

# Wirtschaftswissenschaftliche Bücherei für Schule und Praxis

Begründet von Handelsschul-Direktor Dipl.-Hdl. Friedrich Hutkap †

---

## Verfasser:

**Karsten Lucas**, Dipl.-Hdl., Flensburg

**Dr. Hermann Speth**, Dipl.-Hdl., Wangen im Allgäu

**Aloys Waltermann**, Dipl.-Kfm. Dipl.-Hdl., Fröndenberg



Um die **Bearbeitung der Übungsaufgaben** zu erleichtern und die Präsentation von Arbeitsergebnissen methodisch variieren zu können, stehen für die Schülerinnen, Schüler und Lehrkräfte für geeignete Aufgaben **digitale Vorlagen im PDF-Format** bereit. Die Vorlagen finden Sie unter **www.merkur-verlag.de**, Suche „0632“, Schaltfläche „Download“.

Fast alle in diesem Buch erwähnten Hard- und Softwarebezeichnungen sind eingetragene Warenzeichen.

Das Werk und seine Teile sind urheberrechtlich geschützt. Jede Nutzung in anderen als den gesetzlich zugelassenen Fällen bedarf der vorherigen schriftlichen Einwilligung des Verlages. Hinweis zu § 60a UrhG: Weder das Werk noch seine Teile dürfen ohne eine solche Einwilligung eingescannt und in ein Netzwerk eingestellt werden. Dies gilt auch für Intranets von Schulen und sonstigen Bildungseinrichtungen.

Coverbild (Hintergrund): © Kadmy - Fotolia.com

\* \* \* \* \*

3. Auflage 2018

© 2013 by MERKUR VERLAG RINTELN

Gesamtherstellung:

MERKUR VERLAG RINTELN Hutkap GmbH & Co. KG, 31735 Rinteln

E-Mail: [info@merkur-verlag.de](mailto:info@merkur-verlag.de)

[lehrer-service@merkur-verlag.de](mailto:lehrer-service@merkur-verlag.de)

Internet: [www.merkur-verlag.de](http://www.merkur-verlag.de)

ISBN 978-3-8120-0632-3

## Vorwort zur 1. Auflage

Das **Lern- und Arbeitsbuch „Blickfeld Einzelhandel – 2. Ausbildungsjahr“** richtet sich in erster Linie an die Auszubildenden zum/zur Verkäufer/-in und zur/zum Kauffrau/-mann im Einzelhandel, die ein **grundlegendes Verständnis für die detaillierten Abläufe im Einzelhandel** entwickeln möchten. Denn gut ausgebildete Verkäufer/-innen und Kaufleute sind das Kapital der im gegenseitigen Wettbewerb stehenden Einzelhandelsunternehmen.

Ziel dieses Lehrbuches ist es zudem, möglichst viele Auszubildende **fit für die zweiteilige Abschlussprüfung und für die kaufmännische Praxis** zu machen. Dabei werden in Form von **branchenübergreifenden Handlungssituationen** viele Praxisfälle und -situationen aufgegriffen, die den Auszubildenden aus dem Lernort Ausbildungsbetrieb bekannt sind. Auf diese Weise wird die **individuelle Weiterentwicklung** jedes Auszubildenden innerhalb des Unterrichts und für die berufliche Wirklichkeit gefördert.

Ein Schwerpunkt dieses Lern- und Arbeitsbuchs ist die **Erfassung von betriebswirtschaftlichen Problemstellungen**, die an ein selbstständiges, zielgerichtetes und prozessgesteuertes Erarbeiten heranführt. Durch den motivierenden **Berufsbezug zum eigenen Ausbildungsbetrieb und den Lebens- und Vorerfahrungen** der Schüler/-innen können diese entsprechende Arbeitsaufträge kritisch hinterfragen und eigenständig reflektieren. Dies stellt eine wichtige Voraussetzung für eine methodenneutrale, **individuelle Stoffverarbeitung** innerhalb der einzelnen Lernfelder dar. Gestützt wird dies durch die **kompakte Darstellung** der Inhalte.

Gemäß dem Rahmenlehrplan sollen die Auszubildenden **selbstständig** ihre Handlungskompetenzen **lernfeldorientiert** weiterentwickeln. Auf ein didaktisch reduziertes Arbeiten in einem bzw. in einer eng begrenzten Anzahl an Modellunternehmen mit einem oder mehreren „Modell-Auszubildenden“ wird bewusst verzichtet, da dies dem Berufsbild im Einzelhandel mit seinen vielfältigen Tätigkeiten im Waren- und Dienstleistungsbereich, die zu immer höheren und flexibleren Anforderungen im Ausbildungsbereich geführt haben, nicht gerecht würde. Vielmehr ist vor allem eine **qualifizierte und an den Schlüsselqualifikationen ausgerichtete Ausbildung** notwendig.

