Beim Abladen der Laptops zur Lagerhalle kommt es zu Verzögerungen. Der Fahrer der Fa. Müller ist verärgert, da er deswegen verspätet zu einem „dringenden privaten Termin“ kommt. Aufgrund seiner Unachtsamkeit (Telefonieren mit dem Handy) beim Abladen fallen 10 Kartons vom Lieferwagen. Wer trägt den Schaden?
4. Nach mehrmaliger erfolgloser Abmahnung zur Abnahme der Laptops sollen 200 Geräte im Wege des Selbsthilfeverkaufs veräußert werden. In welcher Form kann dies erfolgen?
5. Die Laptops können nur zu 80 % des tatsächlichen Wertes versteigert werden. Wer trägt die Kosten der Versteigerung, wer die Differenz zum vereinbarten Kaufpreis?

### Lösungen:

1. Der EDV-Händler „**Mc DV**“ befindet sich **IM ANNAHMEVERZUG** (§ 293 BGB). Die Laptops wurden zum vereinbarten Termin **ANGELIEFERT** und dem Kunden **TATSÄCHLICH** angeboten (§ 294 BGB). Der Kunde hat die **ANNAHME VERWEIGERT**.
2. Die **MEHRAUFWENDUNGEN** (hier: Transportkosten zur Lagerhalle und Kosten der Einlagerung) sind durch den **ANNAHMEVERZUG** des Kunden entstanden. Sie sind **DURCH** den **KÄUFER**, d.h. den EDV-Händler „Mc DV“ zu **ERSETZEN** (§ 304 BGB).
3. Die **GEFAHR** der **VERNICHTUNG** oder **BESCHÄDIGUNG** der Ware geht beim **ANNAHMEVERZUG** auf den **KÄUFER** über (§ 300 Abs. 2 BGB). Dies gilt aber **NICHT** bei vorsätzlichem oder grob fahrlässigem Verhalten des Verkäufers (§ 300 Abs. 1 BGB). Der **FAHRER DER FA. MÜLLER** hat **GROB FAHRLÄSSIG** gehandelt als ihm 10 Kartons vom Lieferwagen gefallen sind. Der **SCHADEN** muss also durch die **FA. MÜLLER** getragen werden.
4. Ein **SELBSTHILFEVERKAUF** kann durch eine **ÖFFENTLICHE VERSTEIGERUNG** (§ 383 Abs. 3 BGB) oder durch einen **FREIEN VERKAUF ZUM MARKTPREIS** (§ 385 BGB) erfolgen.
5. Der **KÄUFER** muss sowohl die **DIFFERENZ ZUM KAUFPREIS** als **AUCH** die **KOSTEN DER VERSTEIGERUNG** in voller Höhe übernehmen (§ 386 BGB).

## Infoblock: Annahmeverzug



### Basis:

Im Kaufvertrag verpflichtet sich der Käufer, die bestellte Ware rechtzeitig anzunehmen. Versäumt er dies, gerät er evtl. in Annahmeverzug (§§ 271, 293 ff. BGB).

### Voraussetzungen:

Grundsätzlich ist ein **Annahmeverzug** an **3 Voraussetzungen** geknüpft:

#### ① **Fälligkeit** (§ 271 BGB):

Der vertraglich vereinbarte oder gesetzlich bestimmbare **Liefertermin** muss **erreicht** sein. Fehlen entsprechende Bestimmungen, ist die Lieferung sofort fällig. Falls die Ware vor dem vereinbarten Termin angeliefert und der Käufer deren Abnahme ablehnt, gerät der Käufer nicht in Annahmeverzug. Der Käufer kommt auch dann nicht in Annahmeverzug, wenn der Verkäufer zur Zeit des Angebots außerstande ist zu liefern.

#### ② **Ordnungsgemäßes Angebot** (§§ 294 f. BGB):

Der Verkäufer bietet die Ware **tatsächlich** so an wie vertraglich vereinbart, er stellt sie also zur rechten Zeit, am rechten Ort und in der richtigen Art und Weise bereit. Ein **wörtliches Angebot** reicht aber dann aus, wenn der Käufer erklärt, dass er die Ware nicht annehmen werde oder eine Handlung des Käufers erforderlich ist (*z.B. der Käufer holt die Ware bei einer Selbstabholung nicht ab*). Ist die Lieferung **kalendermäßig** nicht genau bestimmt, muss der Verkäufer dem Käufer die Lieferung eine angemessene Zeit vorher ankündigen – unterlässt er dies, kommt der Käufer nicht in Annahmeverzug.

#### ③ **Verweigerung der Warenannahme** (§ 293 BGB):

Der Käufer nimmt die Ware die ihm **ordnungsgemäß** angebotene Ware nicht an **oder** unterlässt eine entsprechende Mitwirkungspflicht (*z.B. Öffnen des Tores des Betriebsgebäudes*). Das gilt auch dann, wenn ihn kein Verschulden trifft. Der Käufer kann die **Annahme** der Ware zu Recht **verweigern**, wenn der Sendung anzusehen ist, dass die Ware beschädigt ist (*z.B. stark beschädigte Verpackung*).

### Wirkungen:

Die **Haftung** des Verkäufers wird **eingeschränkt**, die des Käufers **erweitert**.

#### → **Haftungsbeschränkung** (§ 300 Abs. 1 BGB):

Der Verkäufer haftet nur noch für Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit (*z.B. Abstellen von Zementsäcken im Regen vor der Fabrik des Käufers*).

#### → **Gefahrübergang bei Gattungsware** (§ 300 Abs. 2 BGB):

Im Fall von Gattungsware geht die Gefahr des zufälligen Untergangs und der zufälligen Verschlechterung mit **Eintritt des Annahmeverzugs** auf den Käufer über (*z.B. Gefahrübergang auf Käufer, wenn dieser die zum vereinbarten Zeitpunkt nicht abnimmt, der Spediteur die Ware wieder mitnimmt und auf dem Rückweg unverschuldet in einen Verkehrsunfall gerät*).

## Infoblock: Annahmeverzug



### Rechte des Verkäufers:

Beim Annahmeverzug kommt der Gläubiger - d.h. der Käufer - in Verzug („**Gläubigerverzug**“). Der Verkäufer hat in diesem Fall folgende Rechte

#### → **Hinterlegung der Ware** (§ 304 BGB, §§ 372 ff. HGB)

Der Verkäufer kann die nicht angenommene Ware auf **Gefahr** und **Kosten** des **Käufers** in einem **öffentlichen Lagerhaus** oder sonst in **sicherer Weise** (z.B. *in einer Spedition*) hinterlegen. Die **Hinterlegung** erfolgt auf **Kosten** und **Gefahr** des **Käufers**. Der Verkäufer muss dem Käufer unverzüglich mitteilen, wo die von ihm nicht angenommene Ware hinterlegt wurde. Durch die Hinterlegung gewinnt der Verkäufer Zeit, um den außergerichtlich oder gerichtlich zur Abnahme der Ware bewegen kann.

**Darüber hinaus** steht ihm eines der folgenden Rechte zu:

#### → **Klage auf Abnahme** (§ 433 BGB)

Der Verkäufer kann auf Abnahme der Ware durch den Käufer klagen. Dies ist dann sinnvoll, wenn die Ware **nicht** oder **nur** mit **Verlust** verkauft werden kann (z.B. *bei einer Sonderanfertigung*).

#### → **Selbsthilfeverkauf** (§§ 383, 385 BGB, § 373 Abs. 2-4 HGB)

Der Verkäufer darf den Verkauf der Ware an Dritte auf einem der folgenden **Wege** veranlassen:

- **Öffentliche Versteigerung:**

Der Verkäufer darf die Ware durch eine **befugte Person** (z.B. *Gerichtsvollzieher*) öffentlich versteigern lassen. Er muss dem **Käufer Zeit** und **Ort** der **Versteigerung** mitteilen, Verkäufer und Käufer dürfen dort **mitbieten**. Eine Ausnahme besteht bei einem **Notverkauf** (z.B. *bei verderblichen Waren wie Lebensmitteln, Blumen etc.*). Hier kann der Verkauf ohne vorherige Mitteilung des Käufers erfolgen. Ein **Selbsthilfeverkauf** ist nur dann erlaubt, wenn eine Einlagerung der Ware nicht möglich ist.

- **Freihändiger Verkauf:**

Der Verkäufer darf Waren mit einem **bestimmbaren Börsen- oder Marktpreis** (z.B. *Metalle, Kaffee, Getreide*) durch eine befugte Person (z.B. *öffentlich ermächtigter Handelsmakler, amtlich bestellter Versteigerer*) frei verkaufen lassen.

Beim **Selbsthilfeverkauf** können Verkäufer und Käufer mitbieten. Der Selbsthilfeverkauf ist dem Käufer frühzeitig **anzudrohen**. Die **Androhung** kann **unterbleiben**, wenn die Ware dem Verderb ausgesetzt ist und Gefahr in Verzug ist. Der Selbsthilfeverkauf erfolgt für **Rechnung** des **säumigen Käufers**. Der **Verkäufer** muss den **Käufer** über das **Ergebnis** des vollzogenen Selbsthilfeverkaufs unverzüglich **benachrichtigen**. Tut er das nicht, ist er zum Schadensersatz verpflichtet. Die **Kosten** des **Selbsthilfeverkaufs** und die **Mindereinnahmen** trägt der **Käufer**, eventuelle **Mehrerlöse** kommen dem **Käufer** zugute.

## Infoblock: Annahmeverzug



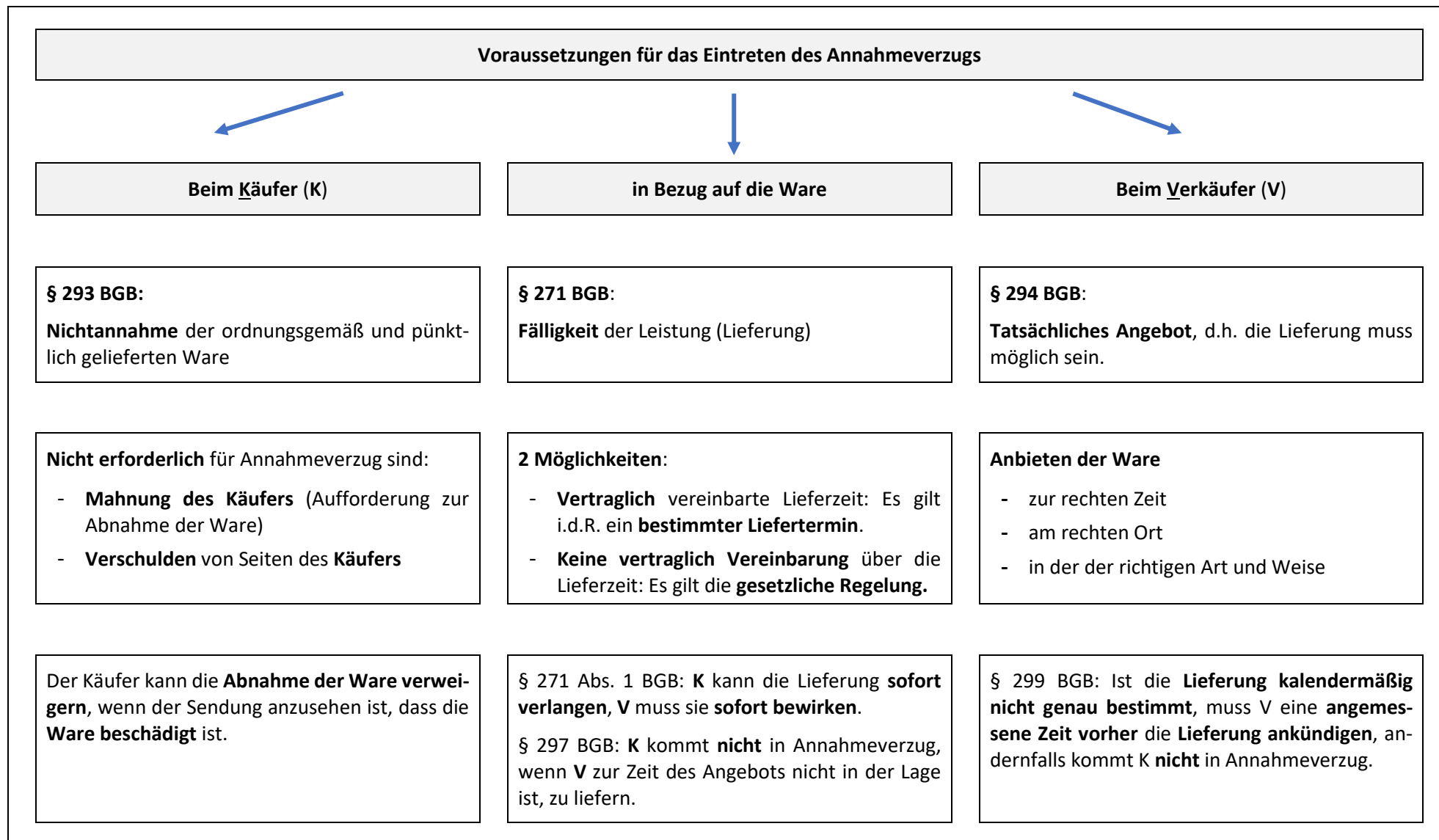
### Rechte des Verkäufers:

#### → Weitere Möglichkeiten:

- Falls Käufer und Verkäufer sich einig sind, können **beide Vertragsparteien auch vom Kaufvertrag zurücktreten**. Dies ist aber nur mit ausdrücklicher **Zustimmung** des **Käufers** möglich. Der Verkäufer wird dann auf eine ordnungsgemäße Erfüllung des Kaufvertrags verzichten, wenn
  - er **dem Käufer entgegen kommen** möchte (z.B., weil er auch weiterhin *Geschäfte mit dem Käufer tätigen möchte*);
  - sich die **Kreditwürdigkeit** des **Käufers** in der Zwischenzeit deutlich **verschlechtert** hat (z.B. *der Kunde meldet Konkurs hat oder hat mehrere Wechsel „platzen“ lassen*);
  - der **Verkäufer** die **Ware** inzwischen an einen **anderen Interessenten** zu einem **höheren Preis** verkaufen kann.
- Unabhängig davon, ob der **Verkäufer** die Ware hinterlegt oder weiterverkauft oder vom Kaufvertrag zurücktritt, **kann** er einen **Ersatz von Mehraufwendungen verlangen** (§ 304 BGB, z.B. *für zusätzliche Transportkosten, Kosten für die Einlagerung und Warenpflege in einem Lagerhaus*).



## Lernübersicht: Annahmeverzug



## Lernübersicht: Annahmeverzug

### Wirkungen des Annahmeverzugs

```
graph TD; A[Wirkungen des Annahmeverzugs] --> B[Wirkungen beim Käufer]; A --> C[Wirkungen beim Verkäufer]; B --- D[§ 300 Abs. 2 BGB]; C --- E[§ 300 Abs. 1 BGB];
```

#### Wirkungen beim Käufer:

=

Haftungsverstärkung

#### § 300 Abs. 2 BGB:

Zur bisherigen Haftung (für Vorsatz und Fahrlässigkeit) kommt noch die **Haftung für zufälligen Untergang bzw. zufällige Verschlechterung der Ware** hinzu (sog. **Gefahrtragung**).

#### Wirkungen beim Verkäufer:

=

Haftungsminderung

#### § 300 Abs. 1 BGB:

Die bisherige Haftung (für Vorsatz und jeden Grad der Fahrlässigkeit) be-schränkt sich auf **Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit**.

## Lernübersicht: Annahmeverzug

### Rechte des Lieferers beim Annahmeverzug

**Fall 1:** Verkäufer besteht auf ordnungsgemäßer Erfüllung des Kaufvertrags (d.h. auf Abnahme der Ware durch den Käufer); er kann dann folgende Maßnahmen ergreifen:

① Ware sofort verkaufen

② Ware einlagern lassen (§ 373 Abs. 1 HGB)

wenn es sich um **leicht verderbliche Ware** handelt (z.B. Obst, Gemüse, Fische)

anschließend

**Notverkauf** vornehmen  
(§§ 373 Abs. 2 S. 2, 379 Abs. 2 HGB)

② **a** **Selbsthilfeverkauf** durchführen  
§ 373 Abs. 2 HGB

② **b** **Klage auf Abnahme** der Ware erheben



Kosten für Verkauf und Versteigerung



Kosten für Lager, Verkauf und Versteigerung



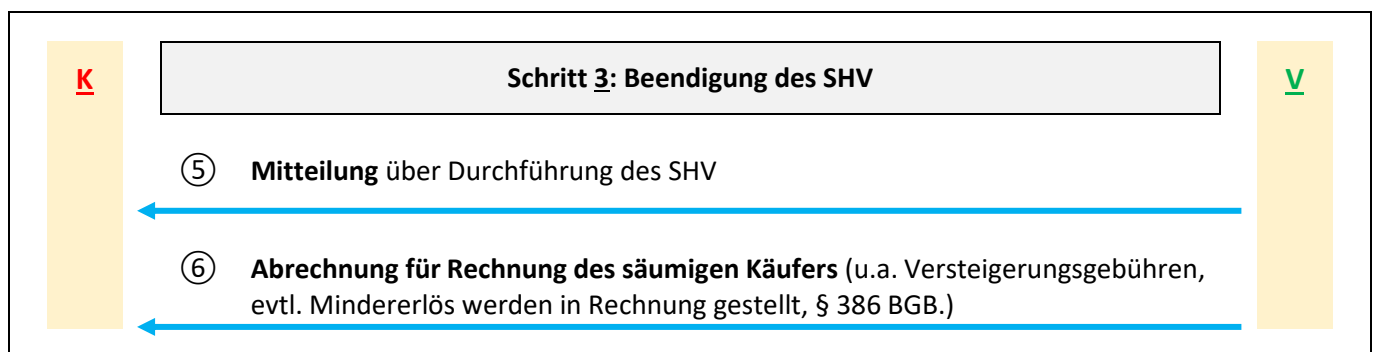
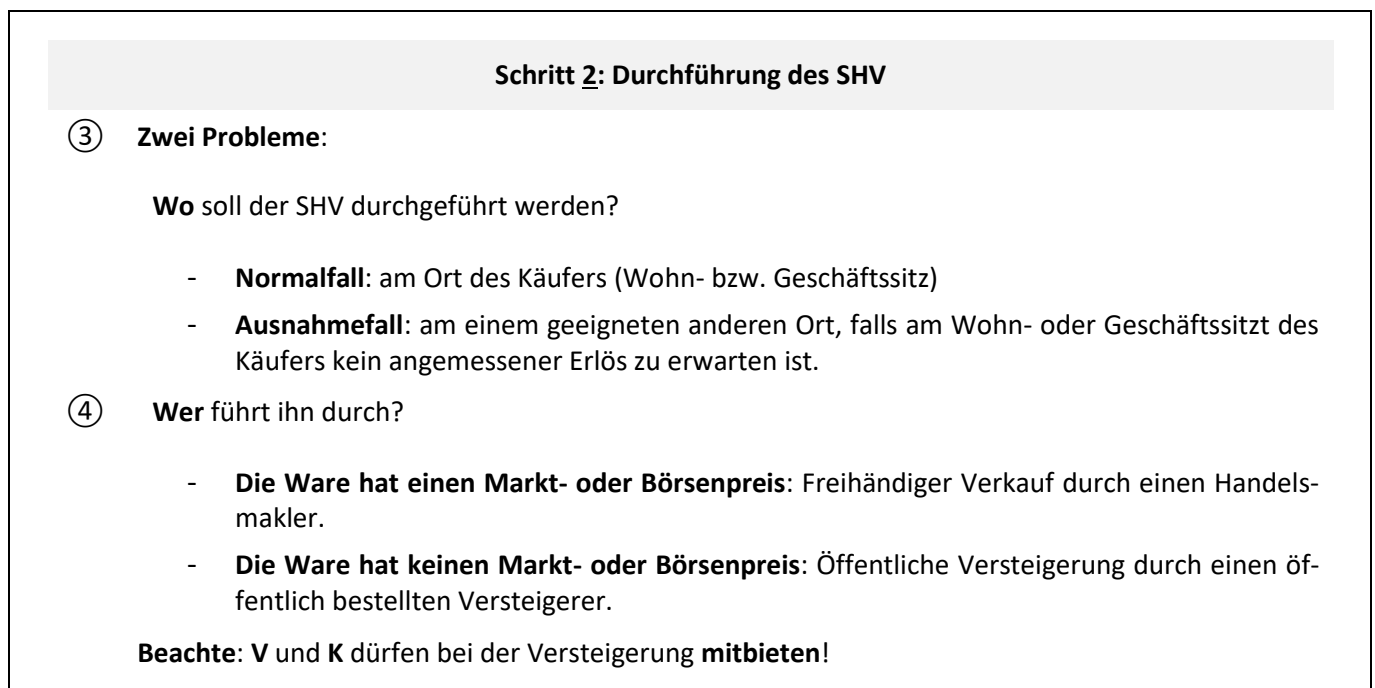
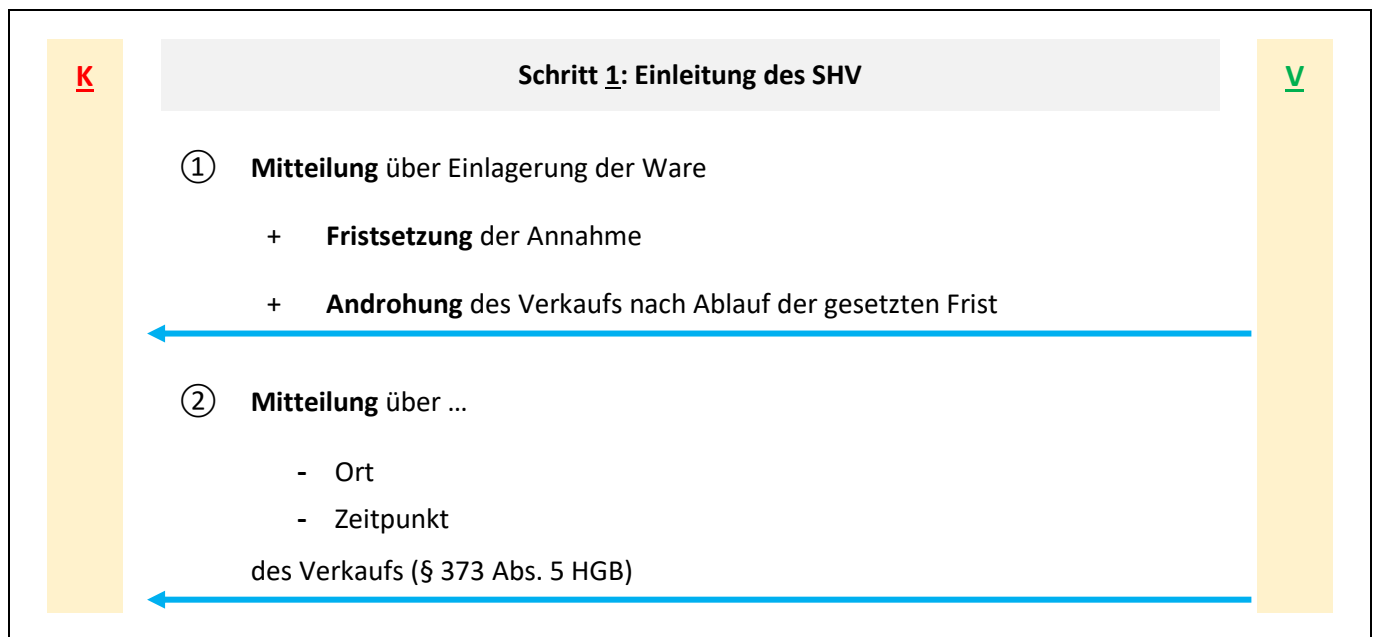
Kosten für Lager, Transport, Gericht und Rechtsanwalt

③ Belastung des Käufers mit den entstandenen Kosten (§ 304 BGB)

**Fall 2:** Verkäufer verzichtet auf ordnungsgemäßer Erfüllung des Kaufvertrags. Er nimmt die Ware zurück und veräußert sie an andere Abnehmer.  
Voraussetzung: Verkäufer und Käufer einigen sich auf Rücktritt vom Kaufvertrag.

## Lernübersicht: Der Selbsthilfeverkauf (SHV, § 373 Abs. 2 HGB)

*K = Käufer / V = Verkäufer*



# Business English Presentation (1)

## Definition

### What is a presentation?

A **PRESENTATION** is the targeted **PREPARATION** of **INFORMATION** for the presentation of **CONTENT** for a **SPECIFIC AUDIENCE**. Presentation means "representation" or "performance" and can concern both a person and a thing.

The spectrum ranges from the presentation of goods in the supermarket to the Internet presence (homepage) to the multimedia presentation. This is used in all areas of economic life, e.g. to illustrate business developments, support trade fair appearances or press conferences.

