

FACHBUCHREIHE

für wirtschaftliche Bildung

Fokus Einzelhandel 2025

**Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel
Lernsituationen**

3. Ausbildungsjahr

Debus Geimer Hauck Meißner Roik

Sauthoff-Böttcher Scholz

2. Auflage

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

Europa-Nr.: 91945



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

ISBN 978-3-7585-9420-5

2. Auflage 2025

Druck 5 4 3 2 1

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

Bei Fragen zur Produktsicherheit wenden Sie sich bitte an produktsicherheit@europa-lehrmittel.de.

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
www.europa-lehrmittel.de

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

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

Umschlagfoto: © Nomad_Soul – stock.adobe.com

Druck: CPI books GmbH, 25917 Leck

Vorwort

Das vorliegende Unterrichtswerk ist ein neu konzipiertes Arbeitsbuch mit Lernsituationen für den Ausbildungsberuf „**Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel**“. Der Band **Lernsituationen** ist Bestandteil des umfassenden Europa-Programms **Fokus Einzelhandel 2025**; dieses ist auf die Entwicklung einer beruflichen Handlungskompetenz ausgerichtet.

Fokus Einzelhandel 2025 – 2022 gestartet als Einzelhandel 2025 – geht in die nächste Auflage. Es ist als modernes Komplettprogramm konzipiert. Es folgt konsequent dem kompetenzorientierten Rahmenlehrplan nach dem Lernfeldkonzept. Die Unterrichtswerke des Programms (Informationsbände und Arbeitsbücher mit Lernsituationen für jede Jahrgangsstufe jeweils mit Lehrerlösungen, Retailing now! – Englisch für Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel) sind aufeinander abgestimmt. Sie sind gezielt an einer Didaktik ausgerichtet, die **Handlungsorientierung** betont und Lernende zu **selbstständigem Planen, Durchführen, Kontrollieren und Beurteilen** von Arbeitsaufgaben unter Berücksichtigung aller Kompetenzdimensionen führt. Dabei wird die berufliche Wirklichkeit als Ganzes mit ihren ökonomischen, ökologischen, rechtlichen und sozialen Aspekten erfasst.

Das Konzept von **Fokus Einzelhandel 2025**, das handlungs- und fachsystematische Strukturen miteinander verschränkt, deckt alle Anforderungen der beiden Ausbildungsberufe von der fachlichen Aufgabenerfüllung bis hin zu einem reflektierten Verständnis von Handeln in beruflichen Zusammenhängen ab.

Der Band „Lernsituationen 3. Ausbildungsjahr“ umfasst die Lernfelder 11 – 14 des Rahmenlehrplans:

Lernfeld 11: Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren

Lernfeld 12: Mit Marketing-Konzepten Kunden gewinnen und binden

Lernfeld 13: Personaleinsatz planen und Mitarbeiter führen

Lernfeld 14: Ein Unternehmen leiten und entwickeln

3

Die **handlungsorientierten Lernsituationen** sind abgestimmt auf die Wissensbestände der einzelnen Lernfelder des **Informationsbandes**. Sie sind konzipiert als **komplexe Lehr-Lern-Arrangements** mit zahlreichen **Erarbeitungs- und Anwendungsaufgaben**, die zentrale Lerninhalte so erschließen, dass **berufliche Handlungskompetenz** im Sinne von Planungs-, Durchführungs-, Kontroll- und Beurteilungsfähigkeit individuell erworben und erweitert wird. Die Problemstellungen der Eingangssituationen erfordern ein **konkretes Lernergebnis** bzw. **Handlungsprodukt**, das in geeigneten Teilbereichen lösungsoffen ist. Die „**Aufgaben Plus**“ als Vertiefungs- und Übungsaufgaben unterstützen zusätzlich den binnendifferenzierten Unterricht.

Viele der Lernsituationen sind so gestaltet, dass sie in Abhängigkeit von der Ausstattung der Schule und den Voraussetzungen der Lerngruppe die **Förderung digitaler Kompetenzen** ermöglichen. Der Vielfältigkeit der Praxis im Bereich Einzelhandel wird durch die Einbeziehung **unterschiedlicher Modellbetriebe** entsprochen, deren Datenkranz den Erfordernissen des jeweiligen Lernfeldes angepasst ist. **Kompetenzfragebogen** am Ende eines jeden Lernfeldes helfen, **Wissenslücken** gezielt zu **identifizieren** und **nachzuarbeiten**, **sichere Themen** können **abgehakt** werden.

