

Speth
Boller

Berufsfachliche Kompetenz Einzelhandel

- Betriebswirtschaft
- Steuerung und Kontrolle
- Gesamtwirtschaft

2. Ausbildungsjahr



VORLAGEN

3. Auflage 2024

Merkur 
Verlag Rinteln



Allgemeine Vorlage

Entscheidungsbewertungstabelle							
Kriterien	Gewichtung der Kriterien		Punkte	gewichtete Punkte	Punkte	gewichtete Punkte	Punkte
1.							
2.							
3.							
4.							
5.							
6.							
Summe							



Allgemeine Vorlage

Kalkulation des Bruttoverkaufspreises ohne Kundennachlässe	%	EUR
Listeneinkaufspreis
___ Rabatt
= Zieleinkaufspreis
___ Skonto
= Bareinkaufspreis
___ Bezugskosten
= Einstandspreis (Bezugspreis)
___ Handlungskosten
= Selbstkosten
___ Gewinn
= Barverkaufspreis (Nettoverkaufspreis)
___ Umsatzsteuer
= Bruttoverkaufspreis



Allgemeine Vorlage

Kalkulation des Bruttoverkaufspreises mit Kundennachlässen	%	EUR
Listeneinkaufspreis
___ Rabatt
= Zieleinkaufspreis
___ Skonto
= Bareinkaufspreis
___ Bezugskosten
= Einstandspreis (Bezugspreis)
___ Handlungskosten
= Selbstkosten
___ Gewinn
= Barverkaufspreis
___ Kundenskonto
= Zielverkaufspreis
___ Kundenrabatt
= Nettoverkaufspreis
___ Umsatzsteuer
= Bruttoverkaufspreis



Allgemeine Vorlage

Quantitativer Angebotsvergleich	Listeneinkaufspreis — Rabatt	= Zieleinkaufspreis — Skonto	= Bareinkaufspreis — Bezugskosten	= Einstandspreis (Bezugspreis)



Allgemeine Vorlage

[illegible]

[illegible]



Allgemeine Vorlage

[illegible][illegible]



1.

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643



Kompetenztraining 6

S. 27

3. 3.1 Methode des Verkäufers:

3.2 Weitere Methode(n), wie Einwände gegen die Ware ausgeräumt werden können:

3.3 Formulierung eines eigenen Beispiels:

3.4 Ihre Reaktion auf den Einwand gegen den Preis:

3.5

Körpersprachliche Kaufsignale	Verbale Kaufsignale
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>
<hr/>	<hr/>



3.

[illegible]

4. Möglichkeiten, wie Sie Kunden auf Ihre Serviceleistungen aufmerksam machen können:

[illegible]



Kompetenztraining 8

S. 33

Phase des Verkaufsgesprächs	Beurteilung	Verbesserungsvorschlag (in wörtlicher Rede)
Kontaktaufnahme (Abschnitt 1)		
Bedarfsermittlung (Abschnitte 3 und 5)		
Warenvorlage (Abschnitte 3 und 9)		
Verkaufsargumentation (Abschnitte 7 und 11)		
Einwandbehandlung (Abschnitt 9)		
Kaufabschluss (Abschnitt 13)		



Kompetenztraining 9

S. 47

3.

Unterschied im Einkaufsverhalten	Frau	Mann
Einkaufsfreudigkeit		
Geschäftswahl		
Kaufabsicht		
Bedarfsermittlung		
Sachverständnis		
Ausgabefreudigkeit		
Kaufentschluss		
Verhalten gegenüber dem Verkäufer		



Kompetenztraining 19

S. 83

1.

1.1 Aufgaben von Einkaufskooperationen

1.2 Freiwillige Kette

1.2 Einkaufsgenossenschaft

1.3 Unterscheidungsmerkmale

1.4 Vorteile einer Einkaufskooperation für Erika Winner

1.5 Begriff „Erf-Gruppe“





2.

This image shows a blank sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and extend across the width of the page. On the left side, there is a vertical red margin line. The paper appears to be a standard notebook or ledger page.

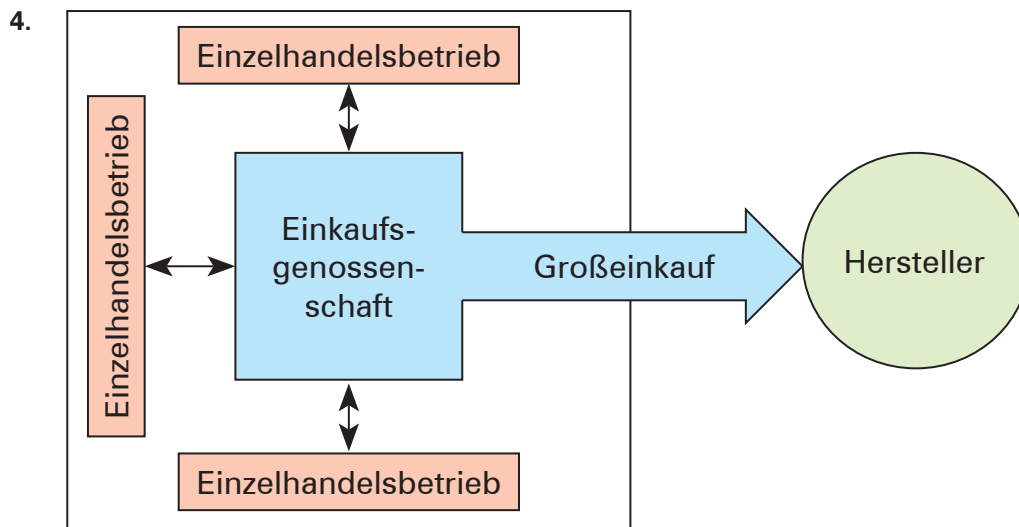
Nachteile

[illegible][illegible]



Kompetenztraining 19 (Fortsetzung)

S. 84





7.