According to the **VARIOUS OBJECTIVES**, a **DISTINCTION** is made between:

1. Image presentation
2. Company Presentation
3. Acquisition and offer presentation
4. Marketing and sales presentation
5. Seminar and training presentations
6. Presentations to a decision-making body

A presentation **ACTIVELY** involves the audience. A presentation is therefore not exclusively a monologue like the speech or the presentation, but offers the opportunity for dialogue like a workshop, but not as pronounced.

Experts speak of a "**GUIDED DIALOGUE**", whereby the **PRESENTING PERSON** must **TAKE THE LEAD** and make the it clear when monologue takes place within the presentation and when dialogue.

There are **SEVERAL WAYS TO SUPPORT** a **PRESENTATION**:

- Flip Chart
- White Board
- PowerPoint Presentation / Prezi-Presentation<sup>1</sup>
- Slides / Visualizer
- concrete illustrative examples

A presentation has the **TASK** of bringing a **FACT CLOSER TO** a public **AUDIENCE**. There is usually a speaker who verbalizes the topic. He has the task of drawing the audience to his side through clever rhetoric and creating a positive image of the facts he represents in the minds of the listeners.

It is customary to **REPRODUCE** what has been said on slides to illustrate the **CORE MESSAGE**, either **TEXTUALLY** or **FIGURATIVELY**. In recent years, it is above all software solutions such as Microsoft's "PowerPoint" or Apple's "Key Note" that make this possible digitally.

## Types of Presentation

### The six most important types of presentation at a glance

There are different **TYPES OF PRESENTATION**, such as investment-pitch, keynote, product presentation, digital showroom, trade fair appearance, sales and company presentation.

#### **1 The company presentation**

Company presentations are standard in almost every business, often taken place at the beginning of an appointment and form the basis for the further course of a conversation. These official presentations are designed in the company's own corporate design and used by different divisions of the business.

That's about matters: The main goal of a company presentation is the best possible presentation of your company. However, the secondary goal of the actual appointment should always be fixed, after all, a company presentation is in many cases only the introduction or specification for the thematic framework. Possible secondary goals can be conclusion of a contract, a partnership or the invitation to a follow-up appointment.

#### **2 The Investment-Pitch**

If you are looking for investors, you must first inspire with your vision, then inform and finally explain an implementation in order to convince. You, thus, present a complete concept and have to combine individual components into a harmonious overall picture.

That's about matters: Investors usually want to know, whether they can earn money with your business idea and whether a return on the investment is possible.

For this reason, in the course of an investment-pitch, in addition to solving the problem, the advantages and added values, the market potential, the business model, the steps already implemented and planned, as well as the investment amount and the team should be addressed.

Furthermore, it is extremely important to distinguish between pitch deck, that you send out and the one you show during the presentation – because these differ greatly in scope and design.

For the pitch deck to which you speak, little text and a visually striking preparation are recommended.

The pitch deck that is sent, should contain all relevant information, which is why it depends more on the content elaboration in text form than on the graphic design.

#### **3 The Sales Presentation**

A sales presentation is about more than just the presentation of your product or services. The big goal is to create the need in order to get your audience to make a purchase decision. However, this should not take place in a pure lecture, but as far as possible in a dialogue. In a conversation, it is not only easier for you to stir up the interest of your new potential customer, but also to set the course for the following negotiations.

That's about matters: In this type of presentation, the focus in the first step is not on the product and its features, but mainly on the customer. In addition to the development of a perfect structure and a logical chain of arguments, it is therefore crucial to show the advantages and opportunities for the customers and to respond their needs, desires and longings.

#### **4 The internal presentation**

Internal presentations or information presentation take mainly place in the areas of training and further education or in teaching and research. However, they are also often used by executives for internal communication purposes, such as “Town hall Meeting”. As a rule, this type of presentation is fact-based with the ultimate goal being the transfer of knowledge and information.

That’s about matters: Here the contents are of particular importance. The creative design, the presentation frame and your performance depend on the actual purpose and can be secondary. Depending on your preference or the case, however, you can also choose a mixed form and add an entertaining factor to your presentation.

TIP: For easier remembering (absorption) of messages and information, emotional and meaningful images are best suited to attract attention and remain in the memory. However, the goal usually remains the documentation and passing on of factual or knowledge and news.

#### **5 Interactive presentation and autoplay slide shows**

Trade fairs, events and showrooms are ideal events for presenting your own innovative strength. An interactive presentation or also an autoplay presentation of products, efforts and services is therefore an essential component at your trade fair stand - regardless of whether you are on a real fair site, a live event, in a showroom or in the virtual world.

Here you can choose between autoplay presentations or interactive presentations. **Autoplay presentations** are automatically played on screens. This type of presentation impresses primarily with short facts and an attention-grabbing preparation that is intended to attract potential customers. **Interactive presentations** on touchscreens (also known as trade fair-apps) mainly combine topics from sales and company presentations. Here, your customers can click independently through your products world on site, whereby you can then evaluate the individual click behaviour and use these data profitably, especially in sales.

Parallel to the real world, these two forms of presentations can also take place virtually via ‘shared link’ regardless of time and space. Think of these digital showrooms as a “high class-online-version” of your label or your company, where you can make your offer interactive and realistic online. By the way, tracking individual click behaviour also gives you information about personal preferences of customers and a clear advantage in follow-up-conversations

That’s about matters: The same applies to a trade fair as well as to a website: The attention of visitors must be attracted and retained within few seconds so that they stay at your trade fair stand and do not move on. In order to attract new customers, you therefore need an exciting ‘teaser presentation’ that attract interested parties. But even if you want to inform your existing customers about new developments or immerse interested parties more deeply in your topic, it is important to retain / bind / the attention of these customers and offer an impressive, interactive world of experience.

## **6 Speech or keynote**

A “keynote” usually serves to open a large event, such as a conference or series of seminars. Your speech should get your audience in the mood for a certain topic, to encourage thinking and awake a general common interest. The aim is to convey content in an entertaining, humorous and memorable way. Slides are not absolutely necessary for this type of presentation, but are often used as support. Here you should select only (Here you should limit yourself to a) few pictorial slides and rely on the power of images to underline your messages and core message.

That’s what matters: A keynote speaker should not only provide the audience with new knowledge, but above all he should also move them sustainably, so that they can start the following event inspired and motivated. Here, an extensive content-related preparation with clear messages, formulations and pictorial language is essential.

## **Planning and Execution of a Presentation**

### **I Preparation of the presentation**

When preparing, the following questions should be answered:

1. What topic should I talk about?
2. Which target do I pursue with my presentation?
3. Which target group do I have in mind?
4. How should the content be prepared for the presentation?
5. What is the course of the presentation?
6. What organizational measures do I need to take meeting?

#### **I.1. Preparation of the content**

The following steps should be taken in the preparation of the content:

1. Collect and select material
2. Compress found the material
3. Visualizing the material for the presentation

#### **I.2. Course /Performance of the presentation**

When setting up a presentation, the basic rule is: the simpler, the better. In deed / fact, listeners can later remember a well-structured presentation with a simple structure better.

Usually, the following procedure should be used for the presentation:

1. Introduction: Welcome, mention the topic, announcement of the procedure
2. Compress found material: systematic presentation of the content, structure /Outline should be present
3. Visualizing the material for the presentation: Summary of key findings or theses, formulation of outstanding questions or problems

#### **I.3. Organisational measures**

The following organisational measures should be taken:

1. Clarification of location, room and seating arrangement
2. Clarification of existing multi-media and their functionality
3. Clarification of timing, duration and pauses of the lecture
4. If necessary, prepare documents /hand-outs for the participants
5. Personal preparation, e.g. create sticky notes



## **II Preparation of the presentation**

### **II.1. Design of the presentation**

During the preparation of the presentation the following points should be observed:

1. Plan the beginning and the end of the presentation precisely
2. Plan transitions in the presentation exactly
3. Record stage directions in the manuscript
4. Create sticky notes or keyword lists
5. Design of slides or power-point-presentation

### **II.2. Design of the lecture**

During the presentation, the following points should be noted:

1. Highlight the topic
2. Prefix the structure and visualize it permanently
3. Speak at the language level of the audience
4. Use a verbal style
5. Use repetition of important points
6. Explain definitions, (technical) terms and foreign words
7. Keep eye contact
8. Avoid hectic movements
9. Do not formulate any self-doubt

## **III. Follow-up of the presentation**

After the lecture, you should consider the following clarify questions:

1. Has the objective been achieved?
2. Did the preparation of the topic correspond with target group?
3. Has the progress proven itself?
4. Has the introduction been successful?
5. Were there "critical situations" in the main part?
6. Has the presentation been successful?
7. Has the use of the media been successful?

## **IV. Handling of media**

The attention should be paid to the following points when handling media:

1. Use the visualization as a red thread
2. No distracting gimmicks
3. Only switch on devices, if they are needed
4. Visualization should be clearly visible to all listeners
5. Do not turn towards the visualization during the presentation
6. Do not stand in the pictures

## Planning and preparing your presentation - Tips

If you have to give a presentation, you should prepare it very well. The planning and the organization of a lecture are the be-all and end-all. Below you will find the five most important tips.

### **Tip 1: Preparing the presentation**

It seems obvious that you should plan a presentation well. But this involves more than just the topic and the organization.

- While a presentation should not be too dry and can sometimes be also humorous, you have to know in which framework it should stay.
- Therefore, consider who your audience will be. Depending on, whether you speaking in front of your boss, your colleagues, class mates, or a teacher/professor, you will need to adjust the wording of your presentation.
- Try to emphasize with your audience during the planning your presentation. Ask yourself what you would expect as a listener or viewer.

### **Tip 2: Consider the course of the presentation**

The process during the presentation is very important. Once you know you need to give a presentation, the first thing you should do is brainstorming.

- Think about what topics you would talk about / want to address / in the presentation.
- Write down your ideas and organize these ideas by topic, depending on topics, for example in a “**mind map**”.
- During the creation of the actual presentation, you have a better overview of any topics you would like to talk about and can delete points and add new ideas if necessary.

### **Tip 3: Find out and organization of information and data**

After you have an overview of what content belongs in your presentation, you should start re- searching.

- If you have special requirements regarding the content of your presentation, look at everything / see you want to address.
- Then look for suitable key information on the individual topics.
- Finally, arrange all information and topics. Think of a common thread that usefully structures the content of your presentation.
- As part of this, you determine how you start the presentation and how you end the presentation.

**Tip 4: Think of an ideal medium for your presentation**

There are different ways to give a presentation. Consider which type is best suited for the content of your presentation.

- You may want to use a “**whiteboard**” to illustrate projects. To do this, think in advance about what you want to record in which way, and practice this beforehand.
- The best suited type for presentations are “**power-point-presentations**”. Your listeners can follow the presentation well through a handout.
- When giving a power-point-presentation, first think of a good structure and design that fits, but does not distract too much from the content. Again, this depends heavily on your audience.
  - Monochrome backgrounds are more suitable than images, as the text always remains legible. At best, use a white background and black text, or a dark-grey background with white text.
  - Keep your presentation simple and use animations only if it adds value to your presentation.
  - Make sure you do not have continuous text on the presentation slides. That is too much information at once and can also tempt you to read from the slide.

**Tip 5: Practice your presentation**

A presentation can be perfectly researched, but how you present determines how your audience perceives the presentation.

- Prepare sticky notes, in order to have a red thread, which guides you through the presentation. Keep your prompts short and concise in order to present them as freely as possible.
- Do not rely entirely on these prompts. Try to learn / Try to memorize / the entire content of the presentation, or at least most of it / by heart.
- The more you speak freely, / can recite by heart / the more you can interact with your audience. This will make your presentation more enjoyable and interesting for you and the listeners.
- Practice your presentation again and again at home and record yourself while presenting / while lecturing /. Optionally, you can read in front of a mirror and observe yourself. So, you can see for yourself how you speak and what your body language looks like.
- TIP: Add notes to the notes field of your presentation. You can see this during a presentation when it is in presentation mode without the audience being able to see it on the screen.