Ihr Feedback ist uns wichtig!

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

Lernfeld 11:

Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren

LS1	Warenbewegungen erfassen und Bestandsveränderungsdokumentieren	10
LS2	Grundlagen der Umsatzsteuersystematik kennenlernen und ihre Bedeutung verstehen . .	14
LS3	Sachanlagen anschaffen, Abschreibungen auf Sachanlagen berechnen und buchen	24
LS4	Das externe vom internen Rechnungswesen unterscheiden	34
LS5	Das Betriebsergebnis mithilfe der Ergebnistabelle ermitteln und interpretieren	37
LS6	Die Kosten mithilfe des BAB verteilen, die Zuschlagssätze ermitteln und eine Kostenkontrolle durchführen	43
LS7	Auf Grundlage der Deckungsbeitragsrechnung absatzpolitische Entscheidungen treffen . .	49
LS8	Die kurzfristige Erfolgsrechnung als Kontroll- und Planungsinstrument nutzen	55
LS9	Den Unternehmenserfolg mithilfe von Kennziffern ermitteln und beurteilen	58
Kompetenzfragebogen	63

Lernfeld 12:

Mit Marketing-Konzepten Kunden gewinnen und binden

LS1	Marketing-Probleme systematisch untersuchen und lösen	70
LS2	Marketing-Ziele und Marketing-Strategien bestimmen	76
LS3	Neue Daten und Informationen erheben (primäre Marktforschung)	83
LS4	Vorhandene Daten auswerten und analysieren (sekundäre Marktforschung)	89
LS5	Corporate Identity und Öffentlichkeitsarbeit einsetzen	93
LS6	Sortimenteffekte kennen und sortimentspolitische Entscheidungen treffen	97
LS7	Preise dynamisch nach Marktsituation verändern	107
LS8	Eine Verkaufsförderungsaktion organisieren	112
LS9	Kundenretouren analysieren und Beschwerden kundenorientiert abwickeln	118
LS10	Marketing-Mix entwickeln	128
LS11	Waren Online präsentieren und verkaufen	132
LS12	Eine Multi-Channel-Strategie anwenden	138
Kompetenzfragebogen	144

Lernfeld 13: Personaleinsatz planen und Mitarbeiter führen

LS1	Ziele und Aufgaben der Personalwirtschaft beschreiben.	151
LS2	Den Personalbestand analysieren	154
LS3	Den Personalbedarf ermitteln.	160
LS4	Personalbeschaffung – oder: Ein neuer Mitarbeiter wird gesucht.	165
LS5	Ein Personalauswahlverfahren durchführen	173
LS6	Arbeitsverträge schließen und Regelungen des Arbeitsrechtes beachten	190
LS7	Personal beim beruflichen Start betreuen, Personaldaten erheben und schützen	199
LS8	Arbeitsbedingungen optimieren, Mitarbeiter motivieren und Konfliktgespräche führen. .	206
LS9	Lohn- und Gehaltsabrechnungen durchführen – oder: bekommen, was man verdient . . .	218
LS10	Arbeitsverhältnisse rechtssicher beenden.	226
Kompetenzfragebogen	235

Lernfeld 14: Ein Unternehmen leiten und entwickeln

LS1	Aus einer Geschäftsidee einen Businessplan entwickeln.	240
LS2	Ein Unternehmen ins Handelsregister eintragen lassen	245
LS3	Ein Unternehmen in der Rechtsform einer e.K. gründen	250
LS4	Ein Unternehmen in der Rechtsform einer OHG gründen	253
LS5	Ein Unternehmen in der Rechtsform einer KG gründen	256
LS6	Ein Unternehmen in der Rechtsform einer GmbH gründen	260
LS7	Eine geeignete Rechtsform für ein Unternehmen auswählen.	264
LS8	Durch Franchising den Erfolg eines Unternehmens sichern.	267
LS9	Eine geeignete Finanzierung für eine Unternehmenserweiterung auswählen	270
LS10	Ein Darlehen aufnehmen	274
LS11	Einen Lieferantenkredit aufnehmen	278
LS12	Leasing als Finanzierungsalternative überprüfen	281
LS13	Den Zahlungseingang überwachen und angemessen darauf reagieren	284
LS14	Ein kaufmännisches und ein gerichtliches Mahnverfahren einleiten	288
LS15	Eine Sanierung und ein Insolvenzverfahren durchführen.	296
Kompetenzfragebogen	302

