

1

Groß- und Außenhandels- management



Cornelsen

Leseprobe

Stark zur Neuordnung der Ausbildung

Groß- und Außenhandelsmanagement

Profitieren Sie mit *Groß- und Außenhandelsmanagement* von einem bewährten Konzept – jetzt neu mit aktuellen Inhalten, Praxisvideos über die PagePlayer-App sowie dem separaten Band „Außenhandel“ für das 3. Ausbildungsjahr. **cornelsen.de/grossundaussenhandel**

Alles zur Neuordnung

 Die Reihe deckt die Forderungen der Neuordnung des Rahmenlehrplans ab. Sie vermittelt sicher alle Lernfeldinhalte und gewährleistet eine gründliche Vorbereitung auf die gestreckte Abschlussprüfung. „Alles-klar“-Aufgaben wiederholen und festigen am Ende jedes Kapitels die zuvor behandelten Themen. Und im Arbeitsbuch gibt es weiterführende Arbeitsblätter und Aufgaben.

Selbstorganisiert lernen – mit Videos

 Die neuen Videos zu wichtigen Themen garantieren einen modernen, abwechslungsreichen Unterricht. Das bildhafte Vermitteln erleichtert das Lernen und leitet Auszubildende zu eigenständigem Handeln an: Schüler/-innen können die Lernvideos mit der PagePlayer-App beliebig oft abspielen und damit ihren Wissenszuwachs selbst gestalten.

Einfach smart – und kostenlos

 Zu den neuen Fachkunde-Bänden gibt es die PagePlayer-App. Mit ihr lassen sich die ergänzenden Videos **gratis** aufs Smartphone oder Tablet laden. Der Vorteil: Sie und Ihre Auszubildenden haben alle multimedialen Angebote parat – auch ohne Internet. Das bereichert das Lehren und Lernen mit interaktiven Begleitmaterialien.

Mehr auf: **cornelsen.de/pageplayer**



Groß- und Außenhandels- management

Lernfelder 1–4



Autoren

Hans-Peter von den Bergen · Christian Fritz
Ute Morgenstern · Michael Piek · Josef Schnettler
unter Mitarbeit der Verlagsredaktion

LF1

Das Unternehmen präsentieren und die eigene Rolle mitgestalten

AB ► LS 1

1 Ausbildung im Groß- und Außenhandelsmanagement

- 1.1 Inhalte der Ausbildung
- 1.2 Zeitlicher Ablauf der Ausbildung
- 1.3 Ausbildungsvertrag
- 1.4 Rechte und Pflichten aus dem Ausbildungsvertrag
- 1.5 Das Jugendarbeitsschutzgesetz
- 1.6 Vergütung

AB ► LS 2

2 Die Gehaltsabrechnung

- 2.1 Der Arbeitsvertrag
- 2.2 Die Gehaltsabrechnung

► AB ► LS 3

3 Tarifvertragliche Regelungen

- 3.1 Was ist ein Tarifvertrag?
- 3.2 Wie entsteht ein Tarifvertrag?

► AB ► LS 4

4 Betriebliche Mitbestimmung

5 Gesetzlicher Arbeitsschutz

- 5.1 Sozialer Arbeitsschutz
- 5.2 Betriebs- und Gefahrenschutz (DGUV 1)

6 Lebenslanges Lernen

AB ► LS 5

7 Unternehmensziele

- 7.1 Zieldimensionen
- 7.2 Zielbeziehungen

8 Unternehmensleitbild

9 Leistungsschwerpunkte und Stellung des Großhandels in der Wirtschaft

AB ► LS 6

- 9.1 Grundlagen des wirtschaftlichen Handelns
- 9.2 Wirtschaftskreislauf
- 9.3 Leistungen des Großhandels
- 9.4 Arten des Großhandels
- 9.5 Betriebsformen des Großhandels
- 9.6 Standortwahl

AB ► LS 7

AB ► LS 8

Die Videos
sind in diesem
Teildruck leider
noch nicht
abrufbar.

10 Organisation von Großhandelsbetrieben ► LS 9

- 10.1 Leitungs- und Weisungssysteme
- 10.2 Abhängigkeit der Aufbauorganisation von der Gesamtaufgabe des Unternehmens
- 10.3 Ablauforganisation
- 10.4 Geschäftsprozesse

11 Das Handelsrecht ► LS 10

- 11.1 Kaufmannseigenschaften
- 11.2 Firma
- 11.3 Handelsregister
- 11.4 Stellvertretung und Vollmachten im Handelsrecht

12 Umweltschutz und Nachhaltigkeit ► LS 11

- 12.1 Ursachen von Umweltproblemen
- 12.2 Nachhaltigkeit
- 12.3 Umweltschutz im Großhandel

13 Präsentationsmethoden und Feedback ► LS 12

- 13.1 Das Lernen lernen
- 13.2 Lern- und Arbeitstechniken
- 13.3 Teamarbeit
- 13.4 Vortrags- und Präsentationstechniken
- 13.5 Das Feedback

LF2**Aufträge kundenorientiert bearbeiten****1 Rechtliche Grundlagen**

- 1.1 Rechtsordnung
- 1.2 Rechtsfähigkeit
- 1.3 Geschäftsfähigkeit
- 1.4 Rechtsobjekte
- 1.5 Eigentum und Besitz
- 1.6 Rechtsgeschäfte
- 1.7 Vertragsfreiheit
- 1.8 Nichtigkeit und Anfechtbarkeit von Rechtsgeschäften
- 1.9 Vertragsarten

 ► LS 13 ► LS 14 ► LS 15 ► LS 16**2 Kontaktaufnahme zum Kunden** ► LS 17

AB ► LS 18

3 Das Verkaufsgespräch

- 3.1 Grundlagen der Kommunikation
- 3.2 Die verbale Kommunikation
- 3.3 Die nonverbale Kommunikation
- 3.4 Kundenorientiertes Telefonieren
- 3.5 Phasen des Verkaufsgespräches



AB ► LS 19, 20

4 Zustandekommen von Kaufverträgen

- 4.1 Die Anfrage
- 4.2 Geschäftskorrespondenz
- 4.3 Das Angebot
- 4.4 Bestellung und Bestellungsannahme
- 4.5 Auftragsabwicklung
- 4.6 Auftragsbearbeitung und Lieferung der Ware
- 4.7 Das Warenwirtschaftssystem
- 4.8 Datenschutz und Datensicherheit

AB ► LS 21, 22

5 Der Kaufvertrag

- 5.1 Inhalte des Kaufvertrages
- 5.2 Allgemeine Geschäftsbedingungen
- 5.3 Kaufvertragsarten
- 5.4 Streckengeschäft
- 5.5 Leasing statt Kaufvertrag

AB ► LS 23

6 Besonderheiten von Auslandsgeschäften

- 6.1 Warenverkäufe innerhalb der EU
- 6.2 Warenverkäufe in Drittländer

7 Kundenzufriedenheit und Kundenbindung

LF3

Beschaffungsprozesse durchführen

1 Sortiment

AB ► LS 25

2 Bearbeitung von Bestellvorgängen

- 2.1 Erstellen und Auslösen der Bestellung
- 2.2 Bestellvorschlagssystem und automatisches Bestellsystem
- 2.3 Terminüberwachung und Ermittlung von Bestellrückständen
- 2.4 Kontrolle und Erfassung des Wareneingangs
- 2.5 Kontrolle und Erfassung der Eingangsrechnung

3 Zeit- und Mengenplanung

AB ► LS 26

- 3.1 Optimaler Bestellzeitpunkt
- 3.2 Optimale Bestellmenge

AB ► LS 27

Die Videos
sind in diesem
Teildruck leider
noch nicht
abrufbar.

4 Bezugssquellenermittlung

- 4.1 Interne Informationsquellen
- 4.2 Externe Informationsquellen

 ► LS 28
5 Quantitativer Angebotsvergleich national
 ► LS 29
6 Qualitativer Angebotsvergleich national
 ► LS 30
**7 Quantitativer Angebotsvergleich international
(Importkalkulation)**
 ► LS 31

- 7.1 Incoterms® 2020
- 7.2 Importkalkulation unter Berücksichtigung der Incoterms® 2020

LF 4**Werteströme erfassen
und dokumentieren****1 Werteströme analysieren**
 ► LS 32

- 1.1 Informationsflüsse
- 1.2 Waren- und Dienstleistungsflüsse
- 1.3 Geldflüsse
- 1.4 Darstellung von Werteströmen
- 1.5 Auswirkungen von Werteströmen auf Vermögen, Kapital und Erfolg

**2 Rechtliche Anforderungen an eine
ordnungsgemäße Buchführung**
 ► LS 33

- 2.1 Buchführungspflicht
- 2.2 Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung (GoB und GoBD)
- 2.3 Handelsrechtliche Vorschriften

 ► LS 34
3 Buchen auf Bestandskonten
 ► LS 35

- 3.1 Werteveränderungen von Bilanzposten
- 3.2 Auflösung der Bilanz in Bestandskonten
- 3.3 Buchungsregeln für Bestandskonten
- 3.4 Erstellen von Buchungssätzen
- 3.5 Vom Eröffnungsbilanzkonto zum Schlussbilanzkonto

 ► LS 36
4 Buchen auf Erfolgskonten
 ► LS 37

- 4.1 Auswirkung von Erfolgsvorgängen auf das Eigenkapital
- 4.2 Buchungsregeln für Erfolgskonten
- 4.3 Abschluss von Erfolgskonten
- 4.4 Geschäftsgang mit Bestands- und Erfolgskonten

5 Organisation der Buchführung

 ► LS 38

- 5.1 Kontenrahmen für den Groß- und Außenhandel
- 5.2 Kontenplan eines Unternehmens
- 5.3 Belege identifizieren und buchhalterisch erfassen

 ► LS 39

6 Die Umsatzsteuer berücksichtigen

- 6.1 Berechnung der Umsatzsteuer
- 6.2 Ermittlung der Umsatzsteuerschuld
- 6.3 Buchung der Umsatzsteuer beim Ein- und Verkauf von Waren im Inland
- 6.4 Umsatzsteuer bei Anlagen, weiteren Aufwendungen und Erträgen im Inland
- 6.5 Umsatzsteuer beim Im- und Export

7 Wareneinkaufsbuchungen

 ► LS 41

- 7.1 Ermittlung der Anschaffungskosten bei Rechnungseingang

- 7.2 Buchung der Anschaffungskosten

 ► LS 42

- 7.3 Rücksendungen an den Lieferanten

- 7.4 Preisnachlässe von Lieferanten

8 Warenverkaufsbuchungen

 ► LS 43

- 8.1 Kosten der Warenabgabe und Provisionen

- 8.2 Weiterbelastung von Aufwendungen an Kunden

 ► LS 44

- 8.3 Rücksendungen von Kunden

- 8.4 Preisnachlässe an Kunden

 ► LS 45

9 Warenbestand und Warenbestandsveränderungen

- 9.1 Warenbestandsmehrung

- 9.2 Warenbestandsminderung

 ► LS 46

10 Kontrolle der Zahlungseingänge und -ausgänge

- 10.1 Kontrolle der Zahlungseingänge in der Debitorenbuchhaltung

- 10.2 Kontrolle der Zahlungsausgänge in der Kreditorenbuchhaltung

11 Vergleich der Finanzbuchhaltungsergebnisse mit den Bestandswerten

- 11.1 Ermittlung der Sollwerte

- 11.2 Ermittlung der Istwerte mit Korrekturbuchungen

 ► LS 47

12 Auswirkungen von Geschäftsprozessen

 ► LS 4

13 Dokumentations- und Informationsfunktion der Finanzbuchhaltung

Beschaffungsprozesse durchführen

1	Sortiment	2
2	Bearbeitung von Bestellvorgängen	4
3	Zeit- und Mengenplanung	12
4	Bezugsquellenermittlung	19
5	Quantitativer Angebotsvergleich (national)	22
6	Qualitativer Angebotsvergleich (national)	25
7	Importkalkulation	28

5 Quantitativer Angebotsvergleich (national)

FREIBURGER PAPIER AG

Freiburger Papier AG • Käferweg 16 • 79110 Freiburg

Bergisches Papierkontor GmbH
Elberfelder Straße 85
42285 Wuppertal

Ihr Zeichen, Ihre Nachricht vom Unser Zeichen, unsere Nachricht vom Telefon, Name
SE 24. 04. XX daw 0761 167061-1
Daniel Weber

Datum
26. 04. 20XX

Ihre Anfrage vom 24. April 20XX

Sehr geehrter Herr Seidlitz,

wir danken Ihnen für Ihre Anfrage und bieten wie folgt an:

Artikel-Nr.	Artikelbezeichnung	Preis je 1000 Blatt
30777	Büro-Offsetpapier Format A4, 80 g/m ² holzfrei, weiß, matt, umweltfreundlich, chlorfrei gebleicht, Kartoninhalt 5 000 Blatt	11,93 €

Bei Abnahme von mehr als 500 000 Blatt gewähren wir 15% Rabatt auf den Listenpreis. Die Lieferung erfolgt innerhalb von 5 Tagen nach Eingang der Bestellung.