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643



3.

Terminkauf

[illegible]

Beispiel:



1.

[illegible]



Kompetenztraining 33 (Fortsetzung)

S. 132

2.

Zwischen dem Streben nach einer möglichst hohen Verkaufsbereitschaft einerseits und nach einem möglichst niedrigen Lagerbestand andererseits besteht ein Zielkonflikt.

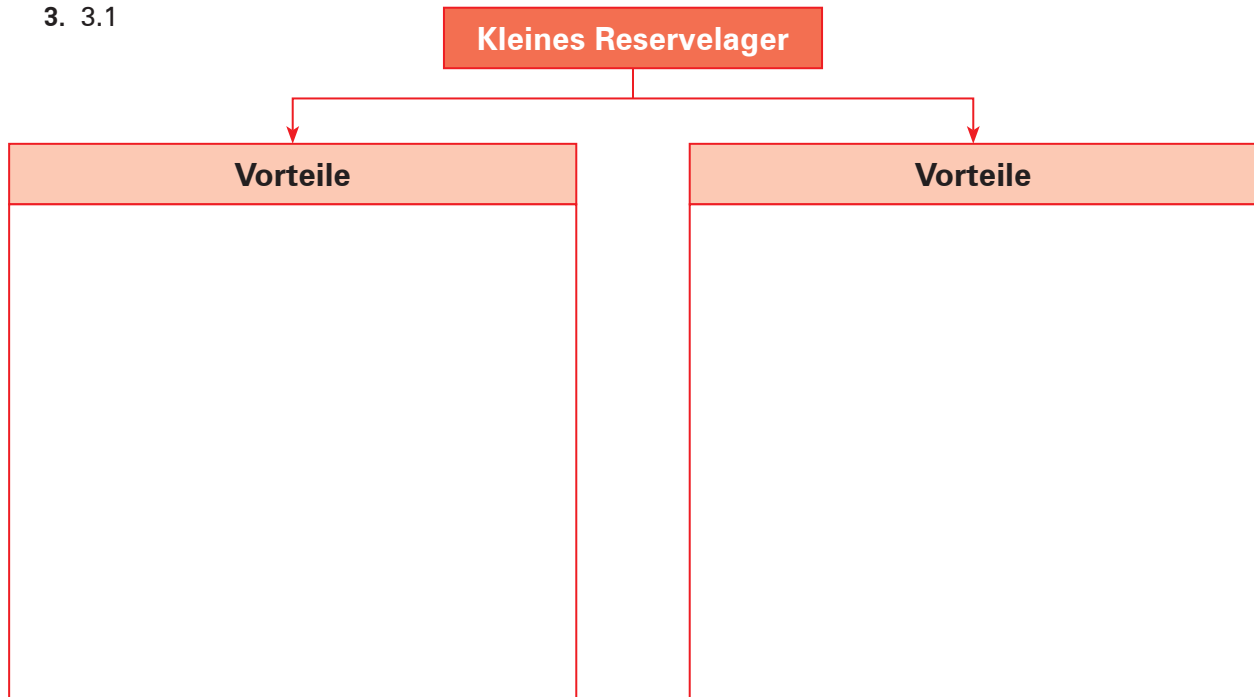
Begründung:



Kompetenztraining 33 (Fortsetzung)

S. 132

3. 3.1



Voraussetzungen zur Anmietung zusätzlicher Lagerfläche:

3.2 Beispiele für zu tätigende Investitionen, um ein computergestütztes Warenwirtschaftssystem einzuführen:

1	2
3	4



Kompetenztraining 36

S. 148

4.

Anzahl der Bestellungen	Bestellmenge in Stück	Lagerhaltungs- kosten in EUR	Bestellkosten in EUR	Gesamtkosten in EUR

Optimale Bestellmenge: _____



Kompetenztraining 37

S. 148

1. 1.1

Begriff	Erklärung
Mindestbestand	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
Meldebestand	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>
Höchstbestand	<hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/> <hr/>

1.2 Gründe für die Haltung eines Mindestbestandes:

1.3 Der Mindestbestand darf unter folgenden Voraussetzungen angegriffen werden:



Kompetenztraining 40

S. 158

3.

	%	EUR
Listeneinkaufspreis
___ Rabatt
= Zieleinkaufspreis
___ Skonto
= Bareinkaufspreis

4.

	%	EUR
Listeneinkaufspreis
___ Rabatt
= Zieleinkaufspreis
___ Skonto
= Bareinkaufspreis
___ Fracht
___ Frachtversicherung
___ Hausfracht
= Einstandspreis

5.

	%	EUR
Listeneinkaufspreis
___ Rabatt
= Zieleinkaufspreis
___ Skonto
= Bareinkaufspreis
___ Transportkosten
= Einstandspreis



Kompetenztraining 40 (Fortsetzung)

S. 158

6.

	1. Angebot		2. Angebot		3. Angebot	
	%	EUR	%	EUR	%	EUR
Listeneinkaufspreis
___ Rabatt
= Zieleinkaufspreis
___ Skonto
= Bareinkaufspreis
___ Fracht
= Einstandspreis

Ergebnis: _____

Nebenrechnungen:



Kompetenztraining 41

S. 159

1. 1.1 Angebotsvergleich

	Isabell Anthes e. Kfr.		Gerd Graf KG	
	%	EUR	%	EUR
Listeneinkaufspreis
___ Rabatt
= Zieleinkaufspreis
___ Skonto
= Bareinkaufspreis
___ Bezugskosten				
Frachtkosten
Verpackung
= Einstandspreis

1.2 Weitere Gesichtspunkte, die bei einem Angebotsvergleich wichtig sind:

- ① _____
- ② _____

1.3 Drei Gründe dafür, dass ein Unternehmen ein Angebot bei sonst gleichen Listeneinkaufspreisen mit 15 % Rabatt und 2 % Skonto einem Angebot mit 25 % Rabatt und 3 % Skonto vorzieht:

- ① _____

- ② _____

- ③ _____



Kompetenztraining 41 (Fortsetzung)

S. 159

2.

