

EUROPA-FACHBUCHREIHE  
für wirtschaftliche Bildung

# Büro 2.1

## Kaufmann/Kauffrau für Büromanagement

### Lernsituationen

plus Aufgaben als Anhang

### 3. Ausbildungsjahr

Debus Ellies Gieske Hidde Keiser Kramer Laroche Schneider Scholz

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

Europa-Nr.: 77196



## **Verfasser**

Dr. Gerd Keiser, 45897 Gelsenkirchen  
Begründer des Programms Büro 2.1

Martin Debus, 45659 Recklinghausen  
Cordula Ellies, 37075 Göttingen  
Anita Gieske, 56424 Staudt  
Stephanie Hidde, 45659 Recklinghausen  
Holger Kramer, 40764 Langenfeld  
Andreas Laroche, 46535 Dinslaken  
Alexander Schneider, 76857 Eußerthal  
Annika Scholz, 45665 Recklinghausen

## **Verlagslektorat**

Anke Hahn

1. Auflage 2016

Druck 5 4 3

Alle Drucke derselben Auflage sind parallel einsetzbar, da sie bis auf die Behebung von Druckfehlern untereinander unverändert sind.

ISBN 978-3-8085-7719-6

Alle Rechte vorbehalten. Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der gesetzlich geregelten Fälle muss vom Verlag schriftlich genehmigt werden.

© 2016 by Verlag Europa-Lehrmittel, Nourney, Vollmer GmbH & Co. KG, 42781 Haan-Gruiten  
Umschlag, Satz: Grafische Produktionen Jürgen Neumann, 97222 Rimpar  
Umschlagkonzept: tiff.any GmbH, 10999 Berlin  
Umschlagfoto: ©Galyna Andrushko–shutterstock.com  
Druck: CPI books GmbH, 25917 Leck

## Vorwort

Das vorliegende Unterrichtswerk ist ein neu konzipiertes **Arbeitsbuch** für den neugeordneten Ausbildungsberuf „**Kaufmann/Kauffrau für Büromanagement**“. Der Band **Lernsituationen** ist Bestandteil des umfassenden Europa-Programms **Büro 2.1**. Dieses Programm wurde zur Entwicklung einer beruflichen Handlungskompetenz für die Bearbeitung von Geschäfts- und Büroprozessen in den kaufmännischen Abteilungen von Unternehmen der verschiedensten Wirtschaftsbereiche oder im öffentlichen Dienst erstellt.

**Büro 2.1** ist als modernes Komplettprogramm konzipiert. Es folgt konsequent dem kompetenzorientierten Rahmenlehrplan nach dem Lernfeldkonzept. Die Unterrichtswerke des Programms (**Informationsbände** und **Arbeitshefte mit Lernsituationen** für jede Jahrgangsstufe jeweils mit **Lehrerlösungen**, **Informationsverarbeitung** in Excel, Word und PowerPoint, **Lernspiele** und **Prüfungsvorbereitung**) sind aufeinander abgestimmt. Sie sind gezielt an einer Didaktik ausgerichtet, die **Handlungsorientierung** betont und Lernende zu **selbstständigem Planen, Durchführen, Kontrollieren und Beurteilen** von Arbeitsaufgaben unter Berücksichtigung aller Kompetenzdimensionen führt. Dabei wird die berufliche Wirklichkeit als Ganzes mit ihren ökonomischen, ökologischen, rechtlichen und sozialen Aspekten erfasst.

Das Konzept von **Büro 2.1**, das handlungs- und fachsystematische Strukturen miteinander verschränkt, deckt alle Anforderungen des Ausbildungsberufes von der fachlichen Aufgabenerfüllung bis hin zu einem reflektierten Verständnis von Handeln in beruflichen Zusammenhängen ab. Ein Vorschlag für eine **kompetenzorientierte didaktische Jahresplanung** unterstützt die Arbeit im Bildungsgang.

Der Band „**Lernsituationen 3. Ausbildungsjahr**“ umfasst die **Lernfelder 9 - 13** des Rahmenlehrplans:

- Lernfeld 9:** Liquidität sichern und Finanzierung vorbereiten
- Lernfeld 10:** Wertschöpfungsprozesse erfolgsorientiert steuern
- Lernfeld 11:** Geschäftsprozesse darstellen und optimieren
- Lernfeld 12:** Veranstaltungen und Geschäftsreisen organisieren
- Lernfeld 13:** Ein Projekt planen und durchführen

