

FACHBUCHREIHE

für wirtschaftliche Bildung

Fokus

Einzelhandel 2025

**Kaufmann/Kauffrau
im Einzelhandel**

Debus Geimer Hauck Meißner Roik Sauthoff-Böttcher Scholz

3. Ausbildungsjahr

2. Auflage

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

Europa-Nr.: 91734



Autorinnen/Autoren

| | |
|--------------------------|----------------------|
| Martin Debus | 45659 Recklinghausen |
| Philipp Geimer | 79379 Müllheim |
| Michael Hauck | 96450 Coburg |
| Patrick Meißner | 40591 Düsseldorf |
| Katherina Roik | 68239 Mannheim |
| Stefan Sauthoff-Böttcher | 26605 Aurich |
| Annika Scholz | 45665 Recklinghausen |

Verlagslektorat

Anke Hahn

Externes Lektorat: Stefan Sauthoff-Böttcher

2. Auflage 2025

Druck 5 4 3 2 1

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

ISBN 978-3-7585-9389-5

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

© 2025 by Verlag Europa-Lehrmittel, Nourney, Vollmer GmbH & Co. KG,
42781 Haan-Gruiten

Umschlag, Satz: tiff.any GmbH & Co. KG, 10999 Berlin

Umschlagkonzept: tiff.any GmbH & Co. KG, 10999 Berlin

Umschlagfoto: © Nomad_Soul – stock.adobe.com

Druck: Firmengruppe APPL, aprinta druck GmbH, 86650 Wemding

Vorwort

Fokus Einzelhandel 2025 ist als modernes Komplettprogramm konzipiert. Der vorliegende 3. Band ist ein neu entwickeltes Lehr- und Lernbuch für die Ausbildung im **Einzelhandel**. Es richtet sich an

- Lehrende und Lernende in der Ausbildung zum Kaufmann/zur Kauffrau im Einzelhandel/während einer Umschulungsmaßnahme
- Dozent/-innen und Teilnehmer/-innen während betrieblicher Fortbildungsmaßnahmen/zur Einarbeitung in Einzelhandelsthemen und -aufgaben

Das Programm **Fokus Einzelhandel 2025** wurde auf Basis der zuletzt 2017 geänderten Lehrplan- und Ausbildungsordnungsvorgaben neu erstellt und ist konsequent auf die aktuell geltenden Regelwerke für die Ausbildung ausgerichtet.

Umfassendes Europa-Ausbildungsprogramm

Fokus Einzelhandel 2025 ist ein umfassendes Ausbildungsprogramm bestehend aus drei **Informationsbänden**, welche komplett die Inhalte des Lehrplans der drei Ausbildungsjahre für die **Kaufleute im Einzelhandel (Band 1 bis 3)** und der zwei Ausbildungsjahre für die Verkäufer/Verkäuferinnen (Band 1 und 2) abdecken, sowie drei begleitenden **Arbeitsbüchern** mit didaktisch aufbereiteten und variationsreichen **Lernsituationen**.

Der vorliegende **Band 3** umfasst die Lernfelder 11 bis 14 des Rahmenlehrplans im 3. Ausbildungsjahr.

3

Im Lernfeldgedanken entwickelt – von Grund auf!

Die **Informationsbände** und Lösungsbände werden durch ein auf jeden Band abgestimmtes **Arbeitsbuch mit Lernsituationen**, Kompetenzbögen, Zusatzmaterialien und Lösungsbänden ergänzt. Ausgehend von den Anforderungen der Lernsituationen im Arbeitsbuch durchlaufen die Lernenden Situationen aus dem Unternehmensalltag im Einzelhandel.

Die Unterrichtswerke des Programms **Fokus Einzelhandel 2025** verfolgen gezielt eine Didaktik, die **Handlungs- und Kompetenzorientierung** zugrunde legt und Lernende zu **selbstständigem Analysieren, Planen, Durchführen, Kontrollieren und Beurteilen** von Arbeitsaufgaben unter Berücksichtigung aller Kompetenzdimensionen führt. Hierbei wird die **berufliche Wirklichkeit** als Ganzes mit ihren ökonomischen, rechtlichen und sozialen Aspekten erfasst.

Ihr Feedback ist uns wichtig

Wenn Sie mithelfen möchten, dieses Buch für die nachfolgende Auflage zu verbessern, schreiben Sie uns unter lektorat@europa-lehrmittel.de. Gerne nehmen wir Ihre Hinweise und Verbesserungsvorschläge auf.

Lernfeld 11: Geschäftsprozesse erfolgsorientiert steuern

| | | |
|-------|---|----|
| 1 | Warenbewegungen erfassen und Bestands- veränderungen dokumentieren | 12 |
| 1.1 | Einkauf und Verkauf von Waren | 12 |
| 1.2 | Erfassung von Warenbewegungen auf Konten | 13 |
| 1.3 | Buchen des Wareneingangs und Warenausgangs | 15 |
| 1.3.1 | Bestandsorientierte Buchung | 15 |
| 1.3.2 | Verbrauchsorientierte Buchung | 18 |
| 2 | Umsatzsteuer | 23 |
| 2.1 | Rechtliche Grundlagen der Umsatzsteuer | 23 |
| 2.2 | Grundlagen der Umsatzsteuersystematik | 24 |
| 2.2.1 | Prozess der Wertschöpfungskette bei der Umsatzsteuer | 24 |
| 2.2.2 | Vorsteuer beim Einkauf von Waren | 26 |
| 2.2.3 | Umsatzsteuer beim Verkauf von Waren | 27 |
| 2.3 | Buchen der Vorsteuer beim Einkauf | 28 |
| 2.4 | Buchen der Umsatzsteuer beim Verkauf | 28 |
| 2.5 | Ermittlung und Passivierung der Zahllast | 31 |
| 2.6 | Ermittlung und Aktivierung des Vorsteuerüberhangs | 34 |
| 3 | Anlagegüter beschaffen und abschreiben | 37 |
| 3.1 | Beschaffung von Anlagegütern | 38 |
| 3.1.1 | Berechnung der Anschaffungskosten | 38 |
| 3.1.2 | Buchung der Anschaffungskosten | 40 |
| 3.2 | Abschreibung von Anlagevermögen | 41 |
| 3.2.1 | Lineare Abschreibung | 43 |
| 3.2.2 | Degressive Abschreibung | 43 |
| 3.2.3 | Berechnung und Buchung der Abschreibung | 44 |
| 3.3 | Geringwertige Wirtschaftsgüter (GWG) | 46 |
| 4 | Kosten- und Leistungsrechnung | 52 |
| 4.1 | Grundlagen der Kosten- und Leistungsrechnung | 52 |
| 4.1.1 | Zweikreissystem des Industriekontenrahmens | 53 |
| 4.1.2 | Aufgaben der Kosten- und Leistungsrechnung | 54 |
| 4.1.3 | Grundbegriffe der Kosten- und Leistungsrechnung | 55 |
| 4.1.4 | Abgrenzungsrechnung mithilfe der Ergebnistabelle | 61 |
| 4.2 | Vollkostenrechnung | 64 |
| 4.2.1 | Kostenartenrechnung | 64 |
| 4.2.2 | Kostenstellenrechnung | 67 |
| 4.2.3 | Kostenträgerrechnung | 71 |
| 4.2.4 | Kosten- und Kalkulationskontrolle | 71 |