	%	EUR
Listeneinkaufspreis
___ Rabatt
= Zieleinkaufspreis
___ Skonto
= Bareinkaufspreis
___ Bearbeitungs- und Frachtkosten
= Einstandspreis



Kompetenztraining 42

S. 163

1.

Kriterien	Gewichtung der Kriterien	Elektronik Werke Freiburg AG		Elektroteile Überlingen GmbH		Hans Haas e.Kfm., Köln	
		Punkte	gewichtete Punkte	Punkte	gewichtete Punkte	Punkte	gewichtete Punkte
1. Preis							
2. Qualität							
3.							
4.							
5.							
6.							
Summe							

Hinweis zur Spalte Punkte: 5 = sehr gut; 4 = gut; 3 = befriedigend; 2 = ausreichend; 1 = schlecht.

Nebenrechnungen zum Preis:

	Elektronik Werke Freiburg AG	Elektroteile Überlingen GmbH	Hans Haas e.Kfm., Köln
EUR/Stück			
EUR/4 700 Stück			
– Rabatt			
= Zieleinkaufspreis			
– Skonto			
= Bareinkaufspreis			
+ Fracht			
= Einstandspreis			

2. Der Baumarkt Friedrich Feuchtmaier GmbH wird sich für _____
_____ entscheiden.



Kompetenztraining 43

S. 166

1.

	Betrag in EUR
Listeneinkaufspreis _____ % Liefererrabatt
= Zieleinkaufspreis _____ % Liefererskonto
= Bareinkaufspreis _____ Bezugskosten
= Einstandspreis _____ % Handlungskosten
= Selbstkosten

2.

	Betrag in EUR
Listeneinkaufspreis _____ % Liefererrabatt
= Zieleinkaufspreis _____ % Liefererskonto
= Bareinkaufspreis _____ Bezugskosten
= Einstandspreis _____ % Handlungskosten
= Selbstkosten



Kompetenztraining 43 (Fortsetzung)

S. 166

3.

	Betrag in EUR
Listeneinkaufspreis _____ % Liefererrabatt
= Zieleinkaufspreis _____ % Liefererskonto
= Bareinkaufspreis _____ Verpackungs- und Verladekosten _____ Transportkosten _____ Ausladekosten
= Einstandspreis _____ % Handlungskosten
= Selbstkosten



Kompetenztraining 45

S. 170f.

1.

	Betrag in EUR
Listeneinkaufspreis
___ % Rabatt
= Zieleinkaufspreis
___ % Skonto
= Bareinkaufspreis
___ Bezugskosten
= Einstandspreis
___ % Handlungskosten
= Selbstkosten
___ % Gewinn
= Barverkaufspreis
___ % Umsatzsteuer
= Bruttoverkaufspreis

2. 2.1

	Betrag in EUR
Listeneinkaufspreis
___ % Liefererrabatt
= Zieleinkaufspreis
___ % Umsatzsteuer
= Rechnungspreis

2.2

	Betrag in EUR
Rechnungspreis
___ % Liefererskonto
= Überweisungsbetrag



Kompetenztraining 45 (Fortsetzung)

S. 171

2.3

	Betrag in EUR
Listeneinkaufspreis _____ % Liefererrabatt
= Zieleinkaufspreis _____ % Liefererskonto
= Bareinkaufspreis _____ Handlungskosten
= Selbstkosten _____ % Gewinn
= Barverkaufspreis _____ % Kundenskonto
= Zielverkaufspreis _____ % Kundenrabatt
= Nettoverkaufspreis _____ % Umsatzsteuer
= Bruttoverkaufspreis

6. Listeneinkaufspreis	38,20 EUR	Einstandspreis	32,50 EUR
Zieleinkaufspreis	30,56 EUR	Selbstkosten	44,85 EUR
Bareinkaufspreis	29,64 EUR		

Handlungskostenzuschlagssatz:



Kompetenztraining 46

S. 173

1.

	Betrag in EUR
Listeneinkaufspreis
___ % Liefererrabatt
= Zieleinkaufspreis
___ % Liefererskonto
= Bareinkaufspreis
___ Bezugskosten
= Einstandspreis (Bezugspreis)
___ % Handlungskosten
= Selbstkosten (___ %)

2.

	Betrag in EUR
Listeneinkaufspreis
___ % Liefererrabatt
= Zieleinkaufspreis
___ % Liefererskonto
= Bareinkaufspreis
___ Bezugskosten
= Einstandspreis (Bezugspreis)
___ % Handlungskosten
= Selbstkosten
___ % Gewinn
= Barverkaufspreis
___ % Umsatzsteuer
= Bruttoverkaufspreis



Kompetenztraining 46 (Fortsetzung)

S. 174

3.

	Betrag in EUR
Listeneinkaufspreis
___ % Liefererrabatt
= Zieleinkaufspreis
___ Bezugskosten
= Einstandspreis (Bezugspreis)
___ % Handlungskosten
= Selbstkosten
___ % Gewinn
= Barverkaufspreis
___ % Kundenskonto
= Nettoverkaufspreis
___ % Umsatzsteuer
= Bruttoverkaufspreis

4.

	Betrag in EUR
Listeneinkaufspreis
___ % Liefererrabatt
= Zieleinkaufspreis
___ % Liefererskonto
= Bareinkaufspreis
___ Bezugskosten
= Einstandspreis
___ % Handlungskosten
= Selbstkosten
___ % Gewinn
= Barverkaufspreis
___ % Umsatzsteuer
= Bruttoverkaufspreis



Kompetenztraining 47

S. 176

1.

