



**MEHR
ERFAHREN**

TRAINING

Realschule

Betriebswirtschaftslehre
Rechnungswesen
8. Klasse



STARK

Inhalt

Vorwort

| | |
|--|-----------|
| Das Modellunternehmen | 1 |
| Wiederholung von Berechnungen und Buchungen | 3 |
| Vertiefte Strukturierung der Geschäftsbuchführung | 13 |
| 1 Vom Eröffnungsbilanzkonto zum Schlussbilanzkonto | 13 |
| 1.1 Eröffnungsbuchungen (Eröffnungsbilanzkonto) | 13 |
| 1.2 Laufende Buchungen | 17 |
| 1.3 Vorbereitende Abschlussbuchungen (Vorabschlussbuchungen) | 21 |
| 1.4 Abschluss der Erfolgskonten | 23 |
| 1.5 Abschluss des Kontos GUV (Gewinn- und Verlustrechnung) | 24 |
| 1.6 Abschluss der Bestandskonten (Schlussbilanzkonto) | 26 |
| 1.7 Schlussbilanz – Bilanz zum 31. 12. | 29 |
| 1.8 Das Konto Eigenkapital als „Nahtstelle“ zwischen den Bestands- und den Erfolgskonten | 32 |
| 1.9 Bestimmungen aus dem Handelsrecht | 33 |
| 2 Aufbau und Gliederung des Industriekontenrahmens | 38 |
| 2.1 Aufbau des Kontenrahmens | 38 |
| 2.2 Das dekadische System | 39 |
| 2.3 Das Prinzip der Abschlussgliederung | 40 |
| 2.4 Aufbau einer Kontonummer | 41 |
| 2.5 Anwendung des Kontenplans (Kontierungsbüungen) | 43 |
| Beschaffung und Einsatz von Werkstoffen und Handelswaren | 45 |
| 1 Die Einkaufskalkulation | 45 |
| 2 Der Einkauf von Werkstoffen und Handelswaren | 49 |
| 2.1 Der Einkauf einschließlich der Sofortrabatte von Lieferern | 49 |
| 2.2 Die Bezugskosten beim Einkauf von Werkstoffen und Handelswaren | 51 |
| 2.3 Die Rücksendungen an den Lieferer | 54 |
| 2.4 Die nachträglichen Preisnachlässe von Lieferern | 56 |
| 2.4.1 Nachlässe aufgrund von Mängelrügen (Sachmängel) | 56 |
| 2.4.2 Boni vom Lieferer | 59 |
| 2.4.3 Skonti vom Lieferer | 60 |

| | |
|--|------------|
| Verkauf von Fertigerzeugnissen und Handelswaren | 65 |
| 1 Angebotskalkulation – Verkaufskalkulation | 65 |
| 1.1 Angebotskalkulation bei Fertigerzeugnissen | 65 |
| 1.1.1 Vorwärtskalkulation | 65 |
| 1.1.2 Rückwärtsskalkulation | 68 |
| 1.1.3 Differenzkalkulation | 70 |
| 1.2 Kalkulation für Handelswaren | 72 |
| 1.2.1 Gemeinkosten für Handelswaren | 72 |
| 1.2.2 Kalkulation vom Listeneinkaufspreis zum Listenverkaufspreis (Vorwärtskalkulation) | 75 |
| 1.2.3 Rückwärtsskalkulation bei Handelswaren | 77 |
| 1.2.4 Differenzkalkulation bei Handelswaren | 80 |
| 1.2.5 Hilfen zur Vereinfachung der Kalkulation bei Handelswaren – Kalkulationshilfen | 83 |
| 2 Umsatzerlöse – Der Verkauf von Fertigerzeugnissen und Handelswaren | 91 |
| 2.1 Der Verkauf einschließlich der Sofortrabatte an Kunden | 91 |
| 2.2 Die Versandkosten | 93 |
| 2.3 Die Rücksendungen von Kunden | 97 |
| 2.4 Die nachträglichen Preisnachlässe an Kunden | 99 |
| 2.4.1 Nachlässe aufgrund von Mängelrügen (Sachmängel) | 100 |
| 2.4.2 Boni an Kunden | 102 |
| 2.4.3 Skonti an Kunden | 104 |
| 2.5 Exkurs: Finanzbuchhaltung – Vorkontierungsliste | 106 |
| 2.6 Die Anwendung des Standardwerkzeugs „Tabellenkalkulation“ | 106 |
| 2.6.1 Formeln ohne Funktionen | 106 |
| 2.6.2 Anwendung von Funktionen | 108 |
| 2.7 Zusammenfassende Buchungsübungen: Einkauf – Verkauf | 112 |
| 3 Umsatzsteuer | 118 |
| 3.1 Steuerpflichtige und steuerfreie Umsätze | 118 |
| 3.2 Mehrwert | 119 |
| 3.3 Umsatzsteuervoranmeldung | 121 |
| 3.4 Zahllast | 124 |
| 3.4.1 Berechnung der Zahllast | 124 |
| 3.4.2 Buchhalterische Behandlung der Zahllast | 126 |
| 3.5 Umsatzsteuer-Identifikationsnummer – Hinweis auf Umsatzsteuersätze in Europa | 128 |