Wir glauben, mit dieser Reihe die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Unterrichtsgestaltung geschaffen zu haben, und hoffen auf eine gute Zusammenarbeit mit allen Benutzern.

Wir wünschen Ihnen einen guten Lehr- und Lernerfolg!

Die Verfasser

## Vorwort zur 3. Auflage

Maßgeblich für die 3. Auflage von Band 2 der bewährten Buchreihe „Blickfeld Einzelhandel“ ist der **neue Rahmenlehrplan** für die beiden Einzelhandelsberufe „Verkäufer/-in“ und „Kaufmann/-frau im Einzelhandel“, der **zum Schuljahr 2017/2018** in Kraft getreten ist. Der Rahmenlehrplan von 2004 wurde in Teilen aktualisiert. In erster Linie sind hiervon die Lernfelder 12 und 14 betroffen. Diese Änderungen sind in dem aktualisierten und erweiterten Merkbuch 0633 für das 3. Ausbildungsjahr (3. Auflage 2018) umfassend berücksichtigt.

Das vorliegende Schulbuch wurde durchgesehen und an geeigneter Stelle redaktionell verbessert. Statistiken und Schaubilder wurden aktualisiert.

Die Verfasser

# Inhaltsverzeichnis

## Lernfeld 6: Waren beschaffen

<b>1</b>	<b>Beschaffungsplanung</b>	13
1.1	Aufgaben und Ziele der Beschaffungsplanung	13
1.2	Bedarfsplanung	14
1.3	Mengenplanung	15
1.3.1	Zielkonflikt zwischen Beschaffung und Lagerhaltung	16
1.3.2	Optimale Bestellmenge als Verfahren zur Mengenplanung	16
1.3.3	Limitrechnung	17
1.4	Zeitplanung	18
1.4.1	Mögliche Bestellzeitpunkte für den Wareneinkauf	19
1.4.2	Beschaffung zur Vorratshaltung	20
	1.4.2.1 Mindest-, Melde- und Höchstbestand	20
	1.4.2.2 Bestellpunktverfahren	21
	1.4.2.3 Berechnung des Bestellzeitpunkts	22
	1.4.2.4 Elektronischer Geschäftsverkehr	23
1.4.3	Preisplanung	24
1.5	Bezugsquellenermittlung	28
1.5.1	Interne und externe Bezugsquellen	30
	1.5.1.1 Interne Bezugsquellen	30
	1.5.1.2 Externe Bezugsquellen	31
	1.5.1.3 Entscheidungshilfen bei der Liefererauswahl	32
<b>2</b>	<b>Vorbereiten von Kaufverträgen</b>	34
2.1	Anfrage	35
2.2	Angebot	35
2.2.1	Begriff Angebot	35
2.2.2	Bindung an das Angebot	36
2.2.3	Inhalt des Angebots	37
	2.2.3.1 Art, Güte, Beschaffenheit und Menge der Ware	37
	2.2.3.2 Preis der Ware	38
	2.2.3.3 Zahlungsbedingungen	38
	2.2.3.4 Lieferungsbedingungen	39
	2.2.3.5 Leistungsort und Gerichtsstand	40
	2.2.3.6 Lieferzeit	42
2.2.4	Angebotsvergleich	47
	2.2.4.1 Bezugskalkulation	51
	2.2.4.2 Quantitativer Angebotsvergleich	54
	2.2.4.3 Qualitativer Angebotsvergleich	56
<b>3</b>	<b>Beschaffungsentscheidungen</b>	61
3.1	Bestellung (Kundenauftrag)	62
3.2	Abschluss eines Kaufvertrags und die Arten des Kaufvertrags	63
3.2.1	Kaufvertrag	64
3.2.2	Arten des Kaufvertrags	64
3.3	Warenbeschaffung über Einkaufskooperationen	69
3.3.1	Begriff Kooperation	69
3.3.2	Kooperationsformen	69
	3.3.2.1 Einkaufsgenossenschaften	69
	3.3.2.2 Freiwillige Ketten	70
	3.3.2.3 Rack-Jobber	72