Die **handlungsorientierten Lernsituationen** sind abgestimmt auf die Wissensbestände der einzelnen Lernfelder des **Informationsbandes**. Sie sind konzipiert als **komplexe Lehr-Lern-Arrangements** mit zahlreichen **Erarbeitungs-, Anwendungs-, Übungs- und Vertiefungsaufgaben**, die zentrale Lerninhalte so erschließen, dass **berufliche Handlungskompetenz** im Sinne von Planungs-, Durchführungs-, Kontroll- und Beurteilungsfähigkeit individuell erworben und erweitert werden kann. Die Problemstellungen der Eingangssituationen erfordern ein **konkretes Lernergebnis** bzw. **Handlungsprodukt**, das in geeigneten Teilbereichen lösungsoffen ist. Die ausdrückliche Einbeziehung kommunikativer Aspekte (**Fachsprache** und **Fremdsprache als integrative Bestandteile**) sowie der **Informationsverarbeitung im Anwendungszusammenhang** unterstützen die Entwicklung einer ganzheitlichen, prozessorientierten Handlungskompetenz.

**Tipp:** Zur weiteren **Vertiefung** und **Vorbereitung auf die Prüfungen** finden sich am Ende des Bandes weitere zahlreiche **Aufgaben** und **Fälle** zu den einzelnen Lernfeldern.

Ausgewählte Modellbetriebe bieten den Bezugsrahmen für die Problemlösung der Lernsituationen. Der Vielfältigkeit der Praxis im Bereich Büromanagement wird durch die Einbeziehung **unterschiedlicher Modellbetriebe** entsprochen, deren Datenkranz den Erfordernissen des jeweiligen Lernfeldes angepasst ist. Alle **Briefvordrucke** der Modellunternehmen können Sie auf der Internetseite des Verlages zum Programm Büro 2.1 herunterladen unter [europa-lehrmittel.de/77196](http://europa-lehrmittel.de/77196). Die verfügbaren Vordrucke können Sie leicht mithilfe des Icons  im Buch finden.

### Ihr Feedback ist uns wichtig!

Wenn Sie mithelfen möchten, dieses Buch für die kommenden Auflagen noch weiter zu optimieren, schreiben Sie uns unter [lektorat@europa-lehrmittel.de](mailto:lektorat@europa-lehrmittel.de). Das Autorenteam freut sich auf Anregung und Unterstützung durch Kritik und wünscht erfolgreiches Arbeiten mit dem neuen Lehrwerk.

# Inhaltsverzeichnis

<b>Lernfeld 9</b>	<b>Liquidität sichern und Finanzierung vorbereiten</b>	<b>5</b>
<b>Lernsituation 1:</b>	Zahlungsströme identifizieren und Auswirkungen auf die Liquiditätslage beurteilen .....	8
<b>Lernsituation 2:</b>	Liquidität sichern .....	16
<b>Lernsituation 3:</b>	Rechtsformen der Unternehmen unterscheiden .....	26
<b>Lernsituation 4:</b>	Den Zusammenhang von Investition und Finanzierung kennen und geeignete Finanzierungsarten auswählen .....	34
<b>Lernsituation 5:</b>	Über Leasing und Factoring entscheiden .....	42
<b>Lernsituation 6:</b>	Mit Sicherheit ins Risiko – oder: Kreditsicherheiten einschätzen .....	50
<b>Lernfeld 10</b>	<b>Wertschöpfungsprozesse erfolgsorientiert steuern</b>	<b>61</b>
<b>Lernsituation 1:</b>	Externes und internes Rechnungswesen unterscheiden .....	64
<b>Lernsituation 2:</b>	Das Betriebsergebnis ermitteln – die Ergebnistabelle erstellen und interpretieren .....	68
<b>Lernsituation 3:</b>	Die Selbstkosten für einen Seminarstuhl ermitteln .....	77
<b>Lernsituation 4:</b>	Handelswaren kalkulieren .....	82
<b>Lernsituation 5:</b>	Kostenüberdeckung bzw. Kostenunterdeckung bestimmen (Nachkalkulation) .....	88
<b>Lernsituation 6:</b>	Die Grenzen der Vollkostenrechnung erfassen und die Teilkostenrechnung erklären .....	94
<b>Lernsituation 7:</b>	Die Teilkostenrechnung als Deckungsbeitragsrechnung nutzen .....	102
<b>Lernfeld 11</b>	<b>Geschäftsprozesse darstellen und optimieren</b>	<b>109</b>
Ausgangssituation zu den Lernsituationen 1 - 4 .....	112	
<b>Lernsituation 1:</b>	Die betriebliche Organisation der Venedig GmbH analysieren und über die Zertifizierung des Qualitätsmanagements (ISO 9001) entscheiden .....	113
<b>Lernsituation 2:</b>	Geschäftsprozesse (Kern- und Unterstützungsprozesse) der Venedig GmbH identifizieren und als Prozesslandkarte dokumentieren .....	120
<b>Lernsituation 3:</b>	Unterschiedliche Darstellungsformen von Geschäftsprozessen anwenden, vergleichen und für die Venedig GmbH auswählen .....	123
<b>Lernsituation 4:</b>	Geschäftsprozesse der Venedig GmbH als Ereignisgesteuerte Prozessketten (EPK) darstellen und Schwachstellen optimieren .....	131
<b>Lernfeld 12</b>	<b>Veranstaltungen und Geschäftsreisen organisieren</b>	<b>139</b>
<b>Lernsituation 1:</b>	Regelmäßige interne Besprechung vorbereiten .....	142
<b>Lernsituation 2:</b>	Innerbetriebliche Schulung planen .....	145
<b>Lernsituation 3:</b>	Neue Kunden gewinnen – Informationstagung vorbereiten .....	150
<b>Lernsituation 4:</b>	Tagung außer Haus organisieren .....	158
<b>Lernsituation 5:</b>	Geschäftsreise zur Kundengewinnung der Blue Design GmbH vorbereiten .....	169
<b>Lernsituation 6:</b>	Besichtigung der Produktionsstätte des Hauptzulieferers im Ausland organisieren .....	174
<b>Lernsituation 7:</b>	Einen Messebesuch planen und nachbereiten .....	179
<b>Lernfeld 13</b>	<b>Ein Projekt planen und durchführen</b>	<b>185</b>
<b>Lernsituation 1:</b>	Ein Projekt definieren und initiieren .....	188
<b>Lernsituation 2:</b>	Einen Projektablauf planen .....	197
<b>Lernsituation 3:</b>	Ein Projekt durchführen und abschließen .....	205
<b>Aufgaben zu den Lernfeldern 9 bis 13</b> .....	<b>213</b>	

