

# ad rem



## WIRTSCHAFTSKOMPETENZ FÜR SCHULE UND AUSBILDUNG

### November 2023 - Ausgabe 340

Seiten	THEMEN
2 - 6	<b>Existenzgründung</b> Teil 2: Von der Standortanalyse zu den Gründungsformalitäten
7 - 12	<b>Business English</b> Marketing (2)
13 - 16	<b>Wie würden Sie entscheiden?</b> Ist Tom Schneider Arbeitnehmer der Callidus GmbH?
17 - 28	<b>Investition und Finanzierung</b> Teil 2: Investitionsrechnung (1. Kostenvergleichsrechnung)
29 - 31	<b>Dies und Das von Justitia</b> Landgericht Berlin: Eigenbedarfskündigung: Abstrakte Familienplanung kann keinen weit erhöhten Wohnbedarf rechtfertigen Verwaltungsgericht Koblenz: Kein Grundsteuererlass für teilweise ausgelastetes Tenniszentrum Oberlandesgericht Zweibrücken: Land haftet nicht für Projekt- und Reisekosten bei einem selbstständigen Abbruch einer Schulveranstaltung durch Schüler Bundesgerichtshof: Unwirksamkeit einer Klausel zu Abschluss- und Vermittlungskosten in einem Riester-Altersvorsorgevertrag
32	<b>Graphiken: Zum Nachdenken - Zur Motivation</b> destatis: Junge Männer in der Überzahl: Bei den 18 - 29-jährigen kommen im Schnitt 1 086 Männer auf 1 000 Frauen
33 - 40	<b>Denn eins ist gewiss – die Prüfung kommt bestimmt</b> Aufgaben zum Außenhandel Aufgaben zur Kostenrechnung und Deckungsbeitragsrechnung
41	<b>Bestellformular - Impressum</b>

## Existenzgründung

### Teil 2: Von der Standortanalyse zu den Gründungsformalitäten

#### Die Standortanalyse

Die Frage nach der Standortwahl richtet sich nach den persönlichen Verhältnissen des Existenzgründers. Der eigene Wohnsitz, das bekannte Umfeld, die Arbeitsstelle des Partners, Freunde ... sind regelmäßig ausschlaggebend. Dabei spielt die richtige Standortwahl für das Unternehmen eine entscheidende Rolle: Kunden, Lieferanten, Verkehrsanbindungen, Infrastruktur, Standortkosten, Arbeitskräftepotenzial sind wichtige Faktoren. Nicht jeder Standort ist dazu geeignet, die Zielsetzungen und das Unternehmenskonzept erfolgreich zu realisieren.

Welcher Standort der richtige ist, lässt sich nicht pauschal beantworten: die Wahl ist abhängig von der Art des Unternehmens. Der stationäre Einzelhändler ist z.B. auf Kundennähe angewiesen, ein E-Commerce-Händler kann praktisch überall seinen Sitz wählen.

Die Standortwahl gliedert sich in zwei Aspekte auf:

- die Umwelt,
- der eigentliche Betriebsort.

Mit dem Umfeld wird das weitere Gebiet bezeichnet: die Stadt, eine Region, u.U. auch ein Land. Mit Betriebsort hingegen sind Grundstück und Betriebsräume gemeint. Beide müssen sorgfältig ausgesucht werden, wobei jeweils bestimmte Aspekte, sog. „Standortfaktoren“ zu berücksichtigen und zu bewerten sind. Es wird jedoch keinen Standort geben, der perfekt ist. Die Frage ist aber: Mit welchen standortbedingten Nachteilen kann ein Unternehmen leben, mit welchen nicht? Nicht jeder Aspekt ist für jedes Unternehmen gleich wichtig.



#### Nähe zu Absatzmärkten

Dieser Faktor ist insbesondere für den Einzelhandel, aber auch für Dienstleistungsunternehmen relevant. Wie viele potenzielle Kunden (Haushalte) gibt es bspw. im Umkreis von 15 Minuten Fußweg?



#### Nachfragepotenzial

Verfügt der gewählte Standort nicht nur über Kundennähe, sondern darüber hinaus auch über die notwendige Kaufkraft? Es macht z.B. keinen Sinn, ein teures Café in einem sozialen Brennpunkt zu eröffnen, nur weil die Mieten dort niedrig sind.



#### Attraktivität des Grundstücks/Geschäftsräume

Es muss geklärt werden, ob es am Wunschort überhaupt genügend freie Gewerbeflächen gibt. Außerdem darf nicht jedes Unternehmen an jedem Standort einen Betrieb eröffnen. Ist das Grundstück bzw. Gebäude für diesen Zweck geeignet? Hier gibt es gewerbe- und baurechtliche Vorschriften, die im Vorfeld unbedingt zu beachten sind.

Darüber hinaus kann das Image eines großen Standortes eine große Rolle spielen. Insbesondere im Hochtechnologie-Sektor bilden sich Technologiezentren, um die Attraktivität und Angebotsvielfalt zu erhöhen.



### Standortkosten

Wichtige Standortfaktoren in Deutschland betreffen die Gewerbesteuer und Grundstückspreise bzw. die Höhe des Mietspiegels. Der Hebesatz für die Gewerbesteuer wird von den Gemeinden festgelegt; er schwankt zwischen 200 % und 600 % (Stand: 2023). Auch die Grundstückspreise spielen eine wichtige Rolle, wenn denn Grundstücke überhaupt zur Verfügung stehen. Nicht vergessen werden dürfen die Nebenkosten für die Nutzung der Betriebsräume.

Eine immer größere Rolle spielen Arbeitskosten. Viele Unternehmen verlagern Betriebsstätten ins osteuropäische Ausland, wo sie mit erheblich niedrigeren Arbeitskosten rechnen können als in Deutschland.



### Verkehrslage

Haben potenzielle Kunden gute Möglichkeiten, das Unternehmen zu erreichen, sowohl mit dem PKW als auch mit öffentlichen Verkehrsmitteln. Sind ausreichend Parkmöglichkeiten, zu bezahlbaren Preisen, in Innenstädten vorhanden?



### Staatliche Auflagen/Verordnungen

Dieser Faktor ist u.U. entscheidend für eine Standortwahl im Ausland. Dort gibt es i.d.R. weniger staatliche Vorschriften. Dies betrifft z.B. die Voraussetzungen für eine Gewerbebeanmeldung, Berufszulassungen, bau- und arbeitsrechtliche Vorschriften, Umweltschutzverordnungen, steuerliche Pflichten usw.



### Lebens- und Arbeitsbedingungen

Wer ein Unternehmen gründet, lebt nicht nur für die Arbeit. Eine lebenswerte Umwelt mit attraktiven Wohn- und Freizeitmöglichkeiten ist ein nicht zu vernachlässigender Faktor. Wer Familie hat, wird außerdem Kindergärten und Schulen mitberücksichtigen. Wichtig ist auch für potenzielle Arbeitnehmer.



### Möglichkeiten der Informationsbeschaffung

Viele Informationen, die der benötigt, kann er sich über das Internet oder gute Literatur beschaffen. In bestimmten Fällen kann aber auch die räumliche Nähe, z.B. zu einer Hochschule, eine große Rolle spielen, wenn Informationen ausgetauscht werden. An größeren Orten gibt es „Stammtische“ junger Existenzgründer, die sich austauschen und gegenseitig Rat, Hilfe und moralische Unterstützung geben.



### Lieferantennähe

Nur für wenige Branchen ist eine unmittelbare räumliche Nähe von Lieferanten ein ausschlaggebender Aspekt (z.B. für Sägewerke). Dieser Aspekt gewinnt – angesichts von Lieferkettenproblemen – auch für andere Unternehmen eine zunehmend wichtigere Rolle.



### Verfügbarkeit von Arbeitskräften

Qualifizierte Arbeitskräfte sind wichtig und angesichts der Arbeitsmarktlage zumindest in städtischen Gebieten auch verfügbar. Es müssen aber auch andere Faktoren, wie z.B. das Lohnniveau vor Ort und Fortbildungsmöglichkeiten berücksichtigt werden.



### Förderprogramme

Hierzu gehören im engeren Sinne mögliche finanzielle Hilfen. Darüber hinaus spielt es auch eine Rolle, wie unternehmerfreundlich eine Kommune/Stadt ist, welche Hilfen sie zur Verfügung stellt, welchen Rahmen sie für die Bearbeitung von Anträgen benötigt, ob sie Anlaufstellen für Existenzgründer hat usw.

## Gründungsformalitäten

### Die Anmeldung beim Gewerbeamt

Wer ein Gewerbe betreibt, muss sich beim Gewerbeamt anmelden.

Ein Gewerbe ist eine Tätigkeit, die

- selbstständig,
- regelmäßig,
- entgeltlich und
- mit Gewinnerzielungsabsicht

durchgeführt wird.

Ausnahmen hiervon sind freiberufliche Tätigkeiten (z.B. die der Ärzte, Rechtsanwälte, Künstler) sowie landwirtschaftliche Tätigkeiten. Es sei denn, sie werden in der Rechtsform einer Kapitalgesellschaft ausgeübt; Kapitalgesellschaften gelten stets als Gewerbebetriebe.

Die Anmeldung erfolgt in der Gewerbemeldestelle der Kommune, in der das Unternehmen seinen Geschäftssitz haben soll.

Für einige Gewerbe ist allerdings eine Erlaubnis erforderlich. Dies gilt u.a. für Gastronomiebetriebe, Verkehrsgewerbe, Vermittlungstätigkeiten (Immobilien, Vermögensanlage) der Vertrieb von Waffen, Tierhandel, Fahrschulen, Alten- und Pflegeheime und Lotterien.

Je nach Gewerbe müssen folgende Nachweise erbracht werden:

- Nachweis über die persönliche Zuverlässigkeit: z.B. durch ein polizeiliches Führungszeugnis, ein Auszug des Gewerbezentralregisters (geführt beim Bundesamt für Justiz) und eine Unbedenklichkeitsbescheinigung (Ziel: Nachweis der steuerlichen Zuverlässigkeit) des Finanzamts.
- Nachweis über sachliche Voraussetzungen: betrifft z.B. den Zustand von Gewerberäumen.
- Nachweis der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit durch eine Auskunft aus dem Schuldnerverzeichnis (geführt bei einem Amtsgericht, dem sog. zentralen Vollstreckungsgericht)
- Nachweis über fachliche Voraussetzungen: Je nach geforderter Qualifikation kann dies der Nachweis über eine Ausbildung, ein Studium oder eine Weiterbildung sein. So muss beispielsweise für bestimmte Tätigkeiten im Bewachungsgewerbe eine Sachkundeprüfung erfolgreich abgelegt werden. Wer Arzneimittel herstellen möchte, muss über eine entsprechende Ausbildung oder ein Studium verfügen.

Je mehr Nachweise erbracht werden müssen, umso länger zieht sich ein Genehmigungsverfahren hin. Häufig wird erst mit der letzten Genehmigung die Gesamtgenehmigung erteilt. Eine Gewerbeanmeldung kann sich über einen Zeitraum von mehreren Monaten erstrecken.

Für erlaubnisfreie Gewerbe bestätigt das Gewerbeamt die Anmeldung innerhalb von wenigen Tagen; wenn die Anmeldung online erfolgt, dann kann die Genehmigung in noch kürzerer Zeit erfolgen.

Einige erlaubnisfreie Gewerbe sind überwachungspflichtig, z.B. der An- und Verkauf von Kfz und anderen hochwertigen Konsumgütern, der Betrieb von Reisebüros, Detekteien und Ehevermittlungen. In diesen Fällen sind ein polizeiliches Führungszeugnis und ein Auszug aus dem Gewerbezentralregister.

Wer sich im Handwerk selbstständig machen will, muss seinen Betrieb bei der zuständigen Handwerkskammer eintragen lassen. Das Mitgliederverzeichnis umfasst drei Bereiche mit jeweils unterschiedlichen Eintragungsvoraussetzungen.

- Die Anlage A der Handwerksordnung der Handwerksordnung („Handwerksrolle“) listet zulassungspflichtigen Handwerke auf; sie umfasst gegenwärtig 53 Berufe auf.
- Die Anlage B1 der Handwerksordnung listet zulassungsfreie Handwerke auf; sie umfasst gegenwärtig 56 Berufe auf.
- Die Anlage B2 der Handwerksordnung listet handwerksähnliche Berufe auf; sie umfasst gegenwärtig 57 Berufe auf.

Die Kosten für die Anmeldung betragen ca. 25 bis 35 Euro. Die meisten Kommunen halten Anmeldeformulare zum Download im Internet bereit.

Unternehmensgründer können sich im Internet erkundigen, welche Formalitäten für die Gewerbeanmeldung erforderlich sind. (z.B. <https://service.wirtschaft.nrw/unternehmensgruendung/gruendungsassistent/>).