| | | |
|-------|--|-----|
| 4.3 | Teilkostenrechnung | 77 |
| 4.3.1 | Kritik an der Vollkostenrechnung | 77 |
| 4.3.2 | Grundlagen der Deckungsbeitragsrechnung | 78 |
| 4.3.3 | Preispolitische Entscheidungen auf Basis der Deckungsbeitragsrechnung | 80 |
| 4.3.4 | Sortimentspolitische Entscheidungen auf Basis der Deckungsbeitragsrechnung | 82 |
| 4.3.5 | Gewinnschwelle (Break-even-Point) | 83 |
| 4.3.6 | Mischkalkulation | 85 |
| 5 | Kurzfristige Erfolgsrechnung (KER) | 87 |
| 5.1 | Grundlagen | 87 |
| 5.2 | Ermittlung und Auswertung der kurzfristigen Erfolgsrechnung | 89 |
| 6 | Kennzahlen zur Beurteilung des unternehmerischen Erfolgs | 95 |
| 6.1 | Bilanzkennzahlen | 95 |
| 6.1.1 | Kapitalstrukturkennzahlen | 96 |
| 6.1.2 | Liquidität | 98 |
| 6.2 | Erfolgskennzahlen | 99 |
| 6.2.1 | Rentabilität | 99 |
| 6.2.2 | Wirtschaftlichkeit | 101 |
| 6.2.3 | Cashflow | 102 |
| 6.2.4 | Produktivität | 102 |

Lernfeld 12: Mit Marketingkonzepten Kunden gewinnen und binden

| | | |
|-------|--|-----|
| 1 | Grundlagen der Marketingarbeit kennenlernen | 106 |
| 1.1 | Entwicklungslinien | 106 |
| 1.1.1 | Das Warenhaus der Sinne und Einkaufen als Erlebnis | 108 |
| 1.1.2 | Das Handelsmarketing entwickelt sich | 109 |
| 1.1.3 | Marketingkommunikation und Geschäftsmodelle im Wandel der Zeit | 110 |
| 1.2 | Begriffliche Grundlagen des Marketings | 112 |
| 1.2.1 | Marketing als Denkweise (Mindset) | 112 |
| 1.2.2 | Marketing als Problemlösungsprozess | 113 |
| 1.3 | Aktuelle Bedeutung der Marketingarbeit für den Einzelhandel | 117 |
| 2 | Die eigene Marktsituation untersuchen | 120 |
| 2.1 | Begriff und Grundlagen der Marktforschung | 120 |

| | | |
|-------|---|-----|
| 2.2 | Methoden der Datenerhebung | 124 |
| 2.2.1 | Primäre Marktforschung | 125 |
| 2.2.2 | Sekundäre Marktforschung | 136 |
| 2.3 | Marktforschungsprozess im Unternehmen | 140 |
| 3 | Marketing planen | 143 |
| 3.1 | Marketingziele | 143 |
| 3.1.1 | Inhalt, Dimension und Ordnung von Zielen | 145 |
| 3.1.2 | Ziele formulieren | 147 |
| 3.1.3 | Marketing und Ethik | 148 |
| 3.2 | Strategiemuster | 150 |
| 3.2.1 | Strategischer Würfel | 150 |
| 3.2.2 | Ansoff-Matrix | 152 |
| 3.3 | Geschäftsmodelle aus der Praxis | 153 |
| 4 | Marketinginstrumente im Einzelhandel erfolgreich einsetzen | 156 |
| 4.1 | Sortimentspolitik | 157 |
| 4.2 | Preis- und Konditionenpolitik | 161 |
| 4.2.1 | Aktionselemente der Preispolitik | 161 |
| 4.2.2 | Dynamic Pricing | 162 |
| 4.2.3 | Preispsychologie | 163 |
| 4.3 | Kommunikationspolitik | 164 |
| 4.3.1 | Corporate Identity | 165 |
| 4.3.2 | Öffentlichkeitsarbeit | 166 |
| 4.4 | Servicepolitik | 167 |
| 4.4.1 | Kundenbeziehungsmanagement (Customer-Relationship-Management) | 167 |
| 4.4.2 | Beschwerdemanagement (Complaint Management) | 170 |
| 4.4.3 | Elemente der Servicepolitik im Überblick | 171 |
| 4.5 | Distributionspolitik | 174 |
| 4.6 | Marketing-Mix und Marketing-Erfolg | 177 |
| 4.7 | Marketingkonzepte in Aktionspläne umsetzen | 179 |
| 5 | E-Commerce als Mittel der Kundenbindung einsetzen | 182 |
| 5.1 | Grundlagen des E-Commerce | 182 |
| 5.2 | Vom stationären Handel zum Onlinehandel | 184 |
| 5.3 | Arten und Instrumente des E-Commerce | 189 |
| 5.3.1 | Werbebanner | 191 |
| 5.3.2 | Suchmaschinenmarketing (SEM) | 191 |
| 5.3.3 | Newsletter per E-Mail | 193 |
| 5.3.4 | Social Media (Virales Marketing) | 193 |
| 5.3.5 | Livestream Shopping | 194 |
| 5.3.6 | Apps | 194 |

| | | |
|--------|--------------------------------------|-----|
| 5.3.7 | Web-Analytics | 195 |
| 5.3.8 | Zertifizierungen des Online-Angebots | 195 |
| 5.3.9 | Bewertungen | 197 |
| 5.3.10 | Personalisierung | 199 |
| 5.4 | Rechtliche Grundlagen des E-Commerce | 200 |
| 5.5 | Beurteilung des E-Commerce | 204 |