# Liquidität sichern und Finanzierung vorbereiten

## Wie Unternehmen Liquidität sichern und Finanzierung vorbereiten

- 1 - Sie identifizieren Zahlungsströme und beurteilen die Liquiditätslage.



- 2 - Sie sichern die Liquidität des Unternehmens.

**BONITÄTS  
AUSKUNFT!**

- 3 - Sie unterscheiden Rechtsformen der Unternehmen.



- 6 - Sie schätzen die Eignung unterschiedlicher Kreditsicherheiten ein.

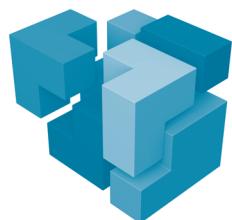


- 4 - Sie wählen geeignete Finanzierungsarten aus.



- 5 - Sie entscheiden über Leasing oder Kreditfinanzierung und über Factoring.

Vergleich: Kreditfinanzierung (Darlehen) vs. Leasing			
Darlehen		Leasing	
Geldabfluss	Aufwand	Geldabfluss	Aufwand



©ag visuell-fotolia.com

## Liquidität sichern und Finanzierung vorbereiten

Die Kompetenzentwicklung umfasst, ...

... Handlungsspielräume bei der Sicherung der Liquidität zu erkennen.

Geschäftsprozesse und Zahlungsströme	Liquidität als Unternehmensziel	Betriebliche Finanzierung	Kapitalbedarfsrechnung und Liquiditätsplanung
--------------------------------------	---------------------------------	---------------------------	---

... Maßnahmen zur Sicherung der Liquidität zu ergreifen.

Bonitätsprüfung und Terminkontrolle	Zahlungsverzug	Mahnverfahren	Verjährung von Forderungen
-------------------------------------	----------------	---------------	----------------------------

... Rechtsformen der Unternehmen zu unterscheiden.

Kaufmannseigenschaften, Firma, Handelsregister	Einzelunternehmung	Kommanditgesellschaft	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
--	--------------------	-----------------------	---------------------------------------

... den Zusammenhang von Investition und Finanzierung zu kennen und über Finanzierungsarten zu entscheiden.

Überblick über Finanzierungsarten	Eigenfinanzierung	Fremdfinanzierung
-----------------------------------	-------------------	-------------------

... über Leasing oder Kreditfinanzierung und über Factoring zu entscheiden.

Vertragsgestaltung von Leasing	Entscheidung über Leasing oder Kreditkauf	Funktionen von Factoring	Ablauf von Factoring
--------------------------------	---	--------------------------	----------------------

... die Eignung unterschiedlicher Kreditsicherheiten einzuschätzen.