*To be continued (with vocabulary for presentation and discussion).*

## Spicker für die Abschlussprüfung

### Wichtige Buchungen (Kaufleute Groß- und Außenhandelsmanagement)

#### Eröffnungs- und Abschlussbuchungen

##### ① Eröffnungsbuchungen

<b>alle Aktivkonten</b> (Kontenklassen 0, 1, 3)	<i>an</i>	<b>EBK (9100)</b>
<b>EBK (9100)</b>	<i>an</i>	<b>alle Passivkonten</b> (Kontenklassen 0, 1)

##### ② Abschlussbuchungen

<b>SBK (9400)</b>	<i>an</i>	<b>alle Aktivkonten</b> (Kontenklassen 0, 1, 3)
<b>alle Passivkonten</b> (Kontenklassen 0, 1)	<i>an</i>	<b>SBK (9400)</b>
<b>GuV (9300)</b>	<i>an</i>	<b>alle Aufwandskonten</b> (Kontenklassen 2, 3, 4)
<b>alle Ertragskonten</b> (Kontenklassen 2, 8)	<i>an</i>	<b>GuV-Konto (9300)</b>

##### ③ Abschluss GuV-Konto

<b>GuV-Konto (9300)</b>	<i>an</i>	<b>EK (0600)</b> < <b>Gewinn</b> >
<b>EK (0600)</b> < <b>Verlust</b> >	<i>an</i>	<b>GuV-Konto (9300)</b>





**Verkauf von Handelswaren (Absatzbereich): Inland**  
**(Praxis: nach Warengruppen, hier: WARENGRUPPE 1 = WG 1)**

① **Verkauf von Handelswaren (AR = Ausgangsrechnung)**

1010 Forderungen aus LuL	<i>an</i>	8010 Warenverkauf
		1810 Umsatzsteuer (19%)

② **Kosten der Warenabgabe**

4500 Provisionen (hier: Verkauf)	<i>an</i>	1710 Verbindlichkeiten aus LuL
1410 Vorsteuer (19%)		

4610 Verpackungsmaterial	<i>an</i>	1710 Verbindlichkeiten aus LuL
1410 Vorsteuer (19%)		

4620 Ausgangsfrachten	<i>an</i>	1710 Verbindlichkeiten aus LuL
1410 Vorsteuer (19%)		

4630 Gewährleistungen	<i>an</i>	1710 Verbindlichkeiten aus LuL
1410 Vorsteuer (19%)		

③ **Rücksendungen von Kunden**

8050 Rücksendungen	<i>an</i>	1010 Forderungen aus LuL
1810 Umsatzsteuer (19%)		

④ **Nachlässe an Kunden**

8060 Nachlässe	<i>an</i>	1010 Forderungen aus LuL
1810 Umsatzsteuer (19%)		

⑤ **Boni an Kunden**

8070 Kundenboni	<i>an</i>	1010 Forderungen aus LuL
1810 Umsatzsteuer (19%)		

**Verkauf von Handelswaren (Absatzbereich): Inland**  
**(Praxis: nach Warengruppen, hier: WARENGRUPPE 1 = WG 1)**

⑥ **Ausgleich der AR (ohne Kundenskonto)**

1310 Kreditinstitute (= Bank) an 1010 Forderungen aus LuL

⑦ **Ausgleich der AR (mit Kundenskonto)**

8080 Kundenskonto an 1010 Forderungen aus LuL  
 1810 Umsatzsteuer (19%)  
 1310 Kreditinstitute (= Bank)

⑧ **Abschluss Warenunterkonten**

8010 Warenverkauf an 8050 Rücksendungen  
8060 Nachlässe  
8070 Kundenboni  
8080 Kundenskonti

*Hinweis 1: analoge Buchungen bei anderen Warengruppen*

*Hinweis 2: sonstige Erlöse aus Warenverkäufen*

*8710 Entnahme von Waren*

*8720 Provisionserträge*

⑨ **Buchen von Außenhandelserlösen**

1010 Forderungen aus LuL an 8810 Erlöse aus innergemeinsch Lieferung  
an 1811 Umsatzsteuer für innergem. Erwerb

1010 Forderungen aus LuL an 8820 Erlöse aus Warenausfuhr (Drittländer)





## Verrechnung von Umsatzsteuer und Vorsteuer

### Start: Abschluss des kleineren Kontos (Umsatzsteuer ODER Vorsteuer)

1810 Umsatzsteuer (19 %)                      *an*    1410 Vorsteuer (19%)

### A    Umsatzsteuerzahllast (eingenommene Umsatzsteuer > Vorsteuer)

#### ①    Überweisung zum 10. des Folgemonats (Regelfall)

1810 Umsatzsteuer (19 %)                      *an*    1310 Kreditinstitute (= Bank)

#### ②    Passivierung zum Geschäftsjahresende

1810 Umsatzsteuer (19 %)                      *an*    9400 SBK

### B    Vorsteuerüberhang (eingenommene Umsatzsteuer < Vorsteuer)

#### ①    Überweisung zum 10. des Folgemonats (Regelfall)

1310 Kreditinstitute (= Bank)                      *an*    1410 Vorsteuer (19%)

#### ②    Passivierung zum Geschäftsjahresende

9400 SBK    *an*    1410 Vorsteuer (19%)



## Dies und Das - von Justitia



### Bundesgerichtshof Karlsruhe

Brautpaar muss Fotografin auch nach coronabedingter Absage der Hochzeit vergüten



**Urteil:** Der Bundesgerichtshof hat über eine Klage auf Rückgewähr einer an eine Hochzeits-Fotografin geleisteten Anzahlung und auf Feststellung, dass ihr keine weiteren Vergütungsansprüche zustehen, weil die Kläger wegen Beschränkungen aufgrund der Corona-Pandemie den Hochzeitstermin verlegten und deshalb von dem Vertrag zurücktraten bzw. diesen kündigten, entschieden. Das Brautpaar muss die Fotografin auch nach der coronabedingten Absage der Hochzeit vergüten. Denn die Leistungserbringung war trotz geltender pandemiebedingter landesrechtlicher Vorgaben weiterhin möglich.

**Ausgangsfall:** Die Kläger beabsichtigten, zu ihrer kirchlichen Hochzeit 104 Gäste einzuladen. Die Durchführung der so geplanten Hochzeit war aufgrund von Beschränkungen im Rahmen der Corona-Pandemie nicht möglich. Die Kläger planten deshalb neu eine Hochzeitsfeier für den 31. Juli 2021 und teilten der Beklagten mit E-Mail vom 15. Juni 2020 mit, für den neuen Termin den Fotografen beauftragen zu wollen, der am 1. August 2020 verhindert gewesen sei. Daraufhin forderte die Beklagte ein weiteres Honorar von 551,45 €, was die Kläger ablehnten. Diese verlangten vielmehr die Rückzahlung der bereits überwiesenen 1.231,70 € und erklärten wegen einer **Störung der Geschäftsgrundlage** den "Rücktritt von dem vorstehend bezeichneten Vertrag bzw. dessen Kündigung". Mit ihrer Klage begehren die Kläger die Verurteilung der Beklagten zur Zahlung von 1.231,70 € und zusätzlicher 309,40 € für außergerichtliche Kosten sowie die Feststellung, dass sie nicht verpflichtet sind, weitere 551,45 € an die Beklagte zu zahlen. Die Klage ist in beiden Vorinstanzen erfolglos geblieben. Mit der vom Berufungsgericht zugelassenen Revision haben die Kläger ihr Klagebegehren weiterverfolgt.

**Urteilsbegründung:** Der Bundesgerichtshof hat die Revision der Kläger zurückgewiesen. Das Berufungsgericht hat in revisionsrechtlich nicht zu beanstandender Weise die Ansprüche der Kläger auf Rückgewähr der Anzahlung und Feststellung, eine weitere Vergütung von 551,45 € nicht zu schulden, verneint. **Ein Anspruch auf Rückgewähr der Anzahlung folgt nicht daraus, dass der Beklagten die von ihr geschuldete Leistung unmöglich geworden ist. Denn ihr war es trotz der zum Zeitpunkt der geplanten Hochzeitsfeier geltenden pandemiebedingten landesrechtlichen Vorgaben möglich, fotografische Leistungen für eine kirchliche Hochzeit und eine Hochzeitsfeier zu erbringen. Das betreffende Landesrecht erlaubte kirchliche Hochzeiten und Hochzeitsfeiern sowie die Erbringung von Dienstleistungen und Handwerkstätigkeiten.** Soweit die Kläger die Hochzeit und die Hochzeitsfeier wegen der nicht einzuhaltenden Abstände von mindestens 1,5 m nicht im geplanten Umfang (104 Gäste) durchführen konnten, führt das nicht zu einer anderen rechtlichen Beurteilung. Der Rückzahlungsanspruch folgt des Weiteren nicht aus einem Rücktrittsrecht der Kläger wegen einer Störung der Geschäftsgrundlage oder einer ergänzenden Vertragsauslegung. Die ergänzende Vertragsauslegung, die Vorrang vor den Regelungen über die Störung der Geschäftsgrundlage hat, ergibt, dass die pandemiebedingte Verlegung der für den 1. August 2020 geplanten Hochzeit und der Hochzeitsfeier keinen Umstand darstellt, der die Kläger zum Rücktritt vom Vertrag berechtigte. **Der Umstand, dass die Kläger nach Absage des vereinbarten Termins nur aus Gründen, die nicht im Verantwortungsbereich der Beklagten liegen, einen anderen Fotografen bevorzugten, ist nach Treu und Glauben unter redlichen Vertragspartnern unerheblich und deshalb im Rahmen der ergänzenden Vertragsauslegung nicht zu berücksichtigen.** Den von den Klägern erklärten "Rücktritt" bzw. die "Kündigung" des Vertrags hat das Berufungsgericht in revisionsrechtlich nicht zu beanstandender Weise als freie Kündigung des Vertrags (§ 648 Satz 1 BGB) ausgelegt und darauf aufbauend einen Vergütungsanspruch der Beklagten aus § 648 Satz 2 BGB in Höhe von 2.099 € festgestellt. Dementsprechend besteht nicht nur kein Rückzahlungsanspruch der Kläger in Höhe von 1.231,70 €, sondern ist auch die negative Feststellungsklage der Kläger unbegründet. Deshalb können die Kläger schließlich die Erstattung außergerichtlicher Kosten nicht verlangen.

Urteil vom 27.04.2023 – AZ: VII ZR/22 –



## Landgericht Köln

Flug verpasst wegen zu langer Sicherheitskontrollen am Flughafen



**Urteil:** Einem Fluggast stehen keine Schadensersatzansprüche gegen die Bundesrepublik zu, wenn der Flug verpasst wird, weil die Sicherheitskontrolle am Flughafen zu lang gedauert haben soll. Das gilt zumindest dann, wenn der Fluggast entgegen der Empfehlungen des Flughafenbetreibers nicht rechtzeitig am Check-In bzw. zur Sicherheitskontrolle erscheint.

**Ausgangsfall:** Der Kläger war für den 8. September 2021 mit seiner Lebensgefährtin, auf den Flug vom Flughafen Köln/Bonn nach Faro gebucht. Der Abflug war für 11.40 Uhr geplant. Auf der Internetseite des Flughafens wurde darauf hingewiesen, dass in verkehrsreichen Spitzenzeiten die Sicherheitskontrolle bei höherem Passagieraufkommen länger dauern könne. Fluggäste seien daher angewiesen, rechtzeitig zu erscheinen. Wörtlich hieß es: "In der Regel öffnet der Check-In am Flughafen 2,5 - 3 Stunden vor dem Abflug. Es empfiehlt sich, diese Zeit für Check-In und Sicherheitskontrolle am Flughafen mindestens einzuplanen und nach dem Check-In zügig zur Sicherheitskontrolle zu gehen." Der Kläger und seine Lebensgefährtin fanden sich erst um 9.20 Uhr am Flughafen Köln/Bonn ein. Um 9.30 Uhr öffnete die Gepäckabgabe für den gebuchten Flug. Gegen 9.50 Uhr konnten der Kläger und seine Lebensgefährtin ihr Gepäck abgeben. Sie gaben im Anschluss noch ein Sperrgepäckstück in dem hierfür vorgesehenen Bereich ab und begaben sich im Anschluss zu dem Bereich, in welchem die Sicherheitskontrollen durchgeführt wurden. Da sich der Kläger und seine Lebensgefährtin nach Passieren der Sicherheitskontrolle zu spät am Gate einfanden, startete das Flugzeug ohne sie. Die weiteren Einzelheiten sind zwischen den Parteien streitig. Der Kläger beehrte von der beklagten Bundesrepublik für sich und seine Lebensgefährtin Erstattung entstandener Mehrkosten in Höhe von insgesamt 968,44 € u.a. für Taxi und Umbuchung und stützte dies auf seiner Ansicht nach mangelhaft organisierte Sicherheitskontrollen durch die Beamten der Beklagten.