Die Versandkosten betragen 0,10 € je 1000 Blatt.

Zahlungsbedingungen: Zahlungsziel 30 Tage, bei Zahlung innerhalb von 10 Tagen 3 % Skonto.

Wir freuen uns auf Ihren Auftrag.

Freiburger Papier AG

i. A. Daniel Weber

Daniel Weber

Beispiel

Herr Seidlitz hat auf Basis der betriebsintern und -extern gewonnenen Informationen insgesamt drei Unternehmen ermittelt, die als mögliche Lieferanten für umweltfreundliche Büro-Offsetpapiere infrage kommen und entsprechende Anfragen an diese Unternehmen verschickt. Kurz darauf erhält er die gewünschten Angebote.



Pro Natura OHG • Finkenweg 220 • 38664 Goslar

Bergisches Papierkontor GmbH
Elberfelder Straße 85
42285 Wuppertal

Ihr Zeichen, Ihre Nachricht vom Unser Zeichen, unsere Nachricht vom Telefon, Name
SE 24. 04. XX ti 87335
25. 04. 20XX
Herr Timmermann

Angebot

Sehr geehrter Herr Seidlitz,

unser Unternehmen ist seit 1991 auf die Herstellung umweltfreundlicher Papiere spezialisiert.

Unsere Produkte sind chlorfrei gebleicht und unter Verwendung von mindestens 10% Altpapier hergestellt. Wir freuen uns über Ihr Interesse und bieten Ihnen an:

Artikel Nr. 28/32010
Büro-Offsetpapier, Format A4, holzfrei, 80 g/m², weiß, matt, für Büro-Kleinoffset, Kartoninhalt 5 000 Blatt
Preis: 12,00 € je 1000 Blatt
Rabatt: 25% (Abnahmemenge mindestens 20 Kartons)
Transport- und Verpackung: 2% des Bestellwertes
Zahlung: 30 Tage Ziel oder 7 Tage 2% Skonto

Ihren Auftrag werden wir sorgfältig ausführen.

Mit freundlichen Grüßen

Pro Natura OHG

i. A. Timmermann

Timmermann

Immer wenn der Großhändler neue bzw. bisher noch nicht gelistete Ware beziehen will, sollte er einen Angebotsvergleich durchführen. Da die Lieferanten eventuell neu oder ihre Konditionen für das Produkt andere als bisher bekannte sind, schafft sich der Großhändler durch einen Angebotsvergleich die Möglichkeit, das für ihn beste Angebot zu ermitteln.

Beim **quantitativen Angebotsvergleich** richtet sich die Kaufentscheidung nach messbaren Größen wie

- dem Listeneinkaufspreis der Ware,
- der Höhe der Preisnachlässe,
- den Beförderungs- und Verpackungskosten (Bezugskosten).

Aus den vorliegenden Angeboten der möglichen Lieferanten werden die entsprechenden Preise für eine geplante Bestellmenge von 680 000 Blatt und die Konditionen entnommen und zum Vergleich tabellarisch gegenübergestellt.



Produktion von Feinpapieren



PAPYREX AG • Bahnhofstraße 95 • 99084 Erfurt

Bergisches Papierkontor GmbH
Elberfelder Straße 85
42285 Wuppertal

Ihr Zeichen, Ihre Nachricht vom **SE 24. 04. XX** Unser Zeichen, unsere Nachricht vom Telefon, Name **wk** 0361/45-840 Datum **25. 04. 20XX**
Konrad Wischek

Angebot

Sehr geehrte Damen und Herren,

vielen Dank für Ihre Anfrage und Ihr Interesse an unserer Firma. Gern übersenden wir Ihnen das gewünschte Angebot. Die in unserer Preisliste angegebenen Preise verstehen sich netto zuzüglich MwSt.

Artikelbezeichnung	Menge	Preis/Einheit	Mengeneinheit	Rabatt
Büro-Offsetpapier, umwelt-freundlich Format A4	680 000	17,95 €	1000 Blatt	30 %

Unsere Artikel sind lieferbar spätestens innerhalb von 7 Tagen. Der Versand erfolgt per Lkw frei Haus. Die Verpackungskosten werden Ihnen zum Selbstkostenpreis bis zu einem Bestellwert von 500,00 € gesondert in Rechnung gestellt. Wir gewähren ein Ziel von 30 Tagen, bei Zahlung innerhalb von 10 Tagen gewähren wir 2 % Skonto.

Wir würden uns über eine Zusammenarbeit mit Ihrer Firma freuen.

Mit freundlichen Grüßen

PAPYREX AG

i. A. *Wischek*

Wischek

Lieferanten Angebotsinhalte	Lieferant 1 Freiburger Papier AG	Lieferant 2 Pro Natura OHG	Lieferant 3 Papyrex AG
Listeneinkaufspreis und Preisnachlässe	11,93 € je 1 000 Blatt 15 % Rabatt	12,00 € je 1 000 Blatt 25 % Rabatt	17,95 € je 1 000 Blatt 30 % Rabatt
Zahlungsbedingungen	Zahlungsfrist: 30 Tage Skontofrist: 10 Tage Skontosatz: 3 %	Zahlungsfrist: 30 Tage Skontofrist: 7 Tage Skontosatz: 2 %	Zahlungsfrist: 30 Tage Skontofrist: 10 Tage Skontosatz: 2 %
Lieferbedingungen	Transport- und Verpackungskosten: 0,10 € je 1 000 Blatt	Transport- und Verpackungskosten: 2 % auf den Warenwert (Zielverkaufspreis)	Lieferung frei Haus, Verpackungskosten werden zum Selbstkostenpreis in Rechnung gestellt. Sie entfallen ab einem Warenwert von 500,00 €.

Mithilfe der **Bezugskalkulation** werden die verschiedenen Angebote nach einem bestimmten Kalkulationsschema miteinander verglichen.

Kalkulationsschema				
	Lieferant 1 Freiburger Papier AG	Lieferant 2 Pro Natura OHG	Lieferant 3 Paprex AG	
1 Listeneinkaufspreis	8.112,40	8.160,00	12.206,00	
– Lieferantenrabatt	1.216,86	2.040,00	3.661,80	
2 = Zieleinkaufspreis	6.895,54	6.120,00	8.544,20	
– Lieferantenskonto	206,87	122,40	170,88	
3 = Bareinkaufspreis	6.688,67	5.997,60	8.373,32	
4 + Bezugskosten	68,00	122,40	0,00	
5 = Bezugspreis/ Einstandspreis	6.756,67	6.120,00	8.373,32	
Ergebnis: Der preisgünstigste Lieferant ist die Pro Natura OHG.				

Bezugskalkulation für 680 000
Blatt umweltfreundliches
Offsetpapier

Erläuterungen

- 1** Der Listeneinkaufspreis ist ein Nettobetrag ohne Umsatzsteuer.
- 2** Enthält das Angebot sowohl Rabatt als auch Skonto, wird zunächst der Rabatt vom Listeneinkaufspreis abgezogen, da er vertraglich vereinbart ist. Das Ergebnis ist der Zieleinkaufspreis.
- 3** Danach wird der Skonto vom Zieleinkaufspreis abgezogen. Das Ergebnis ist der Bareinkaufspreis.
- 4** Die Bezugskosten werden zum Bareinkaufspreis hinzugerechnet. Dabei ist die Berechnung der Bezugskosten immer abhängig von den Kaufvertragsbedingungen. Bezugskosten können als **prozentualer Zuschlag** auf den Listeneinkaufspreis oder auf den Zieleinkaufspreis vereinbart werden. Häufig werden Verpackungskosten als Bestandteil der Bezugskosten, aber auch als **Pauschalbeträge** in Abhängigkeit von der Einkaufsmenge angegeben. Versandkosten sind häufig nicht nur von der Einkaufsmenge (Volumen, Gewicht), sondern auch von der Transportentfernung abhängig. Grundsätzlich ist zu prüfen, wer diese Kosten übernehmen muss (Lieferbedingungen beachten). Eventuell werden Verpackungskosten und Transportkosten vom Lieferanten übernommen, wenn die Bestellung mengen- oder wertmäßig bestimmte Grenzen überschreitet. Hinsichtlich der Skontoabzugsfähigkeit von in Rechnung gestellten Transport- oder Verpackungskosten sind ebenfalls die Vereinbarungen im Kaufvertrag zu beachten. Oft ist der Rechnungsbetrag einschließlich Transport- und Verpackungskosten skontierfähig. In diesem Fall ist das Kalkulationsschema für die Bezugskalkulation entsprechend abzuändern (Zieleinkaufspreis + Bezugskosten – Skonto).
- 5** Die Summe aus dem Bareinkaufspreis und den Bezugskosten ergibt den Bezugspreis oder Einstandspreis.

internationale
Lieferbedingungen
► LF3, Kap. 7.1

6 Qualitativer Angebotsvergleich (national)

 ► LS 30

 Lernvideo:
Nutzwertanalyse


Beispiel

Die BPK erhält ein Angebot von zwei Lieferanten, die sich hinsichtlich des Bezugspreises nur um wenige Euro unterscheiden. Herr Seidlitz überlegt nun: Nach welchen anderen Kriterien neben dem Bezugspreis sollte er eine Entscheidung für oder gegen eines dieser Angebote treffen?

Das Angebot mit dem günstigsten Bezugspreis muss nicht unbedingt gleichzeitig das beste sein. Wenn z.B. der Lieferant mit dem günstigsten Bezugspreis nur minderwertige oder mangelhafte Qualität liefert, können dem Großhändler hohe Kosten durch **Restanten** und Kundenreklamationen entstehen. Der Großhändler muss also bei seiner Kaufentscheidung neben dem Preis weitere Aspekte berücksichtigen.

Qualität der Ware

Eine Ware ist nur verkauflich, wenn sie den Qualitätsansprüchen der Kunden entspricht. Ist der Kunde von der Qualität der Ware enttäuscht, bleibt diese liegen oder wird beanstandet. Dem Großhändler entstehen dadurch hohe Lager- und Verwaltungskosten. Außerdem wird das Image seines Unternehmens unter häufigen Reklamationen leiden.

Restanten

nicht verkaufte Ware

Umweltverträglichkeit der Ware

Kein Großhändler kann sich heute der Verantwortung für die Umwelt verschließen. Je nach Unternehmensziel und Sortiment erhält die Umweltverträglichkeit der zu beschaffenden Ware und deren Verpackung unterschiedliche Gewichtung.

Lieferbedingungen

Die Verkaufsbereitschaft des Großhändlers ist davon abhängig, ob die Ware pünktlich und mangelfrei geliefert wird. Fehlende Artikel führen zu Kunden- und Umsatzverlusten und damit zu Gewinneinbußen. Muss der Großhändler aufgrund der Unzuverlässigkeit seines Lieferanten größere Warenbestände bevoorraten oder zu früheren Zeitpunkten bestellen, um das Risiko einer Fehlmenge zu minimieren, führt dies zu unnötig hohen Lagerkosten.

optimale Bestellmenge

► LF 3, Kap. 3.2

optimaler Bestellzeitpunkt

► LF 3, Kap. 3.1

Von Interesse bei der Lieferantenauswahl ist auch,

- innerhalb welcher Frist der Lieferant liefern kann,
- welche Mengen er liefern kann,
- ob Mindestbestellmengen bzw. **Depotzwänge** vom Lieferanten vorgegeben werden und
- wie flexibel er auf Sonderwünsche reagiert.