Blankokredit, Bürgschaft	Pfandrecht, Sicherungsübereignung	Grundpfandrechte
--------------------------	-----------------------------------	------------------

# Der Modellbetrieb im Lernfeld 9

## Unternehmensbeschreibung

•

<b>Firma</b>	<b>Ergo-Sports GmbH</b>
<b>Geschäftsziel</b>	Einzel- und Großhandel für Trainings- und Fitnessgeräte
<b>Geschäftssitz</b>	Hochstr. 12, 44787 Bochum
<b>Registergericht</b>	Amtsgericht Bochum HRB 1628 Steuernummer: 360/2000/0111 UST-Id.-Nummer: DE13637393
<b>Gesellschafter</b>	Timo Reif, Dr. Bernd Mohr
<b>Geschäftsführer</b>	Timo Reif, Dr. Bernd Mohr
<b>Telefon – Telefax</b>	0234 6412-1                    0234 6412-9
<b>Homepage</b>	<a href="http://www.ergo-sports.com">www.ergo-sports.com</a>
<b>E-Mail</b>	<a href="mailto:info@ergosports.de">info@ergosports.de</a>
<b>Bankverbindung</b>	Deutsche Bank AG IBAN: DE40 4307 0000 1683 2244 00 BIC: DEUTDEDE430
<b>Auszug aus dem Absatzprogramm</b>	<p><b>Auszug aus dem Sortiment:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Trainings- und Fitnessgeräte</li> <li>• Sporternährung</li> </ul> <p><b>Dienstleistungen:</b> Lieferung, Montage</p>
<b>Weitere Informationen für die Bearbeitung der Lernsituationen</b>	
<b>Verantwortungsbereiche:</b>	
<b>Verkauf, Montage</b>	Timo Reif
<b>Einkauf, Verwaltung</b>	Dr. Bernd Mohr
<b>Beschäftigte insgesamt</b>	8
<b>davon als Auszubildende</b>	Lange, Svenja (Kfr. für Büromanagement, 3. Ausbildungsjahr) Bogner, Bodo (Sport- und Fitnesskaufmann, 3. Ausbildungsjahr)

## Lernsituation 1:

### Zahlungsströme identifizieren und die Liquiditätslage beurteilen

Die Ergo-Sports GmbH ist ein neu gegründetes Einzel- und Großhandelsunternehmen für Trainings- und Fitnessgeräte. Timo Reif, bisher im elterlichen Radmarkt Reif KG beschäftigt, und Dr. Bernd Mohr, bisher wissenschaftlicher Mitarbeiter an einer Universität im Fachbereich Sport mit den Schwerpunkten Trainingslehre und Biomechanik, haben als geschäftsführende Gesellschafter das Unternehmen vor einem Jahr mit großem Engagement und mit Unterstützung durch den Radmarkt ins Leben gerufen.

Das Unternehmen hat den Geschäftsbereich „Trainings- und Fitnessgeräte“ vom Radmarkt Reif KG übernommen und von den bestehenden Geschäftsbeziehungen profitiert. Zudem tragen exzellente Kontakte von Dr. Bernd Mohr zu Sportanbietern im regionalen Umfeld in den Bereichen Freizeit-, Gesundheits-, Trend- und Rehasport dazu bei, weitere Kunden zu akquirieren und zu binden.

Die Ergo-Sports GmbH hat sich somit in kurzer Zeit sicher auf dem Markt positioniert. Zum Kundenkreis zählen neben der „Laufkundschaft“ insbesondere Fitness-Studios, Rehaeinrichtungen und Hotels. Das Leistungsspektrum reicht von der Planung und Beratung bis zur Realisierung der individuellen Kundenwünsche durch Montage vor Ort.

Inzwischen beschäftigt das Unternehmen 8 Mitarbeiter, der positive Trend bei den Umsätzen ist ungebrochen.

Die verantwortungsvollen Gründer analysieren regelmäßig den wirtschaftlichen Erfolg ihres Unternehmens. Dabei werden unterschiedliche Aspekte wie z. B. Marktanteile und Kostensituation in den Fokus gestellt, und selbstverständlich bezieht sich die Unternehmensanalyse stets auch auf die finanzielle Situation, zu deren Beurteilung u. a. folgende Fragen gestellt werden:

- ➔ Wie stellt sich unsere Finanzlage dar?
- ➔ Sind wir mit ausreichend Liquidität versorgt, um unsere Zahlungsverpflichtungen fristgerecht erfüllen zu können?
- ➔ Sollten nicht benötigte liquide Mittel angelegt werden?
- ➔ Welche Instrumente geben uns Hinweise auf Kapitalbedarf und Liquiditätsstatus?
- ➔ Werden auch die Ziele „Rentabilität“, „Sicherheit“ und „Unabhängigkeit“ hinreichend beachtet?

