

FACHBUCHREIHE
für wirtschaftliche Bildung

Zukunft im Einzelhandel

Situation – Aktion – Kompetenztraining

3. Ausbildungsjahr

Das Arbeitsheft zu „Zukunft im Einzelhandel – 3. Ausbildungsjahr“

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

Europa-Nr.: 99945



Verfasser

Joachim **Beck** †

Steffen **Berner**

2. Auflage 2015

Druck 5 4 3 2 1

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

ISBN 978-3-8085-9710-1

Alle Rechte vorbehalten.

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

© 2015 by Verlag Europa-Lehrmittel, Nourney, Vollmer GmbH & Co. KG, 42781 Haan-Gruiten
<http://www.europa-lehrmittel.de>

Umschlag, Satz: Satz+Layout Werkstatt Kluth GmbH, 50374 Erftstadt

Umschlagkonzept: tiff.any GmbH, 10999 Berlin

Umschlagfoto: © Igor Stepovik – shutterstock.com

Druck: Totem, 88-100 Inowroclaw (PL)

Inhaltsverzeichnis

Lernfeld 11		
Geschäftsprozesse erfolgsorientiert steuern		5
11.1	Buchung der Vorsteuer und Umsatzsteuer, Ermittlung der Zahllast <i>Arbeitsblatt mit Aufgaben</i>	5
11.2	Berechnung und Buchung der Abschreibungen auf Anlagevermögen <i>Arbeitsblatt mit Aufgaben</i>	8
11.3	Abschreibungen als Finanzierungsinstrument <i>komplexes Arbeitsblatt mit Aufgaben</i>	11
11.4	Kosten zurechnen, beurteilen und reduzieren <i>Arbeitsblatt mit Aufgaben</i>	14
11.5	Gewinn durch Zusatzaufträge <i>komplexe Arbeitsaufgabe mit Argumentation</i>	15
11.6	Deckungsbeiträge berechnen <i>Arbeitsblatt mit Präsentation und Diskussion</i>	16
11.7	Darstellungsmöglichkeiten der Betriebsstatistik einschätzen <i>Arbeitsblatt mit Diagrammen</i>	17
11.8	Wichtige Kennzahlen ermitteln <i>Arbeitsblatt mit Aufgaben</i>	19
11.9	Kreuz und quer durchs Lernfeld 11 <i>Selbsttest durch Kreuzworträtsel</i>	21
11.10	Richtig oder falsch, das ist die Frage! <i>Arbeitsblatt mit Selbsttest</i>	23
Lernfeld 12		
Mit Marketingkonzepten Kunden gewinnen und binden		25
12.1	Fünf-P-Rätsel – Marketingaktionen den Marketinginstrumenten zuordnen <i>Arbeitsblatt mit Zuordnungsaufgabe</i>	25
12.2	Marketing-Mix-Puzzle – Marketing-Mix eines Einzelhandelsunternehmens untersuchen <i>Untersuchung und Auswertung in Gruppen- und Einzelarbeit</i>	27
12.3	Fragebogen-Pretest – Einen Fragebogen zur Kundenbefragung erstellen und testen <i>Entwurf und Verwendungstest in Gruppen und im Plenum</i>	28
12.4	Nackte Zahl sprechen – Statistisches Material in verwertbare Aussagen übersetzen <i>Aufbereitung und Interpretation mit Präsentation und Rollenspiel</i>	29
12.5	Pro und Contra „Gläserner Kunde“ – Debatte über die Verwertung von Kundendaten <i>Pro- und Contra-Diskussion</i>	31
12.6	Brainwriting zur Kundenbindung – Ideensammlung <i>Kreativitäts- und Strukturierungsübung</i>	32
12.7	TV-Shopping is starring you! – Verkaufssendung drehen <i>Entwicklung und Umsetzung eines Drehbuches in Gruppen</i>	34
12.8	Waren für Multi-Channel-Retailing – Anforderungen unterschiedlicher Vertriebskanäle ermitteln <i>Untersuchung und Entscheidung in Einzel- oder Partnerarbeit</i>	36

12.9 Sicher im Netz surfen und kaufen – Sicherheitshinweise verstehen und erarbeiten	
<i>Anleitung zur sicheren Internetnutzung</i>	37
12.10 Wer sich am besten behauptet	
<i>Debatte und Szenario</i>	39