8. Ich kann den wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens anhand von Kennziffern bewerten.



1. Ich kann Warengeschäfte im Ein- und Verkauf bestands- und verbrauchsorientiert erfassen.



2. Ich kenne die Grundlagen der Umsatzsteuersystematik und kann die Umsatzsteuer buchen sowie die Zahllast ermitteln.



Geschäftsprozesse
erfolgsorientiert
steuern

7. Ich kann die Deckungsbeitragsrechnung für preis- und absatzpolitische Maßnahmen nutzen.



3. Ich kann die Anschaffungskosten ermitteln und die Wertminderung von Sachanlagen erfassen.



5. Ich kann eine Ergebnistabelle erstellen und das Betriebsergebnis ermitteln und interpretieren.



6. Ich kann die Handlungskostenzuschlagssätze berechnen und die Kostenüberdeckung/Kostenunterdeckung bestimmen.



4. Ich kann das interne vom externen Rechnungswesen unterscheiden.



Die Kompetenzentwicklung umfasst, ...

... Warenbewegungen zu erfassen und Bestandsveränderungen zu dokumentieren.

verbrauchsorientierte Warenbuchung	bestandsorientierte Warenbuchung	Bestandsmehrungen	Bestandsminderungen
------------------------------------	----------------------------------	-------------------	---------------------

... Warengeschäfte im Ein- und Verkauf mit der Umsatzsteuer zu buchen.

rechtliche Grundlagen der Umsatzsteuer	Umsatzsteuer-systematik	Vorsteuer beim Einkauf	Umsatzsteuer beim Verkauf
Zahllast	Vorsteuerüberhang	Passivierung	Aktivierung

... Anschaffungskosten zu ermitteln und Veränderungen im Anlagevermögen buchhalterisch zu erfassen.

Anschaffungskosten	Anschaffungsnebenkosten	Abschreibungsplan
lineare Abschreibung	degressive Abschreibung	Geringwertige Wirtschaftsgüter

... die Zielsetzung, das externe vom internen Rechnungswesen zu unterscheiden.

Finanzbuchführung mit Gesamtergebnisrechnung	Kosten- und Leistungsrechnung mit Betriebsergebnisrechnung	Abgrenzungsrechnung und das Neutrale Ergebnis
--	--	---

8

... Ergebnistabelle zu erstellen und zu interpretieren.

Kosten und Leistungen	Neutrale Aufwendungen/ Neutrale Erträge	Kalkulatorische Kosten (Anderskosten / Zusatzkosten)
Betriebsergebnis / neutrales Ergebnis / Unternehmensergebnis	Ergebnistabelle	Abgrenzungsrechnung

... den Betriebsabrechnungsbogen zu kennen und Handlungskostenzuschlagssätze der Vollkostenrechnung zu ermitteln.

Einzelkosten / Gemeinkosten	Betriebsabrechnungsbogen	Handlungskostenzuschlagssätze	Verteilungsrechnung	Kostenstellen
-----------------------------	--------------------------	-------------------------------	---------------------	---------------

... die Kostenkontrolle durchzuführen und die Ursachen und Maßnahmen zur Kostensenkung zu erörtern.

Istkosten / Normalkosten	Kostenüberdeckung / Kostenunterdeckung	Ursachen von Kostenabweichungen	Maßnahmen	Zeitvergleich
--------------------------	--	---------------------------------	-----------	---------------

... die Teilkostenrechnung anzuwenden und auf deren Basis Entscheidungen zu treffen.

Fxkosten / variable Kosten	Break-Even-Point (Gewinnschwelle)	Stückdeckungsbeitrag	Deckungsbeitrag als Periodenrechnung
Langfristige Preisuntergrenze	Kurzfristige Preisuntergrenze	Mischkalkulation	

... die wesentlichen Vergleichszahlen der kurzfristigen Erfolgsrechnung (KER) zu kennen, zu ermitteln und auszuwerten.

Umsatzerlöse	Preisänderungen	Wareneinsatz	Rohgewinn
Wareneingang	durchschnittlicher Lagerbestand	Lagerumschlag-häufigkeit	

... Anhand von Kennziffern das Unternehmen zu analysieren und mit anderen Kennzahlen zu vergleichen.