Depotzwang

Der Großhändler kann nicht einen einzelnen Artikel bestellen, sondern muss eine ganze Serie abnehmen.

Zahlungsbedingungen

Neben den Preisnachlässen, die im quantitativen Angebotsvergleich berücksichtigt werden, ist der **Zahlungszeitpunkt** wesentlich für die Kaufentscheidung. Bietet ein Lieferant ein Zahlungsziel an, kann es für den Einzelhändler vorteilhaft sein, dieses auszunutzen, um seine Liquidität zu erhalten.

Serviceleistungen des Lieferanten

Wichtige Entscheidungskriterien sind das **kulante Verhalten** eines Lieferanten in Reklamationsfällen und der Umfang der gewährten Garantieleistungen. Ausschlaggebend können auch Zusatzleistungen des Lieferanten sein wie z.B.

- Beratung, Depot-/Warenkundeschulungen des Verkaufspersonals,
- der Einsatz von Werbefilmen, Flyern und anderen Werbemitteln.

Um die qualitativen Aspekte verschiedener Angebote miteinander vergleichen zu können, ist es sinnvoll, ausgewählte Leistungen der Anbieter mit einem Punktesystem zu bewerten. Diese Bewertung erfolgt mithilfe einer **Entscheidungstabelle**.

Entscheidungstabelle

Es handelt sich dabei um die sogenannte Nutzwertanalyse.

Vorgehensweise/Ablauf der Punktbewertung

1. Die ausgewählten Leistungskriterien der verschiedenen Lieferanten wie z.B. Qualität, Garantieleistungen und Werbemittel haben für jedes Unternehmen unterschiedliche Bedeutung. Die Qualität der Ware wird hier mit dem Faktor 5 als wichtiger eingestuft als die Garantieleistungen (Faktor 3) und die Werbemittel, die mit dem Faktor 2 gewichtet werden.
2. Die Leistungen der verschiedenen Lieferanten werden nach einer Punkteskala von 1 bis 9 bewertet. So erhält der Lieferant 1 für die Qualität der Waren 5 Punkte, für die Garantieleistungen 3 Punkte und für die Werbemittel 1 von jeweils 9 möglichen Punkten.
3. Die Bewertungspunkte werden mit dem Gewichtungsfaktor multipliziert.
4. Das Gesamtergebnis für die einzelnen Lieferanten ergibt sich aus der Addition der gewichteten Bewertungen. Zur besseren Übersichtlichkeit wird das Ergebnis häufig durch 100 geteilt.
5. Das beste Gesamtergebnis hat der Lieferant mit der höchsten Punktzahl.

Entscheidungstabelle								
Kriterien	Gewichtungsfaktor	Leistungen Lieferant 1		Leistungen Lieferant 2		Leistungen Lieferant 3		
		Punkte	Punkte × Faktor	Punkte	Punkte × Faktor	Punkte	Punkte × Faktor	
Qualität der Ware	25	5	125	7	175	6	150	
Lieferfrist	15	7	105	8	120	5	75	
Umweltverträglichkeit	10	4	40	4	40	2	20	
Zahlungsbedingungen	25	3	75	8	200	2	50	
Garantieleistungen	10	3	30	4	40	8	80	
Beratung	5	7	35	1	5	6	30	
Werbemittel	10	1	10	1	10	5	50	
Summe	100		420		600		455	
Summe : 100			4,2		6,0		4,55	

Alles klar?

- 1 Welche der folgenden Bezugsquellen zählt nicht zu den internen Informationsquellen?
- Artikeldatei
 - Handelsregister
 - Außendienstmitarbeiter
 - Warenwirtschaftssystem
 - Reisende
- 2 Welche der folgenden Bezugsquellen zählt nicht zu den externen Informationsquellen?
- Branchenbücher
 - Homepages
 - Fachzeitschriften
 - Absatzstatistiken
 - Vertreterbesuche
- 3 Beim quantitativen Angebotsvergleich richtet sich die Kaufentscheidung nach Kriterien wie ...
- den Zahlungsbedingungen des Lieferanten.
 - der Reklamationsabwicklung des Lieferanten.
 - dem Listeneinkaufspreis der Ware.
 - der Qualität der Ware.
 - der Garantie der Ware.
- 4 Der Listeneinkaufspreis der Ware ...
- ist ein Nettobetrag ohne Umsatzsteuer, den der Lieferant ohne Ausnutzung von Rabatten und Skonto in seinem Angebot aufgeführt hat.
 - ist der Betrag, der Skonto, nicht aber den Rabatt berücksichtigt.
 - ergibt sich aus dem Zieleinkaufspreis.
 - beinhaltet die Bezugskosten.
 - ist immer größer als der Einstandspreis.
- 5 Die Bezugskosten ...
- enthalten Rabatt.
 - werden vom Zieleinkaufspreis abgezogen.
 - enthalten Skonto.
 - werden zum Bareinkaufspreis hinzugerechnet.
 - werden vom Einstandspreis abgezogen.
- 6 Der Einstandspreis ergibt sich aus ...
- dem Listeneinkaufspreis brutto und der Berücksichtigung von Rabatt, Skonto und den Bezugskosten.
 - der Summe von Bareinkaufspreis und den Bezugskosten.
 - dem Zieleinkaufspreis abzüglich Rabatt.
 - dem Listeneinkaufspreis zuzüglich Bezugskosten.
 - dem Bareinkaufspreis zuzüglich dem Listeneinkaufspreis netto.
- 7 Enthält ein Angebot sowohl Rabatt und Skonto, wird ...
- zunächst der Rabatt vom Bareinkaufspreis abgezogen.
 - Skonto zunächst vom Zieleinkaufspreis abgezogen.
 - Rabatt und Skonto von den Bezugskosten abgezogen.
 - zunächst Rabatt vom Listeneinkaufspreis abgezogen.
 - der Rabatt erst vom Einstandspreis abgezogen.
- 8 Beim qualitativen Angebotsvergleich ...
- werden immer alle Leistungskriterien der verschiedenen Lieferanten gleich gewichtet.
 - ist der Preis immer das entscheidende und wichtigste Kriterium.
 - werden die Bewertungspunkte mit dem Gewichtungsfaktor multipliziert.
 - ergibt sich das Gesamtergebnis für die einzelnen Lieferanten aus der Multiplikation der gewichteten Bewertungen.
 - erhält der Lieferant das beste Gesamtergebnis, der insgesamt aus allen bewerteten Leistungskriterien die geringste Punktzahl erzielt.

7 Quantitativer Angebotsvergleich international (Importkalkulation)

Die Importkalkulation dient dazu, den Bezugspreis zu bestimmen, wenn Waren aus dem Ausland bezogen werden. Sie unterscheidet sich in zweifacher Hinsicht von der Kalkulation, wenn der Warenbezug aus dem Inland erfolgt. Zum einen müssen Kostenbestandteile berücksichtigt werden, die bei der Binnenkalkulation keine Rolle spielen, zum anderen müssen evtl. Währungsumrechnungen vorgenommen werden. Die Kalkulation muss zudem auf der Grundlage der vereinbarten Lieferbedingung erfolgen.

Bei internationalen Geschäften wird die Lieferbedingung in aller Regel durch die Vereinbarung einer Klausel der Incoterms® 2020 festgelegt. Das beinhaltet dann auch die Verteilung der Kosten, z.B. für Transport und ggf. Versicherung sowie ggf. die Ein- und Ausfuhrabwicklung.

7.1 Incoterms® 2020



Beispiel

Die BPK GmbH bezieht von der Cellulosa & Papper AB in Göteborg 1000 000 Blatt Offsetdruckpapier. Das Papier wird per Schiff von Göteborg nach Rostock und von dort per Lkw nach Wuppertal transportiert. Der Transport bis zum Schiff in Göteborg erfolgt durch die Cellulosa & Papper AB.

UN-Kaufrecht

Das UN-Kaufrecht ist ein Kaufrecht, das unter bestimmten Voraussetzungen auf Kaufverträge angewendet werden muss, bei denen die Vertragspartner ihren Sitz in verschiedenen Ländern haben. Die Anwendung des UN-Kaufrechtes kann im Kaufvertrag aber auch ausgeschlossen und statt dessen ein anderes Kaufrecht vereinbart werden.

Durch den Abschluss eines Kaufvertrages ergeben sich für den Käufer und den Verkäufer Pflichten, zu denen gesetzliche Regelungen existieren. Dabei ist zunächst zu klären, welches Kaufrecht auf den Vertrag anzuwenden ist. In dem Beispiel würde das UN-Kaufrecht gelten, wenn in dem Vertrag keine andere Rechtswahl getroffen und zusätzlich das UN-Kaufrecht nicht ausgeschlossen wird. Von diesen Regelungen können die Vertragspartner allerdings durch entsprechende Vereinbarungen im Kaufvertrag abweichen. Bei internationalen Kaufverträgen, bei denen die Geschäftspartner ihren Sitz in verschiedenen Ländern haben, müssen die Waren häufig über lange Strecken und durch mehrere Länder transportiert werden. Damit sind in der Regel höhere Transportkosten und ein höheres Transportrisiko im Vergleich zu einem Binnengeschäft verbunden. Daher haben hier vertragliche Vereinbarungen, z.B. zur Verteilung der Transportkosten und zum Gefahrenübergang eine besondere Bedeutung.

www.iccgermany.de

Die Internationale Handelskammer (ICC) in Paris hat **Standardklauseln** entwickelt, mit denen sich entsprechende Regelungen durch Bezugnahme im Vertrag vereinbaren lassen. Diese Klauseln werden als **Incoterms®** (International Commercial Terms) bezeichnet. Die Incoterms® wurden in der Vergangenheit mehrfach überarbeitet und liegen derzeit in der Fassung Incoterms® 2020 vor.

In der aktuellen Fassung wird bereits auf dem Cover darauf hingewiesen, dass das Regelwerk bei internationalen, aber auch bei nationalen Kaufverträgen verwendet werden kann. Damit wird der Tatsache Rechnung getragen, dass die Klauseln in der Vergangenheit häufig auch bei inländischen Kaufverträgen angewendet wurden. In den Klauseln selbst wird das berücksichtigt, indem an den entsprechenden Stellen die Einschränkung „soweit zutreffend“ bzw. „gegebenenfalls“ erfolgt. Bei rein nationalen Kaufverträgen entfällt z.B. die Beschaffung einer Aus- bzw. Einfuhr genehmigung. In den einzelnen Klauseln wird u.a. angegeben, wer (Käufer/Verkäufer) für die Beschaffung der Genehmigungen zuständig ist. Durch den Zusatz „soweit zutreffend“ wird zum Ausdruck gebracht, dass die betreffenden Angaben bei nationalen Kaufverträgen nicht relevant sind. Entsprechendes gilt auch bei Kaufverträgen innerhalb der EU, da hier Grenzformalitäten und Genehmigungen weitgehend entfallen.

Die folgenden 11 Klauseln stehen zur Verfügung:

Klausel	Englisch	Deutsch
EXW	Ex Works (... named place of delivery)	Ab Werk (... benannter Lieferort)
FCA	Free Carrier (... named place of delivery)	Frei Frachtführer (... benannter Lieferort)
CPT	Carriage paid to (... named place of destination)	Frachtfrei (... benannter Bestimmungsort)
CIP	Carriage and Insurance paid to (... named place of destination)	Frachtfrei versichert (... benannter Bestimmungsort)
DAP	Delivered at Place (named place of destination)	Geliefert benannter Ort (... benannter Bestimmungsort)
DPU	Delivered at place unloaded (... named place of destination)	Geliefert benannter Ort entladen (... benannter Bestimmungsort)
DDP	Delivered Duty Paid (... named place of destination)	geliefert verzollt (... benannter Bestimmungsort)
FAS	Free alongside Ship (... named port of shipment)	Frei Längsseite Schiff (... benannter Verschiffungshafen)
FOB	Free on Board (... named port of shipment)	Frei an Bord (... benannter Verschiffungshafen)
CFR	Cost and Freight (... named port of destination)	Kosten und Fracht (... benannter Bestimmungshafen)
CIF	Cost, Insurance and Freight (... named port of destination)	Kosten, Versicherung und Fracht (... benannter Bestimmungshafen)

Die Klauseln werden angewendet, indem:

- die drei Buchstaben der Abkürzung für die Klausel angegeben und
- dahinter in Klammern je nach Klausel der Lieferort oder der Bestimmungsort oder der Verschiffungshafen oder der Bestimmungshafen angegeben werden. Hinter der Klammer wird auf die betreffende Version der Incoterms® verwiesen.