	Betrag in EUR
= Selbstkosten
___ Gewinn
= Barverkaufspreis
___ % Kundenskonto
= Nettoverkaufspreis
___ % Umsatzsteuer
= Bruttoverkaufspreis

2. 2.1

	Betrag in EUR
Einstandspreis
___ % Handlungskosten
= Selbstkosten
___ Gewinn
= Barverkaufspreis
___ % Kundenrabatt
= Nettoverkaufspreis
___ % Umsatzsteuer
= Bruttoverkaufspreis

Nebenrechnung Gewinnsatz:

2.2 Gründe für die Abgabe eines Angebots:

1

2



Kompetenztraining 47 (Fortsetzung)

S. 176

3. 3.1

	Betrag in EUR
Listeneinkaufspreis
___ % Rabatt
= Zieleinkaufspreis
___ % Skonto
= Bareinkaufspreis
___ Bezugskosten
= Einstandspreis
___ % Handlungskosten
= Selbstkosten
___ Gewinn (___ %)
= Barverkaufspreis
___ % Umsatzsteuer
= Bruttoverkaufspreis

Nebenrechnung Gewinn in %:

3.2 Sonderangebot zum Preis von _____ EUR.



Kompetenztraining 47 (Fortsetzung)

S. 177

4.

	Betrag in EUR
Listeneinkaufspreis _____ % Liefererrabatt
= Zieleinkaufspreis _____ % Liefererskonto
= Bareinkaufspreis _____ Bezugskosten
= Einstandspreis _____ % Handlungskosten
= Selbstkosten _____ % Gewinn
= Barverkaufspreis _____ % Kundenskonto
= Nettoverkaufspreis _____ % Umsatzsteuer
= Bruttoverkaufspreis

Nebenrechnung Gewinn in %:



Kompetenztraining 47 (Fortsetzung)

S. 177

5.

	Betrag in EUR
Einkaufspreis brutto ____ % Umsatzsteuer
= Listeneinkaufspreis netto ____ % Liefererrabatt
= Zieleinkaufspreis ____ % Liefererskonto
= Bareinkaufspreis ____ Bezugskosten
= Einstandspreis ____ % Handlungskosten
= Selbstkosten ____ Gewinn
= Barverkaufspreis ____ % Kundenskonto
= Zielverkaufspreis ____ % Sonderrabatt
= Nettoverkaufspreis ____ % Umsatzsteuer
= Bruttoverkaufspreis

Nebenrechnung Gewinn in %:



Kompetenztraining 47 (Fortsetzung)

S. 177

6.

		Betrag in EUR
Einstandspreis	
___ % Handlungskosten	
= Selbstkosten	
___ Gewinn	
= Barverkaufspreis	
___ % Umsatzsteuer	
= Bruttoverkaufspreis	

Nebenrechnung Gewinnzuschlagssatz:



Kompetenztraining 48

S. 179

2.

	Ware A	Ware B	Ware C
Einstandspreis
___ Handlungskosten
= Selbstkosten
___ Gewinn
= Barverkaufspreis
___ Kundenskonto
= Zielverkaufspreis
___ Kundenrabatt
= Nettoverkaufspreis
___ Umsatzsteuer
= Bruttoverkaufspreis
Kalkulationszuschlag:
Kalkulationsfaktor:

Nebenrechnungen:

3. 3.1

	Betrag in EUR
Listeneinkaufspreis
___ % Liefererrabatt
= Zieleinkaufspreis
___ % Liefererskonto
= Bareinkaufspreis
___ Bezugskosten
= Einstandspreis
für ein Stück



3.2

3.3 Kalkulationszuschlag:

Kalkulationsfaktor:

3.4 „Rohgewinn brutto“ je Buggy:

4.

Ergebnis: Die Media-Treff GmbH wird den CD-Player zum Preis von € 100,- anbieten.



Kompetenztraining 49

S. 182 ff.

2.

	Ware A	Ware B	Ware C
Einstandspreis
— Handlungskosten
= Selbstkosten
— Gewinn
= Barverkaufspreis
— Kundenskonto
= Zielverkaufspreis
— Kundenrabatt
= Nettoverkaufspreis
— Umsatzsteuer
= Bruttoverkaufspreis
Kalkulationszuschlag:
Kalkulationsfaktor:

10.

Kalkulationszuschlag	30 %			12,5 %	
Kalkulationsfaktor		1,456			
Kalkulationsabschlag			25 %		$16\frac{2}{3}\%$



Kompetenztraining 53

S. 193

1. 1.1

Grundbuch			
Nr.	Buchungssatz	Soll	Haben
1.			
2.			

1.2	Soll	Waren	Haben

2. 2.1

Grundbuch			
Nr.	Buchungssatz	Soll	Haben
1.			
2.			

2.2	Soll	Waren	Haben

3.

Grundbuch			
Nr.	Buchungssatz	Soll	Haben
3.1			
3.2			



Kompetenztraining 54

S. 199

1. 1.1 Ein optimaler Lagerbestand ...

1.2 Der optimale Lagerbestand kann rechnerisch nicht genau ermittelt werden, weil

2.