## Arbeitsaufträge

1. Die gegenwärtige Unternehmenssituation der Ergo-Sports GmbH ist durch erfolgreiche Geschäftsprozesse gekennzeichnet, die zur Realisierung der angestrebten Umsatz- und Gewinnziele beitragen. „Erfolgswirksame Geschäftsprozesse sind jedoch nicht immer in gleichem Maße liquiditätswirksam“, so Dr. Bernd Mohr. „Damit wir jederzeit liquide und rentabel sind, müssen wir sowohl die Liquiditäts- als auch die Erfolgs situation genau analysieren.“
  - a) Überlegen Sie, welche Geschäftsprozesse der Ergo-Sports GmbH liquiditätswirksam sind. Beschreiben Sie hierzu 3 Beispiele für Einnahmen und 3 Beispiele für Ausgaben.



©PhotoSG-fotolia.com

**Einnahmen (Beispiele):**


---



---



---

**Ausgaben (Beispiele):**


---



---



---

- b) Stellen Sie fest, ob es sich bei den folgenden Geschäftsfällen um liquiditätswirksame und/oder erfolgswirksame Geschäftsprozesse handelt.

Geschäftsprozess	Liquiditätswirksam		Erfolgswirksam	
	Einnahme	Ausgabe	Ertrag	Aufwand
Verkauf eines gebrauchten Pkw zum Buchwert				
Verkauf von Waren auf Ziel				
Kauf eines Schreibtisches auf Ziel				
Zahlung von Zinsen				
Barverkauf von Waren				
Kauf von Waren auf Ziel				
Überweisung der USt-Zahllast				
Versand einer Rechnung für Montage vor Ort				
Abschreibung auf Sachanlagen				
Bareinkauf von Hilfsstoffen				

2. Die Sicherung der Liquidität ist für die Geschäftsführer ein wichtiges wirtschaftliches Ziel. Angestrebt wird die optimale Liquidität, denn Überliquidität führt zu einer unnötigen Einschränkung der Rentabilität, Unterliquidität kann zu Zahlungsschwierigkeiten führen. Beschreiben Sie am Beispiel der Ergo-Sports GmbH, wodurch tendenziell Über- bzw. Unterliquidität eintreten kann.

**Ursachen für Überliquidität:**

---



---



---



---



---

**Ursachen für Unterliquidität:**

---



---



---



---



---

3. Neben der Aufrechterhaltung der Zahlungsbereitschaft sind Rentabilität, Sicherheit und Unabhängigkeit nicht zu vernachlässigende finanzwirtschaftliche Ziele der Ergo-Sports GmbH. Nach Abschluss des ersten Geschäftsjahres liegen folgende vereinfachte Bilanz- und Erfolgsdaten vor.

Positionen der Bilanz zum 31.12.20.. (1. Geschäftsjahr)	EUR
<b>Anlagevermögen</b>	170 000,00
<b>Umlaufvermögen</b>	
Vorräte/Waren	90 000,00
Forderungen	32 000,00
Flüssige Mittel	14 000,00
<b>Gesamtvermögen</b>	<b>306 000,00</b>
<b>Eigenkapital</b>	125 000,00
<b>Fremdkapital</b>	
Langfristige Verbindlichkeiten	150 000,00
Kurzfristige Verbindlichkeiten	31 000,00
<b>Gesamtkapital</b>	<b>306 000,00</b>

Zur Bewertung des wirtschaftlichen Erfolgs wurden die folgenden Daten ermittelt:

Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung zum 31.12.20..	EUR
Erträge	651000,00
Aufwendungen	626000,00
<b>Jahresüberschuss</b>	

Das durchschnittlich eingesetzte Eigenkapital betrug 112500,00 EUR.

- a) Verschaffen Sie sich mithilfe der folgenden Kennziffern einen Überblick über die finanzwirtschaftliche Lage der Ergo-Sports GmbH.

Kennziffer	Berechnung	Aussage
Eigenkapital-rentabilität		
„Goldene Finanzierungsregel“		
Liquidität 1. Grades		
Liquidität 2. Grades		
Liquidität 3. Grades		

- b) Nehmen Sie auf der Grundlage der 5 ermittelten Kennzahlen Stellung zur Situation der Ergo-Sports GmbH am Geschäftsjahresende.