Lernfeld 13: Personaleinsatz planen und Mitarbeiter führen

| | | |
|-------|---|-----|
| 1 | Ziele und Aufgaben der Personalwirtschaft beschreiben | 210 |
| 1.1 | Ziele der Personalwirtschaft | 210 |
| 1.2 | Aufgaben der Personalwirtschaft | 212 |
| 1.2.1 | Rahmenaufgaben | 212 |
| 1.2.2 | Kernaufgaben | 213 |
| 2 | Den Personalbestand organisieren, Personal bedarfsgerecht einsetzen | 215 |
| 2.1 | Personalbestandsplanung | 215 |
| 2.2 | Personalbedarfsplanung | 217 |
| 2.2.1 | Einflussgrößen auf die Bedarfsplanung | 217 |
| 2.2.2 | Methoden der quantitativen Personalbedarfsplanung | 219 |
| 2.2.3 | Berechnung und Klassifizierung des quantitativen Personalbedarfs | 221 |
| 2.2.4 | Qualitative Personalbedarfsplanung | 222 |
| 3 | Personal beschaffen | 227 |
| 3.1 | Personalbeschaffungswege | 227 |
| 3.1.1 | Interne Personalbeschaffung | 228 |
| 3.1.2 | Externe Personalbeschaffung | 230 |
| 3.1.3 | Stellenanzeige | 231 |
| 3.2 | Bewerbung | 233 |
| 3.2.1 | Bewerbungsunterlagen | 233 |
| 3.2.2 | Tipps zur Gestaltung einer Bewerbung | 234 |
| 3.3 | Personalauswahl | 237 |
| 4 | Rechtliche Grundlagen auf Arbeitsverträge anwenden | 243 |
| 4.1 | Rechtliche Grundlagen eines Arbeitsverhältnisses | 243 |
| 4.1.1 | Rechtsquellen des Arbeitsrechts | 243 |
| 4.1.2 | Tarifverträge | 246 |
| 4.1.3 | Betriebsvereinbarungen | 247 |
| 4.2 | Arbeitsvertrag | 247 |
| 4.2.1 | Rechtliche Grundlagen und Inhalte des Arbeitsvertrages | 248 |
| 4.2.2 | Arten des Arbeitsvertrages | 250 |

| | | |
|-------|---|-----|
| 5 | Personal betreuen, Mitarbeiter führen, Personalentwicklung fördern | 254 |
| 5.1 | Personaleinsatz und Planung der Arbeitszeiten | 254 |
| 5.1.1 | Personaleinführung | 254 |
| 5.1.2 | Personaleinsatzplanung | 255 |
| 5.1.3 | Gestaltung der Arbeitszeit | 257 |
| 5.1.4 | Beachtung wichtiger Rechtsgrundlagen beim Personaleinsatz | 259 |
| 5.2 | Personalentwicklung | 264 |
| 5.2.1 | Ziele der Personalentwicklung | 264 |
| 5.2.2 | Maßnahmen der Personalentwicklung und Weiterqualifizierung | 265 |
| 5.2.3 | Maßnahmen zur Mitarbeitermotivation | 268 |
| 5.3 | Personalverwaltung | 272 |
| 5.3.1 | Personalpapiere und Personalunterlagen | 272 |
| 5.3.2 | Personalakte und Personaldatenverwaltung | 273 |
| 5.3.3 | Personalstatistik und Personalcontrolling | 274 |
| 5.3.4 | Datenschutz und Datensicherheit | 277 |
| 5.4 | Personalführung und Personalbeurteilung | 280 |
| 5.4.1 | Organisationsstruktur und Personalführung | 280 |
| 5.4.2 | Personalbeurteilung | 284 |
| 5.4.3 | Personalgespräche als Instrument der Personalentwicklung | 287 |
| 5.4.4 | Konfliktmanagement | 290 |
| 6 | Maßstäbe der Entlohnung unterscheiden, Entgelt berechnen | 294 |
| 6.1 | Aspekte der Entlohnung | 294 |
| 6.1.1 | Entgeltformen | 295 |
| 6.1.2 | Ergänzende Entgeltformen | 298 |
| 6.2 | Entgeltabrechnung | 300 |
| 6.2.1 | Abzüge vom Bruttoentgelt | 301 |
| 6.2.2 | Berechnung der Steuern | 304 |
| 6.2.3 | Ermittlung der Sozialversicherungsabzüge | 307 |
| 6.2.4 | Erstellen einer Entgeltabrechnung | 308 |
| 7 | Arbeitsverhältnisse beenden und Personal freisetzen | 311 |
| 7.1 | Beendigung des Arbeitsverhältnisses | 311 |
| 7.1.1 | Allgemeine Gründe für Personalfreisetzungen | 312 |
| 7.1.2 | Gründe des Arbeitgebers für eine ordentliche Kündigung | 312 |
| 7.1.3 | Kündigungsfristen | 314 |
| 7.2 | Rechtliche Rahmenbedingungen | 316 |
| 7.2.1 | Allgemeiner Kündigungsschutz | 316 |
| 7.2.2 | Besonderer Kündigungsschutz | 317 |
| 7.2.3 | Mitwirkung des Betriebsrates | 317 |
| 7.2.4 | Kündigungsschutzklage | 318 |
| 7.3 | Aushändigen der Arbeitspapiere | 318 |
| 7.4 | Arbeitszeugnisse | 319 |