Bilanzkennzahlen	Eigenkapitalquote/ Fremdkapitalquote	Verschuldungs- grad	Liquidität	Branchenvergleich
Erfolgskennzahlen	Rentabilität	Wirtschaftlichkeit	Cashflow	Zeitvergleich

Der Modellbetrieb im Lernfeld 11

Unternehmensbeschreibung

Firma Geschäftszweck Geschäftssitz Registergericht	Baumarkt KG Baumarkt für Heimwerker,- Bau- und Gartenbedarf Aachener Str. 15, 40223 Düsseldorf Amtsgericht Düsseldorf HRB 0185 Steuernummer: 5106/5077/4357 USt.-Id.-Nummer: DE 152965189
Gesellschafter	Stefan Droscht (Komplementär) Sabine Turnis (Kommanditistin) Sahid Ibrahim (Kommanditist)
Telefon Telefax Homepage E-Mail	0211-657010 0211-657000 www.baumarkt-kg.de info@baumarkt-kg.de
Bankverbindung	Sparkasse Düsseldorf BIC: DUSSEDDXXX IBAN: DE60 3005 0110 0000 1654 89
Mitarbeiter	240 Mitarbeiter Davon 10 Auszubildende zur/zum Kauffau/-mann im Einzelhandel
Auszug aus dem Absatzprogramm	Werkzeuge, Eisenwaren, Farben, Holz, Elektro, Sanitär, Garten

Weitere Informationen für die Bearbeitung der Lernsituationen

Abteilungen	Marktleiter: Werner Seifert Abteilungsleiter: Werkzeugabteilung: Peter Müller Elektroabteilung: Paul Schneider Einkauf: Christian Lenzen Verkaufsleistung: Deniz Yilmaz Kassenleitung: Sabine Peters Eisenwaren: Petra Jungblut Rechnungswesen: Kristian Body
--------------------	--

Lernsituation 1

Warenbewegungen erfassen und Bestandsveränderungen dokumentieren

Herr Body ist der Leiter der Rechnungswesen-Abteilung der Baumarkt KG und legt sehr großen Wert auf eine korrekte Buchführung. Dies trifft auch auf die exakte Erfassung der Warenbewegungen zu. Nur so ist es in einem Unternehmen möglich, im Anschluss den Erfolg zu ermitteln.

Damit er einen genauen Überblick über die aktuellen Bestände und Verbräuche hat, müssen sämtliche Bestandsveränderungen detailliert notiert werden. Die Auszubildende Alessja Weißbauer unterstützt ihn derzeit bei der Erfassung der Warenbewegungen.



TRIAL GmbH – Elisabethenstraße 114 – 68159 Mannheim

Baumarkt KG
Aachener Str. 15
40223 Düsseldorf

Trial GmbH
Kräuterpflanzen

Ihr Zeichen, Ihre Nachricht vom: /

Unser Zeichen, unsere Nachricht vom:
TR-LU

Telefon-Durchwahl:
0621-85 69 87-201, Frau Nurka

Datum:
26.10.20..

Rechnung Nr. 62001
Ihre Bestellung vom 22.10.20..

Sehr geehrte Damen und Herren,

aufgrund unserer Lieferung stellen wir folgende Artikel in Rechnung:

Pos.	Artikelnummer/Artikelbezeichnung	Menge	Einzelpreis	Gesamtpreis
001	200003 Kräutertöpfe Basilikum im 17er Topf	200 St.	1,40 EUR	280,00 EUR
Gesamter Auftragswert (netto)				280,00 EUR

Zahlungsbedingung: 3 % Skonto innerhalb 15 Tagen oder 30 Tage Ziel nach Rechnungszugang
Die Ware bleibt bis zur vollständigen Bezahlung unser Eigentum.

Mit freundlichen Grüßen
TRIAL GmbH

Anna Nurka
i. V. Anna Nurka
Verkaufsleiterin

Baumarkt KG - Aachener Str. 15 – 40223 Düsseldorf



An
Restaurant VaPiano
z. Hd. Frau Braun
Mannheimer Str 113
68723 Schwetzingen

Kundennummer: 51575
Lieferschein-Nr.: hd-4945561
Rechnungs-Nr.: 20..-10-2372
Auftrags-Nr.: 20..-10-2372a

Ihr Zeichen, Ihre Nachricht vom:
25.10. 20..
Unser Zeichen, unsere Nachricht vom:
hd-561
Telefon-Durchwahl:
0211-100, Müller
Datum:
25.10. 20..

