Speth
Boller

# Berufsfachliche Kompetenz Einzelhandel

¬ Betriebswirtschaft

¬ Steuerung und Kontrolle

¬ Gesamtwirtschaft

*2. Ausbildungsjahr*




## VORLAGEN

**4. Auflage 2026**

Merkur
Verlag Rinteln

## Allgemeine Vorlage

**Entscheidungsbewertungstabelle**

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

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

# Allgemeine Vorlage

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

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

# 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 | | |

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

## Allgemeine Vorlage

| **Quantitativer Angebotsvergleich** | | | | |
|---|---|---|---|---|
| Listeneinkaufspreis | | | | |
| Rabatt | | | | |
| = Zieleinkaufspreis | | | | |
| Skonto | | | | |
| = Bareinkaufspreis | | | | |
| Bezugskosten | | | | |
| = Einstandspreis (Bezugspreis) | | | | |

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

# Allgemeine Vorlage

| Grundbuch | | | |
|---|---|---|---|
| **Nr.** | **Buchungssatz** | **Soll** | **Haben** |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

## Allgemeine Vorlage

| S | H |
|---|---|
| | |

| S | H |
|---|---|
| | |

| S | H |
|---|---|
| | |

| S | H |
|---|---|
| | |

| S | H |
|---|---|
| | |

| S | H |
|---|---|
| | |

| S | H |
|---|---|
| | |

| S | H |
|---|---|
| | |

| S | H |
|---|---|
| | |

| S | H |
|---|---|
| | |

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

## Allgemeine Vorlage

| Soll | GuV-Konto | Haben |
|---|---|---|
| | | |

| Soll | Schlussbilanzkonto | Haben |
|---|---|---|
| | | |

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

# Kompetenztraining 4



**1.**

| Sprachliche Kaufsignale | Körpersprachliche Kaufsignale |
|---|---|
| | |

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

## Kompetenztraining 6



**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 |
|---|---|
| | |

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

## Kompetenztraining 7



**3.**

| Serviceleistungen | |
|---|---|
| **Vorteile für den Kunden** | **Vorteile für das Geschäft** |
| | |

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

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

## Kompetenztraining 8



| 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) | | |

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

# Kompetenztraining 19



**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 „Erfa-Gruppe"** | |
| | |

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

## Kompetenztraining 19 (Fortsetzung)



**2.**

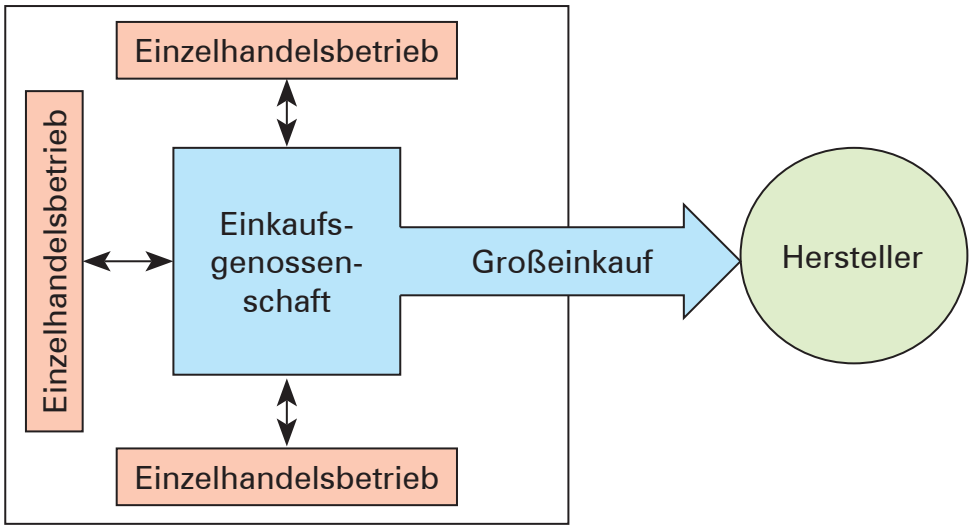
| Rackjobber-System | |
|---|---|
| | |
| **Vorteile** | **Nachteile** |
| | |

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

## Kompetenztraining 19 (Fortsetzung)



**4.**




© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

## Kompetenztraining 21



**7.**

**Georg Groß & Co. OHG**

**Lebensmittelhandel**
Basler Straße 102
79100 Freiburg i. Br.

Ihr Zeichen:
Ihre Nachricht vom:
Unser Zeichen:
Unsere Nachricht vom:

Name: Herr Groß
Telefon: 0761 9179-28
Fax: 0761 9179-12
E-Mail: GeorgGroß@t-online.de

Datum:

**Anfrage**

**Geschäftsräume**
Basler Straße 102
79100 Freiburg i. Br.

Geschäftszeit
06.00 Uhr – 22.00 Uhr

Deutsche Bank
IBAN DE51 6807 0030 0100 7855 00
BIC DEUTDE6FXXX

Südwestbank
IBAN DE87 6009 0700 0038 1166 02
BIC SWBSDESSXXX

Sitz der Gesellschaft:
Freiburg i. Br.

Registergericht:
Freiburg HRA 779

Steuer-Nr.:
79210/55279

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

## Kompetenztraining 22

S. 105

**3.**

**Kaufverträge nach der Lieferzeit**

| Terminkauf | Fixkauf |
| --- | --- |
| **Beispiel:** | **Beispiel:** |

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

## Kompetenztraining 33

S. 132

**1.**

| Aufgaben der Lagerhaltung | Erläuterung |
|---|---|
| | |
| | |
| | |

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

## Kompetenztraining 33 (Fortsetzung)



**2.**

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

**Begründung:**

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

## Kompetenztraining 33 (Fortsetzung)

S. 132

**3.** 3.1

**Kleines Reservelager**

| Vorteile | Vorteile |
|---|---|
| | |

Voraussetzungen zur Anmietung zusätzlicher Lagerfläche:

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

| | |
|---|---|
| 1 | 2 |
| 3 | 4 |

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

## Kompetenztraining 36

S. 148

**4.**

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

Optimale Bestellmenge:

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

## Kompetenztraining 37

S. 148

**1.** 1.1

| Begriff | Erklärung |
|---|---|
| **Mindestbestand** | |
| **Meldebestand** | |
| **Höchstbestand** | |

1.2 Gründe für die Haltung eines Mindestbestandes:

1.3 Der Mindestbestand darf unter folgenden Voraussetzungen angegriffen werden:

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

## 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 | | |

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

## Kompetenztraining 40 (Fortsetzung)



**6.**

| | | 1. Angebot | | 2. Angebot | | 3. Angebot | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | % | EUR | % | EUR | % | EUR |
| | Listeneinkaufspreis | | | | | | |
| – | Rabatt | | | | | | |
| = | Zieleinkaufspreis | | | | | | |
| – | Skonto | | | | | | |
| = | Bareinkaufspreis | | | | | | |
| | Fracht | | | | | | |
| = | Einstandspreis | | | | | | |

Ergebnis: _____

**Nebenrechnungen:**

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

## 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. 

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

## Kompetenztraining 41 (Fortsetzung)



**2.**

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

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

## 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.

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

## 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 | |

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

## Kompetenztraining 43 (Fortsetzung)



**3.**

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

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

## Kompetenztraining 45

S. 170 f.

**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 | |

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

## Kompetenztraining 45 (Fortsetzung)



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:**

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

## 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 | |

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

## Kompetenztraining 46 (Fortsetzung)



**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 | |

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

## 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

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

## Kompetenztraining 47 (Fortsetzung)



**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.

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

## Kompetenztraining 47 (Fortsetzung)



**4.**

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

**Nebenrechnung Gewinn in %:**

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

## Kompetenztraining 47 (Fortsetzung)



**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 %:**

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

## Kompetenztraining 47 (Fortsetzung)



**6.**

| | | Betrag in EUR |
|---|---|---|
| | Einstandspreis | |
| | % Handlungskosten | . . . . . |
| = | Selbstkosten | |
| | Gewinn | . . . . . |
| = | Barverkaufspreis | |
| | % Umsatzsteuer | . . . . . |
| = | Bruttoverkaufspreis | . . . . . |

**Nebenrechnung Gewinnzuschlagssatz:**

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

## 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 | |

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

## Kompetenztraining 48 (Fortsetzung)

S. 179 f.

3.2

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

3.3 Kalkulationszuschlag:

Kalkulationsfaktor:

3.4 „Rohgewinn brutto"
je Buggy:

**4.**

| | | | Angebot Franz Groß OHG | Angebot Edwin Loske KG |
|---|---|---|---|---|
| 4.1 | | Listeneinkaufspreis | | |
| | | Mengenrabatt | | |
| | = | Zieleinkaufspreis | | |
| | ___ | Liefererskonto | | |
| | = | Bareinkaufspreis | | |
| | ___ | Bezugskosten | | |
| | = | Einstandspreis | | |
| 4.2 | | % Kalkulationszuschlag | | |
| | = | | | |
| | = | Ladenpreis je CD-Player | | |

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

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

## 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 % | | $16\,^{2}/_{3}$ % |

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

# 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 | | | |

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

## 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.

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

## Kompetenztraining 59

S. 215

**2.** 2.1 Zielsetzung des Soll-Ist-Vergleichs:

2.2 2.2.1

| | Sollwerte | Istwerte | Abweichungen | |
|---|---|---|---|---|
| | | | absolute Zahlen | Prozent |
| **Kunden** | 9600 | 10816 | | |
| **Mitarbeiter** | 30 | 32 | | |
| **Verkäufer** | 18 | 20 | | |
| **Verkaufsfläche m²** | 3600 m² | 4000 m² | | |
| **Umsatz** | 1683000,00 EUR | 1820000,00 EUR | | |
| **Umsatz je m² Verkaufsfläche** | 467,50 EUR | | | |
| **Umsatz je Kunde** | 175,31 EUR | | | |
| **Umsatz je Verkäufer** | 93500,00 EUR | | | |
| **Umsatz je Mitarbeiter** | 56100,00 EUR | | | |
| **Anzahl der Kunden je Mitarbeiter** | 320 | | | |

2.2.2 Schlussfolgerungen:

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

## Kompetenztraining 59 (Fortsetzung)

S. 216

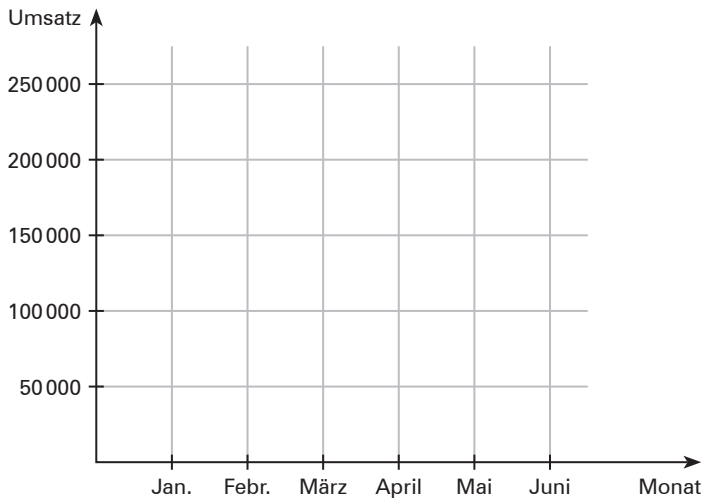
**3.** 3.1 Zweck eines Betriebsvergleichs:

3.2

| | Spielwaren Rupp e. Kfr. | Branchendurchschnitt |
|---|---|---|
| **Kunden** | 5860 | 6030 |
| **Mitarbeiter** | 5 | 6 |
| **Verkäufer** | 4 | 5 |
| **Verkaufsfläche in $m^2$** | 100 | 120 |
| **Umsatz** | 225548,60 | 256903,40 |
| **Umsatz je $m^2$ Verkaufsfläche** | | 2140,86 |
| **Ø Umsatz je Kunde** | | 42,60 |
| **Ø Umsatz je Mitarbeiter** | | 42817,23 |
| **Ø Umsatz je Verkäufer** | | 51380,68 |

**4.**

| | Januar | Februar | März | April | Mai | Juni |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Umsatz in EUR** | 210400,00 | 225800,00 | 190500,00 | 220100,00 | 238700,00 | 215900,00 |




© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

# Kompetenztraining 61

S. 220

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

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

## 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. | | | |

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

# Kompetenztraining 65

S. 228

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

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

## Kompetenztraining 66

S. 228

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

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

## Kompetenztraining 66 (Fortsetzung)

S. 228

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

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

## Kompetenztraining 67

S. 229

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

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

## Kompetenztraining 67 (Fortsetzung)

S. 229

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

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

## Kompetenztraining 68

S. 233

**2.**

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

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

## 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

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

# Kompetenztraining 69

S. 233

**2.**

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

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

## Kompetenztraining 69 (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 | 571 Zinserträge | H |
|---|---|---|
| | | |

| S | 606 Aufw. f. Verpackungsmaterial | H |
|---|---|---|
| | | |

| S | 611 Instandhaltung/Reparaturen | H |
|---|---|---|
| | | |

| S | 620 Löhne | H |
|---|---|---|
| | | |

| S | 680 Büromaterial | H |
|---|---|---|
| | | |

| S | 681 Zeitungen/Fachliteratur | H |
|---|---|---|
| | | |

| S | 687 Werbung/Dekoration | H |
|---|---|---|
| | | |

| S | 703 Kfz-Steuer | H |
|---|---|---|
| | | |

| S | 802 GuV | H |
|---|---|---|
| | | |

| S | 801 SBK | H |
|---|---|---|
| | | |

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

# 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 | 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 | |

| S | 802 GuV | H |
|---|---|---|
| | | |

| S | 801 SBK | H |
|---|---|---|
| | | |

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

## Kompetenztraining 70 (Fortsetzung)



| Aktiva | Schlussbilanz | Passiva |
|---|---|---|
| **I. Anlagevermögen** | | **I. Eigenkapital** |
| | | **II. Verbindlichkeiten** |
| **II. Umlaufvermögen** | | |

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

# 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

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

# 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

| | |
|---|---|
| . . . . . | . . . . . |
| . . . . . | . . . . . |

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

## 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 | | |

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

## Kompetenztraining 75 (Fortsetzung)

S. 239

**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 …

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

## Kompetenztraining 76

S. 240 ff.

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

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

## Kompetenztraining 77

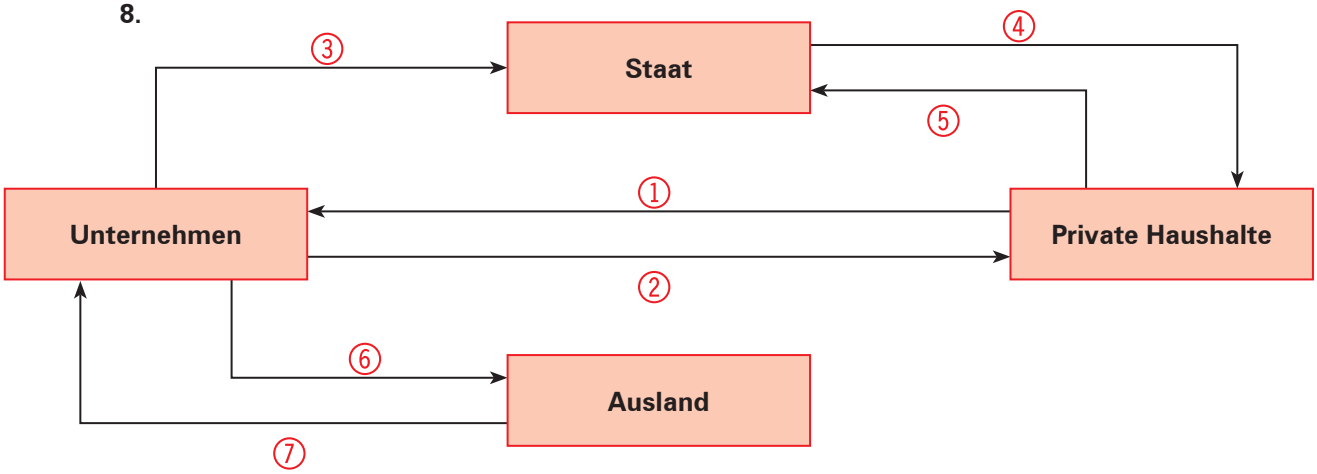
S. 247 f.