Lernfeld 14:

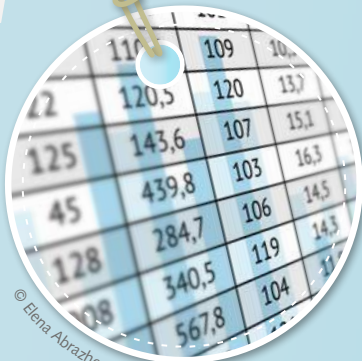
Ein Einzelhandelsunternehmen leiten und entwickeln

| | | |
|-------|---|-----|
| 1 | Die Gründung eines Einzelhandelsunternehmens planen . | 322 |
| 1.1 | Gründungsvoraussetzungen | 323 |
| 1.2 | Vor- und Nachteile der Selbstständigkeit | 325 |
| 2 | Handelsrechtliche Rahmenbedingungen beachten | 328 |
| 2.1 | Kaufmannsarten | 328 |
| 2.2 | Firma | 330 |
| 2.2.1 | Aufbau einer Firma | 331 |
| 2.2.2 | Firmengrundsätze | 332 |
| 2.3 | Handelsregister | 332 |
| 2.3.1 | Inhalt des Handelsregisters | 333 |
| 2.3.2 | Wirkungen einer Eintragung ins Handelsregister | 333 |
| 2.3.3 | Abteilungen des Handelsregisters | 334 |
| 2.3.4 | Rechte und Pflichten von Kaufleuten gem. HGB | 335 |
| 2.4 | Vollmachten | 336 |
| 2.4.1 | Prokura | 336 |
| 2.4.2 | Handlungsvollmacht | 337 |
| 3 | Eine geeignete Rechtsform für ein Unternehmen auswählen | 340 |
| 3.1 | Einzelunternehmung | 341 |
| 3.2 | Personengesellschaften | 342 |
| 3.2.1 | Die offene Handelsgesellschaft (OHG) | 342 |
| 3.2.2 | Die Kommanditgesellschaft (KG) | 345 |
| 3.3 | Kapitalgesellschaften | 348 |
| 3.3.1 | Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) | 349 |
| 3.3.2 | Unternehmergesellschaft (UG) | 351 |
| 3.4 | Genossenschaften (eG) | 353 |
| 4 | Kooperationsformen im Einzelhandel kennenlernen | 357 |
| 4.1 | Formen der vertikalen Kooperation | 358 |
| 4.1.1 | Filialist | 358 |
| 4.1.2 | Handelskooperation (freiwillige Ketten) | 359 |
| 4.1.3 | Franchising | 359 |
| 4.1.4 | Mischformen | 361 |
| 4.1.5 | Untervermietungen des Handels | 362 |
| 4.1.6 | Kommissionsgeschäft | 363 |
| 4.2 | Formen der horizontalen Kooperationen | 363 |
| 4.2.1 | Einkaufszentrum (Shopping-Center) | 363 |
| 4.2.2 | Interessensgemeinschaften | 364 |
| 4.3 | Verbotene Kooperationsformen | 364 |

| | | |
|-------|--|-----|
| 5 | Die Grundlagen der Finanzierung berücksichtigen | 366 |
| 5.1 | Grundbegriffe der Finanzierung | 367 |
| 5.1.1 | Finanzierungsanlässe | 367 |
| 5.1.2 | Finanzierungsziele | 368 |
| 5.1.3 | Finanzierungsarten | 369 |
| 5.1.4 | Finanzierungsregeln | 371 |
| 5.2 | Finanzierung mit Eigenkapital | 372 |
| 5.2.1 | Beteiligungsfinanzierung | 372 |
| 5.2.2 | Selbstfinanzierung | 373 |
| 5.3 | Finanzierung mit Fremdkapital | 374 |
| 5.3.1 | Kreditvertrag | 375 |
| 5.3.2 | Kurzfristige Kredite der Banken | 377 |
| 5.3.3 | Exkurs: Zinsrechnung | 378 |
| 5.3.4 | Langfristige Kredite der Banken (Darlehen) | 379 |
| 5.3.5 | Kurzfristige Kredite der Händler – der Lieferantenkredit | 383 |
| 5.4 | Leasing – eine Sonderform der Finanzierung | 386 |
| 5.5 | Kreditsicherheiten | 390 |
| 5.5.1 | Dingliche Sicherheiten | 391 |
| 5.5.2 | Persönliche Sicherheiten | 392 |
| 6 | Zahlungseingang kontrollieren | 396 |
| 6.1 | Zahlungsverzug (Nicht-Rechtzeitig-Zahlung) | 396 |
| 6.1.1 | Voraussetzungen für den Zahlungsverzug | 397 |
| 6.1.2 | Rechte beim Zahlungsverzug | 398 |
| 6.1.3 | Verjährung und Hemmung einer Forderung | 401 |
| 6.2 | Mahnverfahren | 403 |
| 6.2.1 | Außergerichtliches (Kaufmännisches) Mahnverfahren | 403 |
| 6.2.2 | Gerichtliches Mahnverfahren | 404 |
| 7 | Krisen und Insolvenzregeln | 410 |
| 7.1 | Ursachen für eine Unternehmenskrise | 410 |
| 7.2 | Phasen einer Unternehmenskrise | 411 |
| 7.3 | Sanierung und Unternehmensinsolvenz | 413 |
| 7.3.1 | Außergerichtliche Maßnahmen zur Bewältigung einer Unternehmenskrise | 413 |
| 7.3.2 | Gerichtliche Maßnahmen zur Bewältigung einer Unternehmenskrise | 414 |
| 7.4 | Exkurs Verbraucherinsolvenz | 420 |
| | Sachwortverzeichnis | 424 |