Rechnung

Sehr geehrter Kunde, sehr geehrte Kundin,

anbei erhalten Sie die Rechnung über den
Kräutertöpfe Basilikum. Der Endbetrag setzt sich wie folgt zusammen:

Nr.	Beschreibung	Menge	Einheit	VK-Preis	Gesamtbetrag
1	Kräutertopf Basilikum	145	Stück	2,99 EUR	433,55 EUR

Unter Erklärung des Eigentumsvorbehalts bitten wir Sie, den Betrag bis zum 30. Oktober 20.. zu überweisen.

Vielen Dank für Ihren Einkauf.

Mit freundlichem Gruß
Baumarkt KG

C. Diegel
Constanze Diegel

Geschäftsräume
Aachener Str. 15
40223 Düsseldorf

Kontakt
Tel: +49 211 657010
Fax: +49 211 657000
eMail: info@baumarkt-kg.de
Internet: www.baumarkt-kg.de

Bankverbindung
Bank: Sparkasse
Bankort: Düsseldorf
BLZ: DUSSEDDXXX
IBAN: DE60 3005 0110 0000 1654 89

Arbeitsaufträge

1. Prüfen Sie die Belege auf ihre rechnerische und sachliche Richtigkeit und erläutern Sie, welche betrieblichen Vorgänge den Belegen zugrunde liegen.

2. Begründen Sie die unterschiedlichen Preise auf den Belegen für die Kräutertöpfe Basilikum und erklären Sie das Problem, das bei der Buchung der Beträge entsteht.

3. Welche der folgenden Konten sind wichtig, damit die vorliegenden Warenbuchungen exakt erfasst werden können?

Kreuzen Sie die korrekten Konten an.

Konten	richtig	falsch
Betriebs- und Geschäftsausstattung		
Waren		
Aufwendungen für Waren		
Bank		
Kasse		
Forderungen aus Lieferung und Leistung		
Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung		
Umsatzerlöse		

4. Bei der Buchung des Wareneingangs und Wareneingangs besteht die Möglichkeit, den Wareneingang mithilfe von unterschiedlichen Methoden zu buchen. Treffen Sie eine begründete Empfehlung für die Kräutertöpfe Basilikum unter der Annahme, dass es sich dabei um Waren handelt, die eine sehr hohe Umschlagshäufigkeit haben und nur für sehr kurze Zeit eingelagert werden müssen.



5. Bilden Sie die Buchungssätze für Beleg 1 und Beleg 2:

Lfd. Nr.	Buchungssatz	Soll	Haben
Beleg 1			
Beleg 2			

6. Aus der Buchführung stehen Ihnen für die Kräutertöpfe Basilikum zusätzlich folgende Informationen zum Bestand zur Verfügung. Ermitteln Sie zunächst die Bestandsveränderung und berechnen Sie den Warenrohgewinn.

Bestände:

Anfangsbestand an Waren	34 Kräutertöpfe Basilikum zu je 1,40 EUR = 47,60 EUR
Endbestand an Waren	89 Kräutertöpfe Basilikum zu je 1,40 EUR = 124,60 EUR

Geschäftsvorfälle

Wareneinkäufe	200 Kräutertöpfe Basilikum zu je 1,40 EUR = 280,00 EUR
Warenverkäufe	145 Kräutertöpfe Basilikum zu je 2,99 EUR = 433,55 EUR

Lernsituation 2

Grundlagen der Umsatzsteuersystematik kennen lernen und ihre Bedeutung verstehen

Zu Beginn des Arbeitstages trifft die Azubine Alessja Weißbauer in der Abteilung Rechnungswesen ein und hält Ausschau nach Herrn Body.

Alessja Weißbauer: Guten Morgen, Herr Body. Ich war gestern in der Berufsschule und während der Mittagspause haben wir uns beim Discounter an der Ecke etwas zu Essen und Trinken geholt. Auf meinem Kassenbon waren die Begriffe Mehrwertsteuer/Umsatzsteuer vermerkt und die Rechnungsbeträge wurden in netto und brutto unterschieden.

Herr Body: Das stimmt. Bisher haben wir bei unseren Berechnungen die Umsatzsteuer nicht berücksichtigt. Das hat bisher der Vereinfachung gedient.