**Urteilsbegründung:** Das Landgericht Köln hat diesen Antrag nun als unbegründet zurückgewiesen. ... Ein Anspruch auf Zahlung von Schadenersatz ergebe sich zunächst nicht aus **Amtshaftungsgrundsätzen** (§ 839 Abs. 1 Satz 1 BGB i.V.m. Art. 34 GG). **Beamte der Beklagten hätten keine den Kläger bzw. seine Lebensgefährtin schützende Amtspflicht verletzt.** Für die öffentlichen Behörden bestehe allgemein die Verpflichtung, Eingriffe in die Rechtssphäre von Privatpersonen in den Grenzen des unumgänglich Notwendigen zu halten. ... **Nach § 5 Abs. 1 Satz 1 und 2 LuftSiG sei die Luftsicherheitsbehörde – hier die Beklagte – befugt, bei Passagieren, die den Abfertigungsbereich eines Flughafens betreten wollen, das von diesen mitgeführte Handgepäck zu durchsuchen. Dabei müssten die Maßnahmen nach § 5 LuftSiG dem Grundsatz der Verhältnismäßigkeit entsprechen (§ 4 LuftSiG), und die Sicherheitsbehörden hätten die Kontrollen zweckmäßig zu organisieren und Personal in ausreichender Zahl einzusetzen. Passagiere müssten mit einer Dauer vom Check-In bis zum Ende der Kontrolle nur in angemessener Zeit rechnen. Wie lange diese Zeitspanne sei, hänge von den Umständen des Einzelfalles ab. Eine wichtige Orientierungshilfe für die Passagiere würden aber die von den Flughäfen veröffentlichten Empfehlungen, wie lange man sich vor dem Abflug einfinden solle, bieten. Bereits aufgrund des eigenen Vorbringens des Klägers könne das Gericht im vorliegenden Fall eine schuldhaftige Organisationspflichtverletzung, die ursächlich dafür geworden sei, dass der Kläger den gebuchten Flug nicht erreichen konnte, nicht feststellen. ... Jedenfalls sei vorliegend nicht ersichtlich, dass der Kläger den Flug nicht rechtzeitig hätte erreichen können, wenn er sich – der Empfehlung des Flughafens folgend – noch früher am Check-In eingefunden hätte. Dieser habe – seinen Vortrag erneut unterstellt – zwar um 9.30 Uhr geöffnet. ... Wäre er nicht erst um 9.20 Uhr, sondern zwischen 8.40 Uhr und 9.10 Uhr (2,5 bis 3 Stunden vor Abflug) dort gewesen, hätte er womöglich auch schon früher einchecken können. Warum dies nicht möglich gewesen sein soll, lege er nicht dar. ... Hätte der Kläger mithin den Check-In bereits um 9.30 Uhr oder kurz danach beendet, hätte ihm jedenfalls noch ein ausreichender Zeitraum für die Sicherheitskontrolle zur Verfügung gestanden, um so seinen Flug noch rechtzeitig zu erreichen. **Selbst aber wenn zugunsten des Klägers unterstellt werde, dass ein Check-In vor 9.50 Uhr nicht möglich gewesen wäre, so läge dies nicht im Verantwortungsbereich der Beklagten, sondern der Fluggesellschaft, die den Schalter nicht – wie vom Flughafen angegeben – mindestens 2,5 Stunden vor Abflug geöffnet hätte. Warum dem Kläger in diesem Fall kein durchsetzbarer Schadensersatzanspruch gegen die Fluggesellschaft zugestanden haben sollte, habe der Kläger ebenso nicht dargetan, was dem gegen die Beklagte geltend gemachten Anspruch entgegenstehe. Auch polizeirechtliche Ansprüche schießen genauso wie Ansprüche aus sog. enteignendem Eingriff aus.** Das für den letzteren Anspruch notwendige Sonderopfer könne nicht angenommen werden, wenn der Fluggast seinen Flug lediglich deshalb versäume, weil er entgegen den Empfehlungen des Flughafenbetreibers nicht rechtzeitig am Check-In bzw. zur Sicherheitskontrolle erscheint.**

Urteil vom 25.04.2023 – AZ: 5 O 250/22 –



## Oberlandesgericht Zweibrücken

Ehemalige Kassierer einer Bank müssen Schadensersatz zahlen



**Urteil:** Die ehemaligen Kassierer einer Bank müssen den von ihnen über mehrere Jahre entnommenen Gesamtbetrag zurückerstatten. Der Bank sei kein anspruchskürzendes Mitverschulden anzulasten: das „Vier-Augen-Prinzip“ sei als Kontrolle ausreichend. Dies hat das Oberlandesgericht Zweibrücken entschieden.

**Ausgangsfall:** Die Bank hat zwei ehemalige Mitarbeiter auf Schadensersatz in einem Zivilprozess verklagt. Die Mitarbeiter haben über Jahre hinweg einen Gesamtbetrag von 1.139.000,00 € aus der Hauptkasse entnommen. Die Bank hat hiervon erst 2018 Kenntnis erlangt. Im Strafverfahren sind die beiden Mitarbeiter der Bank vom Amtsgericht Schöffengericht - Pirmasens wegen Betruges und Unterschlagung jeweils zu einer Gesamtfreiheitsstrafe von 3 Jahren und 9 Monaten verurteilt worden. Das strafrechtliche Berufungsverfahren ist derzeit noch beim Landgericht Zweibrücken anhängig. Das Landgericht Zweibrücken hat der Bank den begehrten Schadensersatz zugesprochen und die beiden Mitarbeiter verurteilt, den entnommenen Gesamtbetrag zurückzuzahlen. Hiergegen haben sich die beiden Mitarbeiter gewendet mit dem Ziel, dass das Urteil des Landgerichts Zweibrücken abgeändert und die Klage abgewiesen wird. Zur Begründung haben sie darauf hingewiesen, dass sie sich nicht persönlich bereichert, sondern die Gelder einem Dritten zugeleitet hätten. Der Anspruch sei zumindest zu kürzen, da die Bank ein Mitverschulden treffe. Sie seien als Kassenmitarbeiter nur unzureichend überwacht worden und die Bank habe den Bargeld-Kassenbestand nicht vollumfänglich geprüft.

**Urteilsbegründung:** Die Bank treffe dagegen kein zu berücksichtigendes Mitverschulden. Sie habe auf das "Vier-Augen-Prinzip" zur Kontrolle und Überprüfung gesetzt und dies sei ausreichend gewesen, da es sich bei den beiden Kassenmitarbeitern um langjährige, angesehene Mitarbeiter gehandelt habe. Die in den Jahren zuvor erkannten Fehlbeträge in der Kasse habe die Bank auf die Euroumstellung zurückführen dürfen. Dass im Rahmen der Jahresendkontrollen auf die Erfassung des tatsächlichen Bargeldbestandes verzichtet worden sei, stelle lediglich eine leichte Fahrlässigkeit dar, die wegen des vorsätzlichen Handelns der beiden Mitarbeiter nicht anspruchskürzend zu berücksichtigen sei. Weiter stellte der Senat fest, dass es den Mitarbeitern nicht gelungen sei, die Verjährung des Rückzahlungsanspruchs darzulegen. Das Urteil ist rechtskräftig.

Urteil vom 25.01.2023 – AZ: 7 U 214/21 –

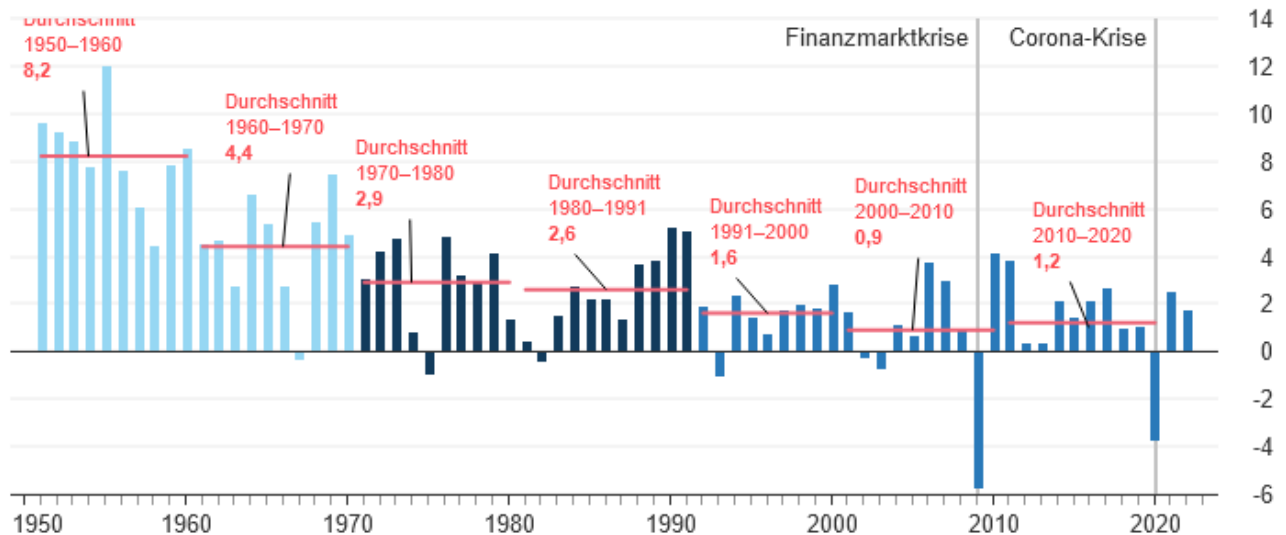
## Zum Nachdenken – Zur Motivation

Destatis: Bruttoinlandsprodukt von 1950 bis 2022 im Durchschnitt um 3,1 % pro Jahr gewachsen

Quelle: [https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2023/06/PD23\\_N032\\_81.html](https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2023/06/PD23_N032_81.html)

### Wirtschaftswachstum

Bruttoinlandsprodukt preisbereinigt, Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %



© Statistisches Bundesamt (Destatis), 2023

WIESBADEN – Die Wirtschaft in Deutschland ist von 1950 bis 2022 im Durchschnitt um 3,1 % pro Jahr gewachsen. Das Wachstum hat sich über die letzten Jahrzehnte jedoch deutlich verlangsamt. Im Durchschnitt der letzten zwei Jahrzehnte von 2000 bis 2020 ist das Bruttoinlandsprodukt (BIP) preisbereinigt nur um 1,0 % pro Jahr gewachsen. In den 1950er und 1960er Jahren war das preisbereinigte Bruttoinlandsprodukt dagegen noch deutlich dynamischer gewachsen – mit durchschnittlich 6,4 % pro Jahr im Zeitraum von 1950 bis 1970.

- ➔ Von 2000 bis 2020 wuchs das Bruttoinlandsprodukt preisbereinigt nur um durchschnittlich 1,0 % pro Jahr – auch wegen der beiden bislang schwersten Rezessionen 2009 und 2020
- ➔ Phasen hoher Inflation in den Jahren 1973/1974, 1981 und 1992 waren Vorboten einer Rezession im Folgejahr
- ➔ Bis Ende der 1960er Jahre entfiel mehr als die Hälfte der Bruttowertschöpfung auf die Industrie, heute dominiert der Dienstleistungsbereich mit rund 70 %

Pressemitteilung Nr. N 032 vom 01.06.2023

DIW: Königsteiner Schlüssel verteilt Gelder und Aufgaben zwischen Bundesländern kaum nach Wirtschaftskraft

Quelle: [https://www.diw.de/de/diw\\_01.c.871455.de/koenigsteiner\\_schluesel\\_verteilt\\_gelder\\_und\\_aufgaben\\_zwischen\\_bundeslaendern\\_kaum\\_nach\\_wirtschaftskraft.html](https://www.diw.de/de/diw_01.c.871455.de/koenigsteiner_schluesel_verteilt_gelder_und_aufgaben_zwischen_bundeslaendern_kaum_nach_wirtschaftskraft.html)



© DIW Berlin

BERLIN – Wirtschaftskraft soll eigentlich große Rolle für Berechnung des Königsteiner Schlüssels spielen, wird letztlich aber kaum berücksichtigt – Zuweisung etwa von Geflüchteten und Bildungsinvestitionen in vielen Fällen nicht angemessen – Diskussion über bedarfsgerechte Lastenverteilung nötig. **Der sogenannte Königsteiner Schlüssel verteilt Gelder und Aufgaben zwischen den Bundesländern.** Dabei ist eigentlich beabsichtigt, dass die Wirtschaftskraft eines Landes den größten Einfluss hat. In der Realität ist das aber fast gar nicht der Fall, wie eine aktuelle Analyse ... zeigt. **Demnach entspricht der Königsteiner Schlüssel letztlich weitgehend den Bevölkerungsanteilen der Länder – diese fließen zwar ebenfalls in die Berechnung des Schlüssels ein, eigentlich aber nur zu einem Drittel, die Wirtschaftskraft hingegen zu zwei Dritteln.**