Nachteile	
2.1 zu großer Lagerbestand	2.2 zu kleiner Lagerbestand

3. 3.1 Kostenarten, die durch die Lagerhaltung verursacht werden:

- ①

- ②

- ③

- ④

- ⑤

3.2 Risiken, die mit der Lagerhaltung verbunden sind:

- ①

- ②

- ③



Kompetenztraining 59

S. 215

2. 2.1 Zielsetzung des Soll-Ist-Vergleichs:

2.2 2.2.1

	Sollwerte	Istwerte	Abweichungen	
			absolute Zahlen	Prozent
Kunden	9 600	10 816		
Mitarbeiter	30	32		
Verkäufer	18	20		
Verkaufsfläche m ²	3 600 m ²	4 000 m ²		
Umsatz	1 683 000,00 EUR	1 820 000,00 EUR		
Umsatz je m ² Verkaufsfläche	467,50 EUR			
Umsatz je Kunde	175,31 EUR			
Umsatz je Verkäufer	93 500,00 EUR			
Umsatz je Mitarbeiter	56 100,00 EUR			
Anzahl der Kunden je Mitarbeiter	320			

2.2.2 Schlussfolgerungen:



Kompetenztraining 59 (Fortsetzung)

S. 216

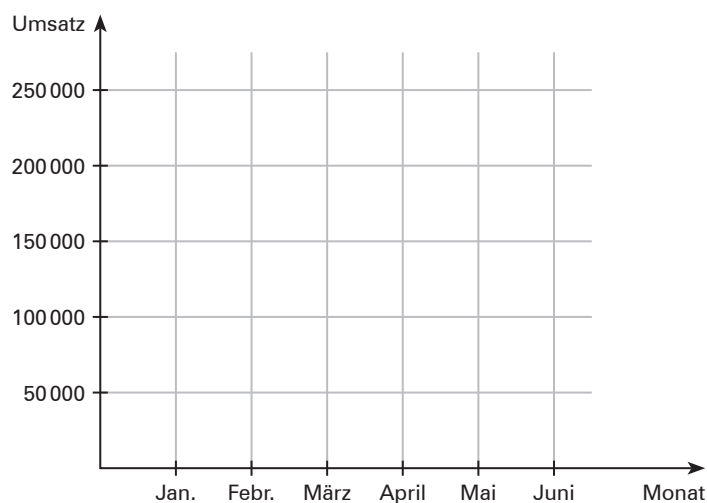
3. 3.1 Zweck eines Betriebsvergleichs:

3.2

	Spielwaren Rupp e. Kfr.	Branchendurchschnitt
Kunden	5 860	6 030
Mitarbeiter	5	6
Verkäufer	4	5
Verkaufsfläche in m ²	100	120
Umsatz	225 548,60	256 903,40
Umsatz je m ² Verkaufsfläche		2 140,86
Ø Umsatz je Kunde		42,60
Ø Umsatz je Mitarbeiter		42 817,23
Ø Umsatz je Verkäufer		51 380,68

4.

	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni
Umsatz in EUR	210 400,00	225 800,00	190 500,00	220 100,00	238 700,00	215 900,00





Kompetenztraining 61

S. 220

Grundbuch			
Nr.	Buchungssatz	Soll	Haben
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			
8.			
9.			
10.			
11.			
12.			



Kompetenztraining 62

S. 220

1.

Geschäftsfälle:

Beleg 1: _____

Beleg 2: _____

Beleg 3: _____

Beleg 4: _____

Beleg 5: _____

Beleg 6: _____

2.

Grundbuch			
Nr.	Buchungssatz	Soll	Haben
1.			
2.			
3.			
4.			



Kompetenztraining 65

S. 228

Grundbuch			
Nr.	Buchungssatz	Soll	Haben
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			
8.			
9.			
10.			



Kompetenztraining 66

S. 228

Nr.	Buchungssatz	Soll	Haben	erfolgswirksam/ erfolgsunwirksam
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8.				
9.				



Kompetenztraining 66 (Fortsetzung)

S. 228

Nr.	Buchungssatz	Soll	Haben	erfolgswirksam/ erfolgsunwirksam
10.				
11.				
12.				
13.				
14.				
15.				
16.				
17.				



Kompetenztraining 67

S. 229

Nr.	Geschäftsvorfälle	Buchungssatz	Soll	Haben
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				



Kompetenztraining 67 (Fortsetzung)

S. 229

Nr.	Geschäftsvorfälle	Buchungssatz	Soll	Haben
8.				
9.				
10.				



Kompetenztraining 68

S. 233

2.

Grundbuch			
Nr.	Buchungssatz	Soll	Haben
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			
8.			



Kompetenztraining 68 (Fortsetzung)

S. 233

1. + 3.

S	280 Bank	H
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
S	300 Eigenkapital	H
.....
.....
.....
S	510 Erl. a. Dienstleistungen	H
.....
.....
S	540 Mieterträge/Pachterträge	H
.....
.....
S	560 Erträge a. Wertpapieren	H
.....
.....
S	571 Zinserträge	H
.....
.....

S	611 Instandhaltung/Reparaturen	H
.....
S	620 Löhne	H
.....
S	630 Gehälter	H
.....
S	680 Büromaterial	H
.....
S	802 GuV	H
.....
.....
.....
.....
.....
S	801 SBK	H
.....
.....



Kompetenztraining 69

S. 233

2.

Grundbuch			
Nr.	Buchungssatz	Soll	Haben
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			
8.			
9.			
10.			



1. + 3.

S	611 Instandhaltung/Reparaturen	H
.....	

<div style="border-top: 1px dotted black; border-bottom: 3px double black; width: 95%; margin: 5px 0;"></div>	<div style="border-top: 1px dotted black; border-bottom: 3px double black; width: 95%; margin: 5px 0;"></div>
---	---



Kompetenztraining 70

S. 234

S	087 Büromöbel	H
AB	120 000,00

S	280 Bank	H
AB	4 800,00	630 2 100,00
510	15 980,00	440 750,00
.....	
.....	

S	282 Kasse	H
AB	3 150,00	687 160,00
.....		670 1 800,00
.....	
.....	

S	300 Eigenkapital	H
.....	AB	81 950,00
.....	
.....	