**1.**

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

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

**8.**



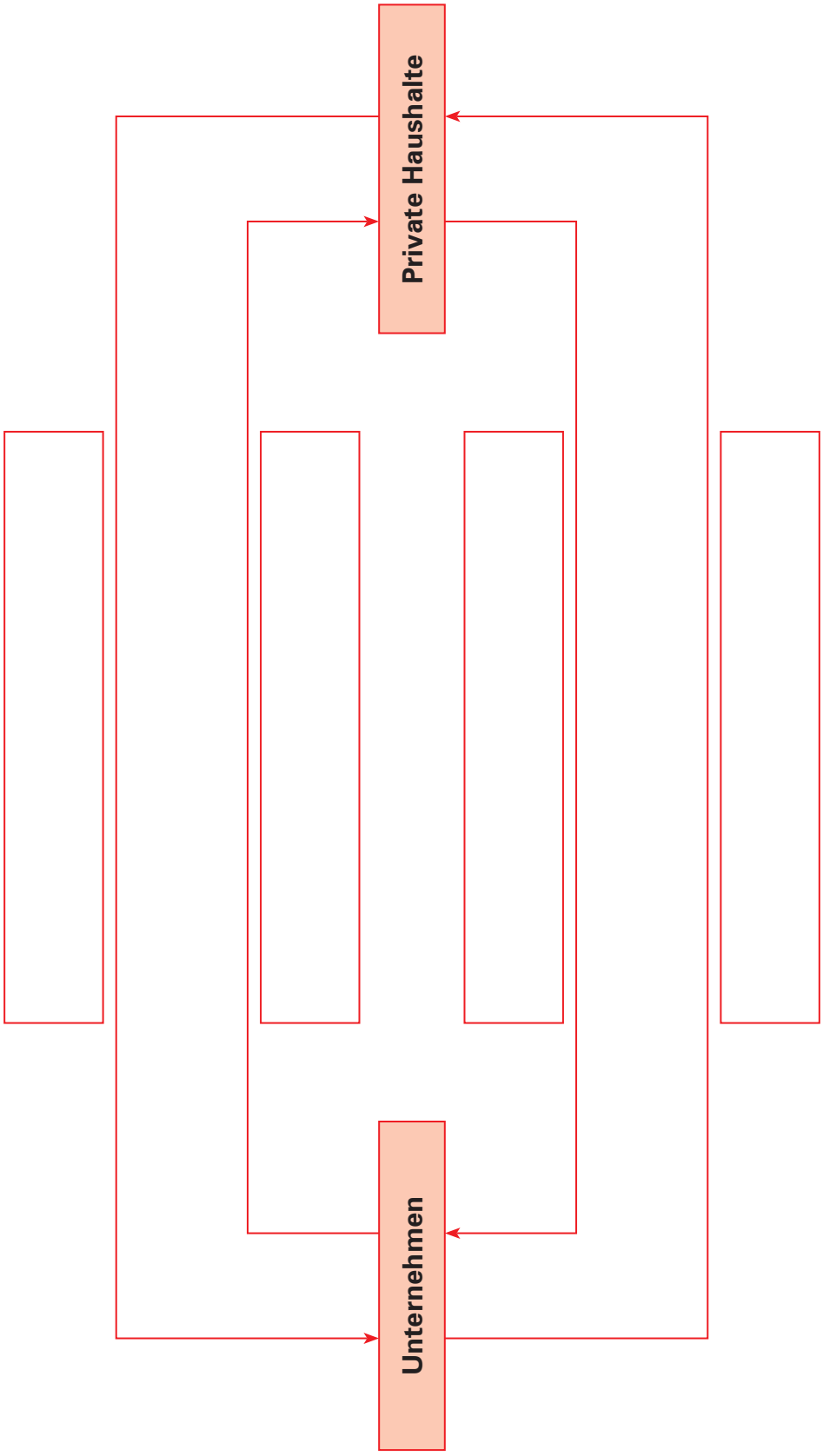

| | | Ziffer |
|---|---|---|
| 8.1 | Franziska Erdt e. Kfr. überweist die Gewerbesteuer an das Finanzamt. | |
| 8.2 | Franziska Erdt e. Kfr. überweist ihren Angestellten das Gehalt für den Monat Juni. | |
| 8.3 | Kunde Wetzel kauft im Autohaus einen gebrauchten Pkw. | |
| 8.4 | Die einbehaltene Lohnsteuer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