## Lernfeld 7: Waren annehmen, lagern und pflegen

<b>1</b>	<b>Aufgaben der Lagerhaltung bei der Warenabnahme</b>	74
<b>2</b>	<b>Störungen bei der Erfüllung des Kaufvertrags</b>	79
2.1	Leistungsstörungen	79
2.2	Mangelhafte Lieferung (Schlechtleistung)	80
2.2.1	Arten von Mängeln	80
2.2.2	Erkennbarkeit der Mängel	81
2.2.3	Fristen für die Mängelrüge	82
2.2.4	Rechte des Käufers (Gewährleistungsrechte)	82
2.2.4.1	Überblick	82
2.2.4.2	Rechte ohne Fristsetzung	83
2.2.4.3	Rechte nach erfolgloser Nacherfüllung	83
2.2.5	Verjährungsfristen von Mängelansprüchen	86
2.3	Lieferungsverzug (Nicht-Rechtzeitig-Lieferung)	90
2.3.1	Begriff und Voraussetzungen des Lieferungsverzugs	91
2.3.2	Rechte des Käufers beim Lieferungsverzug	92
<b>3</b>	<b>Lagerhaltung</b>	98
3.1	Aufgaben eines Lagers	99
3.2	Lagerarten	100
3.3	Lagerorganisation	103
3.3.1	Allgemeine Lagergrundsätze	104
3.3.2	Lagereinrichtung	104
3.3.3	Umweltschutz	105
3.4	Arbeiten im Lager	105
3.4.1	Lagerplatzzuordnung	106
3.4.2	Warenpflege	107
3.4.3	Warenbestandskontrolle	107
3.4.3.1	Inventur	109
3.4.3.2	Inventar	111
3.4.4	Warenauslagerung	114
3.5	Sicherheit im Lager	115
3.6	Lagerumfang und Lagerkosten	120
3.6.1	Lagerumfang	121
3.6.2	Lagerhaltungskosten	121
3.7	Überprüfung der Wirtschaftlichkeit mithilfe von Lagerkennzahlen	124

## Lernfeld 8: Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren

<b>1</b>	<b>Beziehungen zwischen Einzelhandelsunternehmen, Lieferanten und Kunden</b>	133
1.1	Informationsstrom, Güterstrom, Geldstrom	134
1.2	Erfassung des Geld- und Güterstroms durch das Rechnungswesen	135
<b>2</b>	<b>Bestände buchhalterisch erfassen</b>	135
2.1	Geschäftsvorfälle und Belege	135
2.2	Standpunkt für die Erfassung von Geschäftsvorfällen	136
2.3	Buchungen auf Vermögenskonten	137
2.3.1	Einführung in die Buchungen auf Vermögenskonten am Beispiel des Kontos Kasse	138
2.3.2	Buchungsregeln für die Vermögenskonten und Buchen auf weiteren Vermögenskonten	143

2.3.3	Überleitung zum System der doppelten Buchführung	145
2.4	Buchungen auf Schuldkonten	149
2.4.1	Grundlegendes	149
2.4.2	Buchungsregeln für die Schuldkonten	150
2.5	Buchungssatz	155
2.5.1	Einfacher Buchungssatz	155
2.5.2	Bearbeitung von Belegen	158
2.5.3	Beleg, Grundbuch, Hauptbuch	162
2.5.4	Zusammengesetzter Buchungssatz	163
2.6	Abschluss der Bestandskonten im System der doppelten Buchführung	167
<b>3</b>	<b>Ergebniskonten (Erfolgskonten)</b>	<b>175</b>
3.1	Aufwendungen, Erträge, Aufwandskonten, Ertragskonten	176
3.2	Buchungen auf den Ergebniskonten	178
3.3	Abschluss der Aufwands- und Ertragskonten	184
3.4	Geschäftsgang mit Bestands- und Ergebniskonten – ohne Warenkonten	188
3.5	Wareneinkauf und Warenverkauf	191
3.5.1	Berechnung von Wareneinsatz und Rohgewinn	192
3.5.2	Buchungen auf den Warenkonten	193
3.6	Geschäftsgang mit Bestands- und Ergebniskonten – unter Einbeziehung der Warenkonten	199
<b>4</b>	<b>Inventur, Inventar, Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung</b>	<b>205</b>
4.1	Zusammenhänge	205
4.2	Bilanz	208
4.2.1	Gesetzliche Grundlagen zur Aufstellung der Bilanz	209
4.2.2	Beispiel für einen Bilanzaufbau	209
4.2.3	Aussagekraft der Bilanz	210
4.2.4	Berechnung von Vermögen und Kapital und der Zusammenhang zwischen Bilanz und Buchführung	211
4.3	Gewinn- und Verlustrechnung	215
<b>5</b>	<b>Betriebliche Kennzahlen</b>	<b>218</b>
5.1	Kennzahlen der Aufwandsstruktur	218
5.2	Kennzahlen im Bereich des Absatzes (Umsatzkennzahlen)	219
5.2.1	Grundlegendes	219
5.2.2	Formen von Umsatzkennzahlen	219
<b>6</b>	<b>Grafische Aufbereitung der betrieblichen Statistik</b>	<b>223</b>
6.1	Begriff betriebliche Statistik	223
6.2	Darstellungsformen der Statistik	224