Die Kommune leitet die Gewerbeanmeldung automatisch an folgende Stellen weiter:

- die Industrie- und Handelskammer (IHK) oder die Handwerkskammer (HWK),
- das zuständige Finanzamt,
- den Hauptverband der gewerblichen Berufsgenossenschaften,
- die Bundesagentur für Arbeit,
- die Sozialversicherungsträger,
- das Statistische Landesamt,
- das Registergericht, wenn das Unternehmen ins Handelsregister einzutragen ist,
- ggf. die Landesbehörde für Immissionsschutz sowie für den technischen und sozialen Arbeitsschutz,
- ggf. das Eichamt.

#### Die IHK bzw. HWK

Wer ein Gewerbe gründet, wird damit gleichzeitig Zwangsmitglied in einer Kammer. Handwerksbetriebe werden bei der Handwerkskammer (HWK) eingetragen und erhalten eine Handwerkskarte. Handels- und Dienstleistungsunternehmen sowie handwerksähnliche Betriebe melden sich bei der Industrie- und Handelskammer (IHK) an. Für Freiberufler besteht keine Mitgliedschaft in den gesamten Kammern. Für einige Berufsstände gibt es jedoch weitere, eigene Kammern, wie z.B. die Ärztekammer.

Die Mitgliedsbeiträge in der IHK richten sich nach der Rechtsform und der Höhe des Gewerbeertrags. Viele IHK's bieten einen Beitragsrechner im Internet an, mit der sich die Höhe des jährlichen Mitgliedsbeitrags richtet.

## Das Finanzamt

Obwohl die Kommune die Gewerbeanmeldung an das Finanzamt weiterleitet, sollte jeder Existenzgründer selbst Kontakt zum Finanzamt aufnehmen, um das Verfahren zu beschleunigen. Welches Finanzamt zuständig ist, ergibt sich aus:

[https://www.bzst.de/DE/Service/Behoerdenwegweiser/FinanzverwaltungLaender/finanzverwaltunglaender\\_node.html](https://www.bzst.de/DE/Service/Behoerdenwegweiser/FinanzverwaltungLaender/finanzverwaltunglaender_node.html)

Das Finanzamt verlangt, abgesehen von Name, Anschrift und Art der Tätigkeit, Auskunft vor allem über die folgenden Punkte:

- eine Schätzung des Gewinns im Gründungsjahr und im Folgejahr zur Ermittlung von Einkommensteuervorauszahlungen,
- eine Schätzung der Umsätze für die Umsatzbesteuerung,
- Auskunft über die Beschäftigung von Arbeitnehmern für die Lohnsteuer.

Das Finanzamt teilt dem Steuerpflichtigen eine Steuernummer mit, die er auf Rechnungen aufführen muss, sofern er umsatzsteuerpflichtige Umsätze ausführt.

## Die Berufsgenossenschaft

Jeder Unternehmer gehört einer Berufsgenossenschaft, die für seine Branche zuständig ist ([www.dguv.de](http://www.dguv.de)). Die gewerblichen Berufsgenossenschaften sind Träger der gewerblichen Unfallsversicherung, die für die Folgen von Unfällen bei der Arbeit und auf dem Arbeitsweg sowie von Berufskrankheiten eintritt.

Die derzeit 9 gewerblichen Berufsgenossenschaften sind nach Branchen gegliedert. Sie haben vom Gesetzgeber den vorrangigen Auftrag, Arbeitsunfälle, Berufskrankheiten und arbeitsbedingte Gesundheitsgefahren zu verhüten und nach Eintritt eines Versicherungsfalles den Verletzten, seine Angehörigen oder Hinterbliebenen zu entschädigen. Die Beitragshöhe richtet sich nach dem Berufsrisiko. Zu diesem Zweck sind die Branchen nach Gefahrenklassen gegliedert.

## Die Bundesagentur für Arbeit

Wer Arbeitnehmer beschäftigt, erhält von der Arbeitsagentur ([www.arbeitsagentur.de](http://www.arbeitsagentur.de)) auf Antrag eine Betriebsnummer, die für die Ausstellung von Versicherungsnachweisen für versicherungspflichtige Beschäftigte verwendet werden. Außerdem erhält der Arbeitgeber ein „Schlüsselverzeichnis“, aus dem er eine Schlüsselnummer je nach Art der Beschäftigung entnehmen kann. Diese Nummer wird für die Anmeldung bei der Krankenkasse benötigt.

## Die Sozialversicherungsträger

Auch hier ist eine Anmeldung erforderlich, wenn Arbeitnehmer beschäftigt werden, die Meldung muss spätestens innerhalb von 6 Wochen nach der Beschäftigungsaufnahme erfolgen. Anlässe für eine Meldung zur Sozialversicherung sind neben Beginn und Ende einer Beschäftigung, Änderungen in der Beitragspflicht oder ein Wechsel der Krankenkasse.

## Das Amtsgericht (Handelsregister)

Beim Amtsgericht müssen neben Einzelkaufleuten auch Personen- und Kapitalgesellschaften angemeldet werden. Im Handelsregister eingetragene Unternehmen sind „Kaufleute“. Für sie gilt nicht nur für BGB, sondern auch das HGB. Kaufleute unterliegen immer der handelsrechtlichen Buchführungspflicht, die steuerrechtliche Buchführungspflicht ist von der Höhe des Umsatzes und des Gewinns abhängig.

## Business English Marketing (2)

### 7 Various forms of marketing

In the meantime, marketing is getting bigger and bigger - because the advancing digitalization means there are more and more marketing opportunities. Below we have listed a few examples of the different types of marketing.

#### **Classic marketing**

Classic marketing was the most common form of advertising **BEFORE** the Internet and digital possibilities: This includes **FLYERS** and **POSTERS**, but also **TELEVISION** and **RADIO ADVERTISING**. This form of advertising was completely different: the success of the entire campaign can be measured, for example, with poster advertising, but in contrast to online marketing, it is difficult to understand which poster was noticed particularly often or whether one of the posters particularly stimulated sales. And once a flyer has been printed, it can no longer simply be changed and adapted.

#### **Direct Marketing**

Also a classic form of marketing that existed **BEFORE** digitization. At that time, the focus was on **MAILINGS**, **TELEPHONE CALLS** or **FAXES**, today emails or personalized advertisements on the Internet are the means to an end. Because the goal of direct marketing is to address the customer directly and thus to bind them to you. The sale of a product is of secondary importance, it is more about customer loyalty.

#### **Online Marketing**

Online marketing (or digital media marketing) has meanwhile become the **MAIN** part of advertising - but the possibilities are also diverse! Whether **EMAILS**, **BANNERS**, **SOCIAL MEDIA**, **AFFILIATE MARKETING**, **AUGMENTED REALITY** or **INFLUENCER MARKETING** - the possibilities are very diverse. And the mechanization of everyday life keeps adding new possibilities. Therefore, with the online marketing degree, there are now also courses that specialize in this area.

#### **Event Marketing**

In the meantime, many advertising campaigns also include the right events: Whether it's a **PRESS CONFERENCE**, **SPORTING EVENT** or the **LAUNCH** of a new cosmetics or fashion line, which is celebrated with a special event to which stars, starlets and influencers are invited. Event marketing is becoming increasingly important in times of social media - the larger and more unusual the event, the better for the reach and reputation of the company or brand.

#### **Cross-media marketing (multichannel marketing)**

Cross-media marketing has also become much larger as a result of digitization, since the Internet has added new ways - and advancing technology will certainly add more. But even before digitization, this form of marketing was known as **MULTICHANNEL MARKETING**. No matter what the name is, the main thing is to rely on different channels for your advertising message, which can be both online and offline, and to connect them with each other.

## Performance Marketing

Since the emergence and constant further development of online marketing, other forms of marketing have emerged, for example performance marketing. In contrast to print campaigns, the success or failure of **ONLINE CAMPAIGNS** can be measured much better. And that's what performance marketing is for. Ongoing online marketing measures are checked using performance marketing, for example for **CLICKS**, **TRAFFIC** or **CONVERSIONS** - depending on the goal of the campaign - and can be adapted if necessary and better aligned to the respective target group. Possible channels that can be tracked by performance marketing are e-mail marketing, affiliate programs or search engine advertising.

## Content Marketing

Content marketing is a marketing measure that is primarily intended to provide the target group with relevant and valuable information and not just contains advertising information. But entertaining content can also be used in content marketing. Classic examples of content marketing are **BLOG POSTS**, **WHITE PAPERS**, **E-BOOKS**, **TUTORIALS**, but **GAMES** and **INFOGRAPHICS** are also included. This content is used, for example, in newsletters, in social media management or in PR texts. While the advertising content takes a back seat in content marketing, the aim of the measures is of course still to encourage the (new) customer to take the most profitable action possible (e.g. clicks or conversions).

## Neuromarketing

Neuromarketing is an exciting but also controversial field. With neuromarketing, the customer does not even notice that his buying behaviour may be influenced. The field is still relatively new, so there is still a lot of experimentation in this area. Examples of neuromarketing: the **ARRANGEMENT OF GOODS** in a supermarket, **BACKGROUND MUSIC** in a department store, or even **SCENTS** that are deliberately used when shopping to put people in the right mood.

## Guerrilla Marketing

Guerrilla marketing is also a relatively new type of marketing. Above all, this means **UNUSUAL** and **FUNNY ADVERTISING CAMPAIGNS** that aim to surprise customers. As a rule, only a small budget is used, but ideally the effect is all the greater.

## 8 The Marketing Plan

A marketing plan is the basis of every methodologically stringent marketing strategy. In it, companies record the **CHARACTERISTICS OF THE MARKET ENVIRONMENT**, **ECONOMIC GOALS** and the **MEANS** necessary to **ACHIEVE** these **GOALS**. As the basis of the business plan, the marketing plan has a strong impact on financial, production and personnel policies.

### Areas of application

The 5-50 page document is created for various occasions. The most important of these is the **INTRODUCTION OF NEW PRODUCTS AND SERVICES**. Since a marketing campaign requires a high financial outlay, it must be ensured that this is justified. The marketing plan allows for an accurate assessment of the expected success. Other reasons for creating a marketing plan are **BUSINESS START-UPS**, **EMPLOYEE PERFORMANCE REVIEWS** and **RESTRUCTURING OF PERSONAL RESPONSIBILITIES**.

### Structure of the marketing plan

A marketing plan consists of five parts. These are:

- strategic analysis
- goal setting
- planning of marketing strategies
- budgeting
- control of results

#### Strategic analysis:

As part of the first step, customer, market and competition characteristics are analysed. It serves to sound out the needs and the size of the market. Furthermore, you try to draw a precise picture of your target group and their buying habits. The third sub-task consists in determining the weaknesses and strengths of competitors.

#### Setting goals:

The success of a marketing campaign can only be determined if it is measurable. For this reason, relevant key figures/values such as sales growth and customer satisfaction are used. Customer opinions are not only easy to record statistically, they also serve as good early indicators. Countermeasures are possible with far less effort than would be the case with declining sales.

#### Strategic planning:

Strategies comprise a series of measures, by means of which the defined goals are to be achieved. An important part of this is aimed at gaining competitive advantage. This is achieved with high-quality products, good customer loyalty and powerful sales (sales definition). Important parts of the strategy are sales promotion and the organization of PR.

#### Budgeting:

This variable is decisive for the profitability of a marketing campaign. The aim is to use funds invested in campaigns as efficiently as possible. The more precisely the strategies are adapted to market conditions, the fewer resources are used unnecessarily.

#### Result check:

When checking the success, all values that were used to create the actual key figures are collected again. The concrete numerical values are then compared and set in relation to the funds raised. Checks must also be carried out during ongoing marketing campaigns. In the event of an undesirable development, countermeasures can be taken promptly.

## Language work

### Task 1:

#### Marketing Key Phrases – Match these phrases to their definitions

target market – marketing strategy – market leader – consumer – market research – market share – product placement – premium brand – brand loyalty – product endorsement

- 1 The \_\_\_\_\_ of a product or service is a group of people it is aimed at e.g. students, businesspeople, car owners.
- 2 \_\_\_\_\_ means a celebrity or other well-known person publicity supporting the product and appearing in its advertising e.g. David Beckham featuring in a sportswear commercial.
- 3 A \_\_\_\_\_ is a range of products that sell for much higher price than other similar products because of its higher quality or better brand image e.g. Ferrari., Louis Vuitton.
- 4 A \_\_\_\_\_ is a detailed plan that a company makes for how it will advertise and promote its product or service.
- 5 The \_\_\_\_\_ that a company has is the percentage of the total sales it makes, for that particular product or service. E.g. If a company sells 24% of all soft drinks, they would say: "Our company has a 24% \_\_\_\_\_ ."
- 6 \_\_\_\_\_ means customers always buying from the same company because they like it more than its competitors.
- 7 \_\_\_\_\_ means deliberately putting your product in movies, TV shows or other media to make it visible and promote it to the viewers of that media e.g. BMW in James Bond 007.
- 8 A \_\_\_\_\_ is a person who buys a product or service for personal use.
- 9 \_\_\_\_\_ involves carrying out surveys or using other methods to find out the opinions of your target market, so that you can make better decisions when designing your product and marketing strategy.
- 10 The \_\_\_\_\_ - is the company whose product or service outsells the product or services of its competitors, e.g. Coca-Cola is the \_\_\_\_\_ in the global soft drink industry.

