



# Bewerber-Information



# BCL

## Unternehmensgruppe



**BCL Aktiengesellschaft**

- Entwicklung und Herstellung
- Versand
- Auftragsabwicklung



**BCL Handels GmbH**

- Vertriebsunternehmen der BCL



**BCL Online UG**

- Organisation des Online-Shops
- Online Verkauf
- Organisation der Web-Plattformen



**BCL Holding GmbH**

- Beteiligungsgesellschaft
- Vermögensverwaltung



**BCL Anlagen GmbH + Co KG**

- Gebäudeverwaltung
- technische Betriebsmittel

# Unternehmensvorstellung

der **BCL** Aktiengesellschaft



<b>Adresse:</b> D-92439 Bodenwöhr -Industriegebiet Bürgermeister Wiendl-Straße 9	Telefon: +49 (0)9434-20.398.0 Telefax: +49 (0)9434-20.398.28/29
<b>Vorstand:</b> Tobias Klostermayr	E-Mail: <a href="mailto:info@bcl-mail.de">info@bcl-mail.de</a> Internet: <a href="http://www.bcl-ag.de">http://www.bcl-ag.de</a>
<b>Aufsichtsräte:</b> Karin Wein (Vorsitzender) Klaus, Hilbert Hermann Feldbauer	USt-ID-Nr.: DE.1318.32267
<b>Amtsgericht Amberg HR B 2639</b>	SteuerNo: 248/152/01600

Das Unternehmen wurde 1977/1978 unter dem Namen  
BCL Bio-chemisches Laboratorium  
mit dem Sitz in Neunburg vorm Wald  
unter dem ersten Geschäftsführer Wilhelm Klostermayr gegründet.  
1987 Änderung des Firmennamen in  
**BCL CHEMISCHE PRODUKTIONS-+VERTRIEBSGESELLSCHAFT MBH**

1993 Sitzverlegung nach Bodenwöhr  
Bezug des neuen Firmengebäudes mit 3.600 m<sup>2</sup> Betriebsfläche,  
2006 Erweiterung um 600 m<sup>2</sup> Lagerfläche.

1998 formändernde Umwandlung der Firma in eine Aktiengesellschaft.

Firmierung:

**BCL Aktiengesellschaft**

2022 Energetische Gebäudemodernisierung durch PV-Anlage, Ladestellen  
und Biogas-Heizkraftwerk.

Das Unternehmen beschäftigt sich mit der Entwicklung, Herstellung, Untersuchung, Veränderung von chemischen umweltrelevanten biologisch abbaubaren Stoffen zur Produktion von Produkten zur Wartung, Materialerhaltung, Sicherung der Produktionshygiene, Sanitation, Desinfektion und dem Handel mit diesen Produkten.

In lebensmittelverarbeitenden gewerblichen Betrieben (*Gastronomie, Bäckerei, Lebensmittelherstellung*) und öffentlichen Einrichtungen (z.Bsp. Altenheime oder ähnliches) beliefern wir unsere Kunden mit Produkten zur Sanitation, Desinfektion, Personalhygiene und beraten diese in der praxisgerechten Umsetzung der gesetzlichen Anforderungen zur Hygienesicherung durch eine betriebsbezogene Hygienesystematik (guten Hygienepraxis) und Kontrollen in den Bereichen Personalhygiene, (Schulung, Förderung, Anwendung für ein arbeitsplatzbezogenes Verhalten der Mitarbeiter die mit Lebensmittel umgehen) Betriebshygiene (Schaffung eines angemessenen Hygienestandards der Räumlichkeiten, Einrichtungen, sowie Gegenstände die mit Lebensmittel in Kontakt kommen) Prozesshygiene (Festlegung der Verfahren die eine hygienische Beschaffung, Lagerhaltung, Verarbeitung, Behandlung, Inverkehrbringung ermöglichen).

Chemische Spezialprodukte zur Wartung/Reinigung und Hygienesicherung, sowie bei Bedarf Desinfektion von Anlagen der *Klimatechnik, Kältetechnik und Raumluftechnik insbesondere von Lüftungsanlagen*(Monoblock), Luftkanäle, Register, Ventilatoren, Klimageräte (Außengeräte und Innengeräte) mit allen Bestandteilen wie Verdampfer, Kondensator, Verflüssiger, Wärmetauscher usw.