S	802 GuV	H
.....	
.....	
.....	
.....	
.....	

S	801 SBK	H
.....	
.....	
.....	
.....	

S	425 Langfr. Bankverbindlichkeiten	H
.....	AB	20 000,00

S	440 Verbindlichkeiten a. Lief. u. Leist.	H
280 750,00	AB	26 000,00
.....	
.....	

S	510 Erlöse a. Dienstleistungen	H
.....	280	15 980,00

S	630 Gehälter	H
280 2 100,00	

S	670 Mieten, Pachten	H
282 1 800,00	

S	687 Werbung, Dekoration	H
282 160,00	



Kompetenztraining 70 (Fortsetzung)

S. 234

Aktiva	Schlussbilanz	Passiva
I. Anlagevermögen	I. Eigenkapital	
	II. Verbindlichkeiten	
II. Umlaufvermögen		



Kompetenztraining 73

S. 238

Grundbuch			
Nr.	Buchungssatz	Soll	Haben
1.			
2.			
3.			
4.			

S	200 Waren	H
.....	
.....	
.....	
.....	

S	300 Eigenkapital	H
.....	
.....	
.....	
.....	

S	500 Umsatzerlöse für Waren	H
.....	
.....	
.....	
.....	

S	600 Aufwendungen für Waren	H
.....	
.....	

S	801 SBK	H
.....	
.....	

S	802 GuV	H
.....	
.....	
.....	
.....	



Kompetenztraining 74

S. 238

Grundbuch			
Nr.	Buchungssatz	Soll	Haben
1.			
2.			
3.			
4.			

S	200 Waren	H
.....	600	56 700,00
.....	801	45 294,00
		101 994,00

S	300 Eigenkapital	H
.....	
.....	

S	500 Umsatzerlöse für Waren	H
.....	
.....	
.....	

S	600 Aufwendungen für Waren	H
.....	

S	801 SBK	H
.....	

S	802 GuV	H
.....	
.....	
.....	



Kompetenztraining 75

S. 238

1. 1.1 Rohgewinn:

1.2	Soll	801 GuV-Konto März 20..	Haben	
	600 Aufwendungen für Waren	70 000,00	500 Umsatzerlöse für Waren	108 400,00
	605 Aufwendungen für Energie	4 000,00	540 Mieterträge/Pachterträge	9 100,00
	611 Instandhaltung/Reparaturen	1 500,00	571 Zinserträge	4 200,00
	630 Gehälter	22 000,00	
	670 Mieten/Pachten	2 500,00	
	687 Werbung/Dekoration	6 000,00	
	



3. 3.1

	Berichtsjahr	Vorjahr
Anfangsbestand an Waren
+ Wareneinkäufe
= Zwischensumme
– Warenschlussbestand
= Wareneinsatz
Warenverkäufe
– Wareneinsatz
= Rohgewinn

3.2

	Berichtsjahr	Vorjahr
Wirtschaftlichkeit des Warengeschäfts		

3.3 Trotz eines hohen Rohgewinns kann ein Verlust entstehen, wenn ...



Kompetenztraining 76

S. 240 ff.

Grundbuch			
Nr.	Buchungssatz	Soll	Haben
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			
8.			
9.			



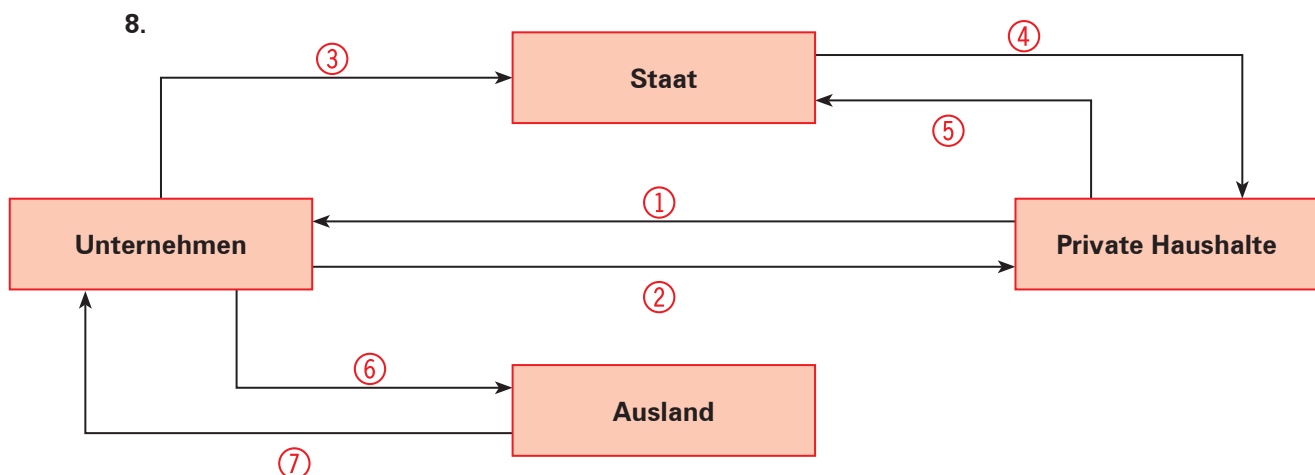
Kompetenztraining 77

S. 247 f.

1.