**Solution:** 1 target market, 2 product endorsement, 3 premium brand, 4 market strategy, 5 market share, 6 brand loyalty, 7 product placement, 8 consumer, 9 market research, 10 market leader

**Task 2:****Choose the best response for each one**

- 1 Cell phone market \_\_\_\_\_ is at 100% in many European countries.
  - penetration
  - penalty
  - penance
- 2 I'm doing an \_\_\_\_\_ of consumer trends in cellular markets such as Japan.
  - analysis
  - analyse
  - analytics
- 3 Every marketer should have an idea of how to build strong \_\_\_\_\_.
  - names
  - ideas
  - brands
- 4 We plan to \_\_\_\_\_ this product in the Spring of 2024.
  - lunch
  - launch
  - lynch
- 5 The process of gathering, recording and analysing of data about customers, competitors and the market is called market \_\_\_\_\_ .
  - review
  - replay
  - research
- 6 Recent market \_\_\_\_\_ show that there is a considerable increase in the use of our technology in the banking sector.
  - trends
  - ideas
  - trials
- 7 Last year we brought together a team to \_\_\_\_\_ for a completely new type of car.
  - develop a concept
  - make a concept
  - start a concept

- 8 I don't think we'll have a problem \_\_\_\_\_ this product. It will almost sell itself.
- market
  - to marketing
  - marketing
- 9 Jane, could you bring me that \_\_\_\_\_ on the Brazilian biotechnology sector?
- rapport
  - report
  - note
- 10 The \_\_\_\_\_ (= statistics/figures) in this report cover three year trends in the manufacturing sector.
- matrix
  - metrics
  - mathematics

**Solution:** 1 penetration, 2 analysis, 3 brands, 4 launch, 5 research, 6 trends, 7 develop a concept, 8 marketing, 9 report, 10 metrics

### Task 3

**Assign the case studies to the classic four P's of marketing tools:**

- 1 A baker offers small pieces of bread to try.
- 2 SportScheck Club members can take part in the city run free of charge.
- 3 Nike sells backpacks as well as shoes.
- 4 Tupperware cans are only sold at Tupper parties.
- 5 A car dealership invites you to an "open day", a rock band plays.
- 6 The Hotel Sonnenschein grants an early booking discount.
- 7 Edeka now also sells groceries online.
- 8 The Apple Watch is now also available with a red sports bracelet.

**Solution:** 1 communication policy, 2 communication policy, 3 product policy, 4 distribution policy, 5 communication policy, 6 price policy, 7 distribution policy, 8 product policy

### Task 4

- 1 Choose five real products, such as Thermomix or Tempo handkerchiefs.
- 2 Determine in which phase of the product life cycle the products are located and justify this.

**Solutions:** 1 individual, 2 individual, e.g. product policy

*To be continued (January 2024)*



Hier ist zu klären, ob Tom Schneider Arbeitnehmer ist der Callidus GmbH (= Arbeitgeber) ist. Falls dies zutrifft, hat dies Auswirkungen auf folgende weitere Fragestellungen:

- Ist das Beschäftigungsverhältnis steuer- und sozialversicherungspflichtig?
- Welche arbeitsrechtlichen Schutzbestimmungen (z.B. Kündigungsschutzgesetz, Regelung der Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall, Urlaubsrecht) sind auf das Beschäftigungsverhältnis anzuwenden?

Der **Arbeitnehmerbegriff** bestimmt sich anhand der konkreten Umstände des **Einzelfalls** und unter Berücksichtigung der **Rechtsprechung des Bundesarbeitsgerichts**.

Arbeitnehmer (u.a. Arbeiter und Angestellte) sind Personen, die im Rahmen eines Arbeitsverhältnisses weisungsgebundene, abhängige Arbeit gegen Entgelt in einem Betrieb oder einem Unternehmen leisten. Ob ein „freier Mitarbeiter“ als Arbeitnehmer anzusehen ist, hängt von der konkreten Vertragsausgestaltung und der tatsächlichen Beschäftigung ab (vgl. BGH 25.06.2002 – X ZR 83/00).

Arbeitgeber dürfen **einseitig**

- Inhalt = Konkretisierung der Arbeitsleistung
- Ort = Festlegung, wo die Arbeit zu leisten ist
- Zeit = Lage der Arbeitszeit
- Dauer = Länge der Arbeitszeit

der Arbeitsleistung näher bestimmen.

Eine selbstständige Tätigkeit ist gekennzeichnet durch

- das eigene Unternehmerrisiko,
- die Verfügungsmöglichkeit über die eigene Arbeitskraft und
- die im Wesentlichen frei gestaltbare Tätigkeit und Arbeitszeit.

Weicht die tatsächliche Ausführung der Arbeitsleistung von dem ab, was im Vertrag geregelt ist, dann ist im Regelfall die **tatsächliche Ausführung maßgeblich** (vgl. BAG 20.07.1994 – 5 AZR 627/96). Formale Merkmale, wie die Anmeldung eines Gewerbes, die Eintragung ins Handelsregister etc. spielen keine Rolle. Jemand kann also auch Arbeitnehmer sein, obwohl er im Vertrag als „Selbstständiger“ bezeichnet wird.

Für die Abgrenzung eines Arbeitsvertrags von selbstständiger Tätigkeit sind in erster Linie die Umstände des Arbeitsverhältnisses entscheidend, nicht hingegen die Führung von Personalakten, die Modalitäten der Entgeltzahlung oder die Abführung von Steuern und Sozialversicherungsbeiträgen. Maßgeblich ist nach der Rechtsprechung das Vorliegen einer sogenannten **persönlichen Abhängigkeit**. Wichtige Indizien für die persönliche Abhängigkeit – und damit die Einordnung als Arbeitnehmer – sind laut Rechtsprechung des Bundesarbeitsgerichts die Weisungsgebundenheit sowie die Eingliederung in die Arbeitsorganisation des Arbeitgebers (vgl. BAG 19.11.1997 – 5 AZR 21/97; BAG 22.04.1998 – 5 AZR 191/97).

Tom Schneider ist persönlich abhängig von der Callidus GmbH, weil diese ein umfassendes Weisungsrecht hinsichtlich Zeit, Dauer, Art und Ort der Arbeitsausführung hat. Tom Schneider ist eindeutig in den Arbeitsbereich der Callidus GmbH eingegliedert. Von ihr erhält er seine „Speditionsanweisungen“. Auf dem freien Markt kann er kaum eigene wirtschaftliche Tätigkeiten entfalten, weil er hierfür nur die späten Nachmittags- und frühen Abendstunden zur Verfügung hat. Er ist auch **wirtschaftlich abhängig**. Für seine Arbeitnehmereigenschaft spricht auch, dass er die Arbeitsleistung persönlich erbringen muss, also keine Dritten für die Transporte einstellen darf (vgl. BAG 16.07.1997 – 5 AZR 312/96).

**Fazit:**

Unter Abwägung aller Umstände des Einzelfalls ergibt sich, dass Tom Schneider Arbeitnehmer der Callidus GmbH ist. Er ist persönlich und wirtschaftlich abhängig.

## Infoblock: Merkmale einer Arbeitnehmertätigkeit

### Grundlage

Ein **Beschäftigungsverhältnis** setzt eine persönliche Abhängigkeit zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer voraus. Diese ist dann der Fall, wenn der Arbeitnehmer **weisungsgebunden** hinsichtlich

- Zeit,
- Dauer,
- Ort und
- Art der Ausführung

der Arbeit ist.

Außerdem muss der **Arbeitnehmer** in den Betrieb des Arbeitgebers eingegliedert sein. Unter Eingliederung versteht man jede Form der Arbeitsorganisation, zum Beispiel, dass ein Vorgesetzter das Arbeitsverfahren regelt.

Jemand gilt als **selbstständig**, wenn er

- das eigene Unternehmerrisiko trägt,
- über eine eigene Betriebsstätte verfügt
- und seine Tätigkeit und Arbeitszeit frei gestaltet.

Auch **Selbstständige** unterliegen im Rahmen eines Werk- oder Dienstvertrags einem gewissen Direktionsrecht. Insbesondere die Art der Tätigkeit und Abgabetermine werden zumeist fest vereinbart. Der Selbstständige kann aber im Einzelfall entscheiden, ob und zu welchen Konditionen er den Auftrag übernimmt. Insoweit ist ein selbstständig Tätiger **persönlich nicht abhängig**.

### Abgrenzungskriterien

Die Rechtsprechung hat im Laufe der Jahre eine Reihe von Merkmalen entwickelt, die bei der Abgrenzung zwischen einem Beschäftigungsverhältnis und einer selbstständigen Tätigkeit helfen. Ausschlaggebend sind jeweils die Gesamtumstände des Einzelfalls.

### Merkmale für eine Beschäftigung

Bestimmte Merkmale lassen eine Beschäftigung annehmen. So ist ein Arbeitnehmer beispielsweise verpflichtet,

- uneingeschränkt allen Weisungen des Auftraggebers Folge zu leisten.
- dem Auftraggeber regelmäßig in kurzen Abständen detaillierte Berichte zukommen zu lassen.
- in Räumen des Auftraggebers zu arbeiten.
- bestimmte EDV-Hard- und Software zu benutzen, insbesondere wenn der Auftraggeber sie regelmäßig kontrollieren muss.
- bestimmte Vorgaben zu erreichen, insbesondere wenn damit Sanktionsregelungen wie beispielsweise variable Provisionssätze verbunden sind.
- bestimmte Tourenpläne oder Adresslisten abzuarbeiten, insbesondere in Verbindung mit einem Verbot der Kundenwerbung aus eigener Initiative.

Außerdem darf ein Beschäftigter keine eigenen Arbeitnehmer einstellen.

### Merkmale für eine selbstständige Tätigkeit

Jemand ist im Regelfall selbstständig tätig, wenn folgende Merkmale zutreffen:

- ➔ Er ist für mehrere Auftraggeber tätig.
- ➔ Er beschäftigt "eigene" Arbeitnehmer, gegenüber denen er die Weisungsbefugnis hinsichtlich Zeit, Dauer, Ort und Art der Arbeitsleistung hat.
- ➔ Er trägt das unternehmerische Risiko.

### Formale Merkmale

Sogenannte formale Merkmale spielen dagegen zumeist keine Rolle bei der Beurteilung. Dies sind zum Beispiel

- ➔ die Anmeldung eines Gewerbes,
- ➔ die Eintragung ins Handelsregister,
- ➔ die Zahlung von Gewerbe-, Umsatz- und Einkommensteuer anstelle von Lohnsteuer,
- ➔ die Nichtzahlung von Sozialversicherungsbeiträgen durch den Auftraggeber,
- ➔ keine Führung einer Personalakte durch den Auftraggeber,
- ➔ keine Teilnahme des Betroffenen an Betriebsratswahlen.

Mit diesen formalen Merkmalen dokumentieren Auftraggeber und Auftragnehmer lediglich gegenüber Dritten, wie sie selbst ihre Vertragsgestaltung einschätzen.

### **BGB § 611 a Arbeitsvertrag**

*(1) Durch den Arbeitsvertrag wird der Arbeitnehmer im Dienste eines anderen zur Leistung weisungsgebundener, fremdbestimmter Arbeit in persönlicher Abhängigkeit verpflichtet. Das Weisungsrecht kann Inhalt, Durchführung, Zeit und Ort der Tätigkeit betreffen. Weisungsgebunden ist, wer nicht im Wesentlichen frei seine Tätigkeit gestalten und seine Arbeitszeit bestimmen kann. Der Grad der persönlichen Abhängigkeit hängt dabei auch von der Eigenart der jeweiligen Tätigkeit ab. Für die Feststellung, ob ein Arbeitsvertrag vorliegt, ist eine Gesamtbetrachtung aller Umstände vorzunehmen. Zeigt die tatsächliche Durchführung des Vertragsverhältnisses, dass es sich um ein Arbeitsverhältnis handelt, kommt es auf die Bezeichnung im Vertrag nicht an.*

*(2) Der Arbeitgeber ist zur Zahlung der vereinbarten Vergütung verpflichtet.*

Vertiefung: BAG 19.11.1997 – 5 AZR 653/96

➔ zur Frage, ob ein Frachtführer Arbeitnehmer oder selbstständig tätig ist

## Investition und Finanzierung

### Teil 2: Investitionsrechnung (1. Kostenvergleichsrechnung)

#### Einstieg: Womit beschäftigen sich Investitionsrechnungen?

Investitionen wandeln **FINANZIELLE MITTEL** in **SACHVERMÖGEN** (z.B. Maschinen, Fuhrpark), **FINANZVERMÖGEN** (z.B. Beteiligungen an anderen Unternehmen) oder **SONSTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE** (z.B. Kauf von Patenten) um.