An Betriebe der Industrie und des Handwerks, speziell in der Metallverarbeitung und Kunststoffverarbeitung liefern wir chemisch technische Produkte für die Fertigung, zur Wartung und Materialerhaltung betrieblicher Einrichtungen. Unsere Spezial-Produkte sind für diese Branche so entwickelt, dass wir mit einem effizienten Produktportfolio Abhilfe in den *Anwendungsbereichen Maschinen- und Anlagenreinigung, Teile- und Werkstückreinigung, Bodenreinigung, Werkzeugreinigung und der allgemeine Instandhaltung* schaffen können. Einen besonderen Mehrwert bieten wir für Betriebe mit den Tätigkeiten Drehen, Fräsen, Senkerodieren, Honen, Stanzen, Walzen

Betriebe zahn technischer Laboratorien, zahn technische Praxislabore der Zahnmedizin beliefern wir mit chemisch technischen Spezialprodukten, Desinfektionspräparaten zur Fertigung mit fachkundiger anwendungstechnischer Beratung.

# Kundengruppen und Anwendungsbereiche der Produkte + Dienstleistungen der BCL Aktiengesellschaft

KUNDENGRUPPE	ANWENDUNGSBEREICH	DIENSTLEISTUNG
<b>Lebensmittelverarbeitende gewerbliche Betriebe, öffentliche Einrichtungen, Grossküchenbetreiber, Betriebe zur Gemeinschaftsverpflegung</b>	<u>KÜCHENHYGIENE</u> Restaurant Gasthof Imbiss Cafe Pflegeheim Altenheim Betriebskantine <u>PRODUKTIONSHYGIENE</u> Bäckerei, Konditorei Metzgerei Verkaufs- und Abgabestellen	<u>HYGIENESYSTEMATIK</u> Lebensmittelhygiene Produktionshygiene Lagerhygiene Raumhygiene Gerätehygiene Personalhygiene <u>PERSONALSCHULUNG</u> (DIN 10514) Unterweisung (Infektionsschutzgesetz) * Vektorenmonitoring Vektorenbekämpfung
<b>Raumluft- und Klimatechnik Gebäudetechnik</b>	<u>WARTUNG VON</u> Kältetechnische Anlagen Klimatechnische Anlagen Lüftungstechnische Anlagen	Gerätehygiene Raumhygiene VDI 6022 (Lüftungshygiene)
<b>Haustechnik</b>	<u>Reinigung / Instandhaltung</u> Krankenhaus Pflegeheim Altersheim Schule Hotel	Personalhygiene Bewohnerhygiene Besucherhygiene
<b>Freizeitanlagen</b>	<u>HANDEL+ WARTUNG</u> Freizeitparks Campinganlagen Schausteller Sonnenstudios	Anlagenhygiene Personalhygiene Besucherhygiene
<b>Betriebe Einrichtungen Verwaltungen</b>	<u>WARTUNG +HYGIENE</u> Sanitäranlagen Mitarbeiter Sanitäranlagen Publikum	Personalhygiene Bewohnerhygiene Besucherhygiene

\*\*\*

# Erläuterung zu den Produkten und der Verpackung

der **BCL** Aktiengesellschaft

die ökologisch hochwirksamen chemischen Spezialprodukte

für die

## Sicherung der Produktionshygiene

lebensmittelverarbeitender gewerblicher Betriebe und öffentlicher Einrichtungen

zur

**Sanitation - Desinfektion - Personalhygiene**

## Klima- und Ramlufttechnik

zur

**Sanitation - Desinfektion**

**zahntechnische Labore - Praxislabore der Zahnmedizin**

als

**Produktionshilfsstoffe - Desinfektionspräparate**

**Betriebe der Industrie und des Handwerks**

als

**Produktionshilfsstoffe - Wartung - Materialerhaltung**

als

**Hochkonzentrate oder gebrauchsfertig verdünnt**

(hoch verdünnbar zur wirtschaftlichen Anwendung oder einfach für die Kundenanwendung)

**anwendungsfertige Zubereitungen**

werden in standardisierten

**Kunststoffkanistern oder Zweihals-Dosierflaschen**

**(je nach Abnahmemenge auch Wuschverpackung)**

oder in

**Sprühflaschen oder Schaumprühflaschen, sowie auch Deckelfässer und IBC-Container**

geliefert

**Alle Produkte die durch die BCL Gruppe vertrieben werden sind durch ein Produktetikett mit Angaben zu Produkt-Anwendungshinweisen, deklarierungspflichtigen Inhaltsstoffen und rechtlich notwendigen Hinweisen, Hinweisen zu Gefahren - Registrier-Nummer des Umweltbundesamtes, Barcode- Produktnummer – Produktionscode und UFI-Code, und Angaben zur Herstellerfirma gekennzeichnet**