**Des Rätsels Lösung:** Als Wirtschaftskraft wird das Steueraufkommen pro Kopf herangezogen, allerdings erst nach dem Finanzausgleich zwischen wirtschaftsstarken und wirtschaftsschwachen Bundesländern. Da das Steueraufkommen dann zwischen den Ländern angeglichen ist, hat es für den Königsteiner Schlüssel so gut wie keine Relevanz und reduziert dessen Berechnung mehr oder weniger auf die Bevölkerungsanteile: Die Abweichung des Schlüssels vom Bevölkerungsanteil liegt in keinem einzigen Flächenland bei mehr als drei Prozent. Würde man alternativ das Steueraufkommen vor dem Finanzausgleich für die Berechnung des Schlüssels verwenden, würde dieser beispielsweise Bayern als wirtschaftsstarkem Flächenland einen um gut 20 Prozent höheren Anteil zuweisen. In den ostdeutschen Ländern wäre er hingegen um 20 bis 30 Prozent geringer. „**Dass der aktuelle Königsteiner Schlüssel die Wirtschaftskraft der Bundesländer mehr oder weniger ausklammert, steht in krassem Widerspruch zur medialen und politischen Zuschreibung des Schlüssels als Verteilmechanismus, der die regionale wirtschaftliche Stärke berücksichtigt und somit vermeintlich fair ist**“, ... „**Der Königsteiner Schlüssel ist eher ein PR-Stunt, der Fairness nur suggeriert.**“ ... Wenn es um die Verteilung finanzieller Lasten geht, ist der aktuelle Königsteiner Schlüssel hingegen durchaus geeignet: Er verhindert, dass wirtschaftsstärke Länder doppelt zur Kasse gebeten werden, nämlich erst im Rahmen des Finanzausgleichs und dann noch einmal bei der Finanzierung von Maßnahmen. Für eine solche Lastenverteilung wurde der Schlüssel ursprünglich konzipiert, genauer gesagt für die gemeinsame Finanzierung überregionaler Forschungseinrichtungen. „Das Problem ist also nicht der Königsteiner Schlüssel an sich“, ..., „sondern die Tatsache, dass er heute in vielen Fällen herangezogen wird, für die er ursprünglich gar nicht gedacht war. Stattdessen brauchen wir je nach konkretem Anwendungsfall verschiedene Schlüssel, die eine wirklich bedarfsgerechte Verteilung von Geldern und Aufgaben zwischen den Bundesländern ermöglichen.“

Pressemitteilung vom 04.05.2023



## Lagerhaltung (im Handelsbetrieb)



Tina Hansen arbeitet als Abteilungsleiterin in einem Warenhaus. Bei einem Gang durch das Lager Ihres Unternehmens stellt sie fest, dass das **Lager völlig überfüllt** ist und **auf den Gängen neu angelieferte Badetücher** liegen. Frau Hansen schaut sich daraufhin die **Lagerbestandskarte** für diesen Artikel an.

### Lagerbestandskarte

Artikel:	Badetücher (200 x 100)
Lagerplatz:	L-04
Mindestbestand:	50 Stück
Normale Bestellmenge:	100 Stück
Ø Absatz:	10 Stück pro Woche
Ø Lieferzeit:	6 Wochen

Tag	Zugang (in Stück)	Entnahme (in Stück)	Bestand (in Stück)
01.01.			200
12.01.		85	115
31.01.	100		215
28.02.		30	185
05.03.		15	170
29.03.	100		270
30.04.		45	225
07.05.		15	210
12.05.		10	200
31.05.	100		300
07.06.		70	230
30.06.		110	120
28.07.	100		220
15.08.		40	180
30.08.		25	155
23.09.	100		255
30.10.		65	190
02.11.		60	130
17.11.		25	105
27.11.	100		205
08.12.		75	130
31.12.		30	100

**Aufgabe 1:**

1. Erläutern Sie, nach welchem Verfahren die Badetücher bisher bestellt wurden.
2. Frau Hansen schlägt vor, in Zukunft erst bei Erreichen des Meldebestandes zu bestellen. Berechnen Sie den Meldebestand.
3. Nennen Sie zwei Vorteile, die sich aus diesem Vorschlag für das Warenhaus ergeben würden.
4. Eine Auszubildende schlägt vor, künftig bei Erreichen des Meldebestandes immer 200 Badetücher zu bestellen. Erläutern Sie zwei Vorteile, die sich durch die höhere Bestellmenge ergeben.
5. Frau Hansen vertritt die Ansicht, dass eine Bestellmenge von 200 Stück zu einem zu hohen Lagerbestand führt. Die „optimale Bestellmenge“ würde bedeutend niedriger liegen. Erklären Sie, was unter der „optimalen Bestellmenge“ verstanden wird.
6. Frau Hansen überlegt, den Mindestbestand auf 30 Stück herabzusetzen. Erläutern Sie, welche negativen Folgen sich daraus ergeben würden.

**Aufgabe 2:**

Zur besseren Lagerkontrolle sollen die folgenden Lagerkennziffern berechnet werden:

1. der durchschnittliche Lagerbestand (mit Hilfe der Quartalsendbestände) bei einem Einstandspreis von 18,00 € / Stück.
2. die Lagerumschlagshäufigkeit (mit einer Nachkommastelle; es fallen keine Warenbezugskosten und Nachlässe an).
3. die durchschnittliche Lagerdauer (mit einer Nachkommastelle).
4. den Lagerzinssatz bei einem Jahreszinsfuß von 9 % (mit zwei Nachkommastellen).
5. die Lagerzinsen für ein Badetuch (mit zwei Nachkommastellen).

**Lösungen zu Aufgabe 1:**

- 1 Die Wareneinzüge erfolgen in regelmäßigen Abständen von 2 Monaten. Diese Vorgehensweise entspricht dem Bestellrhythmusverfahren.
- 2 Meldebestand =  $(10 \times 6) + 50 = 110$  Stück
- 3 Das Lagerrisiko und die Lagerzinsen sinken.
- 4 Ausnutzung von Mengenrabatten; bevorzugte Belieferung durch die Lieferanten; Aushandlung von besseren Lieferungs- und Zahlungsbedingungen; Einsparung von Bezugskosten
- 5 Die optimale Bestellmenge ist die Bestellmenge, bei der die Summe aus Bestellkosten und Lagerkosten am geringsten ist.
- 6 Der Mindestbestand schützt vor Bedarfsunsicherheit (z.B. bei erhöhtem Bedarf) und Lieferzeitunsicherheit (z.B. bei verspäteter Lieferung).

**Lösungen zu Aufgabe 2:**

- 1  $\emptyset$  Lagerbestand in Stück  
 $= (200 + 270 + 120 + 255 + 100) : 5 = 189$  Stück  
 $\emptyset$  Lagerbestand in Euro:  
 $= 189 \text{ Stück} \times 18,00 \text{ €} / \text{Stück} = \mathbf{3.402,00 \text{ €}}$
- 2 Wareneinsatz  
 $= (\text{Anfangsbestand} + \Sigma \text{Zukäufe} - \text{Endbestand}) \times \text{Einstandspreis}$   
 $= (200 \text{ Stück} + 600 \text{ Stück} - 100 \text{ Stück}) \times 18,00 \text{ €} / \text{Stück} = \mathbf{12.600,00 \text{ €}}$   
 Umschlagshäufigkeit  
 $= \text{Wareneinsatz} : \emptyset \text{ Lagerbestand in Euro}$   
 $= 12.600,00 \text{ €} : 3.402,00 \text{ €} = \mathbf{3,7 \text{ [Mal]}}$
- 3  $\emptyset$  Lagerdauer  
 $= 360 \text{ Tage} : 3,7 = \mathbf{97,3 \text{ Tage}}$
- 4 Lagerzinssatz  
 $= (\text{Jahreszinssatz} \times \emptyset \text{ Lagerdauer}) : 360 \text{ Tage}$   
 $= (9 \% \times 97,3 \text{ Tage}) : 360 \text{ Tage} = \mathbf{2,43 \%}$
- 5 Lagerzinsen für ein Badetuch  
 $= \text{Lagerzinssatz} \times \text{Einstandspreis je Badetuch}$   
 $= 2,43 \% \times 18,00 \text{ €} / \text{Stück} = \mathbf{0,44 \text{ €} / \text{Stück}}$

## Produktion (Fertigungsverfahren)



Die PedaloBike GmbH (Hamburg) hat sich auf die Herstellung und den Vertrieb von E-Mountainbikes spezialisiert. Da der Outdoor-Radsport immer populärer wird, sollen das **Fertigungsverfahren modernisiert** und die **Produktionskapazität erweitert** werden.

### Aufgabe 1:

Durch Umstellung von maschineller auf automatische Fertigung verändern sich die Kosten. Die Herstellkosten für eine Tagesproduktion von 20 Fahrrädern betragen bisher 45.000,00 €; davon entfielen auf die Fixkosten  $\frac{1}{3}$ . Die Fixkosten erhöhen sich nach der Umstellung um 37.500,00 €. Bei einer Produktion von 40 Stück betragen die Stückkosten dann 2.312,50 €

1. Berechnen Sie die fixen ( $K_F$ ) und variablen Kosten ( $K_V$ ), deren Summe ( $K$ ) sowie die Stückkosten ( $k$ ) bei maschineller und automatisierter Fertigung für die Ausbringungsmengen ( $x$ ) von 20, 40, 60, 80 und 100 Stück.
2. Zeichnen Sie die Gesamtkostenkurven für die maschinelle und die automatische Fertigung in ein Schaubild ein.
3. Kennzeichnen Sie im Schaubild die kritische Menge und prüfen Sie diese rechnerisch nach.
4. Bei einem erwarteten Absatz von 95 Fahrrädern täglich soll der Verkaufspreis 2.150,00 € betragen.
  - a. Berechnen Sie die Nutzenschwelle bei automatischer Fertigung.
  - b. Wie hoch wäre der Gewinn, wenn die 95 Stück tatsächlich abgesetzt werden können?

### Aufgabe 2:

Die Fahrradrahmen werden fremdbezogen und verursachen hohe Lagerkosten. Der Lieferer ist bereit, sie in Zukunft fertigungssynchron bereitzustellen. Der Einstandspreis würde sich dann aber von 180,00 € auf 200,00 € erhöhen.

1. Erklären Sie, was man unter „fertigungssynchroner Anlieferung“ versteht.
2. Unter welchen Voraussetzungen ist eine fertigungssynchrone Anlieferung sinnvoll?
3. Begründen Sie, warum sich der Einstandspreis für die Fahrradrahmen erhöht.

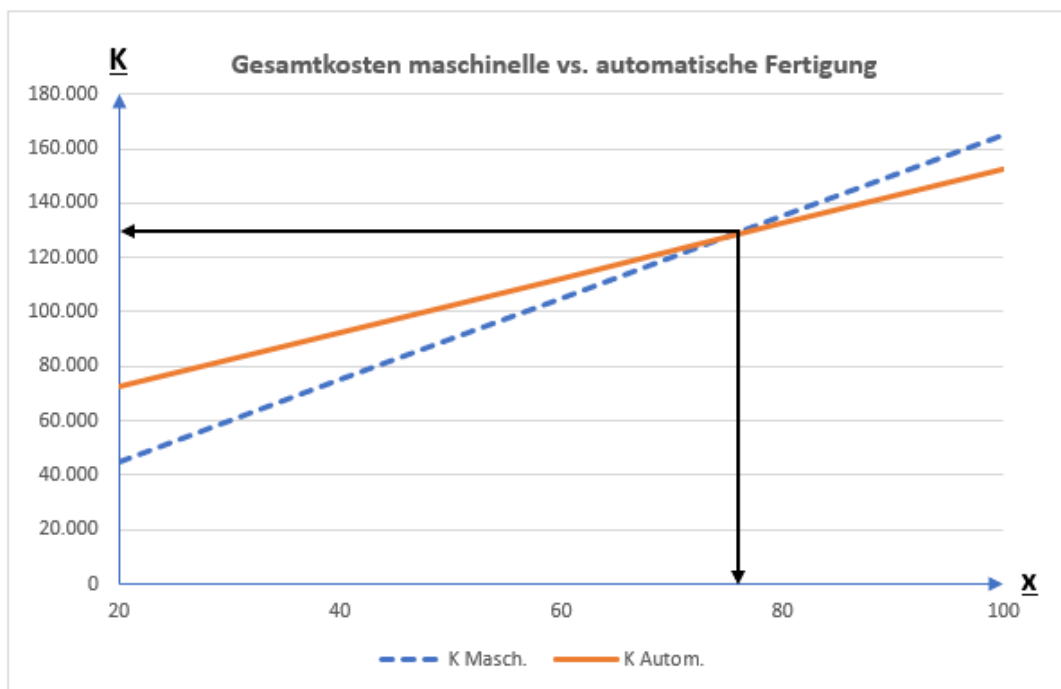
Lösungen zu Aufgabe 1:

1

Maschinelle Fertigung				
x	$K_F$	$K_V$	K	k
20	15.000,00	30.000,00	45.000,00	2.250,00
40	15.000,00	60.000,00	75.000,00	1.875,00
60	15.000,00	90.000,00	105.000,00	1.750,00
80	15.000,00	120.000,00	135.000,00	1.687,50
100	15.000,00	150.000,00	165.000,00	1.650,00

Automatische Fertigung				
x	$K_F$	$K_V$	K	k
20	52.500,00	20.000,00	72.500,00	3.625,00
40	52.500,00	40.000,00	92.500,00	2.312,50
60	52.500,00	60.000,00	112.500,00	1.875,00
80	52.500,00	80.000,00	132.500,00	1.656,25
100	52.500,00	100.000,00	152.500,00	1.525,00

2



Lösungen zu Aufgabe 1:

3. Die kritische Menge ( $x_{\text{krit.}}$ ) liegt dort, wo sich die Gesamtkostenkurven schneiden.

Sie errechnet sich wie folgt

$$x_{\text{krit.}} = \frac{\text{positive } \Delta K_F}{\text{positive } \Delta k_V} = \frac{52.500,00 - 15.000,00}{1.500 - 1.000} = 75 \text{ [Stück]}$$

- 4a. Die Nutzenschwelle/der Break-Even-Point ( $x_{\text{BEP}}$ ) liegt dort, wo die Erlöse durch die Kosten gedeckt werden, d.h. wo der Erfolg = 0,00 €. Sie ergibt sich rechnerisch, indem man die Fixkosten ( $K_F$ ) durch den Stückdeckungsbeitrag teilt. Der Stückdeckungsbeitrag ( $d_B$ ) ist die Differenz aus Stückerlös ( $e$ ) und variablen Stückkosten ( $k_V$ ).

$$x_{\text{BEP}} = \frac{K_F}{e - k_V} = \frac{52.500,00}{2.050 - 1.000} = 50 \text{ [Stück]}$$

- 4b. Bei einer Absatzmenge ( $x$ ) von 95 Stück ergibt sich ein Erfolg (hier: ein Gewinn) in Höhe von 47.250,00 €:

$$\text{Erfolg} = x * d_B - K_F = 95 * 1.050 \text{ €} - 52.500,00 \text{ €} = 47.250,00 \text{ €}$$

Lösungen zu Aufgabe 2:

1. Bei einer fertigungssynchronen Auslieferung (= just-in-time-Lieferung) erfolgt die Auslieferung zum Zeitpunkt, an dem das Material in der Fertigung benötigt wird.
2. Voraussetzung für fertigungssynchrone Anlieferung:
  - Kontinuierliche Produktion
  - (Serien-) Fertigung (im Idealfall: Großserienfertigung)
  - geringe Typenvielfalt
  - starke Marktstellung des Käufers (hier: PedaloBike GmbH)
3. Der Lieferer übernimmt die Qualitätskontrolle, das Lagerrisiko, das Lieferrisiko etc.

## Außenhandel



Sie sind für die Herzog GmbH tätig aus Pulheim tätig, einen Großhändler für Werkzeugmaschinen mit Kunden im In- und Ausland. Zu den Verkaufsschlägern des Unternehmens zählt die Spezialmaschine „Herzog<sup>3000</sup>“.

### Aufgabe 1:

Die Herzog GmbH schließt mit einem chinesischen Importunternehmen einen Vertrag über die Lieferung von 3 Spezialmaschinen „Herzog<sup>3000</sup>“ ab. Der Gesamtwert des Exportgeschäfts beläuft sich auf 2.700.000 CNY (Renminbi) ab.

1. Nennen Sie drei Gründe, warum für die Bundesrepublik Deutschland Außenhandel wichtig ist.
2. Nennen Sie je drei staatliche und privatwirtschaftliche Maßnahmen zur Förderung des Außenhandels.
3. Nennen Sie vier Dokumente, die man bei einer liberalisierten Ausfuhr benötigt, wenn die Ware per Schiff von Hamburg nach Shanghai transportiert werden soll.
4. Welche Versandpapiere erhält die Herzog GmbH von der Reederei ausgehändigt, und was wird darin dokumentiert?

### Aufgabe 2:

Bei der Abwicklung des Geschäfts sind u.a. anderem folgende Kosten entstanden:

*Rollgeld Siegburg – Hamburg; Verpackungskosten, seemäßige Verpackung, Verladekosten in Hamburg, Fracht: Hamburg- Shanghai, Seeversicherungsprämie, Zoll Shanghai, Entladekosten Shanghai.*

1. Geben Sie an, welche Kosten der Angebotspreis der Herzog GmbH enthält, wenn die Lieferbedingung „cif, Port Shanghai“ vereinbart wurde.
2. Wann geht bei „cif“ das Risiko an der Sendung auf das Importhaus in Shanghai über?
3. Warum werden „cif“-Angebote von ausländischen Importeuren bevorzugt?
4. Worin liegt das Risiko eines „cif“-Angebots für den inländischen Exporteur?
5. Der Transport der Lieferung nach Shanghai erfolgt auf einem Trampschiff. Was verstehen Sie unter einem Trampschiff, und worin liegt sein Vorteil?
6. Als Zahlungsbedingung wurde D/P (Documents against Payment) vereinbart. Schildern Sie kurz die Abwicklung dieser Zahlungsbedingung.

### Aufgabe 3:

Die Herzog GmbH hat die Spezialmaschinen von der Gotmann KG aus Bonn gekauft.

1. Um welche Art des Exports handelt es sich? (Begründung)
2. Nennen Sie drei Gründe, warum die Gotmann KG ihre Spezialmaschinen nicht direkt selbst an den Importeur in Shanghai verkauft.

### Lösungen Aufgabe 1:

1. Gründe für Außenhandel  
Arbeitsplatzsicherung, Rohstoffarmut, Erhaltung des Lebensstandards
2. Staatliche Maßnahmen  
Subventionen, staatliche Bürgschaften, Handelsverträge  
Privatwirtschaftliche Maßnahmen  
Werbung, Messen, Zweigniederlassungen (im Ausland)
3. Dokumente  
Konnossement, Handelsfaktura, Versicherungspolice, Zollfaktura
4. Die Herzog GmbH erhält ein Konnossement. Der Reeder bestätigt darin dem Empfang der Ware und verpflichtet sich zur Herausgabe an den rechtmäßigen Inhaber des Dokuments.

### Lösungen Aufgabe 2:

1. Der Angebotspreis enthält sämtliche Beförderungskosten einschließlich Versicherung bis zum Bestimmungshafen (Port Shanghai).
2. Das Importhaus trägt das Risiko ab der Verladung im Hafen Hamburg: nachdem die Ware die Schiffsreling überschritten hat.
3. Ausländische Importeure können auf cif-Basis gut einen Angebotsvergleich durchführen.
4. Das Risiko für den inländischen Exporteur besteht in schwankenden Frachtraten zwischen der Angebotsabgabe und dem Abschluss des Kaufvertrags.
5. Trampschiffverkehrsverkehr bedeutet: unregelmäßiger Schiffsverkehr. Er ist in der Regel billiger als ein (regelmäßiger) Linienverkehr.
6. Bei D/P übergibt der Exporteur seiner Bank die Exportdokumente. Die Bank leitet diese dann an die Bank des Importeurs weiter. Die Bank des Importeurs legt diese Dokumente dem Importeur zur Zahlung vor. Der Importeur erhält die Dokumente nach der Zahlung und kann damit beim jeweiligen Frachtführer die Herausgabe der Ware verlangen.

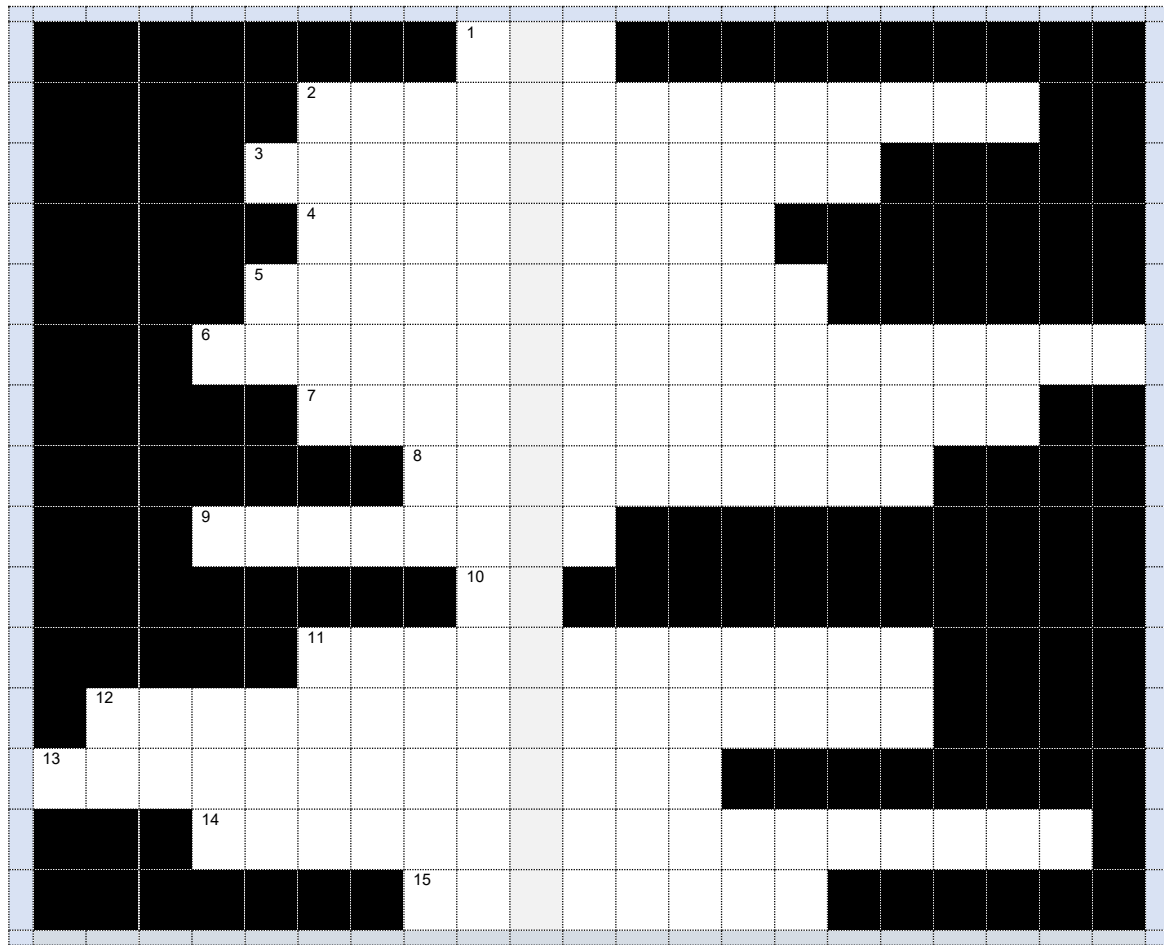
### Lösungen Aufgabe 3:

1. Es handelt sich um einen indirekten Export. Die Herzog GmbH übernimmt die Spezialmaschinen als Export-Eigenhändler.
2. Der Exporthändler übernimmt Risiken und wickelt die Formalitäten ab. Er verfügt über außerdem über Spezialkenntnisse im Außenhandelsgeschäft.