**INVESTITIONSENTSCHEIDUNGEN** basieren auf einer Vielzahl technischer und wirtschaftlicher **ENTSCHEIDUNGSKRITERIEN**, z.B.:

- quantitative und qualitative Leistungsfähigkeit, Umweltverträglichkeit,
- Höhe der Anschaffungskosten, angestrebte Mindestrendite

**INVESTOREN** möchten wissen, **OB SICH** ihre **INVESTITIONEN** „**RECHNEN**“; sie ermitteln die Vorteilhaftigkeit einer Investition anhand „rechnerisch nachvollziehbarer“ Werte. **INVESTITIONSRECHENVERFAHREN** stellen fest, ob

- ein Investitionsobjekt (materieller oder immaterieller Art) der Zielsetzung des Investors entspricht und
- welches von mehreren Investitionsobjekten die Zielsetzung am besten erfüllt.

Sehen wir uns dazu ein stark **EINFACHES BEISPIEL** an:

Sie haben Anfang 2018 die Maschinen A, B und C beschafft und Ende 2022 alle Maschinen verkauft.

- Maschine A führte zu **Auszahlungen** in Höhe von 1.880.000 € und erwirtschaftete **Einzahlungen** in Höhe von 1.830.000 €.
- Maschine B führte zu **Auszahlungen** in Höhe von 1.900.000 € und erwirtschaftete **Einzahlungen** in Höhe von 1.980.000 €.
- Maschine C führte zu **Einzahlungen** in Höhe von 1.940.000 € und erwirtschaftete **Einzahlungen** in Höhe von 2.040.000 €.

Welche **ERGEBNISSE** lassen sich daraus ableiten?

- **MASCHINE A** hat sich als Fehlinvestition erwiesen, denn sie hat 50.000 € weniger an Einzahlungen eingespielt als sie an Ausgaben verursacht hat.
- **MASCHINE B UND C** haben mehr an Einzahlungen eingespielt als sie an Ausgaben verursacht haben.
  - Der **EINZAHLUNGSÜBERSCHUSS** (Einzahlungen - Auszahlungen) lag bei **MASCHINE B** bei 80.000 €.
  - Der **EINZAHLUNGSÜBERSCHUSS** (Einzahlungen - Auszahlungen) lag bei **MASCHINE C** bei 100.000 €.

**SIE ENTSCHEIDEN SICH FÜR MASCHINE C.**

Wir unterscheiden drei **GRUPPEN VON INVESTITIONSRECHENVERFAHREN** (vgl. Anhang 1).

- statische Verfahren
- dynamische Verfahren und
- Nutzwertrechnungen.

Wir starten unsere Beitragsreihe mit den statischen Investitionsrechenverfahren.

## Die Kostenvergleichsrechnung

Statische Investitionsrechenmethoden gehören zu den einfacheren Methoden der Investitionsrechnung und sind relativ schnell gerechnet. Deswegen sind sie in der Praxis weit verbreitet. Wenn Sie Ihre Entscheidung auf der Basis einer statische Investitionsrechenmethode fällen, benötigt Sie lediglich **DREI ECK-DATEN**:

- **KOSTEN DER INVESTITION:** Dazu zählen die Kosten, die über die Laufzeit der Investition anfallen, z.B. Abschreibungen, Personalkosten, Wartung usw.
- **INVESTIERTES KAPITAL FÜR DIE INVESTITION:** Das sind die Anschaffungskosten, also der Anschaffungspreis zuzüglich aller Nebenkosten, die aufgewendet werden müssen, um die Investition in einen funktionsfähigen Zustand zu bringen (z.B. für Frach oder Montage)
- **UMSATZ MIT DER INVESTITION:** Idealerweise (stellenweise allerdings nicht möglich) wird einer Investition der dadurch verursachte Umsatz zugerechnet.

Statische Investitionsrechnungen stellen aus Gründen der Vereinfachung nur die **DURCHSCHNITTlichen KOSTEN UND ERLÖSE** der Investitionsobjekte eines Jahres gegenüber. Es wird also nur **EIN JAHR** betrachtet, welches als **REPRÄSENTATIV FÜR DIE GESAMTE NUTZUNGSDAUER** gilt. Deswegen sind im Vorfeld alle erforderlichen Durchschnittswerte zu ermitteln. Folgende vier Verfahren lassen sich unterscheiden:

- Kostenvergleichsrechnung,
- Gewinnvergleichsrechnung,
- Rentabilitätsvergleichsrechnung und,
- Amortisationsvergleichsrechnung (statische Variante).

### ① Kostenvergleichsrechnung

#### Grundlagen

Hier werden die Kosten der Investition über die Laufzeit der Anlagen gegenübergestellt. Die Kosten werden in fixe und variable Kosten zerlegt.

- **FIXE KOSTEN** (= beschäftigungsunabhängige, d.h. produktionsmengenunabhängige Kosten) und
- **VARIABLE KOSTEN** (= beschäftigungsabhängige, d.h. produktionsmengenabhängige Kosten)

zerlegt.

Zu den **FIXEN KOSTEN** zählen neben den kalkulatorischen Abschreibungen, die kalkulatorischen Zinsen und die sonstigen fixen Kosten.

- **KALKULATORISCHE ABSCHREIBUNGEN:**

**ABSCHREIBUNGEN** erfassen Wertminderungen von Investitionsobjekten des Anlagevermögens (z.B. Maschinen, Fuhrpark, Gebäude) Die Wertminderungen ergeben sich z.B. durch Verschleiß, Verwitterung, technischen Fortschritt etc. **KALKULATORISCHE ABSCHREIBUNGEN** gehen – im Unterschied zu den bilanziellen Abschreibungen – von den (geschätzten) Wiederbeschaffungskosten (abzüglich eines Restwerts), der linearen Abschreibung sowie der tatsächlichen Nutzungsdauer aus. Die kalkulatorischen Abschreibungen werden in die Verkaufspreise einkalkuliert und fließen – als Teil der Umsatzerlöse – in das Unternehmen zurück.

Sie berechnen die kalkulatorischen Abschreibungen mit der **FORMEL**:

$$\text{Kalkulatorische Abschreibungen} = \frac{\text{Wiederbeschaffungskosten} - \text{Restwert}}{\text{(tatsächliche) Nutzungsdauer (in Jahren)}}$$

- **KALKULATORISCHE ZINSEN:**

Unternehmen benötigen für die Finanzierung eines Investitionsobjekts finanzielle Mittel. Der Erwerb eines Investitionsobjektes führt zu Anschaffungskosten. Das Kapital gibt es nicht umsonst. Falls die Investition durch einen **BANKKREDIT** finanziert wird, fallen Zinsen. Falls die Investition mit eigenen Mitteln finanziert wird, verlangen die **EIGENTÜMER** des Unternehmens eine angemessene Verzinsung des Eigenkapitals (inkl. eines Risikozuschlags). Im Unterscheid zu den Zinsen lässt sich die Verzinsung des Eigenkapitals nicht exakt bestimmen: Was ist eine „angemessene Verzinsung“? Wie hoch soll der Risikozuschlag sein?

**KOSTENRECHNER** setzen für die Investition einen betriebsinternen „**KALKULATORISCHEN ZINSSATZ**“ und multiplizieren ihn mit dem „durchschnittlich gebundenen Kapital“. Das durchschnittliche gebundene Kapital ist die Hälfte der Summe aus Anschaffungskosten und Restwert.

Sie berechnen die kalkulatorischen Zinsen mit der **FORMEL**:

$$\text{Kalkulatorische Zinsen} = \frac{\text{Anschaffungskosten} + \text{Restwert}}{2} \times \text{Kalkulatorischer Zinssatz}$$

- **SONSTIGE FIXE KOSTEN:**

Zu den sonstigen fixen Kosten zählen z.B. Raumkosten, Werkzeugkosten, Gehälter, Versicherungen, feste Instandhaltungskosten (z.B. Wartungen in regelmäßigen 3-Monats-Intervallen, Jahresinspektion).

Zu den **VARIABLEN KOSTEN** zählen z.B. Kosten für das Fertigungsmaterial, die Fertigungslöhne, Kosten für Hilfsstoffe und Betriebsstoffe (z.B. Energie).

### Einsatzmöglichkeiten der Kostenvergleichsrechnung

Mithilfe der Kostenvergleichsrechnung lässt sich das Auswahlproblem und das Ersatzproblem lösen; eine Einzelinvestition kann, für sich alleine betrachtet, nicht beurteilt werden.

**Auswahlproblem:** „Soll Maschine 1 oder alternativ Maschine 2 angeschafft werden“?

➔ Tatsächlich genutzte Leistung Maschine 1 = Tatsächlich genutzte Leistung Maschine 2

Aufteilung in fixe und variable Bestandteile erforderlich? **NEIN**

Kostenvergleich pro Periode *oder* pro Leistungseinheit (Grundstruktur)

	Investitionsobjekt 1: hier: Maschine 1	Investitionsobjekt 2 hier: Maschine 2
Leistung <sup>Stück</sup> / Jahr	...	...
Fixe Kosten € / Jahr	...	...
Variable Kosten € / Jahr	...	...
Gesamte Kosten € / Jahr	...	...
Kostendifferenz 1 - 2	...	...

➔ Tatsächlich genutzte Leistung Maschine 1 ≠ Tatsächlich genutzte Leistung Maschine 2

Aufteilung der Kosten in fixe und variable Bestandteile erforderlich? **JA**

### Ersatzproblem: „Soll Maschine 1 ersetzt oder weiterhin genutzt werden“?

- Beim Ersatzproblem geht es um die Frage, ob und wann es rechnerisch vorteilhaft ist, ein weiterhin nutzbares Investitionsobjekt durch ein neues Investitionsobjekt zu ersetzen.

#### Beispiel:

*Die Maschine 1 kann weiterhin im Unternehmen zur Fertigung von Produkten eingesetzt werden. Soll sie durch eine neue Maschine ersetzt werden und falls ja: wann?*

In die Entscheidung fließen nur die zukünftig anfallen Kosten ein. Aus diesem Grund werden nur die (laufenden) Betriebskosten des alten Investitionsobjekts in die Betrachtung ein., d.h. die Kapitalkosten werden außer Acht gelassen.

Die „alte Investitionsobjekt“ wird durch das „neue Investitionsobjekt“ ersetzt, wenn folgende Ungleichung wahr ist.

$$\text{Betriebskosten des „alten Investitionsobjekts“} > \text{Betriebs- und Kapitalkosten des „neuen Investitionsobjekts“}$$

#### Beispiel:

In der Abel GmbH wird die Maschine 1 zur Herstellung von Elektronik-Bauteilen eingesetzt. Die laufenden Betriebskosten belaufen sich auf 20.000 € / Jahr. Die Produktionsleiterin, Frau Bahner, würde die Maschine 1 gerne durch die moderne Anlage ABC<sup>Profi</sup> ersetzen. Die Betriebs- und Kapitalkosten von ABC<sup>Profi</sup> werden auf durchschnittlich 22.000 € / Jahr geschätzt.

#### Frage:

Soll die Maschine 1 durch ABC<sup>Profi</sup> ersetzt werden?

#### Antwort:

Aus kostenrechnerischer Sicht sollte die Maschine 1 weiterhin im Unternehmen eingesetzt werden. Begründung: Die laufenden Betriebskosten sind niedriger sind als die Betriebs- und Kapitalkosten von ABC<sup>Profi</sup>.

- Die Kostenvergleichsrechnung kann als **Gesamtkostenvergleich** pro (Durchschnitts-) Periode (bei gleicher Auslastung der Investitionsobjekte) oder als **Stückkostenvergleich** (bei unterschiedlich hoher Auslastung der Investitionsobjekte) erfolgen.

### Beurteilung der Kostenvergleichsrechnung

#### Vorteil

- + Rechnerische Einfachheit

#### Nachteile

- Kosten und Leistungen bleiben über den gesamten Nutzungszeitraum gleich
- Anteil der Investitionsobjekte am Gesamterlös ändert sich nicht
- Nutzungsdauern der Nutzungsdauern der Investitionsobjekte bleiben im Vergleichszeitraum konstant und ändern sich nicht



## Anhang 1: Überblick über die Investitionsrechenverfahren

### ① Statische Investitionsrechenverfahren

Hier werden die zu erwartenden **Aufwendungen/Erträge** bzw. **Kosten/Leistungen** einer Durchschnittsperiode erfasst und miteinander verglichen. Der zeitlich (unterschiedliche) Anfall der Rechengrößen wird nicht in die Berechnungen einbezogen.