**Für die Produkte stehen umfassende Dokumentationen zur Verfügung.**

# Erklärungen + Begriffsbestimmungen

## Vertriebspartner Info-System (zugangsgeschützter Bereich)

Das Vertriebspartner-Informationssystem informiert im wesentlichen täglich im übrigen zeitnah die Handelsvertretung über die gesamte Bearbeitung einer Bestellung. So können zum Beispiel der Warenversand im Internet bis zur Anlieferung beim Kunden lückenlos eingesehen werden. Die Originalrechnung steht bereits nach der Erstellung im Internet zur Einsicht und zum direkten Ausdruck durch die Handelsvertretung bereit. Alle Zahlungseingänge werden zum Wochenende aktuell hochgeladen. Ein Zahlungsverzug wird sofort in Kalendertagen, eine Einschreibe-Mahnung als solche immer zum Wochenende angezeigt. In über 2000 Schulungsbriefen sind Informationen zu Produkten, Hygiene, Verwaltung und sonstigen Themen in das Internet eingestellt.

## Vertriebspartner- Unterstützungs-Software

Die Vertriebspartner Unterstützungs-Software unterstützt die Handelsvertretung in verschiedenen Verwaltungsaufgaben. Die meisten Verwaltungsanforderungen und die laufende Fortschreibung der Kundendateien sind dadurch erledigt.

## Hochkonzentrat

Die Produkte sind in der Konzentration so hoch gesättigt wie dies technisch unter Beachtung der Haltbarkeit und Funktionssicherheit (Gewährleistung für Funktions- und Lagersicherheit) möglich ist. Das bedingt eine reelle hohe Verdünnbarkeit zur funktionsfähigen Anwendungslösung.

## Interessent

Ein Interessent ist ein Unternehmen oder eine Einrichtung das mindestens mit einem BCL-Produkt bemustert oder bei dem mit mindestens einen BCL-Produkt vor Ort, eine anwendungstechnische Produkte-Demonstration stattgefunden hat. Nach dieser Aktivität müssen mindestens 2 weitere gewünschte Kontakte stattgefunden haben und es muss ein weiteres Interesse angenommen werden können.

## Adresse

ist ein Unternehmen, eine Einrichtung, dass im Adressenpool der zur Bearbeitung zur Verfügung steht, unabhängig von wem die Adresse erfasst wurde.

## Aktive Adresse

ist ein Unternehmen, eine Einrichtung bei dem mindestens eine Aktivität stattgefunden hat. (Besuch-, Telefonkontakt durchgeführt, Info-Unterlagen übergeben, Bemusterung, Demonstration vor Ort durchgeführt).

## Neukunde

Ein Neukunde ist ein Unternehmen oder eine Einrichtung mit dem Erstkauf eines BCL-Produktes.

## Kunde

Ein Kunde ist ein Unternehmen oder eine Einrichtung das mindestens ein BCL-Produkt bezieht und im Einsatz hat.

## Produkte-Demonstration

Eine Produkte-Demonstration ist eine anwendungstechnische praktische Vorführung eines oder mehrerer Produkte in Qualität, Anwendungsfunktion und Arbeitsschutz am Einsatzobjekt.

## Produkte-Bemusterung

Eine Produkte-Bemusterung ist die Abgabe eines oder mehrerer BCL-Produktmuster an einen Interessenten oder Kunden von BCL-Produkten, dass der Empfänger noch nie käuflich erworben hat, verbunden mit einer umfassenden anwenderbezogenen Anwendungs- und Arbeitsschutzberatung.

## Produkte-Unterweisung

Eine Produkte-Unterweisung ist die erforderliche laufende arbeitsplatz- und einsetzbezogene Beratung des Kunden oder dessen zuständigen Personals über die richtige, mögliche, wirtschaftliche Anwendung eines BCL-Produktes durch den Kunden.

## Unterweisung Arbeitssicherheit

Eine Unterweisung Arbeitssicherheit ist die produktbezogene, präventive Beratung (gefährliche Arbeitsstoffe) des Anwendungspersonals zur Arbeitssicherheit.