Gut	Bedeutung der Produktionsfaktoren		
	Arbeit	Natur	Kapital
Ölraffinerie			
Friseur			
Bank			
Spielwarengeschäft			
Bauernhof			

(① : große Bedeutung; ② : mittlere Bedeutung; ③ : verhältnismäßig geringe Bedeutung)



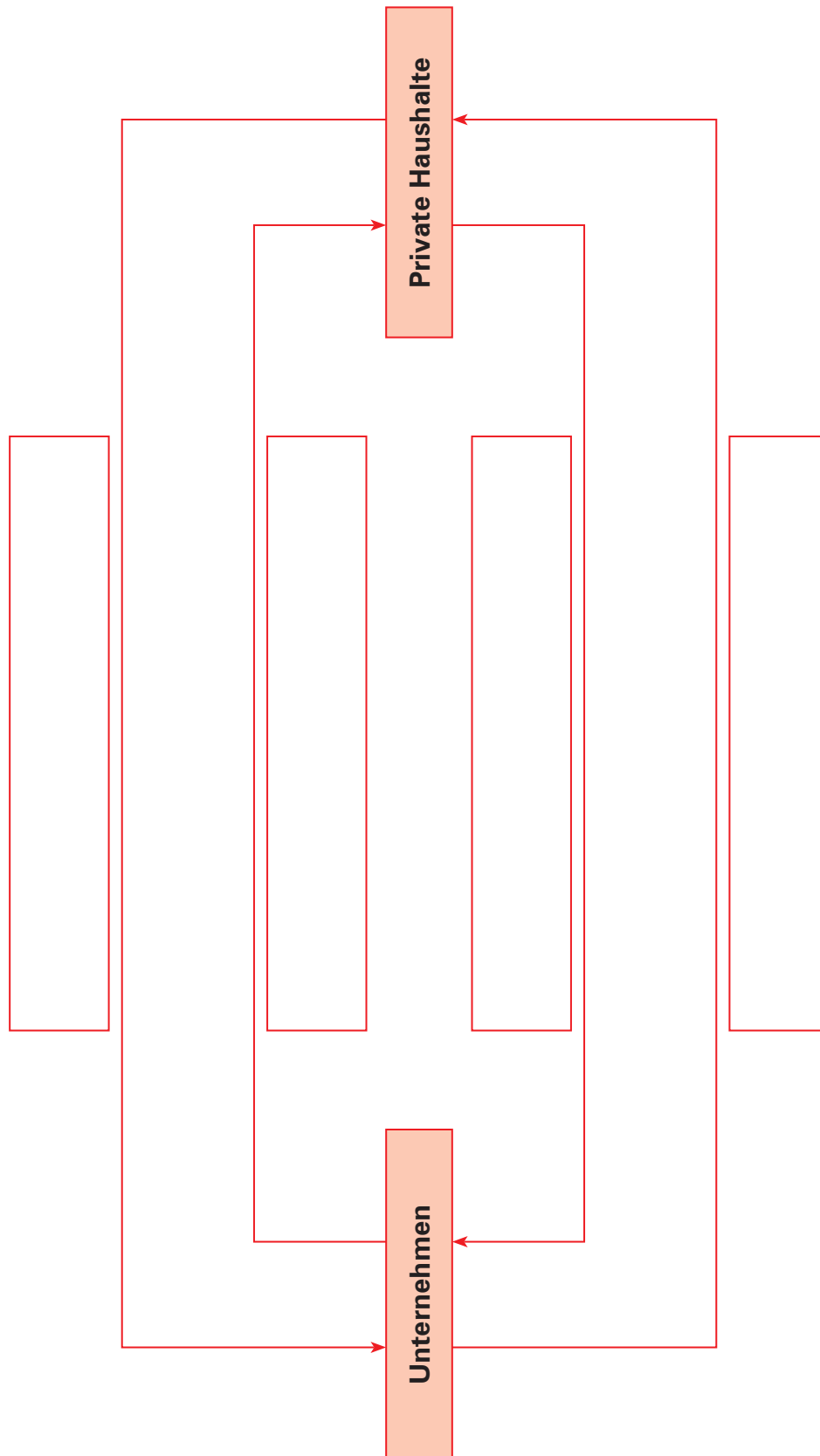
		Ziffer
8.1	Franziska Erdt e. Kfr. überweist die Gewerbesteuer an das Finanzamt.	
8.2	Franziska Erdt e. Kfr. überweist ihren Angestellten das Gehalt für den Monat Juni.	
8.3	Kunde Wetzel kauft im Autohaus einen gebrauchten Pkw.	
8.4	Die einbehaltene Lohnsteuer wird an das Finanzamt abgeführt.	
8.5	Verkäuferin Weber erhält für ihr Kind das Kindergeld.	
8.6	Die Fruchthandlung Jork GmbH kauft Erdbeeren in Italien.	
8.7	Das Autohaus Waibel KG verkauft einen Pkw in die Schweiz.	



Kompetenztraining 77 (Fortsetzung)