Geschäftsprozesse erfolgsorientiert steuern

1. Warenbewegungen erfassen und Bestandsveränderungen dokumentieren
2. Umsatzsteuer
3. Anlagegüter beschaffen und abschreiben
4. Kosten- und Leistungsrechnung
5. Kurzfristige Erfolgsrechnung (KER)
6. Kennzahlen zur Beurteilung des unternehmerischen Erfolgs



© Elena Abrazhevich – stock.adobe.com



© studio v-zwoelf – stock.adobe.com

LF 11

1

Warenbewegungen erfassen und Bestandsveränderungen dokumentieren

1.1

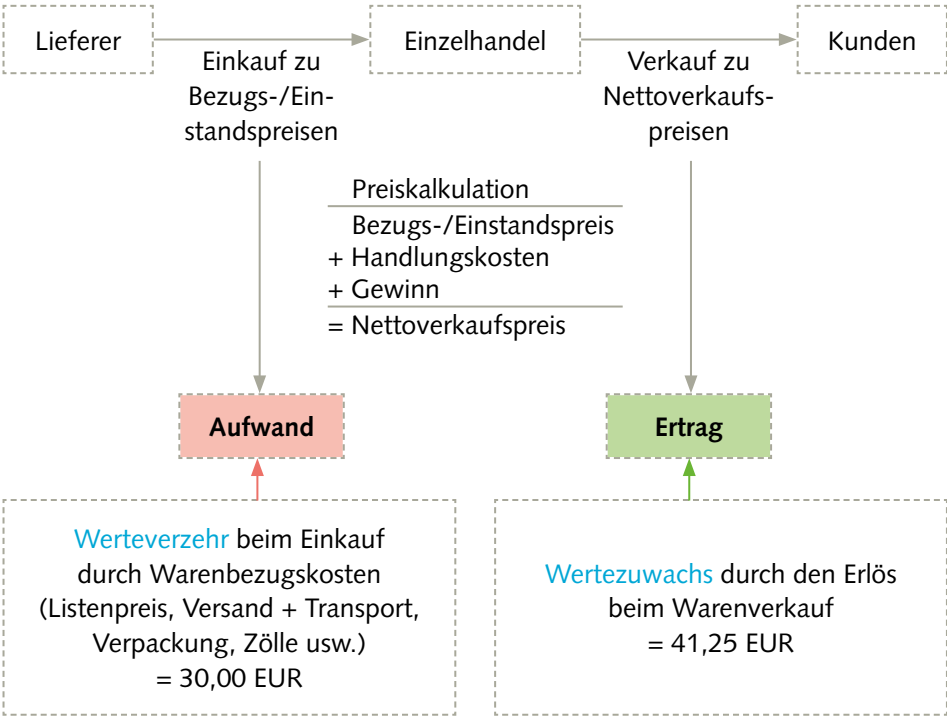
Einkauf und Verkauf von Waren

Der Einkauf und Verkauf von Waren ist die zentrale Aufgabe eines Handelsunternehmens. Dabei erzielt das Unternehmen Umsätze, durch die es bestrebt ist, möglichst hohe Gewinne zu erwirtschaften. Dies geschieht, indem Waren zu Einstandspreisen beschafft und zu Nettoverkaufspreisen abgesetzt werden. Mithilfe der Preiskalkulation versucht der Einzelhandelsbetrieb, die Aufwendungen, die mit dem Verkauf der Waren zusammenhängen, auf den Kunden zu übertragen. Dabei schlägt er auf den Einstandspreis die Handlungskosten sowie den Gewinn auf. Durch den Nettoverkaufspreis erzielt er den gewünschten Ertrag.



© Sergii – stock.adobe.com

Beispiel: Die Baumarkt KG hat einen Posten Akku-Heckenscheren der Marke „Forst“ vom Lieferer Großhandel Mayer KG zu einem Bezugspreis von 30,00 EUR bezogen. Der Nettoverkaufspreis beträgt 41,25 EUR.



Die verschiedenen Einkaufs- und Verkaufspreise dürfen nicht auf einem Konto gebucht werden, da der Betrag für den Wareneingang niedriger wäre als der Betrag für den Warenausgang und dadurch das einen falschen oder sogar negativen Schlussbestand ausweisen würde. Diese Situation spiegelt jedoch nicht den tatsächlichen Warenbestand im Unternehmen wider. Deshalb werden unterschiedliche Konten geführt, ein Konto für den Wareneinkauf und ein Konto für den Warenverkauf.

Beispiel: Das Warenkonto der Baumarkt KG weist einen Anfangsbestand von 1.000,00 EUR aus. Das Unternehmen kauft Waren für 6.000,00 EUR und verkauft diese gleich wieder im Wert von 17.500,00 EUR. Damit müsste im Haben ein negativer Schlussbestand von -10.500,00 EUR ausgewiesen werden. Der Schlussbestand müsste jedoch weiterhin die vorigen 1.000,00 EUR ausweisen, da diese Waren weiterhin auf Lager sind.

| S | Waren | H |
|---------------------|-----------|-----------------------|
| AB | 1.000,00 | Warenverkäufe |
| Warenverkäufe | | zu Verkaufspreisen |
| zu Einstandspreisen | 6.000,00 | SB |
| | 17.500,00 | 17.500,00 |
| | | -10.500,00 |
| | | 17.500,00 |

1.2 Erfassung von Warenbewegungen auf Konten

13

Der Wareneinkauf sichert den Bestand an Waren, die verkauft werden sollen. Deshalb ist jedes Einzelhandelsunternehmen bestrebt, einen Bestand vorrätig zu haben, den es im Laufe des Jahres möglichst verkauft, dann wieder auffüllt und einlagert. Alle Warenbewegungen, also der Wareneinkauf, der Warenverkauf sowie die Warenlagerung werden im Rahmen der Buchführung auf mindestens drei Konten gebucht:

- Bestandskonto: „Warenbestand bzw. Waren“,
- Aufwandskonto: „Aufwendungen für Waren“,
- Ertragskonto: „Umsatzerlöse für Waren“

■ Bestandskonto Warenbestand

Der Wareneinkauf stellt eine Erhöhung des Warenbestandes dar und wird auf das **Konto Warenbestand** gebucht.