Zu diesen Verfahren zählen

- Kostenvergleichsrechnung,
- Gewinnvergleichsrechnung,
- Rentabilitätsvergleichsrechnung und
- Amortisationsvergleichsrechnung (statische Variante).

### ② Dynamische Investitionsrechenverfahren

Hier werden alle Nutzungsperioden einer Investition in die Berechnungen einbezogen. Dies hat zur Folge, dass der zeitlich unterschiedliche Anfall von **Auszahlungen** und **Einzahlungen** durch **Auf- und oder Abzinsen** berücksichtigt wird. Nur so lassen sich die entsprechen Geldbeträge „auf einen Nenner bringen“, d.h. vergleichen.

Zu diesen Verfahren zählen

- Kapitalwertmethode,
- Annuitätenmethode,
- Interne Zinsfußmethode und
- Amortisationsvergleichsrechnung (dynamische Variante).

### ③ Sonstige Verfahren

Zu dieser Gruppe zählen alle Verfahren, die sich nicht in eine der beiden o.g. Kategorien einordnen lassen.

- So wird z.B. im Rahmen einer **Nutzwertrechnung** untersucht, wie sich Investitionen „rechnen“, wenn gleichzeitig mehrere nicht-monetäre Ziele vorliegen. Eine Nutzwertrechnung berücksichtigt qualitative Bewertungskriterien, die es ermöglichen, die Investitionsobjekte in Bezug auf ihre Vorteilhaftigkeit in eine Reihenfolge zu bringen. Qualitative Bewertungskriterien sind z.B. Automatisierungsgrad, Monotonie der Arbeit, Flexibilität.
- Die **Risikoanalyse** analysiert die Auswirkungen von Unsicherheit auf die zu treffende Investitionsentscheidung. Denken Sie bspw. daran, dass sich nicht alle Zahlungsgrößen über einen Zeitraum von mehreren Jahren mit Sicherheit voraussagen lassen.

## Fallstudie 1: Kostenvergleichsrechnung

### Situationsbeschreibung



Die Hansen AG möchte ihre Produktpalette erweitern und benötigt hierzu eine neue Maschine. Zur Auswahl stehen die Maschine 1 und die Maschine 2. Pro Monat können maximal 200.000 Stück hergestellt werden.

Ihnen liegen folgende Daten vor:

Maschine 1

- Fixkosten ( $K_{F1}$ ) = 400.000 €
- variable Stückkosten ( $k_{v1}$ ) = 5 €

Maschine 2

- Fixkosten ( $K_{F2}$ ) = 500.000 €
- variable Stückkosten ( $k_{v2}$ ) = 4 €

### Aufgabe 1

Ermitteln Sie die Gesamtkosten bei einer Produktionsmenge zwischen 0 und 200.000 Stück.

Verwenden Sie für Ihre Berechnungen die folgende Tabelle:

Legende: Fixkosten =  $K_{F1}$  bzw.  $K_{F2}$ , Variable Kosten =  $K_{F1}$  bzw.  $K_{F2}$ , Gesamtkosten =  $K_{G1}$  bzw.  $K_{G2}$

Menge (x)	Maschine 1			Maschine 2		
	$K_{F1}$	$K_{V1}$	$K_{G1}$	$K_{F2}$	$K_{V2}$	$K_{G2}$
0						
20.000						
40.000						
60.000						
80.000						
100.000						
120.000						
140.000						
160.000						
180.000						
200.000						

### Aufgabe 2

Stellen Sie die Ergebnisse aus Aufgabe 1 in einem Diagramm dar. Das Diagramm soll den Verlauf der Fixkosten und der Gesamtkosten für die Maschinen 1 und 2 enthalten. Kennzeichnen Sie die Menge, bei der die Gesamtkosten für beide Maschinen gleich hoch sind.

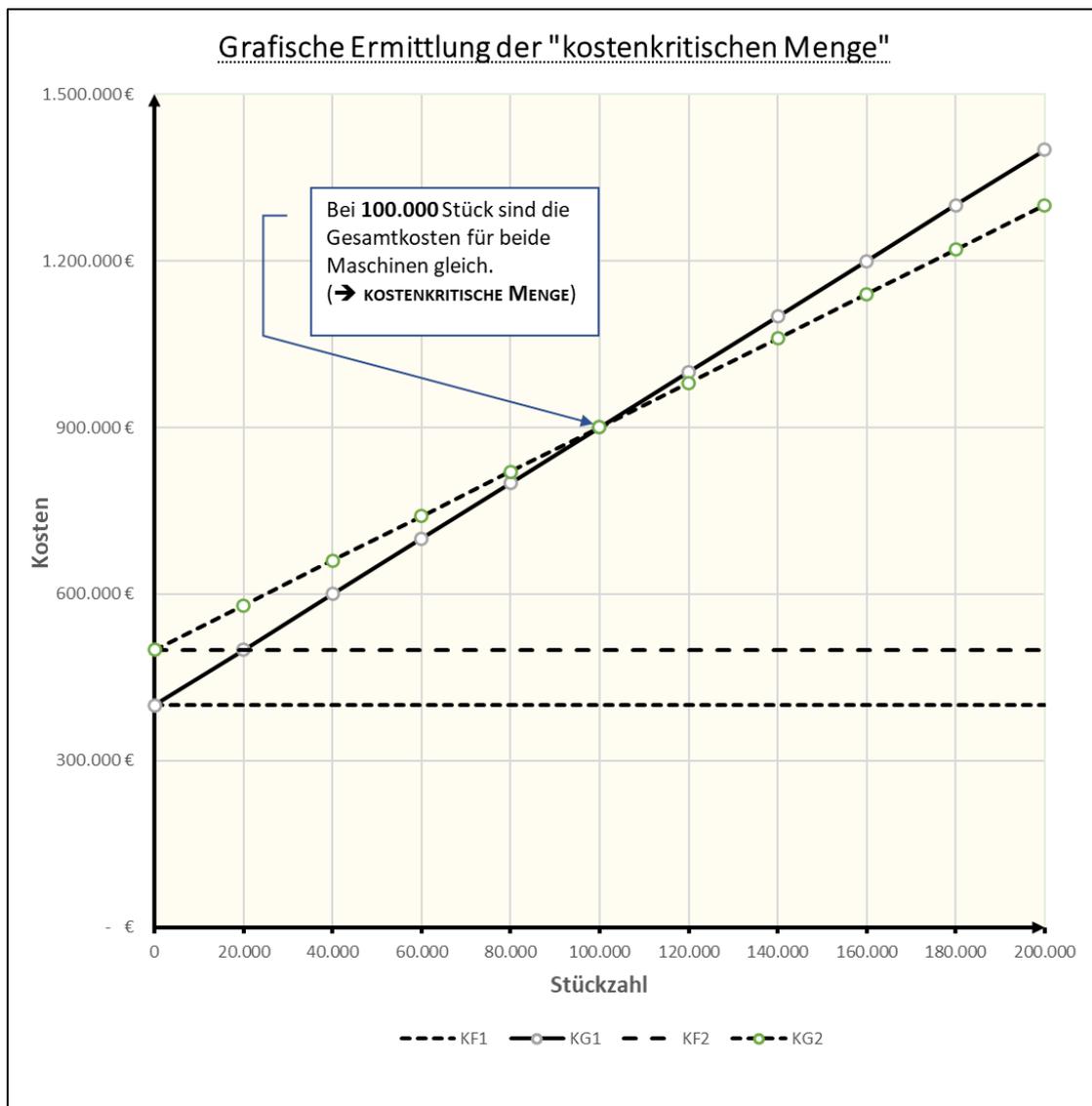
### Aufgabe 3

Wie lässt sich die kostenkritische Menge berechnen? Leiten Sie das Ergebnis allgemein sowie mit den konkreten Zahlenangaben her. Kontrollieren Sie Ihr Ergebnis durch eine Rechenprobe.

## Lösung 1

Menge (x)	Maschine 1			Maschine 2		
	$K_{F1}$	$K_{V1}$	$K_{G1}$	$K_{F2}$	$K_{V2}$	$K_{G2}$
0	400.000 €	- €	400.000 €	500.000 €	- €	500.000 €
20.000	400.000 €	100.000 €	500.000 €	500.000 €	80.000 €	580.000 €
40.000	400.000 €	200.000 €	600.000 €	500.000 €	160.000 €	660.000 €
60.000	400.000 €	300.000 €	700.000 €	500.000 €	240.000 €	740.000 €
80.000	400.000 €	400.000 €	800.000 €	500.000 €	320.000 €	820.000 €
<b>100.000</b>	400.000 €	500.000 €	<b>900.000 €</b>	500.000 €	400.000 €	<b>900.000 €</b>
120.000	400.000 €	600.000 €	1.000.000 €	500.000 €	480.000 €	980.000 €
140.000	400.000 €	700.000 €	1.100.000 €	500.000 €	560.000 €	1.060.000 €
160.000	400.000 €	800.000 €	1.200.000 €	500.000 €	640.000 €	1.140.000 €
180.000	400.000 €	900.000 €	1.300.000 €	500.000 €	720.000 €	1.220.000 €
200.000	400.000 €	1.000.000 €	1.400.000 €	500.000 €	800.000 €	1.300.000 €

## Lösung 2



### Lösung 3

Bei der kostenkritischen Menge sind die Gesamtkosten für beide Maschinen gleich hoch.

(Allgemeine) Herleitung für die kostenkritische Menge ( $x_{\text{krit}}$ ):

$$\begin{aligned}
 \text{Gesamtkosten Maschine 1 (K}_{G1}\text{)} &= \text{Gesamtkosten Maschine 2 (K}_{G2}\text{)} \\
 K_{G1} &= K_{G2} \\
 K_{F1} + k_{v1} * x_{\text{krit}} &= K_{F2} + k_{v2} * x_{\text{krit}} \\
 k_{v1} * x_{\text{krit}} - k_{v2} * x_{\text{krit}} &= K_{F2} - K_{F1} \\
 x_{\text{krit}} * (k_{v1} - k_{v2}) &= K_{F2} - K_{F1} \\
 x_{\text{krit}} &= \frac{K_{F2} - K_{F1}}{k_{v1} - k_{v2}}
 \end{aligned}$$

(Zahlenmäßige) Herleitung für die kostenkritische Menge ( $x_{\text{krit}}$ ):

$$\begin{aligned}
 \text{Gesamtkosten Maschine 1 (K}_{G1}\text{)} &= \text{Gesamtkosten Maschine 2 (K}_{G2}\text{)} \\
 400.000 + 5 * x_{\text{krit}} &= 500.000 + 4 * x_{\text{krit}} \\
 5 * x_{\text{krit}} - 4 * x_{\text{krit}} &= 500.000 + 400.000 \\
 x_{\text{krit}} &= \frac{500.000 - 400.000}{5 - 4} \\
 x_{\text{krit}} &= 100.000 \text{ [Stück]}
 \end{aligned}$$

Probe:

$$\rightarrow \text{Kosten für Maschine } \underline{1} \text{ (bei 100.000 Stück)} = 400.000 + 5 * 100.000 = 900.000 \text{ [€]}$$

$$\rightarrow \text{Kosten für Maschine } \underline{2} \text{ (bei 100.000 Stück)} = 500.000 + 4 * 100.000 = 900.000 \text{ [€]}$$

## Fallstudie 2: Kostenvergleichsrechnung



### Situationsbeschreibung

Die Wedel GmbH aus Bonn hat einen Großauftrag für die Fertigung von 50.000 Elektronik-Bauteilen erhalten, zu einem Stückpreis von 32,00 €. Der Auftrag kommt gerade zur rechten Zeit. Problem aber: die bestehenden Produktionsanlagen sind für die Fertigung der Elektronik-Bauteile nicht geeignet. Eine neue Anlage muss her!