S. 247

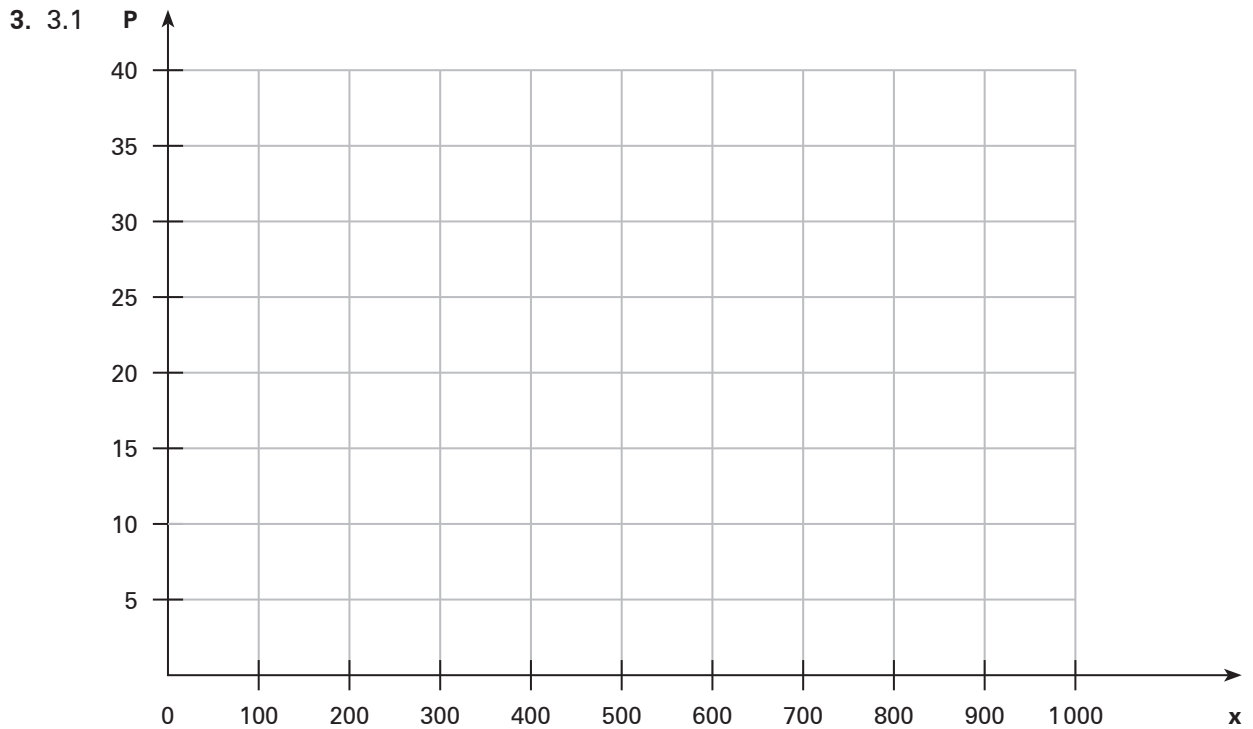
5. 5.1





Kompetenztraining 83

S. 278



Der Gleichgewichtspreis beträgt _____ EUR. Die zu diesem Preis absetzbare Menge beträgt _____ Stück.

3.2 Zustandekommen des Gleichgewichtspreises:

Angenommen, der Marktpreis liegt über dem Gleichgewichtspreis. Dann

Angenommen, der Marktpreis liegt unter dem Gleichgewichtspreis. Dann

Der Gleichgewichtspreis ist also erreicht, wenn



Kompetenztraining 83 (Fortsetzung)

S. 279

3.3 Auf einem freien Markt kommt ein Einheitspreis nur zustande, wenn die Bedingungen eines vollkommenen Marktes gegeben sind:

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

4. 4.1

Preis (EUR je kg)	Angebots- menge (in kg)	Nachfrage- menge (in kg)	Angebots- überhang (in kg)	Nachfrage- überhang (in kg)

Der Gleichgewichtspreis beträgt _____ EUR.

4.2 In Wirklichkeit liegt kein vollkommener polypolistischer Markt vor, weil

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

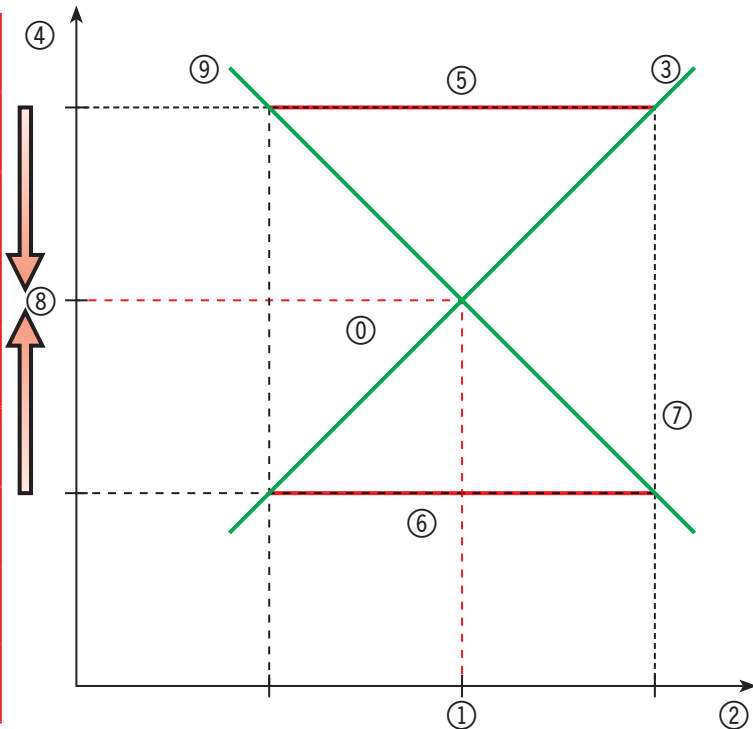


Kompetenztraining 83 (Fortsetzung)

S. 279

6.

a) Preis	
b) Menge	
c) Nachfragekurve	
d) Angebotskurve	
e) Angebotsdefizit	
f) Nachfragedefizit	
g) Gleichgewichtspreis	
h) Gleichgewichtsmenge	
i) Nachfragerrente	



7.

Änderungen	Veränderung der Gleichgewichtsmenge*	Veränderung des Gleichgewichtspreises*
Zunahme der Nachfrage bei gleicher Angebotsmenge		
Abnahme der Nachfrage bei gleicher Angebotsmenge		
Zunahme des Angebots bei gleicher Nachfragemenge		
Abnahme des Angebots bei gleicher Nachfragemenge		

* (steigt/sinkt)



Kompetenztraining 85

S. 288

3.

Ausbringungs- menge (x)	Preis (P)	Umsatz ($U = P \cdot x$)	Gesamtkosten (K)	Gewinn bzw. Verlust ($U - K$)
0	60 000		450 000	
15	52 500			
30	45 000			
45	37 500			
60	30 000			
75	22 500			
90	15 000			
105	7 500			
120	–			