## Lernfeld 9: Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen

<b>1</b>	<b>Preispolitik als Absatzinstrument des Einzelhändlers</b>	<b>230</b>
1.1	Einflussgrößen auf die Preispolitik	231
1.2	Außerbetriebliche Einflussgrößen	232
1.2.1	Marktsituation	232
1.2.1.1	Begriff Markt	232
1.2.1.2	Zusammenhang von Angebot, Nachfrage und Preis	232
1.2.1.3	Marktgleichgewicht	234
1.2.2	Nachfrageverhalten der Kunden (nachfrageorientierte Preisgestaltung)	235
1.2.3	Preisgestaltung der Konkurrenten (konkurrenzorientierte Preisgestaltung)	237

1.3	Innerbetriebliche Einflussgrößen	237
1.4	Preisstrategien	238
<b>2</b>	<b>Kalkulation</b>	<b>242</b>
2.1	Vorwärtskalkulation	242
2.1.1	Bezugskalkulation und Kalkulation der Selbstkosten	243
2.1.2	Verkaufskalkulation	246
2.1.3	Zusammenhängende Darstellung des Kalkulationsschemas	249
2.1.4	Verkürzte Vorwärtskalkulation: Kalkulationszuschlag und Kalkulationsfaktor	252
	2.1.4.1 Kalkulationszuschlag	253
	2.1.4.2 Kalkulationsfaktor	254
2.1.5	Kalkulation des Bruttoverkaufspreises mit Nachlässen an den Kunden	256
2.2	Kalkulatorische Rückrechnung (retrograde Kalkulation)	258
2.2.1	Kalkulatorische Rückrechnung mithilfe des Kalkulationsschemas	259
2.2.2	Verkürzte Rückwärtskalkulation: Kalkulationsabschlag und Handelsspanne	263
	2.2.2.1 Kalkulationsabschlag	263
	2.2.2.2 Handelsspanne	264
2.3	Differenzkalkulation	266
<b>3</b>	<b>Preisauszeichnungspflicht</b>	<b>269</b>
3.1	Angabe von Endpreisen und Grundpreisen nach der Preisangabenverordnung	270
3.2	Etikettierung	271

## Lernfeld 10: Besondere Verkaufssituationen bewältigen

<b>1</b>	<b>Kundengruppen und Kundentypen</b>	<b>275</b>
1.1	Unterschiedliches Verhalten der Kunden	276
1.2	Kundengruppen	277
1.2.1	Frau und Mann als Kunde	278
1.2.2	Stammkunden und Laufkunden	280
1.2.3	Kinder und Senioren	281
	1.2.3.1 Kinder	282
	1.2.3.2 Senioren	285
1.3	Kundentypen	288
1.4	Konsumtypen	292
<b>2</b>	<b>Spezielle Verkaufssituationen</b>	<b>297</b>
2.1	Verkaufen bei Hochbetrieb	298
2.2	Verkaufen kurz vor Ladenschluss	300
2.3	Verkauf an Kunden in Begleitung	301
2.4	Geschenkauf	303
2.5	Besorgungskauf	305
2.6	Ausländische Kunden	306
2.7	Finanzierungskauf	312
2.7.1	Grundlegendes	314
2.7.2	Ratenkauf (Abzahlungskauf)	314
2.7.3	Konsumkredit (Finanzkauf)	316
2.8	Verkaufsstörungen	318
<b>3</b>	<b>Reklamationen (Beschwerden)</b>	<b>319</b>
3.1	Begriff und Gründe von Reklamationen	320

3.2	Reklamation bei fehlerhafter Leistung des Einzelhandelsunternehmens .....	320
3.2.1	Mangelhafte Ware .....	320
3.2.2	Abgrenzung der Gewährleistungsrechte von der Garantie .....	321
3.2.3	Produkthaftung .....	322
3.2.4	Reklamationsmanagement .....	324
3.3	Reklamation bei fehlerfreier Ware .....	328
<b>4</b>	<b>Ladendiebstahl</b> .....	<b>333</b>
	Stichwortverzeichnis .....	341
	Kontenrahmen .....	