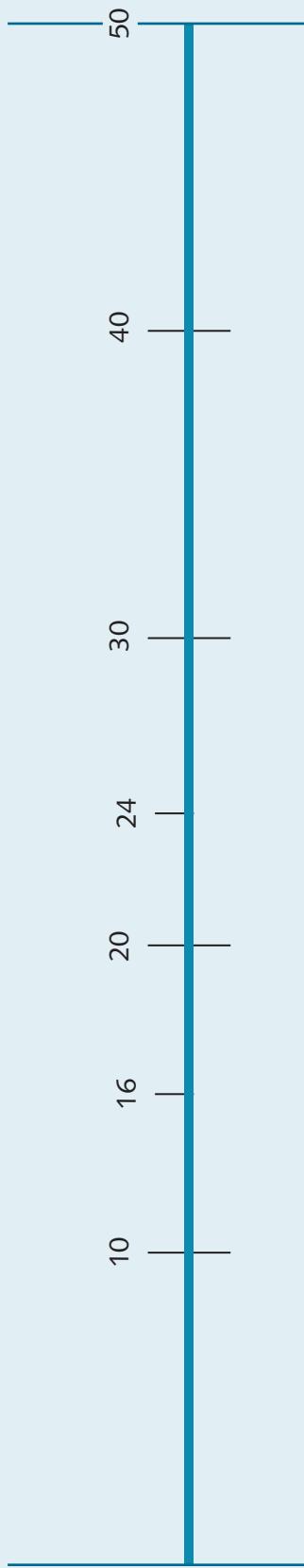
## Stellungnahme:

4. Die Ergo-Sports GmbH erhält vom Bundesligaclub VfL Bochum einen Auftrag für die Einrichtung eines Kraftraums im Rewirpowerstadion. Der Lieferer der Ergo-Sports GmbH bietet die Trainingsgeräte für einen Gesamtpreis von 60 000,00 EUR mit einem Zahlungsziel von 20 Tagen an.

Von der Lieferung der Trainingsgeräte seitens des Lieferanten bis zum Zahlungseingang durch den VfL Bochum sind folgende Planungen vorgesehen:

- Die Ergo-Sports GmbH gewährt ihren Kunden ein Zahlungsziel von 26 Tagen.
  - Zwecks weiterer Terminabsprachen zur Montageplanung verbleiben die Trainingsgeräte 10 Tage im Lager der Ergo-Sports GmbH.
  - Für den Aufbau der Geräte werden 6 Tage eingeplant.
  - Die Rechnung geht beim VfL Bochum 8 Tage nach Aufbau der Geräte ein.
  - Die Montagekosten für den Aufbau belaufen sich auf 1600,00 EUR pro Tag.
  - Alle weiteren Aufwendungen für den gesamten Zeitraum von der Lieferung bis zum Zahlungseingang werden mit insgesamt 4000,00 EUR veranschlagt.

- a) Ermitteln Sie den Kapitalbedarf für den Auftrag des VfL Bochum.



Finanzierung von Wareneinsatz für	_____ Tage =	_____ EUR
Finanzierung von Montagekosten für	_____ Tage =	_____ EUR
Finanzierung von weiteren Aufwendungen für	_____ Tage =	_____ EUR

Wareneinsatz \_\_\_\_\_ EUR  
Montagekosten \_\_\_\_\_ EUR  
weitere Aufwendungen \_\_\_\_\_ EUR  

---

  
Kapitalbedarf für den gesamten Auftrag \_\_\_\_\_ EUR

- b) Beschreiben Sie anhand der Auftragsbearbeitung zur Einrichtung des Kraftraums für den VfL Bochum den Zusammenhang von Finanzierung (Kapitalbeschaffung) und Investition (Kapitalbindung).

**Zusammenhang von Finanzierung und Investition:**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

5. Um eine verlässliche Prognose über die Liquiditätslage zu erhalten, soll für das 3. Quartal des laufenden Geschäftsjahres ein Liquiditätsplan erstellt werden. Dazu liefert Dr. Mohr folgende Daten:

- ➔ Der Wert des Kassenbestandes zusammen mit dem Guthaben auf dem Kontokorrentkonto zum 01. Juli 20.. beträgt 11000,00 EUR.
- ➔ Die monatlichen Einnahmen aus Umsatzerlösen werden im Juli mit 50 000,00 EUR veranschlagt, danach wird für die folgenden Monate mit einer Umsatzsteigerung von jeweils 5 % gerechnet.
- ➔ Die geplanten Wareneinkäufe betragen: Juli 24 000,00 EUR, August 34 000,00 EUR, September 32 000,00 EUR.
- ➔ Die Ausgaben für Personal- und Sachkosten belaufen sich auf 16 000,00 EUR monatlich.
- ➔ Die Zins- und Tilgungszahlungen betragen 1 000,00 EUR pro Monat.
- ➔ Für die alte Büroeinrichtung, die bereits im Juni durch neue Büromöbel ersetzt wurde, konnte ein Käufer gefunden werden, der im Juli einen Preis von 3 000,00 EUR zahlt.
- ➔ Im September ist der Kaufpreis des neuen Kleintransporters in Höhe von 40 000,00 EUR fällig. Der alte Transporter soll bereits im August auf dem freien Automarkt einen Verkaufserlös von 4 000,00 EUR erbringen.
- ➔ Das Kreditlimit auf dem Kontokorrentkonto beträgt 20 000,00 EUR.