## Interessentenschutz Kundenschutz

Der Interessenten- Kundenschutz besteht ab dem Tag der Aktivität für 120 Kalendertage. Die Daten werden vorweg in der Kalenderwoche der Bearbeitung, immer am Freitag abends (ab Samstag verfügbar) im zugangsgeschützten BCL-Internetportal in Listenform und zudem auf dem Interessenten- Kundenblatt mit Beginn und Ablauf, zur Verfügung gestellt. Die entgeltliche Bestätigung erfolgt mit allen relevanten Daten im kalendermonatlichen Buchauszug. Der Ablauf des Interessenten- und Kundenschutzes wird im kalendermonatlichen Buchauszug dokumentiert. Nach Ablauf des Kundenschutzes liegt dem Buchauszug ein vorgefertigtes Kundenstammblatt zur Einzelberichterstattung an die BCL AG, mit Nachfrist bei. Nach Ablauf der Nachfrist wird der entgeltlich erloschene Kundenschutz im kalendermonatlichen Buchauszug dokumentiert.

# **BCL -Information für eine vertraglichen Zusammenarbeit**

Die Zusammenarbeit mit der BCL Handels GmbH für die BCL Aktiengesellschaft erfolgt auf der Basis einer selbständigen Handelsvertretung entsprechend den Bestimmungen der §§ 84 ff des Handelsgesetzbuches (HGB), wobei sich die Vertragsparteien gegenseitig verpflichten die vertraglichen und gesetzlichen Obliegenheiten auf der Grundlage eines ordentlichen Kaufmanns zu erfüllen. Die Handelsvertretung erbringt die vertragliche Tätigkeit nach § 84 (1) HGB im wesentlichen bei freier Gestaltung der Arbeitszeit. Die Handelsvertretung ist nicht nur Vermittlerin von Geschäften sondern hat gegenüber dem Kunden, gemäß Weisung Abschlussvollmacht. Selbstverständliche werden Umsatz über unseren Online-Shop den entsprechenden Vertriebspartner zugeordnet und vergütet.

Ein auf gesetzlicher Grundlage vorliegender Vertragsentwurf wird zwischen den Parteien Ziffer für Ziffer verhandelt. Das verhandelte Vertragsergebnis bildet die Grundlage zur abschließenden Prüfung durch die Parteien. Eine erforderliche oder gewünschte Nachbesserung kann dann vor dem Vertragsabschluss nachverhandelt werden. Der Endvertrag wird grundsätzlich nicht vor Ort, sondern über dem Postweg unterzeichnet.

Für die Erfüllung von zwingend notwendigen Verwaltungsaufgaben wird zusätzlich eine Verwaltungsvergütung bezahlt.

Die BCL Aktiengesellschaft vertreibt über die BCL Handels GmbH im wesentlichen Spezialprodukte und Dienstleistungen ausschließlich an gewerbliche Anwender. Wegen der Vielzahl der möglichen Anwender/Kunden wird der Erfolg, der Handelsvertretung, auch aus Folgegeschäften bezüglich der Vermittlungs- und Vertriebsvergütung, durch ein gebietsunabhängiges Interessenten- und Kundenschutzverfahren gesichert. Die Vertragsparteien tauschen gegenseitig Informationen über die Auftragsabwicklung und Kunden- Werbeaktivitäten aus. Der Verkauf der Spezialprodukte in der Neukundenwerbung funktioniert am besten über persönliche Werbeaktivitäten vor Ort, in der Darstellung der Funktionsqualität durch eine praktische Produktdemonstration am Kundenobjekt. Im Hauptkundensegment (lebensmittelverarbeitendes Gewerbe/Einrichtungen zur Gemeinschaftsverpflegung ) kann der Einstieg über ein kostenloses/kostengünstiges Hygienemanagement erfolgen. Eine laufende Betreuung der Kunden durch Unterweisung des Kundenpersonals in der Anwendungstechnik und Arbeitssicherheit, sichert die Folgebestellungen des Ergänzungsbedarfs. Die Belieferung der Kunden durch die BCL AG in hoher gleichbleibender Qualität ist unabdingbar. Die Kundengewinnung und der Verkauf wird durch umfassende, kostenlose Dokumentationsunterlagen (Produktdatenblätter, Sicherheitsdatenblätter, Betriebsanweisungen, Gutachten) unterstützt. Produktematerial und Qualitätsmuster zur Funktionsdemonstration der Produkte und kundeneigene Versuche, stehen kostenlos zur Verfügung. Der Vertrieb wird, insbesondere durch Absprache in der Anfangszeit, durch verkaufsunterstützende Einzel- und Gesamtmaßnahmen unterstützt.

