

**FACHBUCHREIHE**

für wirtschaftliche Bildung

# Einzelhandel 2025

**Kaufmann/Kauffrau im Einzelhandel**

**Lernsituationen**

**Lösungen**

## 3. Ausbildungsjahr

Debus Geimer Hauck Meißner Roik

Sauthoff-Böttcher Scholz

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

Europa-Nr.: 91969



## 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 978-3-7585-9196-9

1. Auflage 2022

Druck 5 4 3 2 1

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

Alle Rechte vorbehalten. Das Werk ist urheberrechtlich geschützt.

Jede Verwertung außerhalb der gesetzlich geregelten Fälle muss vom Verlag schriftlich genehmigt werden.

© 2022 by Verlag Europa-Lehrmittel, Nourney, Vollmer GmbH & Co. KG, 42781 Haan-Gruiten  
[www.europa-lehrmittel.de](http://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](https://stock.adobe.com)

Druck: CPI buchbücher.de GmbH, 96158 Birkach

## 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 **Einzelhandel 2025**; dieses ist auf die Entwicklung einer beruflichen Handlungskompetenz ausgerichtet.

**Einzelhandel 2025** ist als modernes Komplettdprogramm 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 **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

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](mailto: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 Bestandsveränderungen dokumentieren . . . . . 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**

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

## **Lernfeld 14: Ein Unternehmen leiten und entwickeln**

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



# Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren

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



© fotogestoeber - stock.adobe.com

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



© Sergey Ryzhov - stock.adobe.com

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



© Xtravagant - stock.adobe.com

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



© takasu - stock.adobe.com

Geschäftsprozesse erfolgsorientiert steuern

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



© MQ-Illustrations - stock.adobe.com

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



© Zerbor - stock.adobe.com

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



© amazing studio - stock.adobe.com

4. Ich kann das interne vom externen Rechnungswesen unterscheiden.



© stokkete - stock.adobe.com

## Die Kompetenzentwicklung umfasst, ...

### ... Warenbewegungen zu erfassen und Bestandveränderungen 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	Lagerumschlaghäufigkeit	

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

Bilanzkennzahlen	Eigenkapitalquote/ Fremdkapitalquote	Verschuldungsgrad	Liquidität	Branchenvergleich
Erfolgskennzahlen	Rentabilität	Wirtschaftlichkeit	Cashflow	Zeitvergleich

## Der Modellbetrieb im Lernfeld 11

### Unternehmensbeschreibung

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

### Weitere Informationen für die Bearbeitung der Lernsituationen

<b>Abteilungen</b>	<b>Marktleiter:</b> Werner Seifert <b>Abteilungsleiter:</b> <b>Werkzeugabteilung:</b> Peter Müller <b>Elektroabteilung:</b> Paul Schneider <b>Einkauf:</b> Christian Lenzen <b>Verkaufsleistung:</b> Deniz Yilmaz <b>Kassenleitung:</b> Sabine Peters <b>Eisenwaren:</b> Petra Jungblut <b>Rechnungswesen:</b> 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



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
<b>Gesamter Auftragswert (netto)</b>				<b>280,00 EUR</b>

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

\*Aus Vereinfachungsgründen wird in dieser Lernsituation bei den Belegen auf die Umsatzsteuer verzichtet, diese wird zu einem späteren Zeitpunkt behandelt.

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.

Rechnerisch sind beide Belege richtig, beim Beleg der Trial GmbH fehlt jedoch die Bankverbindung.

Bei der Rechnung der Trial GmbH handelt es sich um einen Wareneingang, also den Einkauf von Waren.

Bei der Rechnung der Baumarkt KG um einen Wareneingang, also den Verkauf von Waren.

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.

Bei der Rechnung der Trial GmbH handelt es sich um den Bezugspreis, zu dem der Artikel gekauft wurde. Der Baumarkt KG entsteht ein Aufwand in dieser Höhe. Auf der Rechnung an das Restaurant VaPiano handelt es sich um den Nettoverkaufspreis, also um den Preis, den der Baumarkt zuzüglich der Handlungskosten und des Gewinns von seinen Kunden verlangt. Es handelt sich dabei um den Ertrag.

Die verschiedenen Bezugs- 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 Konto Waren einen falschen oder sogar negativen Schlussbestand ausweisen würde.

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		x
Waren	x	
Aufwendungen für Waren	x	
Bank		x
Kasse		x
Forderungen aus Lieferung und Leistung	x	
Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung	x	
Umsatzerlöse	x	

12

4. Bei der Buchung des Wareneingangs und Warenausgangs 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.



Bei den Kräutertöpfen Basilikum bietet sich die verbrauchsorientierte Methode an.

Es handelt sich bei Basilikum um eine verderbliche Ware an, die möglichst schnell verlaufen sollte und nicht in großen Mengen auf Vorrat im Lager gehalten werden kann.