Erstellen Sie den Liquiditätsplan. Unterbreiten Sie bei einer Über- bzw. Unterliquidität gegebenenfalls Finanzierungsvorschläge.

Liquiditätsplan der Ergo-Sports GmbH: 3. Quartal 20..			
Quartalsplan (Beträge in EUR)	Juli	August	September
<b>Kontostand/Kasse</b>			
<b>Einnahmen</b>			
Einnahmen aus Umsatzerlösen			
Sonstige Einnahmen			
<b>Summe Einnahmen</b>			
<b>Ausgaben</b>			
Wareneinkäufe			
Personal- und Sachkosten			
Zinsen und Tilgung			
Investitionen			
<b>Summe Ausgaben</b>			
Überschuss bzw. Fehlbetrag			
<b>Saldo (Kontostand/Kasse)</b>			

Finanzierungsvorschläge:

---



---



---



---



---



---



---



---



---



---



---

**Lernsituation 2:****Liquidität sichern**

Die Liquiditätssicherung ist für die Ergo-Sports GmbH von existenzieller Bedeutung und deshalb Chefsache im Unternehmen. Um Zahlungsverzögerungen und Zahlungsausfällen vorzubeugen, wird bei Neukunden grundsätzlich eine Bonitätsprüfung durchgeführt. Weiterhin werden regelmäßig die Zahlungseingänge mithilfe der Offene-Posten-Liste kontrolliert und gegebenenfalls wird gemahnt.

Der Mitarbeiter Clemens Feldhaus hat heute die Anfrage eines Neukunden entgegengenommen. Wegen des nicht unbedeutenden Auftragsvolumens leitet er folgende Telefonnotiz an die Geschäftsführer Timo Reif und Dr. Bernd Mohr weiter.



©Visual Concepts-fotolia.com

<b>Memo/Telefonnotiz</b>	
<b>Datum</b> 16.06.20..	<b>Uhrzeit</b> 10:20
<b>Name des Unternehmens</b> Joy & Fit Factory KG	<b>Gesprächspartner</b> Dirk Bunse
<b>Straße</b> Blumendelle 1	<b>PLZ, Ort</b> Castrop-Rauxel
<b>Telefon</b> 0142-600-042	<b>E-Mail</b> info@joy-fit.com
<b>Mit der Bitte um</b> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <div style="flex: 1;"> <input type="checkbox"/> Kenntnisnahme  <input checked="" type="checkbox"/> Bearbeitung  <input type="checkbox"/> Angebot         </div> <div style="flex: 1;"> <input type="checkbox"/> Rückruf  <input type="checkbox"/> Weiterleitung an: _____  <input type="checkbox"/> _____         </div> </div>	
<b>Notizen zum Gespräch</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kontaktaufnahme durch Dirk Bunse, Geschäftsführer von Joy &amp; Fit Factory, auf Empfehlung</li> <li>• Interesse an Einrichtung eines Trainingsraums</li> <li>• Auftragsvolumen ca. 30000,00 EUR</li> <li>• Bitte um Beratungsgespräch; Vorschlag: 20.6., 11:30 Uhr, bei uns im Hause</li> </ul>	
<b>Gespräch entgegengenommen von</b> Feldhaus	<b>Unterschrift</b> <i>Feldhaus</i>

## Arbeitsaufträge

1. Die Geschäftsführer sind grundsätzlich an dem Auftrag der Joy & Fit Factory KG interessiert. Da es sich um einen Neukunden handelt, ist vor Auftragsannahme zunächst die Bonität des Kunden zu prüfen. Noch vor der Einladung zu einem persönlichen Gespräch nutzt die Ergo-Sports GmbH hierfür das Scoring-Verfahren der SCHUFA als möglichst objektive Entscheidungshilfe.
  - a) Erläutern Sie – ggf. unter Nutzung von Informationen aus dem Internet – was man grundsätzlich unter einem Scoring-Verfahren versteht.



©motorradcbf-fotolia.com

### Scoring-Verfahren:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

- b) Recherchieren Sie, welche Daten die SCHUFA bei einer Unternehmensauskunft auswertet.

### Bei einer Unternehmensauskunft der SCHUFA berücksichtigte Daten:

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

2. Die Bonitätsprüfung ist erfolgt. Es kommt zum Abschluss des geplanten Auftrags und zur Auftragsdurchführung. Nach Lieferung und Beendigung der Montagearbeiten wird am 20.08.20.. die Rechnung über den Bruttoreis von 38080,00 EUR an die Joy & Fit Factory verschickt. Die Rechnung wird umgehend von Clemens Feldhaus in der Offene-Posten-Liste vermerkt.