Der Schlussbestand des Kontos Warenbestand entspricht immer dem Inventurbestand der Ware. Der Warenbestand, der bei der Inventur ermittelt wird, ist zu Bezugs-/Einstandspreisen zu bewerten. Stimmen Soll-Warenbestand der Buchführung und der ermittelte Ist-Warenbestand bei der Inventur nicht überein, so spricht man von Inventurdifferenz.

Das Konto Warenbestand erfasst den Jahresanfangs- und Jahresschlussbestand.

Merke

■ Aufwands- und Ertragskonto

Während des Einkaufs und Verkaufs von Waren erfolgt im Unternehmen selbst ein Werteverzehr im Sinne des Wareneinsatzes. Auf diese Weise werden die Warenabgänge zwischen der Einlagerung und dem Verkauf in der Buchführung erfasst. Dieser Wareneinsatz wird auf dem **Konto Aufwendungen für Waren** im Soll erfasst.

Beim Wareneinsatz handelt es sich um die Summe verkaufter Waren, bewertet zu Einstandspreisen.

Merke

Formel

Wareneinsatz = verkaufte Ware · Bezugs-/Einstandspreis

Der Warenverkauf soll Umsätze erzielen und sichert somit den Weiterbestand des Unternehmens. Zusätzlich erzielt der Unternehmer dabei Gewinne. Der Warenverkauf stellt eine Verringerung des Bestandes dar, die Erlöse werden auf dem **Konto Umsatzerlöse für Waren** im Haben verbucht.

Bei den Buchungen des Warenverkehrs sind somit folgende Bestands- und Erfolgskonten beteiligt.



Bestandskonto

| S | Waren | H |
|----------------|----------------------------------|---|
| Anfangsbestand | Warenabgänge = Aufwand für Waren | |
| | Schlussbestand lt. Inventur | |

Aufwandskonto

| S | Aufwendungen f. Waren | H |
|---|---|-----------|
| | Wareneinsatz = Warenverkauf zu Einstandspreisen | Saldo GuV |

Ertragskonto

| S | Umsatzerlöse f. Waren | H |
|-----------|-----------------------|---------------------------------------|
| Saldo GuV | | Warenverkauf zu Netto-Verkaufspreisen |

GuV

| S | GuV | H |
|---|---|---|
| Aufwendungen für Waren = Warenverkauf bewertet zu Einkaufspreisen | Umsatzerlöse = Warenverkauf bewertet zu Netto-Verkaufspreisen | |
| Warenrohgewinn | | |

bestandsorientierte Buchung (Kap. 1.3.1)

verbrauchsorientierte Buchung (Kap. 1.3.2)

1.3

Buchen des Wareneingangs und Warenausgangs

Der Wareneingang kann mithilfe zweier unterschiedlicher Methoden gebucht werden. Dafür stehen dem Händler die **bestandsorientierte Methode** und die **verbrauchsorientierte Methode** zur Verfügung, auf die im Folgenden eingegangen wird.

Welche der Methoden der Einzelhändler wählt, hängt davon ab, ob er die Ware schnell wiederverkaufen kann oder die Ware längere Zeit im Lager verbleibt. Ein Baumarkt mit einem großen Lager wird seine Bestände aufstocken, um beispielsweise Mengenrabatte auszunutzen oder saisonale Vorratskäufe zu machen. In diesem Fall wird sich das Unternehmen für die bestandsorientierte Methode entscheiden. Ein Lebensmittelhändler, der den Verkaufsraum als Lager nutzt und dessen Waren verderblich sind, wird die verbrauchsorientierte Methode wählen, da die Waren nicht lange im Unternehmen verbleiben sollen.

1.3.1

Bestandsorientierte Buchung

Bei der bestandsorientierten Methode werden alle Wareneinkäufe im Laufe eines Geschäftsjahres auf das Konto Waren (bzw. Warenbestand) gebucht. Diese werden zu Einstandspreisen bewertet und als Lagerbestand behandelt. Gleichzeitig entnimmt der Händler aber auch Waren aus seinem Lager. Die Warenverkäufe können hier nicht erfasst werden, da sie zu Verkaufspreisen bewertet werden. Am Ende des Geschäftsjahres wird der Schlussbestand laut Inventur ermittelt, daraus ergibt sich als Saldo der Wareneinsatz über das Jahr hinweg. Der Wareneinsatz (= Aufwendungen für Waren) stellt jegliche Warenabgänge (z. B. Verkauf, Verderb, Verlust usw.) im Laufe des Jahres dar. Diese Warenabgänge führen zu Differenzen auf dem Warenkonto und werden auf dem Konto Aufwendungen für Waren erfasst.



© Maksym Yemelyanov – stock.adobe.com

Die Warenverkäufe werden auf dem Konto Umsatzerlöse für Waren zu Verkaufspreisen bewertet. Um die Vorgänge buchhalterisch zu erfassen, sind folgende Schritte auszuführen, die anhand eines Beispiels dargestellt werden:

Beispiel: Die Baumarkt KG bestellt im März 160 Pflanzgefäße zu einem Einkaufspreis von 1,80 EUR pro Stück auf Ziel. Bis zum Monat Dezember sind sie bereits zu einem Verkaufspreis von 4,99 EUR verkauft worden. Zu Jahresbeginn ist ein Anfangsbestand von 2.000,00 EUR vorhanden gewesen.