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

Lfd. Nr.	Buchungssatz	Soll	Haben
Beleg 1	Aufwendungen für Waren	280,00	
	an Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung		280,00
Beleg 2	Umsatzerlöse für Waren	433,55	
	an Forderungen aus Lieferung und Leistung		433,55

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

Die Bestandsveränderung kann aus der Differenz der Bestände ermittelt werden oder aber auch durch die Veränderung beim Einkauf und Verkauf der Waren.

Hier also eine Bestandsmehrung um 55 Stück.

Wareneinsatz = Wareneinkäufe – Bestandsmehrung = 200 Stück – 55 Stück = 145 Stück

Berechnung des Warenrohgewinns:

Umsatzerlöse durch Warenrohgewinn	145 Kräutertöpfe Basilikum	433,55 EUR
(Nettoverkaufserlöse)	zu je 2,99 EUR	
– Wareneinsatz (Aufwendungen für Waren)		
145 Kräutertöpfe Basilikum zu je 1,40 EUR		– 203,00 EUR
= Rohgewinn		= 230,55 EUR

Der Warenrohgewinn beträgt 203,55 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.

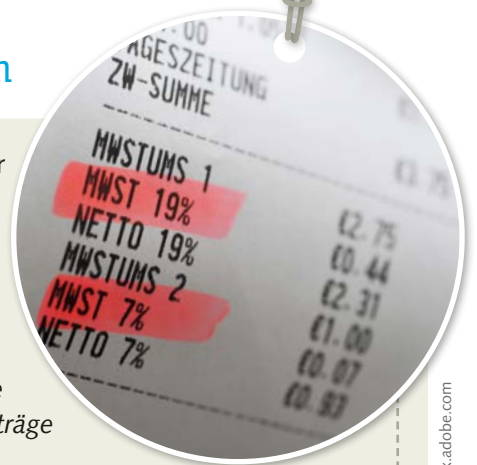
**Alessja Weißbauer:** Guten Morgen, Herr Body. Ich war gestern in der Berufsschule und während der Mittagspause haben wir uns beim Discounter an der Ecke etwas zu Essen und Trinken geholt. Auf meinem Kassenbon waren die Begriffe Mehrwertsteuer/Umsatzsteuer vermerkt und die Rechnungsbeträge wurden in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

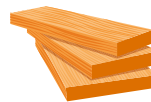
Er holt einen Ordner aus dem Regal und nimmt zwei Rechnungen heraus.



© nmamm77 - stock.adobe.com

14

Holz AG – Schäfflerstraße 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
<b>Rechnungsbetrag</b>				<b>1.477,39 EUR</b>

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

	EUR
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
<b>Summe (5)</b>	<b>1.690,00</b>
EC-Cash	<b>1.690,00</b>

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

Was für den Endverbraucher die Mehrwertsteuer bedeutet, ist für einen Unternehmer die Umsatzsteuer, da sie auf die verkauften Waren angerechnet wird, die den Umsatz darstellen. Beim Einkauf und Verkauf 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 Umsatzsteuergesetz der Umsatzsteuer unterliegt. Dabei wird zwischen dem Regelsteuersatz in Höhe von 19 % und dem ermäßigten Steuersatz von 7 % unterschieden. Dabei ist bei den Rechnungen im Bruttobetrag die Umsatzsteuer bereits enthalten, während der Nettobetrag die Bemessungsgrundlage für die Berechnung ist.

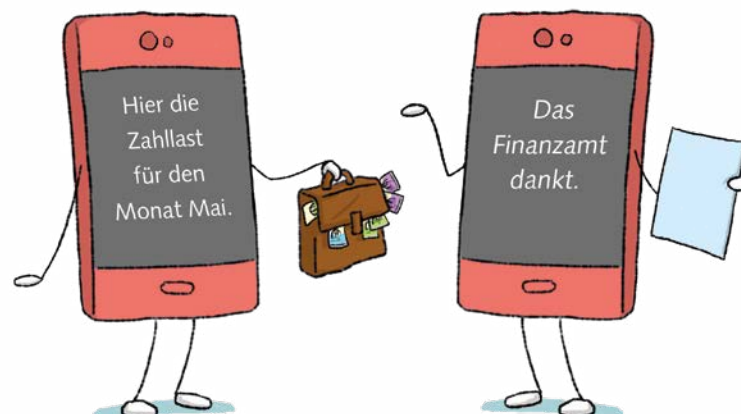
Die Umsatzsteuer wird zum Schluss ausschließlich vom Endverbraucher getragen. Der Unternehmer muss die Umsatzsteuer beim Verkauf der Waren seinen Kunden in Rechnung stellen. Dabei ist das Unternehmen der Steuerschuldner und der Kunde der Steuerträger. Er muss also die Umsatzsteuer vom Kunden einbehalten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