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

## Kompetenztraining 77 (Fortsetzung)



**5.** 5.1

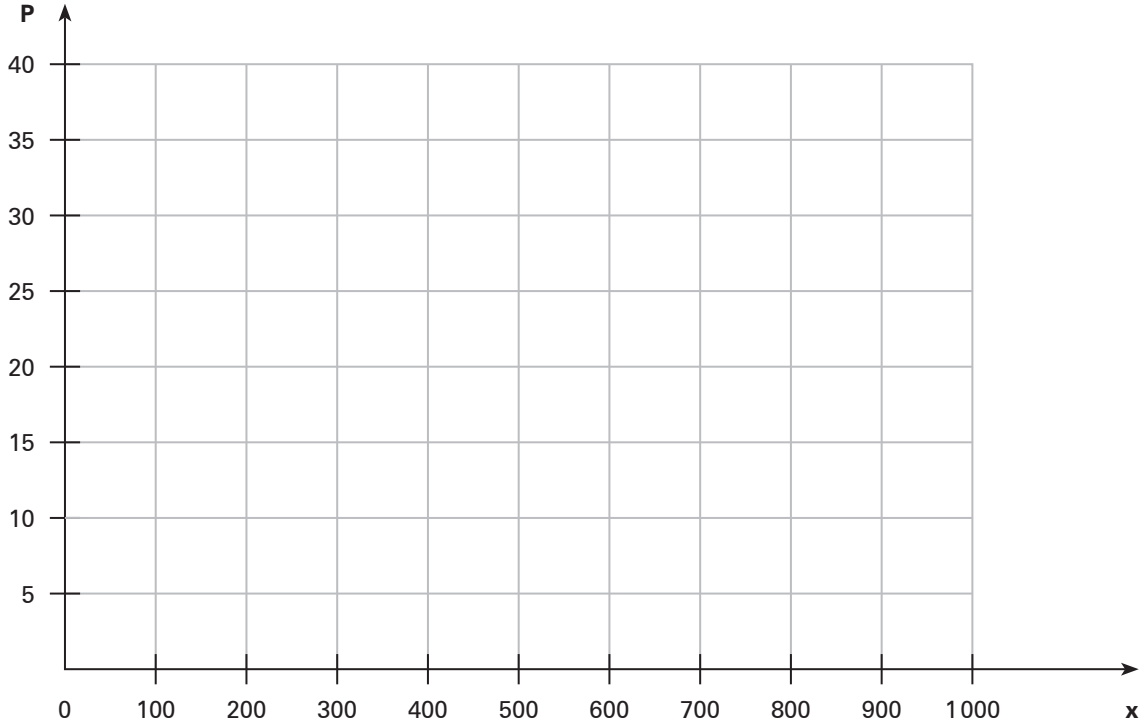



© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

## Kompetenztraining 83

S. 278

**3.** 3.1




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

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

## Kompetenztraining 83 (Fortsetzung)



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

➤

➤

➤

➤

➤

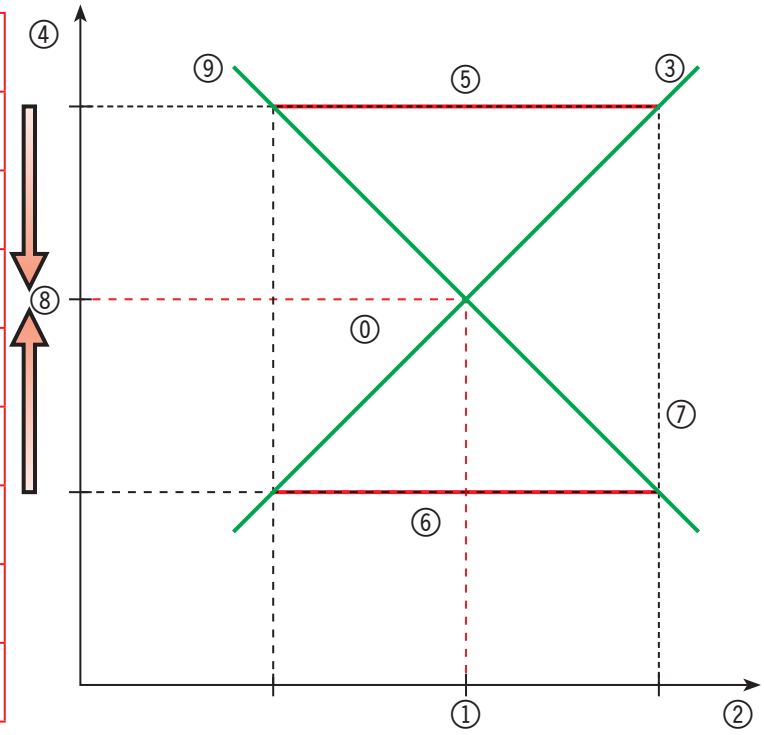
© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

## Kompetenztraining 83 (Fortsetzung)



**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)

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643

## Kompetenztraining 85

S. 288

**3.**

| Ausbringungs-menge (x) | Preis (P) | Umsatz (U = P · 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 | – | | | |

© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0643