Beispiel

FCA (Güterbahnhof Mannheim) Incoterms® 2020;
 DPU (YBC Ltd, Loading Ramp 5B, Ranelagh Place, Liverpool L3 5UL, GB) Incoterms® 2020

Die Angaben zum Liefer- oder Bestimmungsort müssen genau und eindeutig sein. Bei ungenauen oder mehrdeutigen Angaben obliegt es dem Verkäufer festzulegen, wo genau er seine Lieferpflicht erfüllt.

7.1.1 Pflichten von Käufer und Verkäufer

Unter zehn Überschriften, die bei allen Klauseln gleich lauten, werden die Pflichten dargestellt, die Käufer und Verkäufer bei Vereinbarung einer Klausel eingehen.

A: Pflichten des Verkäufers B: Pflichten des Käufers		Erläuterung
A1/B1	Allgemeine Verpflichtungen des Verkäufers/ Käufers	Wörtlich gleiche Angaben bei allen Klauseln zur Lieferpflicht des Verkäufers und zur Zahlungspflicht des Käufers. Hinweis, dass alle Dokumente, auf die in A1 – A10 und B1 – B10 Bezug genommen wird, auch entsprechende elektronische Belege oder elektronische Verfahren sein können, wenn das vereinbart wurde oder üblich ist.
A2/B2	Lieferung/Übernahme	Angaben, wo und wann bzw. bis wann der Verkäufer seine Lieferpflicht erfüllen muss. Ferner Angaben zu zusätzlichen Aspekten, die ggf. bei der Lieferung zu beachten sind. Der Lieferpflicht des Verkäufers entspricht die Annahmepflicht des Käufers.
A3/B3	Gefahrenübergang	Angabe, wo und wann die Gefahr einer Beschädigung oder des Totalverlustes der Ware vom Verkäufer auf den Käufer übergeht. In der Regel findet der Gefahrenübergang am Lieferort statt.
A4/B4	Transport	Angaben, wer für welche Transportstrecken einen Beförderungsvertrag abschließen bzw. die Beförderung organisieren muss.
A5/B5	Versicherung	Angaben, ob der Verkäufer eine Transportversicherung zugunsten des Käufers abschließen muss. Ggf. Angaben zu Deckung und Versicherungssumme. Angaben zu Auskunftspflichten von Käufer und Verkäufer.
A6/B6	Liefer-/ Transportdokument	Angaben zur Pflicht des Verkäufers, dem Käufer ein Dokument über die erfolgte Lieferung gemäß A2 auszuhändigen. Ferner Angaben, wer ggf. dafür zuständig ist, dass ein Transportpapier ausgestellt wird und wem dieses und ggf. andere Dokumente auf Verlangen oder zur Übernahme der Ware auszuhändigen ist.
A7/B7	Ausfuhr-/ Einfuhrabfertigung	Angaben, wer für die Ausfuhr-, Transit- und Einfuhrformalitäten jeweils zuständig ist und die damit verbundenen Kosten zu tragen hat. Ferner Angaben zur Verpflichtung von Käufer oder Verkäufer die jeweilige Gegenseite auf Verlangen und unter Kostenerstattung bei der Aus- oder Einfuhrabfertigung durch die Beschaffung von Dokumenten oder Informationen zu unterstützen.
A8/B8	Prüfung, Verpackung, Kennzeichnung	Angaben, wer Prüf-, Verpackungs-, Markierungskosten zu tragen hat. Notwendige Prüfkosten im Zusammenhang mit der Erfüllung der Lieferpflicht (messen, wiegen, zählen) hat in allen Fällen der Verkäufer zu tragen. Der Verkäufer hat auch für eine Versandverpackung und die zugehörige Markierung zu sorgen, falls es nicht handelsüblich ist, die Ware unverpackt zu versenden.
A9/B9	Kostenverteilung	Angabe, welche der Kosten, die im Zusammenhang mit der Warenbeförderung und der Aus-, Ein- und Durchfuhrabwicklung anfallen (z. B. An- und Abfuhrkosten, Frachtkosten, Entladekosten, Zölle, Steuern), vom Verkäufer und welche vom Käufer zu tragen sind. Hinweis zur Pflicht der Gegenseite, ggf. anfallende Kosten im Zusammenhang mit der Unterstützung bei der Beschaffung von Dokumenten und Informationen zu erstatten.
A10/B10	Benachrichtigungen	Angaben zur Pflicht von Käufer und Verkäufer, der jeweiligen Gegenseite rechtzeitig alle notwendigen Informationen zur Verfügung zu stellen, damit der Verkäufer seine Lieferpflicht und der Käufer seine Annahmepflicht erfüllen kann. Ferner muss der Verkäufer den Käufer über die erfolgte Lieferung informieren oder ihm mitteilen, dass die Ware vom benannten Frachtführer oder der benannten Person nicht innerhalb der vereinbarten Frist am benannten Ort übernommen wurde.

7.1.2 Die Klauseln im Einzelnen

EXW

Der Verkäufer stellt die Ware an dem benannten Ort, z.B. (Werk des Verkäufers) zur Verfügung. Damit gehen Kosten und Gefahr auf den Käufer über. Der Verkäufer hat zudem für eine geeignete Transportverpackung zu sorgen. Der Käufer hat für die Ausfuhr-, Durchfuhr-, Einfuhrabwicklung zu sorgen, der Verkäufer muss ihn aber dabei ggf. unterstützen (Dokumente, Informationen). Kosten, die für den Verkäufer hierbei entstehen, sind vom Käufer zu ersetzen. Eine Transportversicherung muss nach dieser Klausel nicht abgeschlossen werden, d.h., der Käufer kann selbst entscheiden, ob er das Transportrisiko versichern will oder nicht.

FCA

Der Verkäufer trägt Kosten und Gefahr bis zur Lieferung an den Frachtführer am benannten Ort. Statt an den Frachtführer kann die Lieferung auch an eine andere vom Käufer benannte Person erfolgen. Eine Transportversicherung muss nicht abgeschlossen werden.

- Falls der benannte Ort beim Verkäufer liegt, z.B. Warenausgangslager des Verkäufers, ist die Ware auf das vom Käufer bereitgestellte Beförderungsmittel zu verladen.
- Falls der benannte Ort nicht beim Verkäufer liegt, ist die Ware auf dem Beförderungsmittel des Verkäufers unentladen zur Verfügung zu stellen. Der Verkäufer erfüllt seine Lieferpflicht auch, indem er **bereits so gelieferte Ware beschafft**.

Der Beförderungsvertrag für den Haupttransport ist vom Käufer abzuschließen. Hat der Käufer den Frachtführer angewiesen, dem Verkäufer bei Übergabe der Ware ein Transportdokument auszuhändigen, so muss der Verkäufer dieses an den Käufer weiterleiten. Falls vereinbart, muss der Verkäufer einen Beförderungsvertrag für den Käufer abschließen, wobei der Käufer Kosten und Gefahr zu tragen hat.

Was man unter der **Beschaffung** bereits gelieferter Ware versteht wird im Kap. 7.1.4 im Abschnitt **Anwendung der Klauseln bei Kettenverkäufen** erläutert.

CPT

Der Verkäufer erfüllt seine Lieferpflicht, indem er die Ware an den von ihm beauftragten Frachtführer übergibt oder die bereits so gelieferte Ware beschafft. Bis zur Lieferung hat er alle die Ware betreffenden Kosten zu tragen. Dazu gehören auch die Kosten für die Ausfuhrabfertigung. Er muss einen **Beförderungsvertrag** von der Lieferstelle bis zum benannten Bestimmungsort abschließen oder **beschaffen** und die damit verbundenen Frachtkosten und ggf. Umlade- und Zwischenlagerkosten tragen. Falls die Entladekosten am Bestimmungsort im Beförderungsvertrag enthalten sind, gehen auch diese zulasten des Verkäufers, im anderen Fall zulasten des Käufers. Der Verkäufer muss dem Käufer auf dessen Verlangen ein Transportdokument aushändigen, mit dem dieser ggf. die Ware am benannten Bestimmungsort entgegennehmen kann. Mit Vollzug der Lieferung geht die Gefahr auf den Käufer über. Der Abschluss einer Transportversicherung ist weder für den Verkäufer noch für den Käufer vorgeschrieben. Durchfuhr- und Einfuhrabfertigung und damit verbundene Kosten gehen zulasten des Käufers. Der Verkäufer muss den Käufer über die erfolgte Lieferung informieren und ihm alle Informationen zur Verfügung stellen, damit dieser die Ware am Bestimmungsort entgegennehmen kann.

Was man unter der **Beschaffung** eines Beförderungsvertrages versteht wird im Kap. 7.1.4 im Abschnitt: **Anwendung der Klauseln bei Kettengeschäften** erläutert.

CIP

Diese Klausel entspricht CPT mit dem Unterschied, dass der Verkäufer auf eigene Kosten eine Transportversicherung zugunsten des Käufers abschließen muss. Diese Versicherung muss der Deckung (A) (all Risks) der Institute Cargo Clauses oder der vergleichbaren Deckung eines ähnlichen Regelwerkes entsprechen. Die Versicherung muss das Transportrisiko mindestens ab Gefahrenübergang auf den Käufer bis zum benannten Bestimmungsort decken. Die Versicherungssumme muss mindestens den vertraglich vereinbarten Preis plus 10 % abdecken. Sie muss in der Währung des zugrunde liegenden Vertrages ausgestellt sein. Auf Verlangen des Käufers müssen zu dessen Kosten zusätzliche Risiken, z. B. Krieg, Streik u. a. eingeschlossen werden. Das Versicherungsdokument ist dem Käufer auszuhändigen.

DAP

Der Verkäufer trägt Kosten und Gefahr, bis die Ware am benannten Bestimmungsort dem Käufer auf dem an kommenden Beförderungsmittel entladebereit zur Verfügung steht oder der Verkäufer die so gelieferte Ware beschafft. Kosten und Gefahr der Entladung trägt der Käufer. Sind die Entladekosten im Beförderungsvertrag enthalten, gehen sie zulasten des Verkäufers. Für den Abschluss des Beförderungsvertrages bis zum benannten Ort ist der Verkäufer zuständig. Der Abschluss einer Transportversicherung ist nicht erforderlich.

DPU

Die Klausel DPU entspricht weitgehend der Klausel DAP, allerdings gehen bei DPU Kosten und Gefahr erst dann auf den Käufer über, nachdem die Ware vom an kommenden Beförderungsmittel entladen oder die so gelieferte Ware vom Verkäufer beschafft wurde.

DDP

Der Verkäufer trägt Kosten und Gefahr bis zum benannten Bestimmungsort. Der Verkäufer muss die Ware auf dem an kommenden Beförderungsmittel unentladen zur Verfügung stellen oder die so gelieferte Ware beschaffen. Sind die Entladekosten im Beförderungsvertrag enthalten, gehen sie zulasten des Verkäufers. Außerdem ist der Verkäufer für die Einfuhrabwicklung zuständig und hat auch die Einfuhrabgaben zu zahlen. Der Beförderungsvertrag bis zum Bestimmungsort ist vom Verkäufer abzuschließen, eine Transportversicherung ist nicht erforderlich. Die Lieferbedingung DDP bedeutet für den Verkäufer eine Maximalverpflichtung.

FAS

Der Verkäufer trägt Kosten und Gefahr, bis die Ware an dem vom Käufer benannten Ladeplatz längsseits des Schiffes geliefert oder die so gelieferte Ware beschafft worden ist. Der Beförderungsvertrag für den Schiffstransport muss vom Käufer abgeschlossen werden. Eine Transportversicherung ist nicht erforderlich.