| | |
|---|------------|
| Aufwendungen und Erträge im Geschäftsbetrieb | 131 |
| 1 Die Steuern des Unternehmens und des Unternehmers | 131 |
| 1.1 Die Steuerarten | 131 |
| 1.2 Die Buchung der Steuern | 133 |
| 1.2.1 Aktivierungspflichtige Steuern | 133 |
| 1.2.2 Betriebliche Steuern | 134 |
| 1.2.3 Steuern als durchlaufende Posten | 134 |
| 1.2.4 Privatsteuern | 135 |
| 1.3 Die Buchung der Steuerrückerstattungen | 136 |
| 2 Sonstige Aufwendungen und Erträge | 138 |
| 2.1 Die Buchung sonstiger betrieblicher Aufwendungen | 138 |
| 2.2 Die Buchung sonstiger betrieblicher Erträge | 143 |
| Privatkonto | 147 |
| 1 Die Buchung der Privatentnahmen | 149 |
| 2 Die Buchung der Privateinlagen | 150 |
| 2.1 Geldeinlagen | 150 |
| 2.2 Sacheinlagen | 151 |
| 3 Der Abschluss des Privatkontos | 152 |
| Begriffsbestimmungen und Möglichkeiten der Erfolgsermittlung | 155 |
| 1 Unterscheidung von Aufwand und Ausgabe sowie von Ertrag und Einnahme | 155 |
| 2 Möglichkeiten der Erfolgsermittlung | 157 |
| 2.1 Erfolgsermittlung durch Eigenkapitalvergleich | 158 |
| 2.2 Erfolgsermittlung durch Erfolgsrechnung | 158 |
| Stichwortverzeichnis | 161 |
| Formeln und Schemaansätze | 163 |
| Kontenrahmen | 167 |

Autor: Josef Nerl

Vorwort

Liebe Schülerin, lieber Schüler,

der vorliegende Band Betriebswirtschaftslehre/Rechnungswesen 8. Klasse dient sowohl als **unterrichtsbegleitende Arbeitsunterlage** wie auch als **Lernhilfe für die Wiederholung** des im Unterricht behandelten Stoffes.

Du kannst dich damit gezielt auf **Schulaufgaben, Kurzarbeiten und Stegreifaufgaben** oder eine Nachprüfung **vorbereiten**.

Die **Auswahl des Stoffes** orientiert sich eng am **Lehrplan** der Realschulen für das Fach Betriebswirtschaftslehre/Rechnungswesen in Bayern. Die erforderlichen Lerninhalte werden anhand eines Modellunternehmens schülergerecht dargestellt. Jeder Themenbereich wird in vier nachvollziehbaren Teilschritten abgehandelt:

- kurze Darstellung des Lerninhalts,
- Veranschaulichung anhand eines oder mehrerer konkreter Beispiel(e),
- Festigung des Stoffes durch „Wiederhole und lerne“-Kästen,
- zahlreiche Aufgaben zum selbstständigen Einüben des Stoffes.