Tom Werner, der Produktionsleiter des Unternehmens, hat sich auf dem Markt umgesehen und zieht zwei Anlagen die engere Auswahl:

- ➔ AX 360 von der Schmidt KG aus Siegburg
- ➔ TY 246 von der Müller GmbH aus Troisdorf

Herr Werner hat die folgenden Daten zusammengetragen:

### Angebotsvergleich: Produktionsanlage für die Fertigung von Elektronik-Bauteilen (Neukunde)

- 1 AX 360: Hersteller = Schmidt KG, Siegburg (vgl. Angebot vom 02.11.2023)
  - Anschaffungskosten: 1.500.000,00 €
  - Geplante Nutzungsdauer: 10 Jahre (lineare Abschreibung)
  - Preisindex (bezogen auf Zeitraum der Wiederbeschaffung): 25,00 %
  - Geschätzter Restwert (nach 10 Jahren): 250.000,00 €
  - Kalkulatorischer Zinssatz: 8,00 %
  - Maximalkapazität: 60.000 Stück
  - Sonstige jährliche Fixkosten (u.a. für Raummiete, Wartung, Instandhaltung) : 34.000,00 €
  - Zur Bedienung werden 2 Mitarbeiter benötigt: ➔ Stücklohnkosten: 8,00 €
  - Durchschnittliche Materialkosten pro Stück: 15,00 €
  - Sonstige variable Kosten pro Stück (u.a. für Energie und Hilfsstoffe): 1,30 €
- 2 TY 247: Hersteller = Müller GmbH, Troisdorf (vgl. Angebot vom 06.11.2023)
  - Anschaffungskosten: 1.800.000,00 €
  - Geplante Nutzungsdauer: 10 Jahre (lineare Abschreibung)
  - Preisindex (bezogen auf Zeitraum der Wiederbeschaffung): 25,00 %
  - Geschätzter Restwert (nach 10 Jahren): 300.000,00 €
  - Kalkulatorischer Zinssatz: 8,00 %
  - Maximalkapazität: 56.000 Stück
  - Sonstige jährliche Fixkosten (u.a. für Raummiete, Wartung, Instandhaltung) : 32.000,00 €
  - Zur Bedienung wird 2 Mitarbeiter benötigt: ➔ Stücklohnkosten: 4,00 €
  - Durchschnittliche Materialkosten pro Stück: 15,00 €
  - Sonstige variable Kosten pro Stück (u.a. für Energie und Hilfsstoffe): 1,20 €

## Aufgabe 1

Sie führen zunächst eine Kostenvergleichsrechnung durch.

- 1 Für welche Maschine entscheiden Sie sich, wenn die geplante Auftragsmenge hergestellt wird?
- 2 Für welche Maschine entscheiden Sie sich, wenn die Maximalkapazität ausgelastet wird?

## Lösung 1

- 1 Ich entscheide mich für die Maschine TY 246.

### Begründung:

Die Stückkosten bei TY 246 (29,34 €) sind 0,39 € niedriger als die bei AX 360 (29,73 €).

*Lösungshinweise (Ermittlung: kalkulatorische Abschreibungen und kalkulatorische Zinsen):*

### AX 360

Wiederbeschaffungskosten:	$1.500.000 \text{ €} \times 125 \% =$	1.875.000 €
Basis für die Abschreibung:	$1.875.000 \text{ €} - 250.000 \text{ €} =$	1.625.000 €
Basis für kalkulatorische Zinsen:	$1.500.000 \text{ €} + 250.000 \text{ €} =$	1.750.000 €

### TY 246

Wiederbeschaffungskosten:	$1.800.000 \text{ €} \times 125 \% =$	2.250.000 €
Basis für die Abschreibung:	$2.250.000 \text{ €} - 300.000 \text{ €} =$	1.950.000 €
Basis für kalkulatorische Zinsen:	$1.800.000 \text{ €} + 300.000 \text{ €} =$	2.100.000 €

- 2 Ich entscheide mich für die Maschine TY 246.

### Begründung:

Die Stückkosten bei TY 246 (28,37 €) sind 0,47 € niedriger als die bei AX 360 (28,74 €). Der Abstand bei den Kosten hat sich aufgrund des Fixkostendegressionseffektes vergrößert.

## Aufgabe 2

Eine Kollegin stellt Ihnen die Frage: Wie baue ich den Stückerlös in Höhe von 32,00 € in die Kostenvergleichsrechnung ein. Welche Antwort geben Sie ihr?

## Lösung 2

Die Stückerlöse werden überhaupt nicht berücksichtigt.

Anhang zur Lösung**Kostenvergleichsrechnung**

	AX 360	TY 246
<b>→ Allgemeine Angaben</b>		
Anschaffungskosten (€)	1.500.000,00	1.800.000,00
Preisindex (%)	25,00	25,00
Nutzungsdauer (Jahre)	10	10
Geschätzter Restwert (€)	250.000,00	300.000,00
Maximale Auslastung (Stück)	60.000	56.000
Geplante Auslastung (Stück)	50.000	50.000
<b>→ Jährliche Fixkosten</b>		
Kalkulatorische Abschreibungen (linear)	162.500,00	225.000,00
Kalkulatorische Zinsen (Zinssatz: 8 %)	70.000,00	195.000,00
Sonstige fixe Kosten	34.000,00	32.000,00
① Fixe Gesamtkosten	266.500,00	452.000,00
② Fixe Stückkosten bei geplanter Auslastung	5,33	9,04
③ Fixe Stückkosten bei Maximalkapazität	4,44	8,07
<b>→ Jährliche Variable Kosten (€)</b>		
Lohnkosten je Stück	8,00	4,00
Fertigungsmaterial je Stück	15,00	15,00
Sonstige variable Kosten je Stück	1,40	1,30
④ Variable Stückkosten	24,40	20,30
⑤ Variable Gesamtkosten bei geplanter Auslastung	1.220.000,00	1.015.000,00
⑥ Variable Gesamtkosten bei Maximalkapazität	1.464.000,00	1.136.800,00
<b>→ Auswertungen (€)</b>		
⑦ Gesamtkosten bei geplanter Auslastung	1.486.500,00	1.467.000,00
⑧ Stückkosten bei geplanter Auslastung	29,73	29,34
⑨ Gesamtkosten bei Maximalkapazität	1.730.500,00	1.588.800,00
⑩ Stückkosten bei Maximalkapazität	28,84	28,37

## Dies und Das - von Justitia



### Landgericht Berlin

Eigenbedarf: Abstrakte Familienplanung kann keinen weit überhöhten Wohnbedarf rechtfertigen



**Urteil: Eine abstrakte Familienplanung kann einen weit überhöhten Wohnbedarf nicht rechtfertigen. Die Wohnung muss den tatsächlichen Bedürfnissen der Bedarfsperson entsprechen. Anderenfalls ist die Eigenbedarfskündigung unwirksam. Dies hat das Landgericht Berlin entschieden.**

**Ausgangsfall:** In dem zugrunde liegenden Fall hatte der **Vermieter** einer Dreizimmerwohnung in Berlin im Jahr 2021 vor dem Amtsgericht Berlin-Charlottenburg **Klage auf Räumung und Herausgabe der Wohnung** erhoben, da sich die Mieterin weigerte die **auf Eigenbedarf gestützte Kündigung** zu akzeptieren. Der **Enkel** des Vermieters sollte in die Wohnung einziehen. Obwohl dieser noch **keine konkrete Familienplanung** hatte und noch nicht einmal über eine Partnerin verfügte, sollte der Enkel nach den Vorstellungen des Vermieters die Wohnung zur Familiengründung nutzen. Das Amtsgericht Berlin-Charlottenburg wies die Räumungsklage ab. Dagegen richtete sich die Berufung des Vermieters.

**Urteilsbegründung:** Das Landgericht Berlin bestätigte die Entscheidung des Amtsgerichts. Dem Vermieter stehe kein Anspruch auf Räumung und Herausgabe der Wohnung zu. Die **Eigenbedarfskündigung** sei als **rechtmisbräuchlich** einzustufen. **Denn vorliegend habe nicht die Auswahl der Wohnung den tatsächlichen Bedürfnissen und Wünschen der Bedarfsperson gefolgt, sondern umgekehrt die Bedürfnisse und Wünsche der Bedarfsperson sei erst durch die Auswahl der Wohnung geweckt und bestimmt worden.**

Nach Ansicht des Landgerichts liege ein weit überhöhter Wohnbedarf vor. Die bevorstehende Familienplanung könne diesen nicht rechtfertigen. Denn die Familienplanung sei bestenfalls als vage zu klassifizieren. Mangels Konkretisierung und Verfestigung einer Familienplanung genügen abstrakte Erwägungen für sich genommen nicht, den eine Kündigung wegen Eigenbedarfs tragenden Bedarf an zusätzlichen Wohnraum erst zu begründen.

*Beschluss vom 19.07.2023 – AZ 64 S 260/22 –*



### Verwaltungsgericht Koblenz

Kein Grundsteuererlass für nur teilweise ausgelastetes Tenniszentrum



**Urteil: Die Betreiberin eines Tenniszentrums hat keinen Anspruch auf einen (teilweisen) Erlass der Grundsteuer im Veranlagungszeitraum 2015 und 2016. Dies entschied das Verwaltungsgericht Koblenz.**

**Ausgangsfall:** Weil ihr Tenniszentrum im maßgeblichen Zeitraum nur teilweise wirtschaftlich ausgelastet war, **beantragte die Klägerin den Erlass der Grundsteuer.** Dies lehnte die beklagte Stadt ab. Hiergegen wandte sich die Klägerin zunächst erfolglos mittels Widerspruch und sodann mit ihrer Klage. Sie habe seit 2010 einen **Immobilienmakler mit der Vermietung des Objekts beauftragt** und ihre beiden Sporthallen mittels Flyern und regionalen Zeitungsannoncen sowie auf ihrer Homepage und auf Facebook beworben. Dabei habe sie ein **Konzept** erwogen, das die **Vermietung einer der beiden Hallen zur Nutzung als Lager- und Produktionsflächen, als Lebensmittelmarkt, als Fitnesscenter oder für Veranstaltungen** vorgesehen habe.

**Urteilsbegründung:** Die Klage hatte keinen Erfolg. **Es ließen sich im Erlasszeitraum 2015 und 2016 keine hinreichenden Anstrengungen der Klägerin feststellen, das Tenniszentrum einer Vermietung zuzuführen**, so die Koblenzer Richter nach Durchführung einer Beweisaufnahme. **Die Klägerin habe bereits nicht belegt, mit welchem konkreten Vermittlungsauftrag sie den Makler beauftragt und welche Vermittlungstätigkeiten dieser im Einzelnen wahrgenommen habe.** Unklar bleibe zudem, mit welchem Inhalt sie die Hallen in Lokalzeitungen und in anderen Printmedien beworben habe. **Auch die vernommene Zeugin habe keine konkreten Angaben zu den Vermietungsbemühungen der Klägerin machen können.** Abgesehen davon, habe die Klägerin das Tenniszentrum nicht in den einschlägigen Suchportalen im Internet angeboten, was sich jedoch gerade bei gewerblich genutzten Immobilien und bei dem von der Klägerin verfolgten Nutzungskonzept aufdränge, um einen überregionalen Interessentenkreis zu erreichen. Dagegen **genüge die Bewerbung des Zentrums auf der eigenen Homepage und der eigenen Facebook-Seite wegen deren geringeren Reichweite nicht.** Gegen das Urteil können die Beteiligten die Zulassung der Berufung durch das Oberverwaltungsgericht Rheinland-Pfalz beantragen.

*Urteil vom 17.10.2023 – AZ 5 K 350/23 KO –*



## Oberlandesgericht Zweibrücken

Land haftet nicht für Projekt- und Reisekosten bei einem selbstständigen  
Abbruch einer Schulveranstaltung durch Schüler



**Urteil:** Das Pfälzische Oberlandesgericht Zweibrücken hat entschieden, dass das Land Rheinland-Pfalz als Schulträger nicht für gezahlte Projektkosten und Reisekosten haftet, wenn Schüler eine außerhalb der Schulzeit und des Schulgeländes stattfindende Schulveranstaltung abbrechen und vorzeitig eine kurzfristig selbstorganisierte Heimreise antreten.

**Ausgangsfall:** Zwei Schülerinnen nahmen an einem Schulprojekt teil, welches außerhalb der Schulzeit und außerhalb des Schulgeländes stattfand. Das Schulprojekt hatte die Zielsetzung, die Eigenverantwortlichkeit der Schüler zu stärken. Es schloss aber auch die Möglichkeit eines Scheiterns ein, denn die teilnehmenden Schüler sollten zwar unterstützt durch die Schule, aber im Wesentlichen eigenständig, einen mehrtägigen auswärtigen Aufenthalt organisieren und dort dann während der Projektdauer sinnvolle Tätigkeiten ausüben. Die Schülerinnen hatten für ihr Projekt mit Hilfe eines Veranstalters einen Aufenthalt in Estland geplant. Nach der Ankunft in Tallin und einer Übernachtung dort, bestiegen die beiden jedoch am folgenden Morgen nicht wie geplant den Bus, der sie in das Camp bringen sollte, in dem das weitere Projekt durchgeführt wurde. Vielmehr flogen die Schülerinnen kurzfristig organisiert nach Deutschland zurück. Wieder zuhause angekommen haben die Schülerinnen die Projekt- und die Reisekosten klageweise gegen das Land Rheinland-Pfalz als Träger ihrer Schule geltend gemacht. Sie haben vorgebracht, dass der das Schulprojekt betreuende Lehrer am Morgen vor der Abfahrt des Busses zunächst nicht erreichbar gewesen sei, eine Verständigung mit dem Betreuer vor Ort wegen der Sprachbarriere zudem nicht gelungen sei und die Projektgruppe vor Ort mit 40-50 Mädchen zu groß gewesen sei. Das Landgericht Landau in der Pfalz hat die Klagen abgewiesen. Hiergegen haben die Schülerinnen jeweils Berufung eingelegt.