Schritt 1: Buchung beim Wareneinkauf (Bewertung zu Einkaufspreisen)

Wareneinkauf = 160 Stück · 1,80 EUR = 288,00 EUR

Buchung im Grundbuch:

| Buchungssatz | Beträge in EUR | |
|-----------------------------------|----------------|--------|
| | Soll | Haben |
| Waren an Verbindlichkeiten aLL | 288,00 | 288,00 |

Buchung im Hauptbuch:

| S | Waren | H | S | Verbindlichkeiten aLL | H |
|-------|----------|---|---|-----------------------|----------|
| AB | 2.000,00 | | | AB | 1.300,00 |
| Verb. | 288,00 | | | Waren | 288,00 |

Schritt 2: Buchung beim Warenverkauf (Bewertung zu Verkaufspreisen)

Warenverkauf: 160 Stück · 4,99 EUR = 798,40 EUR

Buchung im Grundbuch:

| Buchungssatz | Beträge in EUR | |
|------------------------------------|----------------|--------|
| | Soll | Haben |
| Kasse an Umsatzerlöse für Waren | 798,40 | 798,40 |

Buchung im Hauptbuch:

| S | Kasse | H | S | Umsatzerlöse für Waren | H |
|----|--------|---|---|------------------------|--------|
| AB | 830,00 | | | Kasse | 798,40 |
| UE | 798,40 | | | | |

Schritt 3: Ermittlung der Aufwendungen für Waren (mathematisch)

Im Laufe des Jahres werden bei der bestandsorientierten Methode keine Warenabgänge im Konto Waren verbucht. Sie ergeben sich am Ende des Jahres als Differenz (= Saldo) aus dem Anfangsbestand und Schlussbestand laut Inventur.

| | |
|--------------------------------|--------------|
| Anfangsbestand der Waren | 2.000,00 EUR |
| + Zugänge | 288,00 EUR |
| – Schlussbestand laut Inventur | 2.000,00 EUR |

= Aufwendungen für Waren (= Wareneinsatz) 288,00 EUR
(160 Pflanzgefäße, bewertet zum Einstandspreis; 160 Stück · 1,80 EUR = 288,00 EUR)

Schritt 4: Abschluss der Konten

Beim Abschluss der Konten am Jahresende wird zunächst das Konto Waren abgeschlossen und der ermittelte Saldo auf das Konto Aufwendungen für Waren übertragen.

Buchung im Grundbuch:

| Buchungssatz | Beträge in EUR | |
|------------------------------------|----------------|--------|
| | Soll | Haben |
| Aufwendungen für Waren an Waren | 288,00 | 288,00 |

Im Anschluss werden die Erfolgskonten Umsatzerlöse für Waren und Aufwendungen für Waren über das Konto GuV abgeschlossen. Die Differenz der beiden Konten wird als **Warenrohgewinn** oder **Warenrohverlust** bezeichnet.

| S Waren H | | | S Aufwendungen für Waren H | | | S Umsatzerlöse für Waren H | | | |
|-----------|----------|--------------|----------------------------|--------|-------------|----------------------------|--------|-------|--------|
| AB | 2.000,00 | Saldo | | | | Saldo | | Kasse | |
| Verb. | 288,00 | (AfW) 288,00 | Waren | 288,00 | Saldo = GuV | GuV | 798,40 | | |
| | | SBK 2.000,00 | | | | | | | |
| Σ | 2.288,00 | Σ | 2.288,00 | Σ | 288,00 | Σ | 798,40 | Σ | 798,40 |

| S SBK H | | S GuV H | |
|---------|----------|-------------------------|--------|
| Waren | 2.000,00 | AfW | 288,00 |
| | | UE | 798,40 |
| | | Warenrohgewinn = 510,40 | |

Der Warenrohgewinn bzw. Warenrohverlust lässt sich auch mathematisch ermitteln:

Umsatzerlöse durch Warenverkauf (Nettoverkaufserlös)
 – Aufwendungen für Waren (= Wareneinsatz)
 = Warenrohgewinn/Warenrohverlust

Tipp

Rohgewinn ≠ Reingewinn (Gewinn nach Abzug aller weiteren angefallenen Aufwendungen)

Merke

1.3.2 Verbrauchsorientierte Buchung

Bei der verbrauchsorientierten Methode werden die Wareneinkäufe gleich auf das Konto Aufwendungen für Waren gebucht. Auf dem Konto Waren wird das ganze Jahr lediglich der Anfangsbestand abgebildet. Beim Abschluss der Konten wird der Saldo des Kontos Aufwendungen für Waren auf das Konto Waren gebucht. Stimmen die Werte mit der mathematischen Ermittlung nicht überein, dann handelt es sich um Inventurdifferenzen, die beispielsweise durch Diebstahl, fehlerhafte Zählungen oder Verderb von Waren entstehen können.



Schritt 1: Buchung beim Wareneinkauf (Bewertung der Pflanzgefäße zu Einkaufspreisen)

Buchung im Grundbuch:

| Buchungssatz | Beträge in EUR | |
|--|----------------|--------|
| | Soll | Haben |
| Aufwendungen für Waren an Verbindlichkeiten aLL | 288,00 | 288,00 |

Buchung im Hauptbuch:

| S | Aufwendungen für Waren | H | S | Verbindlichkeiten aLL | H |
|-------|------------------------|---|---|-----------------------|----------|
| Verb. | 288,00 | | | AB | 1.300,00 |
| | | | | Waren | 288,00 |

Schritt 2: Buchung beim Warenverkauf (Bewertung zu Verkaufspreisen)

Buchung im Grundbuch:

| Buchungssatz | Beträge in EUR | |
|------------------------------------|----------------|--------|
| | Soll | Haben |
| Kasse an Umsatzerlöse für Waren | 798,40 | 798,40 |

Buchung im Hauptbuch:

| S | Kasse | H | S | Umsatzerlöse für Waren | H |
|----|--------|---|---|------------------------|--------|
| AB | 830,00 | | | Kasse | 798,40 |
| UE | 798,40 | | | | |