Alessja Weißbauer: Gibt es das dann auch auf unseren Rechnungen? Wieso müssen wir das machen? Wie funktioniert das? Wenn wir das bisher nicht berechnet haben, wird sich dann unser Gewinn dadurch erhöhen?

Herr Body: Das sind alles gute Überlegungen. Am besten wird es sein, wenn wir uns das gleich mal an einem praktischen Beispiel anschauen.

Er holt einen Ordner aus dem Regal und nimmt zwei Rechnungen heraus.



© nmam77 - stock.adobe.com

14

Holz AG – Schöfflerstraße 263 – 68723 Schwetzingen

Baumarkt KG
Aachener Str. 15
40223 Düsseldorf

Telefon: 06202 777-0
Telefax: 06202 777-3010
E-Mail: info@schwetzingen-holzbau.de

Kundennummer: 440309
Rechnung vom: 04.02.20..
Rechnungs-Nr.: 00-01-021
Sachbearbeiter: Herr Meyer
Bestellnummer: 941505
Bestelldatum: 01.02.20..
Lieferung am: 03.02.20..

Rechnung

Artikel	Artikelbezeichnung	Anzahl	Preis pro Holzpack	Bestellwert
7121520	Holzbretter aus Kiefer im 10er Pack Länge 80 cm, Breite 23 cm, Stärke 2 cm	10	51,00 EUR	510,00 EUR
7115510	Holzbretter aus Buche im 10er Pack Länge 80 cm, Breite 23 cm, Stärke 3,2 cm	10	73,15 EUR	731,50 EUR
Warenwert				1.241,50 EUR
+ 19 % USt				235,89 EUR
Rechnungsbetrag				1.477,39 EUR

Bitte überweisen Sie den entsprechenden Betrag innerhalb von 14 Tagen nach Rechnungsdatum.

Holz AG
Geschäftsführung: Erwin Althaus
Amtsgericht Augsburg: HRB 6034
USt-ID-Nummer: DE 127493945
St.-Nr.: 521 8168 473

Bankverbindungen
Kreissparkasse Schwetzingen
IBAN DE05 7205 0101 0067 7562 44
BIC BYLADEM1AUG

Sparda-Bank eG
IBAN DE87 7209 0500 0076 7493 12
BIC GENODEF1503

Baumarkt KG
Aachener Str. 15
40223 Düsseldorf

Art/EAN 4020606071217
Holzbretter Kiefer 10er Pack
10 Stk x 70,- EUR 700,00
Art/EAN 4020606071217
Holzbretter Buche 10er Pack
10 Stk x 99,- EUR 990,00