Lernfeld 13

Personaleinsatz planen und Mitarbeiter führen

41

13.1 Personalbedarf planen	
<i>Arbeitsauftrag</i>	41
13.2 Personalbeurteilung – Stärken und Schwächen	
<i>komplexer Arbeitsauftrag in Einzel- und Gruppenarbeit</i>	42
13.3 Personalauswahl – intern und extern	
<i>Arbeitsblatt</i>	43
13.4 Personalentlohnung	
<i>komplexe Arbeitsaufgabe in Gruppenarbeit und im Rollenspiel</i>	44
13.5 Personalcontrolling – Steuerung des Personalbedarfs	
<i>Anleitung zur Erarbeitung und Präsentation</i>	47
13.6 Personaleinsatz planen bei Hochbetrieb	
<i>komplexe Arbeitsaufgabe</i>	49
13.7 Alkohol am Arbeitsplatz – Mitarbeitergespräch führen	
<i>Anleitung zur Erarbeitung und zum Rollenspiel</i>	51
13.8 Ein Arbeitsverhältnis wird beendet – Kündigung und Arbeitszeugnis	
<i>Anleitung zur Erarbeitung mithilfe von Gesetzestexten und einer Pro-und-Contra-Diskussion</i>	53

Lernfeld 14

Ein Einzelhandelsunternehmen leiten und entwickeln

56

14.1 Mehr Verantwortung übernehmen? Sich selbstständig machen?	
<i>Anleitung zur Erarbeitung und Simulation eines Beratungsgesprächs</i>	56
14.2 Eine Rechtsform wählen	
<i>Arbeitsblatt mit Verteilungsrechnung</i>	58
14.3 Finanzierung – Kapitalbedarfsrechnung	
<i>komplexe Arbeitsaufgabe</i>	59
14.4 Nicht-Rechtzeitig-Zahlung, Zahlungsverzug	
<i>Arbeitsblatt mit Nutzung von Gesetzestexten</i>	60
14.5 Kreuz und quer durchs Lernfeld 14	
<i>Selbsttest durch Kreuzworträtsel</i>	61
14.6 Richtig oder falsch, das ist die Frage!	
<i>Arbeitsblatt mit Selbsttest</i>	63

11.1 Buchung der Vorsteuer und Umsatzsteuer, Ermittlung der Zahllast

Aufgaben

1. Der Obstbauer Volkmar Schwarz verkauft 800 kg Äpfel der Sorte „Jonagold“ zu 0,30 € je Kilo an die „Neckar-Enz eG“. Die Neckar-Enz eG verkauft die Äpfel für 0,40 € weiter zur Mosterei Fleischer, die aus den Äpfeln 500 Literflaschen Apfelsaft herstellt und diesen für je 0,85 € an den Lebensmittelhändler „Rowe“ weiterverkauft. Rowe verkauft den Apfelsaft zu 1,08 € je Liter an den Endverbraucher weiter. (Alle Werte sind Nettowerte). Ermitteln Sie den auf jeder Wirtschaftsstufe geschaffenen Mehrwert sowie die Summe des geschaffenen Mehrwertes.

Wirtschaftsstufe	Berechnung des Mehrwertes	Betrag
Summe des Mehrwertes		

2. Jedes Unternehmen ist nach dem Umsatzsteuergesetz (UStG) verpflichtet, auf seinen Rechnungen und Quittungen die Mehrwertsteuer gesondert auszuweisen. Ergänzen Sie bitte folgende Tabelle und ermitteln Sie die Zahllast jeder Wirtschaftsstufe.

Wirtschaftsstufe	Eingangsrechnung in €	Ausgangsrechnung in €	Zahllast in €
Urerzeugung (netto)	_____	_____	
MwSt.	_____	_____	_____
Brutto	_____	_____	
Aufkauf-Großhandel (netto)	_____	_____	
MwSt.	_____	_____	_____
Brutto	_____	_____	