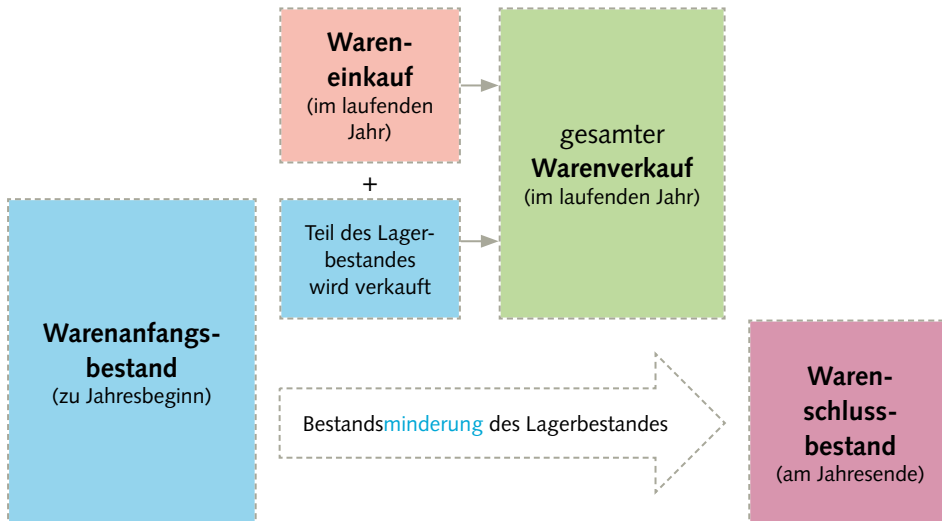
Schritt 3: Abschluss der Konten

Beim Abschluss der Konten am Jahresende wird zunächst das Konto Aufwendungen für Waren abgeschlossen. Anschließend wird der ermittelte Saldo auf dem Konto Waren und in der GuV erfasst. Dabei ist zu beachten, dass der Saldo des Kontos Aufwendungen für Waren sowohl im Haben (= **Bestandsmehrung**) als auch im Soll (= **Bestandsminderung**) stehen kann, dies ist abhängig davon, wie viele Waren im Laufe des Geschäftsjahres verkauft wurden. Die beiden Alternativen werden im Folgenden dargestellt.



■ Bestandsminderung

Wird innerhalb einer Zeitperiode mehr Ware verkauft, als ursprünglich eingekauft wurde, vermindert sich der Warenschlussbestand. In diesem Fall liegt eine Bestandsminderung vor.



So wirkt sich die Bestandsminderung allgemein auf die Buchungen aus:

| S | Waren | H | S | Aufwendungen für Waren | H |
|----------------|------------------------|------------------------|--|------------------------|---|
| Anfangsbestand | Aufwendungen für Waren | Wareneinkäufe | Saldo des Kontos „Aufwendungen für Waren“ an GuV | | |
| | SBK: Endbestand | Warenbestandsminderung | | | |

Beispiel: Die Baumarkt KG hat 200 Akku-Schrauber der Marke „Nikita“ zum Bezugspreis von 20,00 EUR (netto) gekauft. Der Warenanfangsbestand beträgt 250 Stück zum gleichen Preis. Bis Jahresende werden 300 Akku-Schrauber dieser Marke zu 30,00 EUR verkauft. Wie ist diese Bestandsminderung zu buchen?

| Anfangsbestand | Endbestand | Bestandsminderung |
|------------------------|------------------------|------------------------|
| 250 Stück zu 20,00 EUR | 150 Stück zu 20,00 EUR | 100 Stück zu 20,00 EUR |
| 5.000,00 EUR | 3.000,00 EUR | 2.000,00 EUR |

Kontendarstellung:

| Aufwendungen für Waren | | | | Umsatzerlöse für Waren | | | |
|------------------------|----------|-----|----------|------------------------|----------|-------|----------|
| S | | | H | S | | | H |
| Kasse | 4.000,00 | GuV | 6.000,00 | GuV | 9.000,00 | Kasse | 9.000,00 |
| Waren | 2.000,00 | | | | 9.000,00 | | 9.000,00 |
| | 6.000,00 | | 6.000,00 | | | | |

| Waren | | | | GuV | | | |
|-------|----------|--------|----------|-------------|----------|--------------|----------|
| S | | | H | S | | | H |
| AB | 5.000,00 | A.f.W. | 2.000,00 | Aufw. f. W. | | Umsatzerlöse | |
| | | SBK | 3.000,00 | | 6.000,00 | | 9.000,00 |
| | 5.000,00 | | 5.000,00 | | | | |

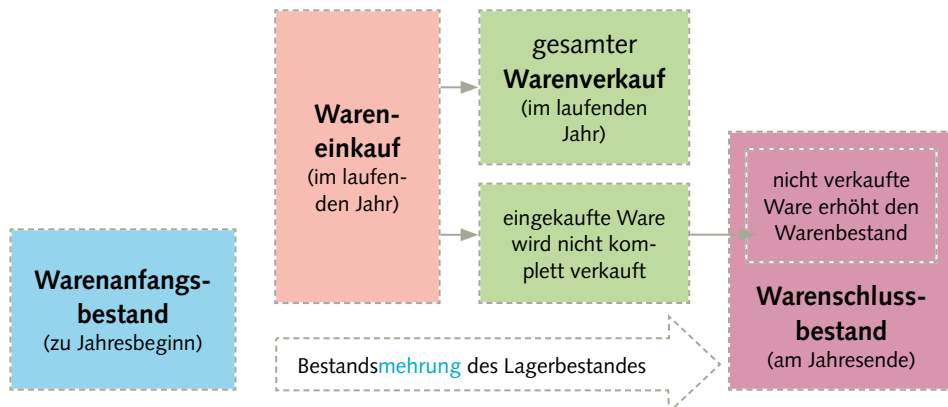
(Wareneinsatz) (Nettoverkaufserlöse)

→ Rohgewinn 3.000,00 ←

Das Konto Aufwendungen für Waren zeigt, dass zusätzlich zu den Wareneinkäufen (4.000,00 EUR) auch die Entnahme von Waren aus dem Lager als Bestandsminderung von 2.000,00 EUR als Aufwand erfasst wird. Damit ergibt sich ein Wareneinsatz von 6.000,00 EUR. Der Rohgewinn beträgt 3.000,00 EUR.

■ Bestandsmehrung

Wird innerhalb einer Zeitperiode weniger Ware verkauft, als ursprünglich eingekauft wurde, vermehrt sich der Warenbestand. In diesem Fall liegt eine Bestandsmehrung vor.



Bestandsmehrung/
Bestandsminderung
= Anfangsbestand
- Schlussbestand

Merke