Summe (5) 1.690,00
EC-Cash 1.690,00

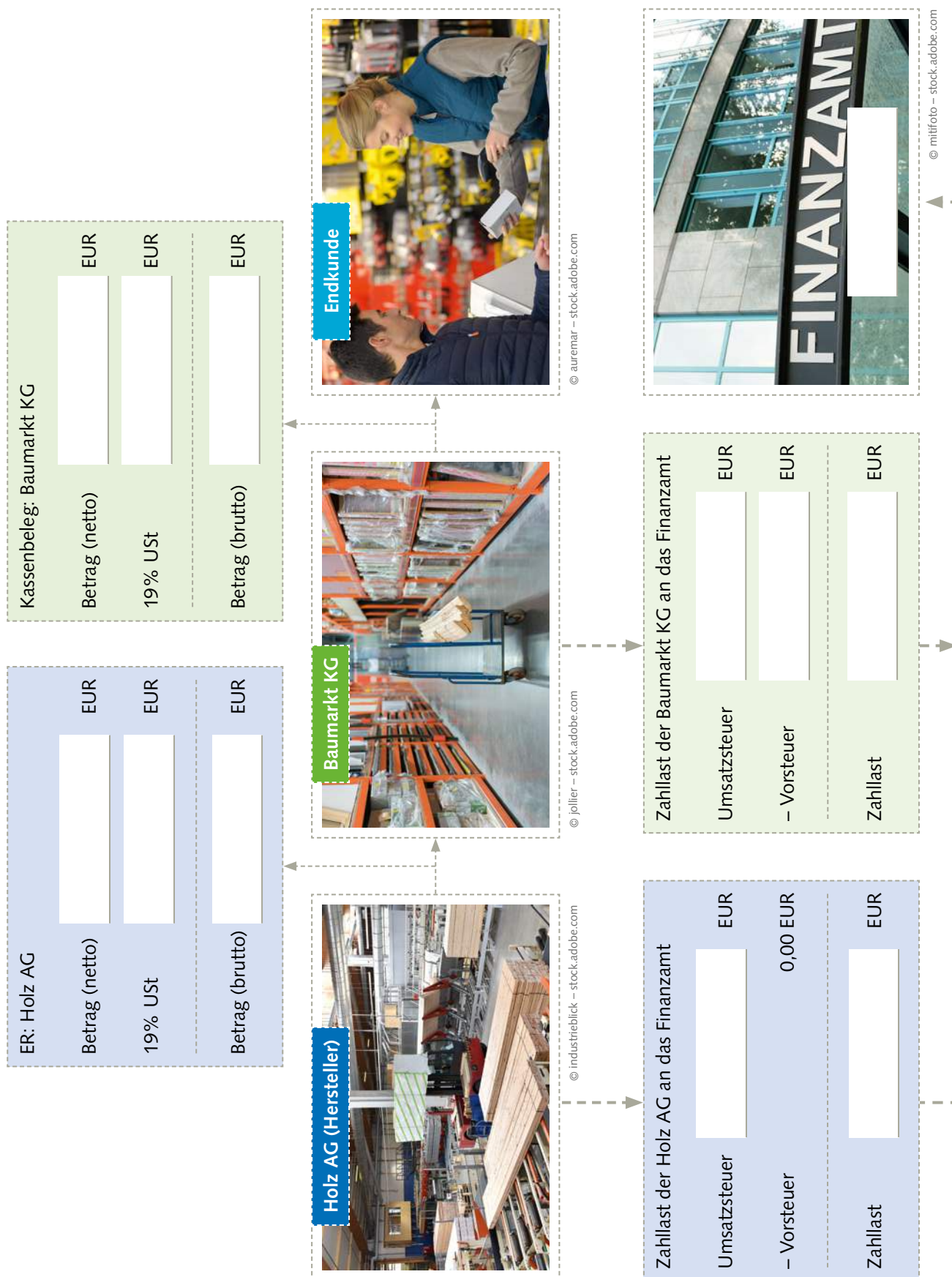
Datum: 30.12.20..
Uhrzeit: 11:07:34 Uhr
Beleg-Nr.: 8347
Trace-Nr.: 007965

	Netto	Mwst	Brutto
C 19%	1.420,17	269,83	1.690,00

Vielen Dank für Ihren Einkauf
Umtausch nur mit Kassenbon

Arbeitsaufträge

1. Sichten Sie die Belege 1 und 2 und vervollständigen Sie die markierten Lücken in der Darstellung.



2. Ergänzen Sie die Lücken im Text mithilfe der vorgegebenen Wortsammlung.

Umsatzsteuer – erhöht – Steuerträger – Mehrwert – 7 % – Kundenservice – Mehrwertsteuer – größer Einkauf – Ausgangsrechnung – Umsatzsteuergesetz – Regelsteuersatz – ermäßigten Steuersatz – durchlaufender – nicht – Bemessungsgrundlage – Lagerungsfunktion – 19 % – Endverbraucher – Steuerschuldner – Wertschöpfungskette – Bruttobetrag – Verbindlichkeit – ohne – Verkauf – Wareneinkauf – Vorsteuer – Forderung – Differenzbetrag – 2 × Zahllast – besteuert – Vorsteuerüberhang – verrechnet – Produktionsprozesses

Im Verlauf eines _____ durchläuft ein Produkt zumeist mehrere Produktionsstufen. Auf jeder dieser Stufen _____ sich der Wert des Produktes. Dieser Vorgang wird als _____ bezeichnet. Die Ware hat dann einen _____ im Vergleich zur Vorstufe. Im Einzelhandel gehört dazu beispielsweise die _____, die Bereitstellung der Waren im Verkaufsraum oder aber auch der _____, den ein Händler anbietet. Dieser Mehrwert muss beim Verkauf der Ware _____ werden.