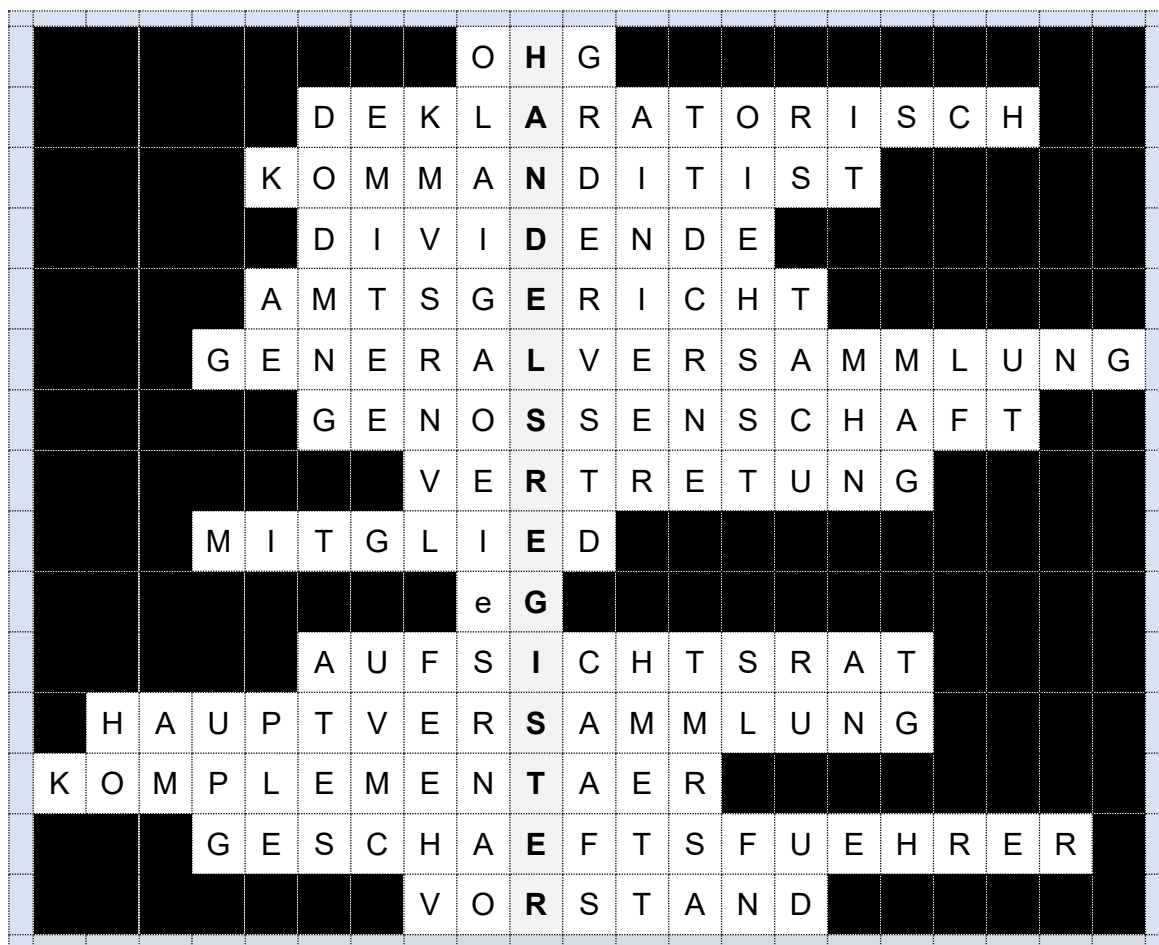
## Kreuzworträtsel: Kaufmännisches Recht

### Wir suchen ein öffentliches Verzeichnis



*Umlaute (ä, ö, ü) = zwei Buchstaben*

- 1 Rechtsformzusatz für eine Personengesellschaft
- 2 Wirkung einer Handelsregistereintragung
- 3 Teilhaber einer KG
- 4 Gewinnanteil für einen Aktionär
- 5 Behördenorgan, bei der das Handelsregister geführt wird.
- 6 Versammlung der Teilhaber einer Genossenschaft
- 7 Eine Kapitalgesellschaft
- 8 Recht, Aufgabe des Vorstands gegenüber Dritten
- 9 Teilhaber an einer Genossenschaft
- 10 Rechtsformzusatz für eine Genossenschaft
- 11 Unternehmensorgan einer Kapitalgesellschaft
- 12 Versammlung der Teilhaber einer Aktiengesellschaft
- 13 Teilhaber an einer Personengesellschaft
- 14 Leitet die GmbH
- 15 Leitet die Aktiengesellschaft

**Lösung**

*Umlaute (ä, ö, ü) = zwei Buchstaben*

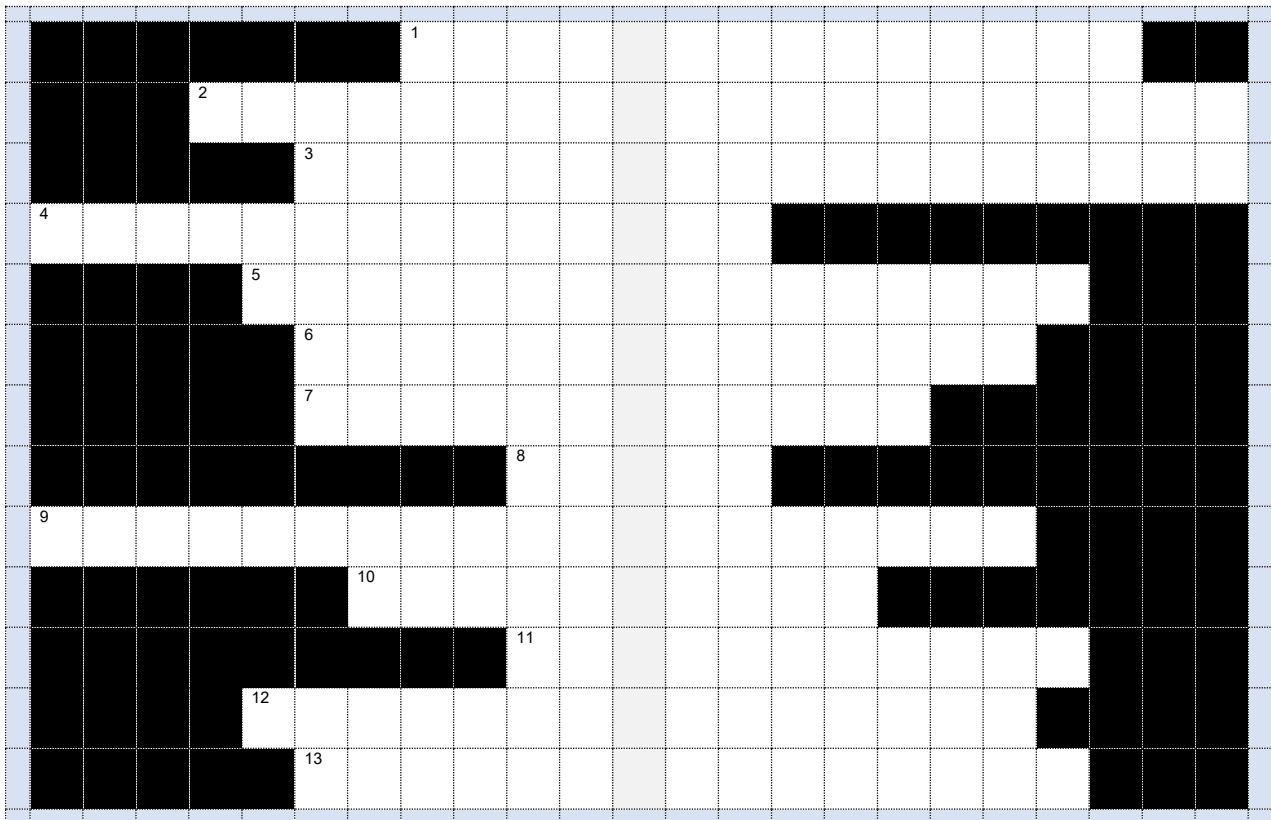
**Das Handelsregister**

Das Handelsregister (HR) ist eine amtliches Verzeichnis aller Kaufleute eines oder mehrerer Amtsgerichtsbezirke. Es wird vom zuständigen Amtsgericht als Registergericht geführt. Das HR genießt öffentlichen Glauben. Es besteht aus 2 Abteilungen: HRA und HRB

- Abteilung A (für Einzelunternehmen und Personengesellschaften): HRA
- Abteilung B (für Kapitalgesellschaften): HRB

## Kreuzworträtsel: Grundlagen der Wirtschaft

### Kennen Sie dieses Gefühl?



*Umlaute (ä, ö, ü) = zwei Buchstaben*

- 1 Bei diesem Prinzip ist der Ertrag gegeben und der Aufwand gesucht
- 2 Die Bohrmaschine in einem Privathaushalt gehört zu dieser Art von Gütern
- 3 Bedürfnis, das einen einzelnen Menschen betrifft
- 4 Bedürfnis, das ein Mensch unbedingt befriedigen möchte
- 5 Die Bohrmaschine in einem Betrieb gehört zu dieser Art von Gütern
- 6 Art immaterieller Gütern (Mehrzahl)
- 7 Bei diesem Prinzip ist der Ertrag gesucht und der Aufwand gegeben
- 8 Güter, mit denen nur 1-mal ein Bedürfnis befriedigt werden kann
- 9 Kennzeichen aller knappen Güter, die auf einem Markt gehandelt werden
- 10 Übergeordneter Begriff für Arbeit, Boden und Kapital
- 11 Ort der Preisbildung für ein Gut (es geht dabei nicht um Arbeit)
- 12 Güter, mit denen mehrmals ein Bedürfnis befriedigt werden kann
- 13 Markt für unbewegliche Güter

**Lösung**

						M	I	N	I	M	A	L	P	R	I	N	Z	I	P				
			I	N	D	I	V	I	D	U	A	L	B	E	D	U	E	R	F	N	I	S	
						E	X	I	S	T	E	N	Z	B	E	D	U	E	R	F	N	I	S
P	R	O	D	U	K	T	I	O	N	S	G	U	T										
				D	I	E	N	S	T	L	E	I	S	T	U	N	G	E	N				
						M	A	X	I	M	A	L	P	R	I	N	Z	I	P				
						K	O	N	S	U	M	G	U	E	T	E	R						
										P	R	E	I	S									
P	R	O	D	U	K	T	I	O	N	S	F	A	K	T	O	R	E	N					
						K	O	N	S	U	U	M	G	U	T								
										G	U	E	T	E	R	M	A	R	K	T			
				G	E	B	R	A	U	C	H	S	G	U	E	T	E	R					
						I	M	M	O	B	I	L	I	E	N	M	A	R	K	T			

*Umlaute (ä, ö, ü) = zwei Buchstaben*

**Das Mangelgefühl**

Dieses Gefühl kennen alle Menschen: den Mangel. Wir wünschen uns mehr als wir uns leisten können, d.h. unsere Bedürfnisse sind größer als die Mittel der Bedürfnisbefriedigung. Was als Mangel empfunden wird, ist nicht für alle Menschen zu allen Zeiten gleich.

## Bestellung als Privatperson

Ja, ich interessiere mich für *ad rem* und nehme das GRATIS-SCHNUPPER-ANGEBOT an. Ich erhalte im nächsten Monat die jeweils aktuelle Ausgabe von *ad rem* - Wirtschaftskompetenz für Schule und Ausbildung - kostenlos online zugestellt. Wenn ich *ad rem* danach nicht weiter nutzen möchte, informiere ich den Verlag bis 7 Tage nach Erhalt des Probeexemplares schriftlich. Andernfalls erhalte ich *ad rem* weiterhin regelmäßig monatlich zugestellt.

Das Abonnement umfasst das Recht, das Downloadangebot des Verlags seit dem Jahr des Vertragsschlusses uneingeschränkt für eigene Unterrichtszwecke zu nutzen.

Der Bezugspreis (11 Ausgaben/Jahr – ohne August) beträgt 42,50 € (incl. USt). Ich kann das Abonnement mit einer Frist von 6 Wochen zum Bezugsjahresende kündigen.

Name, Vorname (Bitte in Blockschrift)

Straße, Nr.

PLZ, Ort

Mailadresse für Newsletter

Schulart/Schule/Firma PLZ/Ort

Datum Unterschrift

**Diese Bestellung kann binnen einer Woche gegenüber dem *ad rem* Verlag widerrufen werden. Zur Fristwahrung genügt die Absendung innerhalb der Frist (Poststempel).**

Datum Unterschrift

**ad rem Verlag UG  
(haftungsbeschränkt)  
Jahnstraße 28  
51147 Köln**

**www.ad-rem-verlag.de  
info@ad-rem-verlag.de**

*ad rem* –Wirtschaftskompetenz für Schule und Ausbildung

*ad rem* Verlag UG (haftungsbeschränkt)

Jahnstraße 28, 51147 Köln

Tel.: 02203 / 92 88 96

www.ad-rem-verlag.de - E-mail: info@ad-rem-verlag.de

Amtsgericht Köln HRB 13146 K

Geschäftsführer: Jürgen Wedelstaedt

Alle Meldungen werden mit Sorgfalt bearbeitet. Für Irrtümer und Unterlassungen wird jedoch keine Haftung übernommen. Nachdrucke, Kopien und sonstige Vervielfältigungen sind nur den Abonnenten für Unterrichtszwecke erlaubt, ansonsten ist die Genehmigung des Herausgebers notwendig.

*ad rem* erscheint monatlich (nicht im August).

Der Abonnementspreis beträgt für Privatpersonen 42,50 € incl. USt, für Schulen bzw. Unternehmen 75,00 € incl. USt.

Anregungen und Verbesserungsvorschläge greifen wir gerne auf.