FOB

Der Verkäufer trägt Kosten und Gefahr, bis sich die Ware an Bord des vom Käufer benannten Schiffes im Verschiffungshafen befindet oder die so gelieferte Ware beschafft wurde. Die Staukosten innerhalb des Schiffes gehen zulasten des Käufers. Der Beförderungsvertrag für den Seetransport ist vom Käufer abzuschließen, eine Transportversicherung ist nicht erforderlich.

Institute Cargo Clauses

Bezeichnet Transportversicherungsbedingungen, die von der internationalen Versicherungsvereinigung in London herausgegeben werden. Die Klauseln unterscheiden drei Deckungsformen, A, B und C. A deckt fast alle Transportrisiken ab, B weniger und C die wenigsten.

Die Ware befindet sich an Bord des Schiffes, wenn sie auf den Schiffsplanken oder im Verladedeck abgesetzt wurde.

CFR

Der Verkäufer erfüllt seine Lieferpflicht, indem er die Ware an Bord des Schiffes im Verschiffungshafen verbringt oder die so gelieferte Ware beschafft. Sobald sich die Ware an Bord befindet, geht die Gefahr, dass die Ware beschädigt wird oder ganz verloren geht, auf den Käufer über. Der Verkäufer trägt alle Kosten, bis sich die Ware an Bord des Schiffes befindet. Zusätzlich trägt er auch die Frachtkosten bis zum benannten Bestimmungshafen. Den Beförderungsvertrag für den Schiffstransport muss der Verkäufer abschließen oder beschaffen. Das Transportdokument muss er auf eigene Kosten an den Käufer übermitteln. Falls die Entladekosten im Bestimmungshafen in den Frachtkosten enthalten sind, trägt sie der Verkäufer, ansonsten der Käufer. Eine Transportversicherung ist nicht erforderlich.

CIF

Diese Klausel entspricht der Klausel CFR mit dem Unterschied, dass der Verkäufer hier zusätzlich verpflichtet ist, eine Transportversicherung für den Schiffstransport abzuschließen. Die Versicherung muss mindestens der Deckungsform (C) der Institute Cargo Clauses oder der vergleichbaren Deckung eines ähnlichen Regelwerkes entsprechen. Die Versicherungssumme muss mindestens den vertraglich vereinbarten Preis plus 10 % abdecken.

7.1.3 Unterteilung der Klauseln in Gruppen

Das offizielle Regelwerk der ICC teilt die 11 Klauseln nur in zwei Gruppen ein, nämlich Klauseln, die für alle Transportarten verwendet werden können, und solche, die nur für den Schiffsverkehr geeignet sind.

Die Klauseln für **alle Transportarten** sind auch für multimodale Transporte geeignet. Dabei kann auf einer oder mehreren Transportstrecke(n) ein Schiff als Transportmittel eingesetzt werden.

Klauseln für alle Transportarten
EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DPU, DDP

Die zweite Gruppe enthält Klauseln, bei denen der Liefer- und der Bestimmungsort Häfen sind. Diese Klauseln sind daher nur für den **See- und Binnenschiffstransport** geeignet.

Klauseln für den See- und Binnenschiffstransport
FAS, FOB, CFR, CIF

Die Klauseln für den Schiffstransport sind **nicht optimal** für den Warentransport mit Containern geeignet. Das trifft besonders für die Klauseln FAS und FOB zu, die eine Lieferung Längsseite Schiff bzw. an Bord des Schiffes verlangen. In der Praxis kann der Verkäufer diese Lieferpflicht im Containerverkehr aber gar nicht erfüllen, da die Container am Verladetermin des Hafens abgeladen werden und von den Unternehmen, die diese Terminals unterhalten und betreiben, zum Schiff transportiert und auf das Schiff verladen werden. Statt FAS bzw. FOB sollte im Containerverkehr daher besser FCA verwendet werden.

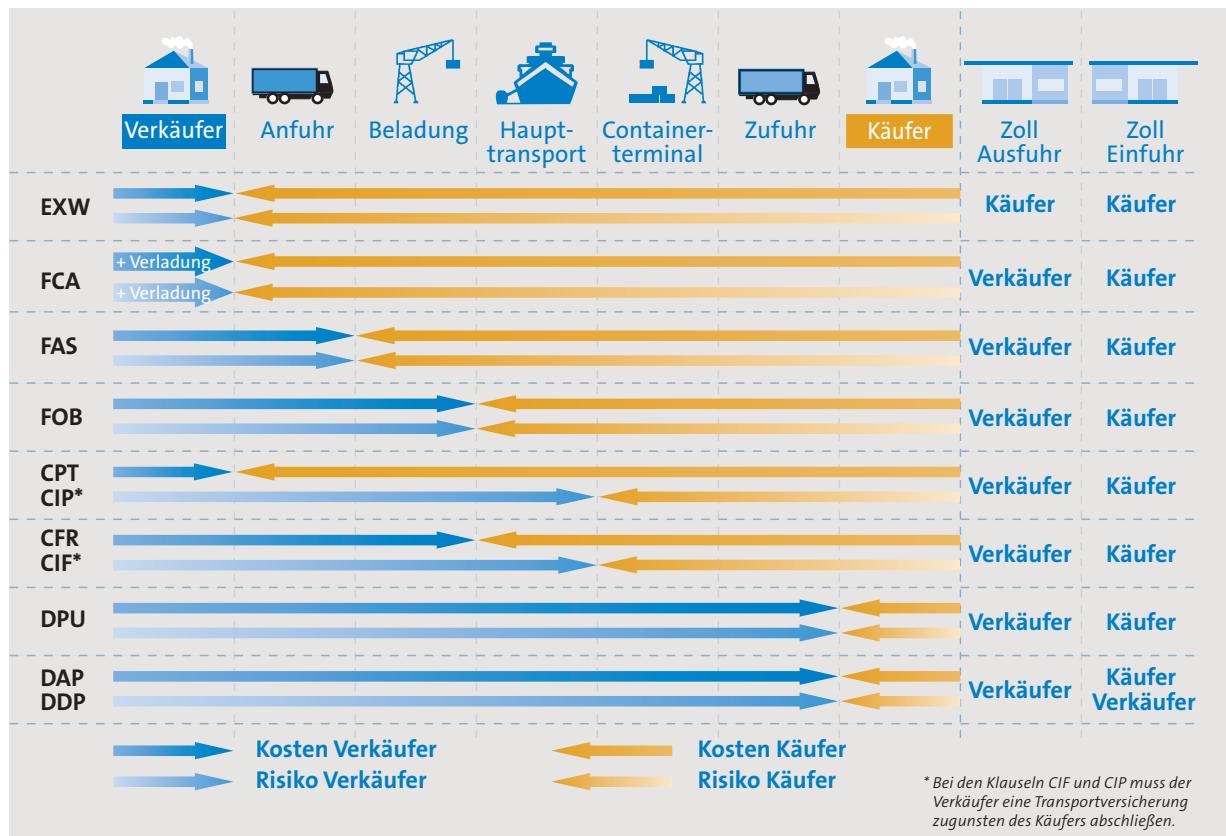
Bei den Klauseln CFR und CIF ist die oben geschilderte Problematik nicht so gravierend, da die Lieferbedingungen auf den Bestimmungshafen hinweisen. Trotzdem befindet sich auch bei diesen Klauseln der Lieferort an Bord des Schiffes im Verschiffungshafen. Grundsätzlich sind die Klauseln CFR und CIF auch im Containerverkehr verwendbar. Wenn möglich, sollten bei Containertransporten per Schiff aber besser die Klauseln CPT bzw. CIP gewählt werden.

Die ICC weist darauf hin, dass eine weitere Gruppierung, z.B. hinsichtlich der Pflichten von Käufer und Verkäufer und dem Gefahrenübergang sinnvoll ist.

Unterteilung nach Kosten und Gefahrenübergang		
Gruppe	Klauseln	Erläuterung
E-Gruppe	EXW	Abholklausel Der Verkäufer stellt dem Importeur die Waren an dem benannten Bestimmungsort zur Verfügung. Ab da übernimmt der Käufer alle Kosten und die Gefahr des Untergangs und der Beschädigung.
F-Gruppe	FCA, FAS, FOB	Haupttransport vom Käufer bezahlt Der Verkäufer übergibt die Waren einem vom Käufer zu benennenden Frachtführer. Ab Übergabe geht die Gefahr auf den Käufer über. Der Käufer übernimmt auch die weiteren Kosten, dazu gehören regelmäßig die Aufwendungen für den Haupttransport.
C-Gruppe	CFR, CIF, CPT, CIP	Haupttransport vom Verkäufer bezahlt Der Verkäufer übernimmt die Transportkosten bis zum angegebenen Zielort. Darin sind regelmäßig die Kosten für den Haupttransport enthalten. Die Gefahr geht allerdings schon vorher auf den Käufer über.
D-Gruppe	DAP, DPU, DDP	Ankunftsanklauseln Der Verkäufer trägt die Kosten und die Gefahr bis zum benannten Bestimmungsort.

Verteilung von Kosten und Risiken

Das folgende Diagramm zeigt beispielhaft die Verteilung von Kosten und Risiken zwischen Käufer und Verkäufer.



Erläuterungen zum Diagramm auf der vorangegangenen Seite

Dabei wird davon ausgegangen, dass der Transport per Container erfolgt. Der Container wird beim Verkäufer be- und beim Käufer entladen. Für die Durchführung von An- und Abfuhr wird ein Frachtführer beauftragt. Bei der Klausel DPU ist der benannte Ort der Containerterminal des Bestimmungshafens. Die Klauseln DAP und DDP beziehen sich auf die Laderampe des Eingangslagers des Käufers. Für den Gefahrenübergang bestehen keine speziellen Vereinbarungen.

Bei den **Klauseln der C-Gruppe** gehen Kosten und Gefahr an zwei verschiedenen Orten auf den Käufer über (**Zweipunktklauseln**). Bei allen anderen Klauseln gehen Kosten und Gefahr am gleichen Ort auf den Käufer über (**Einpunkt-Klauseln**).

7.1.4 Anwendung der Klauseln bei Kettenverkäufen (string sales)

Bei allen Klauseln außer EXW erfolgt bei den Angaben zur Erfüllung der Lieferpflicht (A2) der Hinweis: „... oder bereits so gelieferte Ware beschafft“. Dieser Hinweis bezieht sich auf sogenannte **Kettenverkäufe**. Dabei wird bereits verkauft und gelieferte Ware schon während des Transports teilweise mehrfach weiterverkauft. Das kommt u.a. häufig im Rohstoffhandel vor. Ein Verkäufer im Inneren der Kette kann seine Lieferpflicht aber physisch nicht mehr erfüllen, da die Ware ja bereits von dem ersten Verkäufer versandt wurde. Er erfüllt seine Lieferpflicht in diesem Fall, indem er seinem Käufer die Möglichkeit verschafft, die Ware am Bestimmungsort zu übernehmen. Er muss dazu den Frachtführer anweisen, die Ware am Bestimmungsort dem neuen Käufer auszuhändigen. Falls für den Warenempfang ein Legitimationspapier erforderlich ist, z.B. ein **Konnossement**, muss der Verkäufer den Käufer in dem Papier als neuen Empfänger eintragen und das Papier dem Käufer übermitteln. In diesem Zusammenhang spricht man davon, dass der Verkäufer die bereits gelieferte Ware **beschafft**. Manchmal wird statt **Beschaffen** auch der Begriff **Verschaffen** verwendet.

Bei den C-Klauseln ist der Verkäufer zudem verpflichtet, auf eigene Kosten einen Beförderungsvertrag von der Lieferstelle bis zum Bestimmungsort abzuschließen (A4). Auch diese Pflicht kann ein Verkäufer im Inneren einer Verkaufskette nicht erfüllen, da ja bereits ein Beförderungsvertrag abgeschlossen wurde und die Ware sich schon auf dem Transportweg befindet. In diesem Fall erfüllt der Verkäufer seine Pflicht, indem er seinem Käufer das Transportdokument übermittelt, ggf. den Käufer als neuen Empfänger einträgt und den Frachtführer anweist, die Ware seinem Käufer auszuhändigen. Auch hier spricht man davon, dass der Verkäufer den **Beförderungsvertrag beschafft**.