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

Der Einzelhändler führt jedoch die erhaltene Umsatzsteuer nicht vollständig an das Finanzamt ab. Einen Teil der Umsatzsteuer hat er bereits beim Wareneinkauf an andere Händler in Form der Vorsteuer abgeführt. Sie gilt damit als bereits gezahlte Umsatzsteuer und ist aus der Perspektive des Unternehmers eine Forderung gegenüber dem Finanzamt. Deshalb wird lediglich der Differenzbetrag zwischen der erhaltenen Umsatzsteuer und der bezahlten Vorsteuer in Form der Zahllast 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 größer als die Vorsteuer, hat der Einzelhändler eine Zahllast, 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 Vorsteuerüberhang. In der Regel wird dieser nicht vom Finanzamt zurück überwiesen, sondern mit den darauffolgenden Schulden verrechnet. 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 %
Leistungen von Ärzten, Banken und Pflegeeinrichtungen, Miete, Briefmarken,	Lebensmittel der Grundversorgung (Obst und Gemüse, Fleisch usw.), Leitungswasser, Hotelübernachtungen, Bücher Zeitschriften, selbst geschaffenen Kunstgegenstände, Eintrittsgelder bei Kultur- und Bildungsveranstaltungen, Tiernahrung	Mineralwasser, Luxusgüter (Hummer, Kaviar), Alkohol, Hörbücher, E-Books, Orangensaft und andere Getränke, Babynahrung

Zielsetzung der unterschiedlichen Staffelung:

Der ursprüngliche Grund war einmal, dass man bestimmte lebensnotwendige Produkte mit einem niedrigeren Steuersatz belastet hat, um diese Produkte billiger und damit für jeden bezahlbar zu machen.

Dieser soziale Aspekt ist jedoch nicht der einzige. So wird der ermäßigte Steuersatz inzwischen auch eingesetzt, um bestimmte Branchen zu subventionieren. Im Jahr 2010 wurde beispielsweise der Steuersatz für Hotelübernachtungen von 19% auf 7% gesenkt, um die Tourismusbranche zu beleben.

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	Ausgangsrechnung	6.120,00		1.162,80	7.282,80
2	Eingangsrechnung	1.211,61	230,21		1.441,82
3	Eingangsrechnung	90,50	18,34		114,84
4	Eingangsrechnung	42,24	8,02		50,26
5	Eingangsrechnung	2.300,00	437,00		2.737,00
6	Ausgangsrechnung	18.593,04		3.532,67	22.125,71

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

Lfd. Nr.	Buchungssatz	Soll	Haben
1	Forderungen aLL an Umsatzerlöse Umsatzsteuer	7.282,80	6.120,00 1.162,80
2	Reparatur Vorsteuer an Bank	1.211,61 230,21	1.441,82
3	Reinigung Vorsteuer an Kasse	90,50 18,34	114,84
4	Treibstoffe Vorsteuer an Kasse	42,24 8,02	50,26
5	BGA Vorsteuer an Verbindlichkeiten aLL	2.300,00 437,00	2.737,00
6	Forderungen aLL an Umsatzerlöse Umsatzsteuer	22.125,71	18.593,04 3.532,67

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.

Schülerabhängige Antworten

Möglicher Lösungsvorschlag:

Beispiel für Vorsteuerüberhang:

Der Februar ist meist ein kalter Monat, weshalb sich die Umsätze nur sehr schwach entwickeln. Ende des Monats rüstet sich die Baumarkt KG für den bevorstehenden Frühlingsanfang im März. Die Lager ihrer Gartenabteilung werden mit Waren bis zu den Höchstbeständen aufgefüllt, um Mengenrabatte nutzen zu können. Es kommen zahlreiche Rechnungen für Erde, Setzlinge, Saatgut, Blumenzwiebeln, Hochbeete, Dünger, Gartengeräte usw. an. Da der Umsatz jedoch noch relativ gering ist, kann bei der Menge an Einkäufen eine höhere Vorsteuer anfallen als Umsatzsteuer eingenommen wird. Damit würde ein Vorsteuerüberhang entstehen.



► Beispiel für Zahllast:

Im März scheint die Sonne meist schon länger und alle Garten- und Balkonbesitzer beginnen, sich für die warme Jahreszeit zu rüsten. Die Kauflaune ist groß und die Baumarkt KG wird von den Kunden überrannt, sämtliche Vorräte, die im Februar angeschafft wurden, sind ausverkauft, es muss jede Woche neue Ware beschafft werden. In diesem Fall steigen die Umsatzerlöse und ebenso die Umsatzsteuer, da nun jedoch nur noch nachbestellt wird und nicht auf einmal die Lager gefüllt werden müssen, wird die Umsatzsteuer höher ausfallen als die Vorsteuer, damit entsteht eine Zahllast gegenüber dem Finanzamt.

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
(2)	230,21	Saldo	698,57
(3)	18,34		
(4)	8,02		
(5)	437,00		
<b>Summe</b>	<b>698,57</b>	<b>Summe</b>	<b>698,57</b>

S	Umsatzsteuer		H
VSt	698,57	(1)	1.162,80
Saldo = Zahllast	3.996,90	(6)	3.532,67
<b>Summe</b>	<b>4.695,47</b>	<b>Summe</b>	<b>4.695,47</b>

Lfd. Nr.	Buchungssatz	Soll	Haben
c)	Umsatzsteuer an Bank	3.996,90	3.996,90