**Urteilsbegründung:** Das Pfälzische Oberlandesgericht Zweibrücken hat in einem Hinweisbeschluss ausgeführt, dass der das Schulprojekt betreuende Lehrer und auch die Schulleitung der Schule der Mädchen keine Amtspflicht verletzt hätten. Aus dem Vorbringen der beiden Schülerinnen ergebe sich keine konkrete Amtspflicht, die hätte verletzt werden können. Weiter sei nicht ersichtlich, welches Verhalten der Schulleitung oder des zuständigen Lehrers gegen eine etwaig bestehende Amtspflicht überhaupt verstoßen habe. Der Umstand, dass sich die Schülerinnen den mit einer solchen Reise verbundenen sowie auch nicht immer vorhersehbaren, aber allgemein zu erwartenden Herausforderungen nicht gestellt und die Heimreise vorzeitig angetreten hätten, sei nicht völlig fernliegend, könne der Schule jedoch nicht angelastet werden. Im Übrigen beinhalte ein solches Projekt grundsätzlich auch ein Scheitern der Teilnehmer. Die Schülerinnen haben hierauf ihre Berufungen zurückgenommen. Das Urteil des Landgerichts ist damit rechtskräftig.

*Beschluss vom 11.10.2023 – AZ 9 U 86/23 –*



## Bundesgerichtshof

Unwirksamkeit einer Klausel zu Abschluss- und Vermittlungskosten in einem  
Riester-Altersvorsorgevertrag



**Urteil:** Der Bundesgerichtshof hat entschieden, dass die in Altersvorsorgeverträgen mit der Bezeichnung "S VorsorgePlus Altersvorsorgevertrag nach dem Altersvermögensgesetz (Sparkonto mit Zinsansammlung)" einer Sparkasse enthaltene Klausel zu Abschluss- und Vermittlungskosten unwirksam ist.

**Ausgangsfall:** Der Kläger, ein eingetragener Verein, nimmt satzungsmäßig Verbraucherinteressen wahr und ist als qualifizierte Einrichtung gemäß § 4 UKlaG eingetragen. Die beklagte Sparkasse verwendet in ihren Sonderbedingungen für die genannten Altersvorsorgeverträge u.a. die folgende Bestimmung: "Im Falle der Vereinbarung einer Leibrente werden dem Sparer ggfs. Abschluss- und/oder Vermittlungskosten belastet." Der Kläger hält die vorbezeichnete Klausel für unwirksam, da sie nicht klar und verständlich sei und die Sparer damit entgegen den Geboten von Treu und Glauben unangemessen benachteilige. Er nimmt die Beklagte darauf in Anspruch, es zu unterlassen, sich auf diese oder eine inhaltsgleiche Klausel gegenüber Verbrauchern in Altersvorsorgeverträgen nach dem Altersvermögensgesetz zu berufen. Das Landgericht hat der Klage stattgegeben. Das Berufungsgericht hat die dagegen gerichtete Berufung der Beklagten zurückgewiesen. Mit ihrer vom Berufungsgericht zugelassenen Revision verfolgt die Beklagte ihren Klageabweisungsantrag weiter.

**Urteilsbegründung:** Der Bundesgerichtshof hat entschieden, dass es sich bei der angefochtenen Klausel um eine **Allgemeine Geschäftsbedingung im Sinne von § 305 Abs. 1 Satz 1 BGB** handelt, die nicht klar und verständlich ist und dadurch die Vertragspartner der Beklagten unangemessen benachteiligt. **Die für einen durchschnittlichen Sparer als Sonderbedingung erkennbare Klausel lässt nicht erkennen, ob die Beklagte im Fall der Vereinbarung einer Leibrente tatsächlich Abschluss- und/oder Vermittlungskosten vom Verbraucher beansprucht.** Voraussetzungen, die maßgebend dafür sein sollen, dass Abschluss- und/oder Vermittlungskosten dem Grunde nach anfallen, werden dem Verbraucher weder in der Klausel noch an anderer Stelle mitgeteilt. **Außerdem erfährt der Verbraucher nicht, in welcher Höhe er gegebenenfalls mit Abschluss- und/oder Vermittlungskosten belastet wird.** Die Klausel benennt für die Abschluss- und Vermittlungskosten weder einen absoluten Betrag noch einen Prozentsatz, der sich auf ein bestimmtes Kapital bezieht. **Sie lässt den Verbraucher auch im Unklaren darüber, ob die Kosten einmalig, monatlich oder jährlich anfallen sollen.**

*Urteil vom 21.11.2023 – AZ XI 290/22 –*

## Zum Nachdenken – Zur Motivation

destatis: Junge Männer in der Überzahl: Bei den 18 – 29-jährigen kommen im Schnitt 1 086 Männer auf 1 000 Frauen

Quelle: [https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/Zahl-der-Woche/2023/PD23\\_46\\_p002.html](https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/Zahl-der-Woche/2023/PD23_46_p002.html)

### Geschlechterverteilung in der Bevölkerung Deutschlands zum 31.12.2022

Zahl der Männer je 1 000 Frauen



© Statistisches Bundesamt (Destatis), 2023

**WIESBADEN – Der demografische Wandel hin zu einer älteren Gesellschaft und die höhere Lebenserwartung von Frauen tragen maßgeblich dazu bei, dass in Deutschland insgesamt weniger Männer als Frauen leben. In den jüngeren Altersgruppen sind dagegen die Männer in der Überzahl.** Wie das Statistische Bundesamt (Destatis) anlässlich des Internationalen Männertages am 19. November mitteilt, kamen zum Jahresende 2022 hierzulande in der Gesamtbevölkerung im Schnitt 971 Männer auf 1 000 Frauen. Hauptgrund für das Geschlechterverhältnis ist der deutliche Frauenüberschuss in der Altersgruppe 65plus mit 786 Männern je 1 000 Frauen. Dagegen gibt es in den Altersgruppen bis unter 50 Jahre jeweils mehr Männer als Frauen. Am höchsten ist der Männeranteil bei den 18- bis 29-Jährigen: 1 086 junge Männer kommen hier auf 1 000 junge Frauen. Ein Grund dafür ist, dass grundsätzlich etwa 5 % mehr Jungen als Mädchen geboren werden.

**Das Geschlechterverhältnis fällt regional sehr unterschiedlich aus und wird durch eine Vielzahl von Faktoren bestimmt.** Fällt schon deutschlandweit der Männeranteil je nach Altersgruppe unterschiedlich aus, so zeigt sich dies auf Ebene der Bundesländer noch deutlicher. Mit Blick auf die Gesamtbevölkerung leben anteilig am meisten Männer in Baden-Württemberg mit durchschnittlich 984 Einwohnern je 1 000 Einwohnerinnen. Am deutlichsten in der Unterzahl sind die Männer dagegen in Schleswig-Holstein, wo durchschnittlich 956 Einwohner pro 1 000 Einwohnerinnen leben.

Betrachtet man einzelne Altersgruppen, zeigt sich wiederum ein anderes Bild: Bei den 18- bis 29-Jährigen ist der Männerüberschuss in den ostdeutschen Bundesländern Sachsen-Anhalt (1 146 Männer je 1 000 Frauen), Thüringen (1 137 Männer je 1 000 Frauen) und Brandenburg (1 128 Männer je 1 000 Frauen) am höchsten. In der Unterzahl sind Männer in dieser Altersgruppe nur in Berlin (995 Männer je 1 000 Frauen) und Hamburg (998 Männer je 1 000 Frauen).

Mit zunehmendem Alter der Bevölkerung geht der Männeranteil zurück. Sind in der Altersgruppe der 30- bis 49-Jährigen noch in den meisten Bundesländern die Männer in der Überzahl, so trifft das bei den 50- bis 64-Jährigen nur noch auf die ostdeutschen Bundesländer Thüringen, Sachsen-Anhalt, Sachsen und Brandenburg zu. Bei der Altersgruppe 65plus weisen dann alle Bundesländer einen hohen Frauenüberschuss in der Bevölkerung auf.

#### Methodische Hinweise:

Die Entwicklung der Bevölkerungszahlen in einem Jahr ergibt sich zum einen aus den Geburten und Sterbefällen, zum anderen aus den Zu- und Fortzügen, die die Standesämter beziehungsweise Meldebehörden den Statistischen Ämtern mitteilen. Zudem fließen Korrekturen in die Berechnung ein. Korrekturen entstehen, wenn Meldebehörden oder Standesämter zuvor mitgeteilte Datensätze vervollständigen oder berichtigen. Die fortgeschriebenen Bevölkerungszahlen basieren auf dem Zensus 2011. Nach der Veröffentlichung der Ergebnisse des Zensus 2022 wird die Grundlage der Bevölkerungsfortschreibung aktualisiert.

Zahl der Woche Nr. 46 vom 14. November 2023

## Denn eins ist gewiss - die Prüfung kommt bestimmt

### Außenhandel

#### Aufgabe 1:

Das Kölner Handelsunternehmen Wedel Expo GmbH schließt mit einem Importunternehmen in San Jose (USA) einen Kaufvertrag über eine Lieferung von Werkzeugmaschinen 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 ab Hamburg nach Monterey transportiert werden soll.
4. Welches Versandpapier erhält die Wedel Expo GmbH von der Reederei ausgehändigt, und was wird darin dokumentiert?

#### Aufgabe 2:

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

*Rollgeld Köln-Hamburg, Verpackungskosten seemäßige Verpackung, Verladekosten in Hamburg, Fracht Hamburg-Monterey, Seeversicherungsprämie, Zoll Monterey, Entladekosten Monterey*

1. Geben Sie an, welche Kosten der Angebotspreis der Wedel Expo GmbH enthält, wenn die Lieferbedingung „cif“ verwendet wird.
2. Wann geht bei „cif“ das Risiko an der Sendung auf das Importunternehmen in San Jose über?
3. Erläutern Sie die Lieferbedingung „fas“.
4. Warum werden „cif“-Angebote von ausländischen Importeuren bevorzugt?
5. Worin liegt das Risiko eines „cif“-Angebots für den inländischen Exporteur?
6. Der Transport der Lieferung nach Monterey erfolgt auf einem Trampschiff. Was unterstehen Sie unter dem Trampschiffverkehrsverkehr, und worin liegt sein Vorteil?
7. Als Zahlungsbedingung wurde D/P (Dokumente gegen Kasse) vereinbart. Schildern Sie kurz die Abwicklung dieser Zahlungsbedingung.

#### Aufgabe 3:

Die Wedel Expo GmbH hat die Spezialmaschinen bei der Maschinenfabrik Kahrbach in Bonn gekauft.

1. Um welche Art des Exports handelt es sich? (Begründung)
2. Nennen Sie drei Gründe, warum die Maschinenfabrik Kahrbach ihre Maschinen nicht selbst an den Importeur in Monterey verkauft.

### Lösung zu Aufgabe 1:

1. Rohstoffarmut, Arbeitsplatzsicherung, Erhaltung des Lebensstandards
2. Staatliche Maßnahmen: Subventionen, staatliche Bürgschaften, Handelsverträge  
Private Maßnahmen: Messen, Repräsentanzen, Werbung
3. Konnossement, Handelsfaktura, Versicherungspolice, Zollfaktura
4. Sie erhält ein Konnossement:  
Der Reeder bestätigt den Empfang der Ware und verpflichtet sich zur Herausgabe an den rechtmäßigen Inhaber des Dokuments.

### Lösung zu Aufgabe 2:

1. Sämtliche Beförderungskosten einschließlich der Versicherung bis zum Bestimmungshafen
2. Ab Verladung in Hamburg (Schiffsreling)
3. Der Exporteur trägt die Beförderungskosten und das Risiko bis zur Längsseite des Schiffs im Versandhafen.
4. Damit ist eine gute Vergleichbarkeit verschiedener Angebote gegeben.
5. Die Frachtraten zwischen Angebotsabgabe und Kaufvertragsschluss schwanken.
6. Unregelmäßiger Schiffsverkehr, aber billiger als Linienverkehr
7. Der Exporteur übergibt seiner Bank die Exportdokumente, die diese an die Bank des Importeurs weiterleitet. Der Importeur erhält die Dokumente gegen Zahlung und kann gegen Vorlage der Dokumente die Ware vom jeweiligen Frachtführer verlangen.

### Lösung zu Aufgabe 3:

1. Es handelt sich um einen indirekten Export. Die Wedel Expo GmbH übernimmt die Maschinen als Export-Eigenhändler.
2. Der Exporthändler übernimmt die Außenhandelsrisiken und wickelt die Formalitäten ab. Er verfügt über Spezialkenntnisse, die dem Maschinenbauunternehmen fehlen.