Konnossement

Ein Konnossement ist ein übliches Transportdokument im Seefrachtverkehr. Die Ware wird im Bestimmungshafen nur gegen Vorlage eines Originalkonnossements ausgehändigt. Außerdem muss aus dem Konnossement hervorgehen, dass der Vorlegende berechtigter Inhaber des Dokumentes ist.

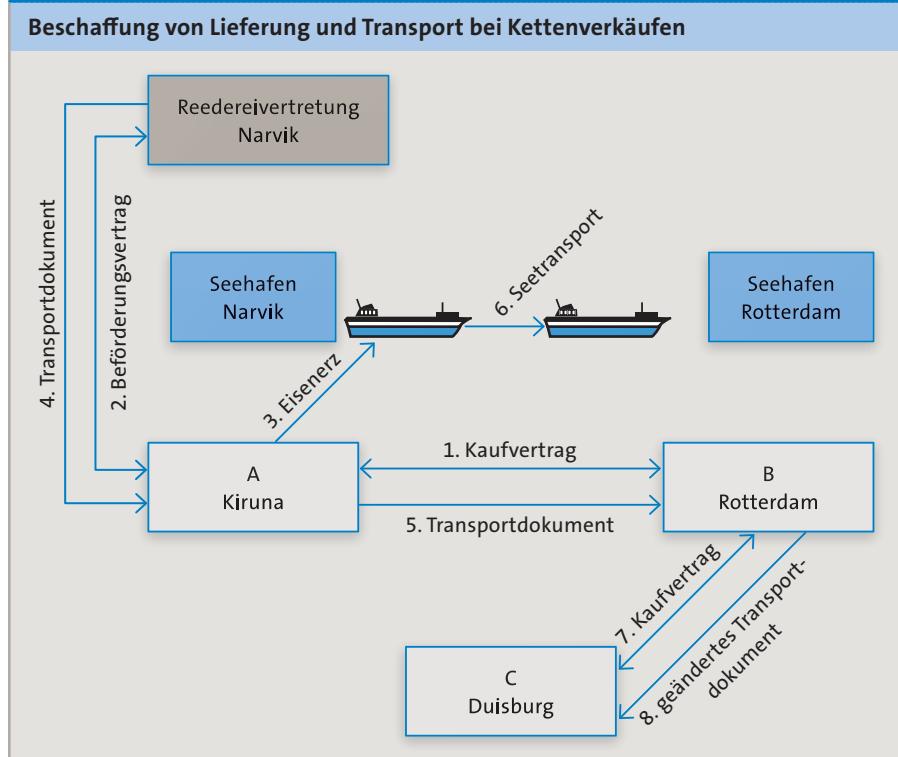


Beispiel

B mit Sitz in Rotterdam (Niederlande) kauft von A mit Sitz in Kiruna (Schweden) 10 000 t schwedisches Eisenerz zur Lieferbedingung CFR (Seehafen Rotterdam), Incoterms® 2020. Das Erz wird als Schüttgut per Schiff von Narvik (in Norwegen) nach Rotterdam transportiert. Als Transportdokument wird ein Konnossement ausgestellt, das A per Kurier an B übermittelt. Noch während des Schiffstransportes verkauft B das Eisenerz an C weiter, der seinen Sitz in Duisburg hat. Als Lieferbedingung wird ebenfalls CFR (Seehafen Rotterdam) Incoterms® 2020 vereinbart. Um seine Lieferpflicht zu erfüllen, müsste B das Eisenerz an Bord des Schiffes in Narvik liefern. Das ist aber nicht möglich, da das Erz bereits von A an Bord des Schiffes geliefert wurde und sich aktuell auf dem Seeweg von Narvik nach Rotterdam befindet. Um seine Lieferpflicht trotzdem zu erfüllen, muss B dem C das bereits gelieferte Erz „beschaffen“. Er muss also dafür sorgen, dass C das Erz in Rotterdam in Empfang nehmen kann. Dazu muss er in dem Konnossement C als neuen Empfänger eintragen und das Konnossement dem C übermitteln. Ggf. sollte er die Reederei auch darüber informieren, dass C der neue Empfänger ist, damit diese den C rechtzeitig über die bevorstehende Ankunft des Erzes in Rotterdam benachrichtigen kann.

Gemäß (A4) müsste B außerdem auf eigene Kosten einen Schiffstransport von Narvik nach Rotterdam organisieren. Auch das ist nicht möglich, da dieser Transport ja bereits von A zu dessen Kosten organisiert wurde. Ersatzweise muss B nun diesen Transport „beschaffen“. Er muss dafür sorgen, dass das Erz in Rotterdam dem C ausgehändigt wird und diesem das Transportdokument, hier also das Konnossement, übermitteln. In diesem Beispiel wird die Beschaffung des Beförderungsvertrages bereits durch die Beschaffung der Lieferung erfüllt.

Das folgende Diagramm stellt die Abläufe in dem Beispiel noch einmal grafisch dar.



7.2 Importkalkulation unter Berücksichtigung der Incoterms® 2020



Beispiel

Die Fahrradwelt GmbH, eine Fahrradgroßhandlung mit Sitz in Düsseldorf, möchte ihr Sortiment im Pedelec-Segment erweitern. In diesem Zusammenhang sollen 25 E-Bikes TB-250-E+ des taiwanesischen Unternehmens Taiwan Bike Ltd angeschafft werden. Es handelt sich hierbei um qualitativ sehr hochwertige Trekkingräder mit Elektrounterstützung. Herr Trampel, der Einkaufsleiter der Fahrradwelt GmbH, hat dazu bei verschiedenen Händlern Preis und Konditionen für die Lieferung und Zahlung der E-Bikes angefragt. Von dem Unternehmen FietsPlezier BV erhält er folgendes Angebot.

FietsPlezier BV

FietsPlezier BV, Maliestraat 2, Oost, 3581 SL, Utrecht, Nederland
 Tel. +31 30 2XX90, Fax +31 30 2XX45
 BTW-Nr. NL123987562B81

Fahrradwelt GmbH
 Rapunzelweg 15
 D-40235 Düsseldorf
 DUITSLAND

Date: 12 Jun 20XX

Dear Mr Trampel

Offer

Thank you very much for your inquiry. We will be happy to supply you with the bicycles you require. Prices and conditions can be found in the following list.

Product	TB-250-E+
Price per unit	2,800.00 EUR
Terms of payment	Payment within 30 days after delivery, for payment within 10 days 2% discount
Discount scale	for 10 bicycles or more 2% for 20 bicycles or more 5% for 35 bicycles or more 8% for 50 bicycles or more 15%
Terms of delivery	FCA (FietsPlezier BV, Maliestraat 2, Oost, 3581 SL, Utrecht, loading ramp B) Incoterms® 2020

We look forward to hearing from you.

Yours sincerely

Piet de Vries

Piet de Vries
 Sales Manager



Herr Trampel möchte wissen, wie hoch der Bezugspreis pro E-Bike ist. Er ermittelt zunächst die Kosten, die hierbei relevant sein können. Der Transport der E-Bikes von der FietsPlezier BV zur Fahrradwelt GmbH soll per Lkw erfolgen. Außerdem möchte Herr Trampel, dass dafür eine Transportversicherung abgeschlossen wird.

Kosten für eine Transportverpackung	150,00 EUR
Verladekosten auf den Lkw bei der FietsPlezier BV	80,00 EUR
Transportkosten für den Lkw-Transport	420,00 EUR
Versicherungskosten für den Lkw-Transport	165,00 EUR
Entladekosten bei der Fahrradwelt GmbH	50,00 EUR

Herr Trampel kalkuliert nun wie folgt:

Listeneinkaufspreis für 25 E-Bikes (2.800,00 EUR · 25)	70.000,00 EUR
- 5 % Rabatt	3.500,00 EUR
= Zieleinkaufspreis	66.500,00 EUR
- 2 % Skonto	1.330,00 EUR
= Bareinkaufspreis	65.170,00 EUR
+ Transportkosten	420,00 EUR
+ Entladekosten	50,00 EUR
+ Versicherungskosten	165,00 EUR
= Bezugspreis für 25 E-Bikes	65.805,00 EUR
= Bezugspreis für ein E-Bike	2.632,20 EUR

Erläuterungen zur Kalkulation

Bei dem Angebot der FietsPlezier BV unterscheidet sich die Bezugskalkulation nicht wesentlich von der entsprechenden Rechnung, die man bei einem Warenbezug aus Deutschland durchführen müsste. Lediglich der Block der Bezugskosten ist etwas umfangreicher und differenzierter.

Wer im vorliegenden Fall von den Bezugskosten welche Teile zu tragen hat, ist durch die vorgegebene Lieferbedingung bestimmt. Bei der Lieferbedingung FCA (FietsPlezier BV, Maliestraat 2, Oost, 3581 SL, Utrecht, loading ramp B) liegt der Lieferort auf dem Gelände des Verkäufers. Daher muss dieser hier Kosten und Gefahr tragen, bis die E-Bikes auf den für den Transport vorgesehenen Lkw verladen wurden.

Ferner muss der Verkäufer auf eigene Kosten für eine geeignete Transportverpackung sorgen. Alle anderen Bezugskosten gehen zulasten des Käufers. Das sind in dem Beispiel die Transportkosten, die Entladekosten und die Versicherungskosten.

7.2.1 Importkalkulation mit Währungsrechnung



Beispiel

Die Fahrradwelt GmbH erhält auch ein Angebot von der gul cykel AB aus Göteborg in Schweden. Das Angebot der gul cykel AB unterscheidet sich von dem der FietsPlezier BV u. a. dadurch, dass hier der Preis der E-Bikes in einer Fremdwährung, nämlich in Schwedischen Kronen (SEK) angegeben wird. Im Rahmen der Importkalkulation ist daher eine Umrechnung in die Inlandswährung (EUR) erforderlich. Die Währungsrechnung dient dazu, solch eine Umrechnung vorzunehmen.

Grundlage für Währungsumrechnungen sind **Wechselkurse**. Unter einem Wechselkurs versteht man das Austauschverhältnis zwischen zwei Währungen.

gul Cykel AB

Fahrradwelt GmbH
Rapunzelweg 15
D-40235 Düsseldorf
TYSKLAND

Baldersgatan 4
41102 Göteborg
Sverige
Tel. +46 31 78XX64
Fax +46 31 78XX77
MomsNr. SE132465786948

Date: 14 Jun 20XX

Dear Mr Trampel

Offer

Thank you for your inquiry about the bike TB-250-E+ from Taiwan Bike Ltd. This is a very high quality bike, which we buy directly from the manufacturer in Taiwan. We can therefore offer you the bike at a very reasonable price.

Article	number	price per bike
TB-250-E+	25	23.540,00 SEK

The price applies to the delivery condition CIF (Rotterdam seaport) Incoterms® 2020. We grant a 4 % discount on the purchase of 25 bicycles.

As this would be your first order with us, we must insist on an unconfirmed documentary letter of credit as a condition of payment.

We look forward to your order.

Yours sincerely

Ann Britt Johanson

Ann Britt Johanson
Sales Manager

documentary letter of credit (Dokumentenakkreditiv)

Ein Dokumentenakkreditiv ist eine im Außenhandel übliche Zahlungsbedingung. Hierbei garantiert die Bank des Käufers die Zahlung, wenn der Verkäufer die im Akkreditiv benannten Dokumente rechtzeitig vorlegt. Dazu gehört auch immer ein Dokument, das die Erfüllung der Lieferpflicht beweist.



Preis- und Mengennotierung von Wechselkursen

Bei der Angabe von Wechselkursen lassen sich zwei verschiedene Darstellungsarten unterscheiden, die **Preisnotierung** und die **Mengennotierung**.

Bei der **Preisnotierung** gibt der Wechselkurs einer Währung den Preis in Inlands-währung für eine bestimmte Anzahl an Währungseinheiten einer ausländischen Währung an. Üblich sind hier eine oder hundert Einheiten der Auslandswährung.