Was für den Endverbraucher die _____ bedeutet, ist für einen Unternehmer die _____, da sie auf die verkauften Waren angerechnet wird, die den Umsatz darstellen. Beim _____ und _____ von Waren und Dienstleistungen erscheint die Umsatzsteuer auf den Eingangs- und Ausgangsrechnungen des Einzelhändlers. Das liegt daran, dass in Deutschland der Konsum von Waren und Dienstleistungen nach § 1 _____ der Umsatzsteuer unterliegt. Dabei wird zwischen dem _____ in Höhe von _____ und dem _____ von _____ unterschieden. Bei den Rechnungen im _____ ist die Umsatzsteuer bereits enthalten, während der Nettobetrag die _____ für die Berechnung ist.

Die Umsatzsteuer wird zum Schluss ausschließlich vom _____ getragen. Der Unternehmer muss die Umsatzsteuer beim Verkauf der Waren seinen Kunden in Rechnung stellen. Dabei ist das Unternehmen der _____ und der Kunde der _____. Er muss also die Umsatzsteuer vom Kunden einbehalten und sie anschließend an das Finanzamt abführen. Deshalb ist aus Sicht des Verkäufers die

auf der _____ ausgewiesene Umsatzsteuer eine _____ gegenüber dem Finanzamt. Für ein Unternehmen ist die Umsatzsteuer damit ein _____ Posten _____ Auswirkung auf den Gewinn des Unternehmens.

Der Einzelhändler führt jedoch die erhaltene Umsatzsteuer _____ vollständig an das Finanzamt ab. Einen Teil der Umsatzsteuer hat er bereits beim _____ an andere Händler in Form der _____ abgeführt. Sie gilt damit als bereits gezahlte Umsatzsteuer und ist aus der Perspektive des Unternehmers eine _____ gegenüber dem Finanzamt. Deshalb wird lediglich der _____ zwischen der erhaltenen Umsatzsteuer und der bezahlten Vorsteuer in Form der _____ abgeführt. Durch diesen Prozess führt jeder Unternehmer nur den Teil der Steuer an das Finanzamt ab, den er selbst für die Wertschöpfung am Produkt geleistet hat.

Ist die Umsatzsteuer _____ als die Vorsteuer, hat der Einzelhändler eine _____, also eine Verbindlichkeit gegenüber dem Finanzamt. Hat er mehr Vorsteuern bezahlt als Umsatzsteuer eingenommen, dann hat er eine Forderung gegenüber dem Finanzamt und damit einen _____. In der Regel wird dieser nicht vom Finanzamt zurück überwiesen, sondern mit den darauffolgenden Schulden _____. Die Zahlungen leistet der Unternehmer jeweils bis zum 10. eines Folgemonats.



3. Recherchieren Sie Beispiele für unterschiedliche Steuersätze bei verschiedenen Waren und Dienstleistungen, tragen Sie die Beispiele in die nachfolgende Tabelle ein und erklären Sie in diesem Zusammenhang, welche Zielsetzung mit dieser Staffelung verfolgt wird.

Beispiele Steuersatz 0 %	Beispiele Steuersatz 7 %	Beispiele Steuersatz 19 %

Zielsetzung der unterschiedlichen Staffelung:

18

4. Entscheiden Sie, ob es sich bei den Belegen der Baumarkt KG im Datenkranz auf S. 22 um einen Eingangs- oder Ausgangsrechnung handelt. Füllen Sie anschließend die Tabelle mit den entsprechenden Werten aus den Belegen 1 – 6 aus.

Beleg Nr.	Belegart	Nettobetrag in EUR	Vorsteuer in EUR	Umsatzsteuer in EUR	Bruttobetrag in EUR
1					
2					
3					
4					
5					
6					

LS

5. Buchen Sie die Belege aus Aufgabe 4 im Grundbuch.

19

6. Beschreiben Sie jeweils anhand eines konkreten Beispiels, wie für die Baumarkt KG in einem Monat eine Zahllast und in einem anderen ein Vorsteuerüberhang entstehen kann.



7. Herr Body beauftragt Sie mit der Ermittlung der Zahllast aus den Buchungen in Aufgabe 5. Bearbeiten Sie folgende Aufgaben:

- a) Tragen Sie die entsprechenden Beträge aus den Buchungen in die Konten ein.
- b) Ermitteln Sie die Zahllast, indem Sie die Konten abschließen.
- c) Die Zahllast wird am 10. April an das Finanzamt überwiesen. Erstellen Sie entsprechend zu diesem Geschäftsvorfall den Buchungssatz.

20

S	Vorsteuer	H

S	Umsatzsteuer	H

Lfd. Nr.	Buchungssatz	Soll	Haben
c)			