Offene-Posten-Liste vom 20.08.20.., Seite 2									
Kunde	Rechnung					Zahlungseingang			Mahnung
	Nr.	Betrag (EUR)	Datum	Zahlungsziel (lt. Kaufvertrag ab Rechnungsdatum)	Fälligkeit	Datum	Betrag (EUR)	offen	
McGym	282	11186,00	14.06.	10 Tage 2 % Skonto/ 30 Tage netto	14.07.	14.07.	6786,00	4400,00	10.08.
Wellness-Loft	288	2618,00	08.07.	10 Tage 3 % Skonto/ 30 Tage netto	07.08.	07.08.	2618,00	0,00	
Ben Aflach (privat)	309	4760,00	19.07.	keine Vereinbarung	19.07.			4760,00	
Joy & Fit Factory KG	318	38080,00	20.08.	10 Tage 2 % Skonto/ 30 Tage netto	19.09.			38080,00	

- a) Entscheiden Sie anhand der Offene-Posten-Liste begründet, für welche Rechnungen der Unternehmenseinkunden am 20.08.20.. Zahlungsverzug vorliegt, indem Sie die Voraussetzungen für das Vorliegen von Zahlungsverzug prüfen.

**Voraussetzungen für Zahlungsverzug:**

---



---



---



---

Unternehmenskunden	Zahlungsverzug		Begründung/Prüfen der Voraussetzungen
	ja	nein	
McGym			
Wellness-Loft			
Joy & Fit Factory KG			

- b) Stellen Sie anhand folgender Rechnung begründet fest, ob für den Privatkunden Ben Aflach Zahlungsverzug vorliegt. Prüfen Sie in diesem Zusammenhang auch die 30-Tage-Regelung; unterstellen Sie eine Postlaufzeit von 1 Tag.



**Ergo-Sports GmbH**  
Trainings- und Fitnessgeräte

Ergo-Sports GmbH, Hochstr. 12, 44787 Bochum

Herrn  
Ben Aflach  
Erlenweg 14  
44792 Bochum

Ihr Zeichen:  
Ihre Nachricht vom:  
Unser Zeichen: FE  
Unsere Nachricht vom:

Name:  
Telefon: 0234 6412-1  
Telefax: 0234 64129  
E-Mail: info@ergosports.de

Datum: 19.07.20..

**Rechnungs-Nr. 412**

Wir danken für Ihren Auftrag/Ihre Bestellung und stellen Ihnen folgende Positionen in Rechnung:

Lieferung/Leistung erbracht am 19.07.20..

Anzahl	Artikelbezeichnung	Einzelpreis	Gesamtpreis
1	Crosstrainer Ergo MX 2	1 890,00 EUR	1 890,00 EUR
1	Laufband Sprinter fit	1 130,00 EUR	1 130,00 EUR
1	Trainingsbank Asus fun	740,00 EUR	740,00 EUR
6	Hanteln Vito	40,00 EUR	240,00 EUR
	<b>gesamt</b>	<b>4 000,00 EUR</b>	
	+ 19 % USt	760,00 EUR	
	<b>Rechnungsbetrag</b>	<b>4 760,00 EUR</b>	

Bitte überweisen Sie den Rechnungsbetrag ohne Abzug auf unser unten genanntes Konto.

*B. Mohr*  
Dr. Bernd Mohr  
Ergo-Sports GmbH

Handelsregister: HRA 1628  
USt-Id.-Nr.: DE13637393  
Erfüllungsort und Gerichtsstand: Bochum

Internet-Adresse:  
[www.ergo-sports.com](http://www.ergo-sports.com)

Bankverbindung  
IBAN DE40 4307 0000 1683 2244 00  
BIC DEUTDEDE430

### Prüfen von Zahlungsverzug:

---



---



---



---



---



---



---



---



---

3. Unterstellen Sie, dass die Rechnung an den Privatkunden Ben Aflach den notwendigen Hinweis nach § 286 III BGB enthält.

a) Wie könnte ein solcher Hinweis formuliert sein?

**Hinweis nach § 286 III BGB auf der Rechnung:**

---

---

---

---

---

- b) Ermitteln Sie das Datum, an dem Zahlungsverzug nach § 286 III BGB eintritt, wenn die Postlaufzeit der Rechnung an Ben Aflach 1 Tag beträgt.

**Eintritt des Zahlungsverzuges nach § 286 III BGB:**

---

---

- c) Überlegen Sie, wie die Ergo-Sports GmbH Zahlungsverzug auch schon vor Ablauf der 30 Tage herbeiführen könnte.

**Herbeiführen des Zahlungsverzuges:**

---

---

---

---

- d) Stellen Sie fest, welchen Verzugsschaden die Ergo-Sports GmbH nach § 288 BGB bei Zahlungsverzug grundsätzlich berechnen darf.

**Verzugsschaden nach § 288 BGB:**

---

---

---

---