Beispiel

Ein Wechselkurs zwischen Euro (EUR) und Schwedenkronen (SEK) von 0,095238 bedeutet in der Preisnotierung:



kostet

→ 0,095238 EUR

Bei der **Mengennotierung** gibt der Wechselkurs einer Währung an, wie viel Währungseinheiten dieser Währung man für eine **inländische** Währungseinheit erhält.



Beispiel

Ein Wechselkurs zwischen Euro (EUR) und Schwedenkronen (SEK) von 10,5 bedeutet in der Mengennotierung:



erhält man

→ 10,5 SEK

Der Wechselkurs in der Mengennotierung ist der Kehrwert des Wechselkurses in der Preisnotierung und umgekehrt.



Beispiel

Wechselkurs EUR/SEK in Preisnotierung = 0,095238

Wechselkurs EUR/SEK in Mengennotierung = $\frac{1}{0,095238} = 10,5$

umgekehrt: $\frac{1}{10,5} = 0,095238$ ergibt wieder den Wechselkurs in Preisnotierung.

In welcher Notierungsform ein Wechselkurs angegeben wird, spielt keine Rolle, man muss es allerdings wissen, damit der Kurs auch richtig interpretiert werden kann. In allen Euro-Ländern und somit auch in Deutschland wird die **Mengennotierung** verwendet.

Devisen- und Sortenkurs



Beispiel

Für eine Geschäftsreise nach Göteborg tauschen Sie bei Ihrer Hausbank 1.000,00 EUR in Schwedische Kronen (SEK) um. Die Bank bucht die 1.000,00 EUR von Ihrem Konto ab und zahlt Ihnen den Gegenwert in Schwedenkronen aus. In Göteborg heben Sie dann noch an einem Bankautomaten 2.000,00 SEK ab.

Als Sie später die Abrechnungen auf Ihrem Kontoauszug sehen, stellen Sie fest, dass Ihnen für die Abbuchung in Stockholm zwar eine Gebühr für den Auslandseinsatz Ihrer Maestro-Karte berechnet wurde, der Umrechnungskurs war aber deutlich günstiger als bei dem Umtausch in Deutschland.

Der Grund dafür ist, dass bei dem Umtausch in Deutschland der sogenannte **Sortenkurs**, bei der Abhebung in Schweden der **Devisenkurs** für die Umrechnung verwendet wurde.

Der **Sortenkurs** wird angewendet, wenn bei einem Umtausch der ausländische Geldbetrag als Bargeld ausgehändigt oder entgegengenommen wird. In dem Beispiel händigt Ihnen die Bank bei dem Umtausch in Deutschland die Schwedischen Kronen in bar aus, darum wird hier der **Sortenkurs** verwendet.

Bei der Geldabhebung in Göteborg erhalten Sie die 2.000,00 SEK zwar auch in bar, in Göteborg sind Schwedenkronen aber inländisches Geld. Der eigentliche Umtausch erfolgt hier aber unbar durch Verrechnung zwischen den beteiligten Banken. Ihre deutsche Bank belastet dann schließlich Ihr Konto mit dem entsprechenden Eurobetrag. Erfolgt bei einem Umtausch zwischen zwei Währungen dieser bargeldlos, in der Regel durch Verrechnung auf Konten, wird der **Devisenkurs** verwendet.

Vereinfacht kann man sagen, dass es sich bei **Devisen** um Geld in fremder Währung handelt, das bargeldlos vorliegt, bei **Sorten** dagegen um ausländisches Bargeld.

Brief- und Geldkurs



Beispiel

Für eine geplante Geschäftsreise nach Stockholm tauschen Sie wieder 1.000,00 EUR bei Ihrer Hausbank in Schwedenkronen um und erhalten dafür 10.298,66 SEK. Noch in der Bank erhalten Sie eine SMS von Ihrem Chef. Dieser teilt Ihnen mit, dass das Geschäft, das Sie in Stockholm abwickeln sollten, geplatzt und die Reise deswegen nicht mehr erforderlich ist. Sie tauschen darum Ihre SEK sofort wieder in Euro um. Erstaunt und enttäuscht stellen Sie fest, dass Sie von Ihren ursprünglich 1.000,00 EUR nun nur noch 903,00 EUR zurückerhalten.

Der Grund für diesen beträchtlichen Unterschied ist, dass die Banken bei dem Umtausch von Inlands- in Auslandswährung einen anderen Kurs verwenden als bei dem Umtausch von Auslands- in Inlandswährung. Bei der Anwendung des Sortenkurses beträgt der Unterschied, wie in diesem Beispiel, tatsächlich nahezu 10 %.

Brief- und Geldkurs sind wie folgt definiert:

Umtausch von Auslands- in Inlandswährung (Bank verkauft Euro gegen Fremdwährung)	Briefkurs (Verkaufskurs)
Umtausch von Inlands- in Auslandswährung (Bank kauft Euro gegen Fremdwährung)	Geldkurs (Ankaufskurs)

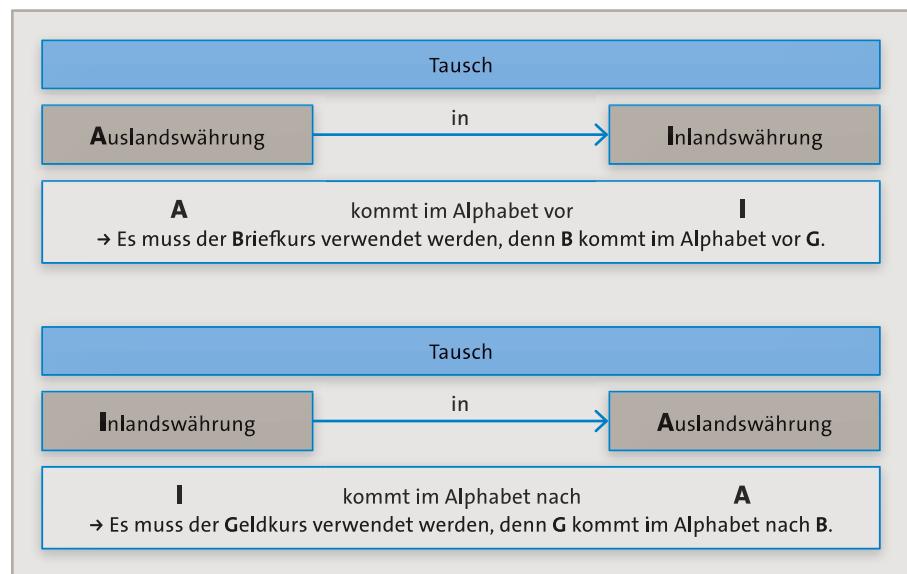
Bei der **Preisnotierung** ist es umgekehrt:

Briefkurs: Umtausch von Inlands- in Auslandswährung, **Bank verkauft Auslandswährung** gegen Inlandswährung.

Geldkurs: Umtausch von Auslands- in Inlandswährung, **Bank kauft Auslandswährung** gegen Inlandswährung.

Auch bei der Preisnotierung ist der **Briefkurs** der **größere Wert**.

Die Begriffe **Ankauf** und **Verkauf** beziehen sich dabei auf den An- und Verkauf von Inlandswährung, jeweils aus Sicht der Bank. In Deutschland und in allen anderen Euro-Ländern wäre das also Euro. Der **Briefkurs** ist immer der **größere**, der **Geldkurs** der **kleinere** Wert. Die geschilderten Zusammenhänge gelten so nur für die **Mengennotierung**, die ja in Deutschland, den anderen Euro-Ländern und auch weltweit in den meisten Ländern angewendet wird. Damit man sich besser merken kann, wann welcher Kurs verwendet werden muss, kann man die folgende Eselsbrücke verwenden:



Währungsumrechnungen

Wenn beim Währungsrechnen der Wechselkurs bekannt ist, erfolgt die eigentliche Umrechnung mithilfe eines Dreisatzes.

Beispiel

Sie heben in Göteborg an einem Geldautomaten mit Ihrer Maestro-Karte 2.500,00 SEK von Ihrem Girokonto in Deutschland ab. Mit welchem Betrag in Euro wird Ihr Konto belastet?

Kurse	
Geld	Brief
10,4650	10,6545

Bei der Abhebung tauschen Sie Inlandswährung in Auslandswährung, also muss der Geldkurs angewendet werden.

Bedingungssatz: 10,4650 SEK → 1,00 EUR
 Fragesatz: 2.500,00 SEK → ? EUR
 Bruchsatz: ? EUR = $\frac{1,00 \text{ EUR} \cdot 2.500,00 \text{ SEK}}{10,4650 \text{ SEK}}$
 Ergebnis: Ihr Konto in Deutschland wird mit 238,89 EUR belastet.

Berechnung des Bezugspreises bei dem Angebot der gul cykel AB

Auch bei dem Angebot der gul cykel AB ermittelt Herr Trampel wieder, welche Kosten anfallen können, wenn er das Angebot annimmt. Dabei ist Folgendes zu beachten:

- Der Transport der E-Bikes von der gul cykel AB zum Seehafen Göteborg und vom Seehafen Rotterdam zur Fahrradwelt GmbH erfolgt jeweils per Lkw durch einen beauftragten Frachtführer.
- Herr Trampel wünscht für die Transportstrecken, auf denen die Fahrradwelt GmbH die Gefahr trägt, eine Transportversicherung gemäß Institute Cargo Clauses A oder eine Versicherung mit vergleichbarem Deckungsumfang.

Mögliche Kosten im Zusammenhang mit dem Angebot der gul cykel AB	
Transport- und Lade-/Entladekosten	
Lkw-Transport gul cykel AB → Seehafen Göteborg	2.400,00 SEK
Ladekosten auf das Seeschiff in Göteborg	800,00 SEK
Frachtkosten für den Seetransport Göteborg → Rotterdam	8.500,00 SEK
Entladekosten in Rotterdam (sind nicht in den Frachtkosten enthalten)	85,00 EUR
Lkw-Transport Seehafen Rotterdam → Fahrradwelt GmbH	340,00 EUR
Entladekosten bei der Fahrradwelt GmbH	40,00 EUR
Versicherungskosten	
Lkw-Transport gul cykel AB → Seehafen Göteborg	
Deckung Institute Cargo Clauses (A)	245,00 SEK
Deckung Institute Cargo Clauses (C)	221,00 SEK
Seetransport Göteborg → Rotterdam	
Deckung Institute Cargo Clauses (A)	4.370,00 SEK
Deckung Institute Cargo Clauses (C)	3.745,00 SEK
Lkw-Transport Seehafen Rotterdam → Fahrradwelt GmbH	
Deckung Institute Cargo Clauses (A)	475,00 SEK
Deckung Institute Cargo Clauses (C)	452,00 SEK
Kosten im Zusammenhang mit der Zahlungsbedingung	
Kosten für das Akkreditiv	150,00 EUR

Kurse EUR/SEK (Mengennotierung)	
Geld	Brief
10,5435	10,5874

Herr Trampel führt folgende Importkalkulation durch:

Listeneinkaufspreis für 25 E-Bikes (25 · 23.540,00)	588.500,00 SEK
- Lieferantenrabatt 4 %	23.540,00 SEK
= Zieleinkaufspreis = Bareinkaufspreis in SEK	564.960,00 SEK
Zieleinkaufspreis = Bareinkaufspreis in EUR	53.583,72 EUR
+ Entladekosten in Rotterdam	85,00 EUR
+ Transportkosten (Lkw-Transport: Rotterdam → Fahrradwelt GmbH)	340,00 EUR
+ Entladekosten bei der Fahrradwelt GmbH	40,00 EUR
+ Versicherungskosten für den Seetransport	625,00 SEK
+ Versicherungskosten für den Lkw-Transport	475,00 SEK
Rotterdam → Fahrradwelt GmbH	59,28 EUR
+ Kosten für das Akkreditiv	45,05 EUR
= Bezugspreis für 25 E-Bikes	150,00 EUR
Bezugspreis für ein E-Bike	2.172,12 EUR

Erläuterungen zur Kalkulation

Bei der Lieferbedingung CIF (Rotterdam seaport) muss die gul cykel AB alle Kosten und die Gefahr tragen, bis die E-Bikes sich an Bord des Schiffes in Göteborg befinden. Sobald die E-Bikes sich an Bord des Schiffes in Göteborg befinden, geht die Gefahr auf die Fahrradwelt GmbH über.