Zur Entscheidungsfindung soll der/die Bewerber/in an einem 1-tägigem Informationstag im Firmenstandortbereich teilnehmen.

**Wesentlicher Ablauf:**

Vorgespräch

Betriebsbesichtigung im Hause BCL AG

BCL-Vertriebs-Konzept

Produkt-Lehrvorführung

Kurzbesprechung des Gesamt-Produkteprogramms

Erklärung:

→ Interessentenschutz-, Kundenschutz-System, → Provisions-, Bonus-, System, → Wertpunkte-System

Besprechung und Verhandlung der Vertragsvorlage und Aushändigung zur weiteren Prüfung

Abschlussgespräch

Nach dem Vertragsabschluss wird im Raum Bodenwöhr eine 3-tägige Schulung durchgeführt.

**Inhalt der Schulung:**

Produkte

Software/Verwaltung

Vertrieb/Kundenwerbung

Kosten der Anreise gehen zu Ihren Lasten, Übernachtungskosten übernehmen wir.

# Rechts- und Vertragsgrundlagen einer Handelsvertretung

mit der BCL Aktiengesellschaft

Ein Handelsvertretungsverhältnis bestimmt sich nach §§ 84 bis 92 c des Handelsgesetzbuches (HGB). Die Handelsvertretung schuldet in eigener Person des Firmeninhabers, die Leistungen zur Tätigkeit nach § 86 HGB, kann sich aber zusätzlicher selbständiger und unselbständiger Erfüllungsgehilfen (in der Kundenberatung mit Besitz der erforderlichen Sachkunde im Bereich Wartung, Sanitation, Desinfektion, Hygiene, Umgang mit gefährlichen Arbeitsstoffen) bedienen. Zum Erwerb der erforderlichen Sachkunde ist die BCL Handels GmbH behilflich.

Handelsvertreter (Handelsvertretung) ist, wer als selbständiger Gewerbetreibender ständig für einen anderen Unternehmer tätig ist und in dessen Namen und für dessen Rechnung Geschäfte vermittelt und abschließt (Abschlussvertreter). Die Handelsvertretung kann im wesentlichen ihre Tätigkeit frei gestalten und die Arbeitszeit selbst bestimmen. Einen vorgeschriebenen Berufsweg gibt es für eine Handelsvertretung nicht. Vor einer Entscheidung über eine solche Tätigkeit sollte man die Tätigkeit und die beruflichen Ansprüche kennen gelernt haben. Die Handelsvertretung hat eine Vermittlungs- und Abschlusspflicht (Abschlussvertretung) Die Handelsvertretung muss sich ständig und nachhaltig um die Vermittlung und den Abschluss von Geschäften für das vertretende Unternehmen bemühen. Die Wahrnehmung der Interessen des vertretenen Unternehmens, ergibt sich aus der Tätigkeits- und Berichtspflicht. (§ 86(1), (1) 2. Es (2) HGB) sowie die ständige Kundenbetreuung, auch nach Abschluss eines Geschäfts. Die Handelsvertretung darf kein Betriebsgeheimnis auch nach Beendigung des Vertragsverhältnisses verwerten. Das Wettbewerbs / Konkurrenzverbot ergibt sich aus der Pflicht zur Interessenwahrnehmung. Die Handelsvertretung darf (auch wenn nicht ausdrücklich vertraglich geregelt) im Geschäftszweig des vertretenen Unternehmens nicht für ein anderes Unternehmen tätig sein, es sei den das vertretene Unternehmen hat ausdrücklich zugestimmt.

Die direkte Kontaktperson auch zur Detailabsprache zwischen der Handelsvertretung und der BCL Handels GmbH ist grundsätzlich der BCL-Handels GmbH Geschäftsleitung.

Die Vergütung der Handelsvertretung, die Provision, ist eine Erfolgs- und Leistungsvergütung. Sie ist verdient, wenn das von der Handelsvertretung vermittelte Geschäft ausgeführt und die Gegenleistung erbracht ist. Vergütet werden alle Geschäfte, die die Handelsvertretung vermittelt und abgeschlossen hat. **Im Rahmen des bestätigten und gesicherten Interessenten- und Kundenschutzes, bei diesen Interessenten und Kunden, auch alle Folgegeschäfte unabhängig wie das Folgegeschäft zustande gekommen ist. (§§ 87, 87b HGB).**

Die BCL Handels GmbH vergütet die Tätigkeit der Handelsvertretung mit einer Vermittlungsprovision aus dem Verkaufspreis der BCL-Preisliste, am Ende des Monats, in kalendermonatlicher Abrechnung. Auch für die erforderliche Verwaltungstätigkeit werden in der kalendermonatlicher Abrechnung eine Verwaltungsprovision aus dem Verkaufspreis der BCL-Preisliste vergütet.