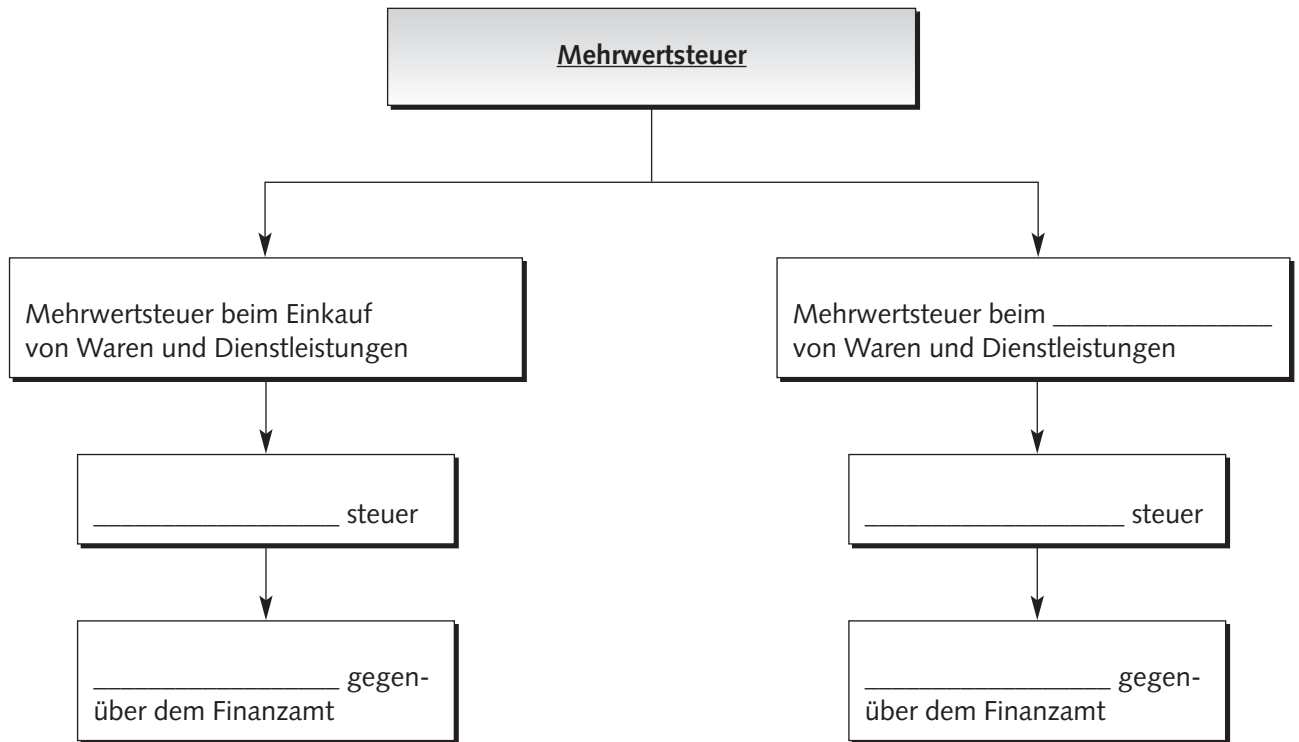
	Eingangsrechnung in €	Ausgangsrechnung in €	Zahllast in €
Be- und Verarbeitung/ Veredelung (netto)	_____	_____	
MwSt.	_____	_____	_____
Brutto	_____	_____	
Einzelhandel (netto)	_____	_____	
MwSt.	_____	_____	_____
Brutto	_____	_____	
Endverbraucher zahlt den Endbetrag inkl. Mehrwertsteuer			_____

Summe der Zahllast der Wirtschaftsstufen = Summe der Mehrwertsteuer der Endverbraucher

_____ = _____

3. Erläutern Sie mit eigenen Worten und in ganzen Sätzen, warum der Verbraucher die gesamte Mehrwertsteuer bezahlt, obwohl für die betroffenen Unternehmen jeweils eine Zahllast ausgewiesen ist.

4. Ergänzen Sie das folgende Schaubild:



Beispiel:

Eingangsrechnung			Ausgangsrechnung			
Warenwert (netto)	50,00 €	↔	Differenz = _____	↔	Warenwert (netto)	90,00 €
+ 19 % USt	9,50 €	↔	Differenz = _____	↔	+ 19 % USt	17,10 €
Brutto	59,50 €		Zahllast: _____		Brutto	107,10 €

5. Ergänzen Sie folgenden Lückentext:

Die _____ ist eine Besteuerung des Mehrwertes jeder Wirtschaftsstufe. Die Mehrwertsteuer unterscheidet man nach _____ und _____
 Das Konto _____ hat den Charakter einer _____ gegenüber dem Finanzamt. Deswegen werden Mehrungen dieses Postens immer im _____ gebucht. Die Umsatzsteuer dagegen stellt eine _____ gegenüber dem Finanzamt dar. Mehrungen dieses Kontos bucht man deshalb immer im _____. Die Differenz beider Konten nennt man _____. Das ist der Betrag, der an das _____ abzuführen ist.