Außerdem muss die gul Cykel AB die Kosten für den Seetransport bis Rotterdam tragen und für den Seetransport auf eigene Kosten eine Transportversicherung, die der Deckung der Institute Cargo Clauses (C) entspricht, abschließen. Da die Fahrradwelt GmbH eine Transportversicherung wünscht, die einer Deckung gemäß der Institute Cargo Clauses (A) entspricht, ist die gul cykel AB zwar zum Abschluss einer solchen Versicherung verpflichtet, die damit verbundenen zusätzlichen Kosten muss aber die Fahrradwelt GmbH tragen. Bei den Versicherungskosten wurde daher die Differenz zwischen den Versicherungskosten gemäß den Institute Cargo Clauses (A) und (C) eingetragen.

Da die Entladekosten in Rotterdam nicht in den Frachtkosten enthalten sind, gehen sie zulasten der Fahrradwelt GmbH. Ab der Ankunft der E-Bikes in Rotterdam muss die Fahrradwelt GmbH sowohl die Kosten für den weiteren Transport als auch die Kosten für mögliche Transportversicherungen tragen.

Nebenrechnung	
Umrechnung	Ziel-/Bareinkaufspreis von SEK in EUR
Umtausch	Inlandswährung (EUR) in Auslandswährung (SEK)
→ Geldkurs	10,5435 SEK → 1,00 EUR 564.960,00 SEK → ? EUR $\frac{1,00 \text{ EUR} \cdot 564.960,00 \text{ SEK}}{10,5435 \text{ SEK}}$
Ergebnis	53.583,72 EUR

Alles klar?

- 1** Geben Sie jeweils an, ob bei den folgenden Incoterms der Lieferort, der Bestimmungsort der Verschiffungshafen oder der Bestimmungshafen angegeben werden muss:
- FCA
 - CIP
 - DPU
 - FOB
 - CIF
- 2** Erläutern Sie, wodurch sich die Klauseln DAP und DPU unterscheiden.
- 3** Welche Unterschiede bestehen bei der Importkalkulation zwischen einem Warenbezug aus einem EU-Land und einem Warenbezug aus einem Drittland.
- 4** Geben Sie für die folgenden Fälle jeweils an, ob der Devisen- oder der Sortenkurs verwendet werden muss.
- a) Jemand tauscht bei seiner Hausbank 500,00 EUR in US-Dollar (USD) um. Die 500,00 EUR werden von seinem Konto abgebucht, die USD werden bar ausgezahlt.
 - b) Jemand hebt mit seiner Maestro-Karte in Ungarn 40.000,00 ungarische Forint (HUF) am Geldautomaten ab.
 - c) Jemand überweist per SEPA-Überweisung von seinem Girokonto bei seiner deutschen Bank 250,00 EUR auf ein Konto in Schweden. Das Geld wird auf dem schwedischen Konto nach Umrechnung durch die schwedische Bank in Schwedenkronen gutgeschrieben.
 - d) Ein Geschäftsmann tauscht nach einer Geschäftsreise nach Kanada bei seiner Hausbank in Deutschland 640,00 Kanadische Dollar (CAD) in Euro um. Der Eurobetrag wird auf seinem Girokonto gutgeschrieben.
- 5** Geben Sie jeweils an, ob in den folgenden Fällen der Brief- oder der Geldkurs verwendet werden muss.
- a) Unternehmen A will eine Rechnung über 25.300,00 Dänenkronen (DKK) per SEPA-Überweisung auf ein Konto in Dänemark überweisen. Der Überweisungsauftrag wird in Euro erteilt, die dänische Bank rechnet vor der Gutschrift den Eurobetrag in Dänische Kronen um.
 - b) Unternehmen B erhält von dem australischen Unternehmen C ein Angebot zum Kauf einer Ware zum Preis von 11.425,00 Australische Dollar (AUD). B möchte wissen, welchem Betrag das in Euro entspricht.
- Hinweis:* Der verwendete Wechselkurs wird in der Mengennotation angegeben.
- 6** In der Mengennotierung beträgt der Briefkurs des Australischen Dollar im Vergleich zum Euro: **1,6066**.
- a) Geben Sie an, was dieser Kurs konkret aussagt.
 - b) Rechnen Sie den Kurs in den entsprechenden Kurs der Preisnotierung um.
 - c) Handelt es sich bei dem in b) ermittelten Kurs um den Brief- oder um den Geldkurs.
- 7** Die folgende Tabelle gibt die Geld- und Briefkurse einiger Währungen im Vergleich zum Euro in der Mengennotierung an:

Währung	Abkürzung	Geldkurs	Briefkurs
US-Dollar	USD	1,1052	1,1112
Schweizer Franken	CHF	1,0991	1,1031
Schwedische Krone	SEK	10,6200	10,6680
Kanadischer Dollar	CAD	1,4530	1,4650

Führen Sie die folgenden Umrechnungen durch

- a) Umtausch von 560,00 EUR in CHF
 - b) Umtausch von 25.400,00 SEK in EUR
 - c) Umtausch von 1.240 USD in CAD
- Hinweis:* Sie müssen erst den USD-Betrag in Euro und dann den erhaltenen Euro-Betrag in CAD umrechnen.

- 8 Geben Sie an, welche der folgenden Aussagen falsch ist.
- Bei der Lieferbedingung EXW ist der Käufer für die Ausfuhrabwicklung zuständig.
 - Bei der Lieferbedingung DDP ist der Verkäufer für die Einfuhrabwicklung zuständig.
 - Bei der Lieferbedingung CIF muss der Verkäufer für den Seetransport auf eigene Kosten eine Transportversicherung zugunsten des Käufers abschließen, die der Deckungsform (A) der Institute Cargo Clauses oder der vergleichbaren Deckung eines ähnlichen Regelwerkes entspricht.
 - Bei der Lieferbedingung FOB muss der Verkäufer nicht die Staukosten innerhalb des Schiffes im Verschiffungshafen tragen.
- 9 Geben Sie an, welche der folgenden Aussagen richtig ist.
- Bei der Einfuhr von Waren aus einem Drittland in das Zollgebiet der EU muss die Ware immer an einem Grenzzollamt angemeldet werden
 - Bei der Einfuhr von Waren aus einem Drittland in das Zollgebiet der EU ist bei allen Incoterm®-2020-Klauseln der Käufer für die Einfuhrabwicklung zuständig und muss auch die zugehörigen Kosten tragen.
 - In allen Ländern der Europäischen Währungsunion wird der Wechselkurs in der Mengennotierung angegeben.
 - Werden Waren aus einem EU-Land bezogen, das nicht der Europäischen Währungsunion angehört, müssen die Waren bei der Einfuhr verzollt werden.

10 Äußern Sie sich dazu, ob bei der Wareneinfuhr aus einem Drittland in das Zollgebiet der EU immer eine Anmeldung der Waren bei der zuständigen Zollstelle erforderlich ist.

11 Geben Sie für die Bezugskalkulation Unterschiede und Gemeinsamkeiten für einen Warenbezug aus dem Inland und dem Ausland an.

12 Das Unternehmen AB mit Sitz in Berlin kauft bei dem Unternehmen XY mit Sitz in Dublin Ware. Folgende Transportstrecken sind im Zusammenhang mit dem Warentransport zu berücksichtigen:

Nr.	Transportstrecke	Transportmittel
1	Ausgangslager XY → Seehafen Dublin	Lkw, beauftragter Frachtführer
2	Seehafen Dublin → Seehafen Hamburg	Seeschiff
3	Seehafen Hamburg → Eingangslager AB	Lkw, beauftragter Frachtführer

Sowohl AB als auch XY möchten, dass der jeweilige Transport auf den Strecken versichert wird, auf denen sie die Gefahr zu tragen haben. In der folgenden Tabelle ist für die angegebenen Klauseln und Transportstrecken jeweils eingetragen, wer (Käufer (K)/Verkäufer (V)) die Transportkosten tragen muss, den Beförderungsvertrag abschließen muss, die Versicherungskosten tragen muss.

Geben Sie jeweils an, an welchen Stellen die Eintragung falsch ist.

	Transportstrecke	EXW	FCA (Ausgangslager XY)	FOB (Hafen Dublin)	CPT (Hafen Hamburg)	CIF (Hafen Hamburg)	DAP (Eingangslager AB)
Transportkosten	1	V	V	V	V	V	V
	2	K	K	K	V	V	V
	3	K	K	K	K	K	V
Beförderungsvertrag	1	V	K	V	V	V	V
	2	K	K	V	K	V	V
	3	K	K	K	K	K	K
Versicherung	1	K	K	V	V	V	V
	2	K	K	K	V	V	V
	3	K	K	K	K	V	K

Bildquellen

Coverfotos: Shutterstock.com/Avigator Fortuner; Shutterstock.com/nd3000

S. 29: Shutterstock.com/Moreno Soppelsa; **S. 41:** Shutterstock.com/Federico Rostagno;

S. 44: Shutterstock.com/aerogondo2; **S. 46/1:** Shutterstock.com/Syda Productions;

S. 46/2 (Krone): Shutterstock.com/Wojciech Boruch; **S. 46/3** (Euro): Shutterstock.com/Carlos Amarillo

Soweit in diesem Lehrwerk Personen fotografisch abgebildet sind und ihnen von der Redaktion fiktive Namen, Berufe, Dialoge und Ähnliches zugeordnet oder diese Personen in bestimmte Kontexte gesetzt werden, dienen diese Zuordnungen und Darstellungen ausschließlich der Veranschaulichung und dem besseren Verständnis des Inhalts.

Stark zur Neuordnung

Die Reihe für Ihren Unterricht

Gleich
reinblättern
und Materialien
online bestellen



Groß- und Außenhandelsmanagement Band 1 – zum Rahmenlehrplan 2020

Schülerbuch (September 2020) Mit Inhalten in der PagePlayer-App 432 Seiten, kartoniert 978-3-06-451777-6	29,25
Schülerbuch – E-Book (September 2020) unter cornelsen.de/e-books 978-3-06-451780-6	in Vorb.*
Arbeitsbuch mit Lernsituationen (Sept. 2020) 344 Seiten, kartoniert 978-3-06-451783-7	20,25
Fachkunde und Arbeitsbuch im Paket (September 2020) 978-3-06-451792-9	42,25

Handreichungen für den Unterricht (Oktober 2020) als Download unter: cornelsen.de 978-3-06-451786-8	19,00
---	-------

*Erhältlich als Einzellizenz und als PrintPlus-Klassenlizenz als Zugabe zum Klassensatz.
Mehr: cornelsen.de/printplus-klassenlizenz

Die beste Adresse für den Groß- und Außenhandel –
hier finden Sie alles zur Neubearbeitung der Reihe:
cornelsen.de/grossundaussenhandel



Gut beraten, umfassend informiert

Wir sind für Sie da – online und vor Ort

Unser Fachberaterteam beantwortet gern
alle Ihre Fragen im persönlichen Gespräch –
auch per Telefon oder per Skype-Konferenz.
Vereinbaren Sie gleich einen Termin unter:
mein.schulberater@cornelsen.de

Besuchen Sie uns in Kürze wieder in
unseren Informationszentren in Ihrer
Nähe – und genießen Sie kompetente
Beratung und viele Angebote vor Ort.
cornelsen.de/informationszentren

Service Center
Telefon: 0800 12 120 20 (kostenlos aus dem dt. Festnetz)
+49 30 897 85-640 (Mobilfunknetz / Ausland)
Mo – Fr 8 – 18 Uhr (außerhalb dieser Zeit erreichen Sie
unsere automatische Bestellannahme)
Fax: +49 30 897 85-578
E-Mail: service@cornelsen.de

Preisangaben in € (D), Stand 1.5.2020. Preisänderung
und Irrtum vorbehalten. Alle Preise enthalten die zzt.
geltende Mehrwertsteuer.

© Seite 2: Lernende am Tisch – Shutterstock/nd3000;
Rückseite: Tablet – Shutterstock/Artur Aliev

Cornelsen Verlag
14328 Berlin
cornelsen.de