**Verkaufsunterlagen werden kostenlos, Produktmuster im Rahmen eines erarbeitenden Wertpunktesystems zur Verfügung gestellt.**

Die Vermittlung von Geschäften für die BCL Aktiengesellschaft (Verkauf) erfolgt über die BCL Handels GmbH durch laufendes akquirieren bei gewerblichen Betrieben und öffentlichen Einrichtungen (keine privaten Verbraucher) die als Kunden in Betracht kommen, um einen Verkaufserfolg voranzutreiben. Die Tätigkeiten der Handelsvertretung zur Anbahnung einer Geschäftsbeziehung müssen in einer Kontaktdatei, einzelfallbezogen aufgezeichnet und von der Handelsvertretung aufbewahrt werden. Die Art der Anbahnung von Geschäften liegt in Bezug auf die Selbständigkeit der Handelsvertretung innerhalb, des selbstverantwortlichen Bereichs. In der Darstellung von Qualität, anwendungstechnischer Funktion, Wirtschaftlichkeit und Arbeitssicherheit, ist die praktische Vorführung der Produkte am Kundenobjekt, wesentlich erfolgreicher. Zum Erhalt einer gesicherten Geschäftsbeziehung ist den Kunden (insbesondere für deren Mitarbeiter) eine laufende kostenlose Anwendungsberatung, bezüglich der praxisgerechten, wirtschaftlichen Anwendung der Produkte anzubieten. Hinweise zur Arbeitssicherheit sind dabei unerlässlich. Angebot und Verkauf erfolgen grundsätzlich auf der Grundlage einer praxisgerechten Vorführung, Unterweisung oder Bemusterung, zum Nachweis der BCL-Produkte in Qualität, Wirtschaftlichkeit, Anwendungskonzentration, Anwendungstechnik, Anwendungsfunktion, Arbeitssicherheit.

**„der Beweis ist unsere Stärke“**

Zur Sicherung des Erfolges unterstützt die BCL Handels GmbH durch geeignete Gesamt- und Einzelaktionen. Zu Beginn der Zusammenarbeit verstärkt in Absprache mit der Handelsvertretung.

# Kalkulationsbeispiele für die Kundenanwendung

## vom Hochkonzentrat zur anwendungsfertigen Zubereitung

Das an den Kunden/Anwender als Hochkonzentrat gelieferte Produkt, verdünnt der Kunde/Anwender je nach Anforderung vor dem Einsatz mit Trinkwasser zur anwendungsfertigen Lösung/Zubereitung. Dadurch vermindern sich die Kosten des Produktes für den Kunden/Anwender erheblich wie die es die aufgeführten Beispiele zeigen. Der Verkauf der erklärungsbedürftigen Produkte erfordert einen hohen Anspruch an die Qualität der Produkte, die laufende Beratung zur Anwendung, Anwendungstechnik und Unterweisung in der Arbeitssicherheit, des Kunden-/Anwenderpersonals.

### Beispielkalkulation für den Anwender (Kunden)

**19,00 Euro/Kg**  
(Preis/Hochkonzentrat)

Verdünnung zur anwendungsfertigen Zubereitung  
1 Teil Hochkonzentrat + 20 Teile Wasser  
19,00 Euro/Kg : 21 Teile = 0,90 Euro/Liter

Verdünnung zur anwendungsfertigen Zubereitung  
1 Teil Hochkonzentrat + 40 Teile Wasser  
19,00 Euro/Kg : 41 = 0,46 Euro/Liter

### Beispielkalkulation für den Handelsvertreter

Produkte-Kaufmenge des Kunden con 5 Kg a 19,00 Euro netto = 95,00 Euro  
(Produkt aus Provisionscode 1)

**30 %** Grund-Provision (Ziffer 06.2a) aus 95,00 Euro = 28,50 Euro (ohne USt.)  
+

**10 %** Software-Zusatz-Provision (Ziffer 06.2h) aus 95,00 Euro = 9,50 Euro (ohne USt.)

**TOTAL 38,00 Euro je Kanister, entspricht 7,60€ je kg(ohne Umsatzsteuer)**