## Kostenrechnung und Deckungsbeitragsrechnung

### Sachverhalt



Die Samson GmbH (Heidelberg) ist ein erfolgreicher Hersteller von Küchengeräten, u.a. des Produkts Cook<sup>Profi</sup>. Bei normaler Auslastung der Kapazität können 3.000 Stück im Monat hergestellt werden. Das Unternehmen kalkuliert den Preis auf der Basis der Selbstkosten bei einer Produktion von 2.400 Stück pro Monat, zuzüglich eines Gewinnzuschlags von  $16\frac{2}{3}\%$ . Es liegt ein linearer Gesamtkostenverlauf vor.

Folgende Zahlen liegen Ihnen vor:

#### Daten für Cook<sup>Profi</sup>

Monat	Produktion (Stück)	Gesamtkosten (in €)
Juli	760	1.240.000
August	1.000	1.480.000

#### Aufgabe 1:

1. Berechnen Sie das Betriebsergebnis für den Monat November.
2. Bei welcher monatlichen Stückzahl arbeitet die Samson GmbH kostendeckend?
3. Die Unternehmensleitung strebt eine Eigenkapitalrentabilität von (jährlich) 24 % bei einem Eigenkapital von 10 Mio. € an. Von welcher monatlichen Gewinnvorgabe geht das Unternehmen aus?
4. Wie viel Stück müssen von Cook<sup>Profi</sup> hergestellt werden, damit die Gewinnvorgabe erreicht wird und wie hoch ist dann der Beschäftigungsgrad?

#### Aufgabe 2:

Im September wird eine Kapazitätsauslastung von 80 % erreicht. Ein Kunde bietet einen Auftrag von 1 000 Stück des Produkts Cook<sup>Profi</sup> an, zu einen Stückpreis von 1.100 €. Er besteht auf Lieferung innerhalb eines Monats.

Für die Dauer dieses Auftrags könnte die Gesamtkapazität kurzfristig auf 120 % erhöht werden. Die Mehrkosten bei einer Kapazitätsauslastung über 100 % betragen 150 € pro Stück.

1. Entscheiden Sie über die Annahme dieses Auftrags (rechnerischer Nachweis mittels der Deckungsbeitragsrechnung).
2. Wie würde sich der Deckungsbeitrag für diesen Zusatzauftrag ändern, wenn die Unternehmensleitung mit dem Kunden ein längere Lieferzeit aushandeln könnte (rechnerischer Nachweis)?
3. Die Mehrkosten bei einer Produktion über 100 % sind vor allem auf Überstundenzuschläge zurückzuführen. Warum ist bei vorübergehend erhöhter Nachfrage nur diese Anpassungsmöglichkeit sinnvoll?

**Aufgabe 3:**

Ab Oktober erweitert die Samson GmbH ihr Produktionsprogramm und stellt monatlich zusätzlich 1.000 Stück des Produkts Cook <sup>Starter</sup> her. Pro Stück fallen 800 € variable Stückkosten an. Der Stückerlöse liegt bei 1.100 €. Die Fixkosten haben sich durch die Anpassung der Fertigungsanlagen um 1,8 Mio. pro Jahr erhöht.

Von Cook Profi werden zur Zeit 2.400 <sup>Stück</sup> / <sub>Monat</sub> gefertigt.

1. Berechnen Sie mithilfe der Deckungsbeitragsrechnung das neue Betriebsergebnis pro Monat.
2. Begründen Sie rechnerisch, wie sich das Betriebsergebnis durch die Aufnahme des Modells Cook Starter verändert hat.

**Aufgabe 4:**

Im November werden 2.400 Stück Cook <sup>Profi</sup> und 1.000 Stück Cook <sup>Starter</sup> hergestellt. Im Engpassbereich „Endmontage“ stehen maximal 1.975 <sup>Stunden</sup> / <sub>Monat</sub> zur Verfügung.

Cook Profi belastet die Endmontage mit 1.500 <sup>Stunden</sup> / <sub>Monat</sub>, Cook <sup>Starter</sup> mit 400 Stunden / <sub>Monat</sub>.

Die Nachfrage nach dem Modell Cook <sup>Starter</sup> steigt. Im Dezember könnten 1.400 Stück verkauft werden

1. Stellen Sie das gewinnmaximale Programm für den Monat Dezember auf.
2. Errechnen Sie das Betriebsergebnis, das beim optimalen Produktionsprogramm erzielt werden könnte.

**Lösung zu Aufgabe 1:**

1.	1.000 Stück	=	1.480.000 €	Gesamtkosten
	- 760 Stück	=	1.240.000 €	Gesamtkosten
	= 240 Stück	=	240.000 €	Differenzkosten

$$\text{Variable Stückkosten: } 240.000 \text{ €} : 2400 \text{ Stück} = 1.000 \text{ €}$$

$$\text{Fixkosten: } 1.480.000 - (1.000 \text{ Stück} * 1.000 \text{ €} / \text{Stück}) = 480.000 \text{ €}$$

$$\text{Fixkosten: } 1240.000 - (760 \text{ Stück} * 1.000 \text{ €} / \text{Stück}) = 240.000 \text{ €}$$

Erlös (2.400 Stück):

$$= (2.400 \text{ Stück} * 1.000 \text{ €} / \text{Stück} + 480.000 \text{ €}) * 116 \frac{2}{3} \% = 3.360.000 \text{ €}$$

Stückerlös

$$= 3.360.000 \text{ €} : 2.400 \text{ Stück} = 1.400 \text{ €}$$

**Ergebnis (für 1.000 Stück):**

$$= 1.000 \text{ Stück} * 1.000 \text{ €} / \text{Stück} - 1.480.000 \text{ €} = -80.000 \text{ €}$$

**Lösung zu Aufgabe 1:****2. Ansatz: Erlöse = Kosten**

$$1.400 \text{ €} * x = 1.000 \text{ €} * x + 480.000 \text{ €}$$

$$400 \text{ €} * x = 480.000 \text{ €}$$

$$x = 1.200 \text{ [Stück]}$$

Bei **1.200 Stück** liegt die **Gewinnschwelle**, d.h. bei dieser Stückzahl sind die Erlöse genauso hoch wie die Kosten:

$$\text{Erlöse} = 1.200 \text{ Stück} * 1.400 \text{ €} / \text{Stück} = 1.680.000 \text{ €}$$

$$\text{Kosten} = 1.200 \text{ Stück} * 1.000 \text{ €} / \text{Stück} + 480.000 \text{ €} = 1.680.000 \text{ €}$$

$$3. \text{ Gewinn} = 24 \% \text{ von } 10.000.000 \text{ €} = 2.400.000 \text{ €}$$

$$\text{Gewinn / Monat} = 2.400.000 : 12 = 200.000 \text{ €}$$

**4. Es gilt: Gewinn = Erlöse - Kosten**

$$200.000 \text{ €} = 1.400 \text{ €} * x - (1.000 \text{ €} * x + 480.000 \text{ €})$$

$$400 \text{ €} * x = 680.000 \text{ €}$$

$$x = 1.700 \text{ [Stück]}$$

Bei 1.700 Stück / Monat wird ein Gewinn von 200.000 € erzielt, entspricht einem Beschäftigungsgrad von 56,67 % [1.700 Stück \* 100 / 3.000 Stück].

## Lösung zu Aufgabe 2:

1. Zusatzauftrag von 1.000 Stück bedeutet in 1 Monat, dass 3.400 Stück produziert werden.  
Daraus ergibt sich zunächst:

$$2.400 \text{ Stück bis } 3.000 \text{ Stück} = 3.000 \text{ Stück mit } k_v = 1.000 \text{ €}$$

$$3.001 \text{ Stück bis } 3.400 \text{ Stück} = 400 \text{ Stück mit } k_v = 1.150$$

Daraus folgt für die Ermittlung der Erfolgsauswirkung:

DB (600 Stück)	=	$(1.100 \text{ €} - 1.000 \text{ €}) * 600$	=	+ 60.000 €
+ DB (400 Stück)	=	$(1.100 \text{ €} - 1.150) \text{ €} * 400$	=	- 20.000 €
= DB (1.000 Stück)			=	+ 40.000 €

### Zwischenergebnis:

Der Zusatzauftrag sollte angenommen werden, da der Deckungsbeitrag um 40.000 € steigt.

### Ergänzung:

- Die Produktion sollte innerhalb der 100 %-Kapazität bleiben. Also sollten im betreffenden Monat nur 600 Stück (anstelle von 1.000 Stück) hergestellt werden.
  - Dies erfordert eine Verlängerung der Lieferzeit, die mit dem Kunden abgestimmt werden muss. Falls der Kunde zustimmt, erhöht sich der Deckungsbeitrag um weitere 60.000 €. Im laufenden Monat wird auf die Produktion von 400 Stück verzichtet, d.h. der Deckungsbeitrag erhöht sich um 20.000 €.
  - Im Folgemonat werden die fehlenden 400 Stück hergestellt, dadurch erhöht sich der Deckungsbeitrag um  $400 \text{ Stück} * (1.100 \text{ €} - 1.000 \text{ €}) = 40.000 \text{ €}$ .
2. Die Kapazität müsste im laufenden Monat um 400 Stück erhöht werden. Es ist zunächst fraglich, ob das kurzfristig möglich ist.
- Sollte die Kapazität kurzfristig erhöht werden können, stellt sich die Frage, ob die erhöhte Kapazität auch in den kommenden Monaten ausgelastet werden kann.
  - Falls dies nicht der Fall ist, kann bei einem Rückgang der Auftragsmenge die Beschäftigung nicht im gleichen Maße abbaubar sein (Stichwort: Kostenremanenz).

### Lösung zu Aufgabe 2:

3. Das **Betriebsergebnis pro Monat** beträgt **630.000 €**; es liegt **um 150.00 € über dem bisherigen Betriebsergebnis**.

Ermittlung und Auswertung des Betriebsergebnisses					
Produkt	Produktionsmenge	Stückerlös	variable Stückkosten	Stückdeckungsbeitrag	Deckungsbeitrag je Produkt
Cook <sup>Profi</sup>	2.400 Stück	1.400 €	1.000 €	400 €	960.000 €
Cook <sup>Starter</sup>	1.000 Stück	1.100 €	800 €	300 €	300.000 €

Gesamtdeckungsbeitrag	1.260.000 €
- Fixkosten (= 480.000 + 1.800.000 : 12)	630.000 €
= <b>Betriebsergebnis (pro Monat)</b>	<b>630.000 €</b> ①
Deckungsbeitrag Cook Starter	300.000 €
- zusätzliche Fixkosten pro Monat (= 1.800.000 : 12)	150.000 €
= <b>höheres Betriebsergebnis (pro Monat)</b>	<b>150.000 €</b> ②

## Lösung zu Aufgabe 2

4. Das **gewinnoptimale Produktionsprogramm** ergibt sich unter Berücksichtigung der **relativen Stückdeckungsbeiträge**. Der relative Stückdeckungsbeitrag ergibt sich, wenn der Deckungsbeitrag pro Stück auf den Deckungsbeitrag pro Stunde umgerechnet wird.

Daraus folgt:

Produkt	Deckungsbeitrag pro Stück	Produktionszeit pro Stück	Deckungsbeitrag pro Stunde
Cook <sup>Profi</sup>	400 € (= 1.400 - 1.000 €)	0,625 Std. (= 1.500 : 2.400)	600 € (= 400 : 0,625)
Cook <sup>Starter</sup>	300 € (= 1.100 € - 880 €)	0,4 Std. (= 400 : 1.000)	750 € (= 300 : 0,4)

Cook<sup>Starter</sup> hat zwar den niedrigeren Stückdeckungsbeitrag, dafür aber den höheren Deckungsbeitrag pro Engpasseinheit, d.h. pro Stunde.

Von Cook<sup>Starter</sup> muss also die maximal mögliche Menge, d.h. 1.000 Stück, hergestellt werden. In der restlichen Zeit wird dann Cook<sup>Profi</sup> gefertigt.

Ermittlung des optimalen Produktionsprogramms:

1.400 Stück Cook <sup>Starter</sup> zu je 0,4 Std. / Stück	=	560	Std.
2.144 Stück Cook <sup>Profi</sup> zu je 0,625 Std. / Stück	=	1.340	Std.
Fertigungszeit gesamt (Engpassbereich)	=	1.900	Std.

Wenn 1.400 Stück von Cook<sup>Starter</sup> und 2.144 Stück von Cook<sup>Profi</sup> gefertigt werden, ist das Betriebsergebnis maximal; es beträgt 647.600 €.

1.400 Stück Cook <sup>Starter</sup> * 300 € Stückdeckungsbeitrag	=	420.000 €
<b>+</b> 2.144 Stück Cook <sup>Profi</sup> * 400 € Stückdeckungsbeitrag	=	857.600 €
<b>=</b> Gesamtdeckungsbeitrag	=	1.277.600 €
<b>-</b> Fixkosten	=	630.000 €
<b>=</b> Betriebsergebnis	=	<b>647.600 €</b>

## 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 Freixmeplars 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**  
**Tel.: 02203 – 92 88 96**

Impressum: ISSN 1619 – 6473

*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.