Die Aufgaben sind **praxisnah** und **handlungsorientiert** aufbereitet: **Belege, Grafiken und Abbildungen** sind ein wichtiges Mittel zur Veranschaulichung der dargestellten Inhalte.

Im separaten **Lösungsband** (Bestellnummer 91473L) findest du zur Lernkontrolle alle vollständigen und ausführlichen **Lösungen** zu den insgesamt **164 Aufgaben**.

Mithilfe des Inhalts- sowie des Stichwortverzeichnisses kannst du die entsprechende Auswahl treffen und Übungen bzw. Wiederholungseinheiten ansetzen. Im **Anhang** bietet dir eine **Formelsammlung** mit Schemaansätzen noch einmal einen Überblick über Lösungs- und Lernwege.

Und nun: **Viel Erfolg und Freude bei der Arbeit!**



Josef Nirl

2.3 Die Rücksendungen an den Lieferer

Die Rücksendung von Werkstoffen bzw. Handelswaren wegen mangelhafter Lieferung oder Falschlieferung führt zu einer **Stornobuchung** auf dem entsprechenden Stoffaufwandskonto. Die Gutschrift des Lieferers (siehe Beleg unten), die aufgrund der Rücksendung erfolgt, bewirkt nicht nur eine Verminderung der Verbindlichkeiten gegenüber dem Lieferer, sondern verringert auch die bereits gebuchten Aufwendungen. Ebenfalls berichtigt wird die darauf anfallende Umsatzsteuer (Vorsteuer).

Genauso verfahren wird, wenn an den Lieferer Verpackung oder Leihpaletten zurückgesandt werden, die vorher in Rechnung gestellt wurden. Auch dies führt zu einer Stornobuchung auf dem entsprechenden Bezugskostenkonto; in diesem Fall wird ebenfalls die Vorsteuer berichtigt.

Beispiel

Diese Gutschriftsanzeige liegt der Buchhaltung der Fa. *Wohnkreativ* zur Verbuchung vor.

| | | HOLZKONTOR DÜRR |
|---|---|--------------------|
| Firma | Ambergerstraße 1 93059 Regensburg | |
| Wohnkreativ Ottus Eichus Ludwig-Thoma-Weg 1 93149 Nitteau | Datum: 15.03.20.. | |
| Kundennummer: 100 | | |
| Gutschrift wegen Rücksendung | | |
| Ihr Schreiben vom 08.03.20... unsere Rechnung Nr. 299/20.. vom 07.03.20... | | |
| Aufgrund Ihrer Rücksendung schreiben wir Ihnen gut: | | |
| Buchenholzbretter 2 m ³ + 19 % Umsatzsteuer | 4.000,00 € 760,00 € | <u>4.760,00 €</u> |
| Wir bitten Sie, unser Versehen zu entschuldigen. | | |
| Mit freundlichen Grüßen | | |
| <i>Justus Traurig</i> | | |
| i. V. Justus Traurig | Holzkontor Dürr Inh. A. Dürr, e. Kfm. Sitz: 93059 Regensburg Registergericht Regensburg HRA Nr. 508 / D-799 92 UST-IdNr.: DE 896514311 St. Nr. 617/390/25701 | |
| Bankverbindung: Kreditbank Regensburg IBAN: DE92 7003 0020 0000 7771 11 BIC: KRBADEFFXXX | | |

| Buchungssatz | | | | |
|---------------------|------------|----|------------|------------|
| 4400 VE | 4.760,00 € | an | 6000 AWR | 4.000,00 € |
| | | | 2600 VORST | 760,00 € |

Beispiel

Die Fa. *Wohnkreativ Ottus Eichus* sendet berechnete Leihpaletten an den Rohstofflieferer zurück, brutto 309,40 €.

| Buchungssatz | | | | |
|---------------------|----------|----|------------|----------|
| 4400 VE | 309,40 € | an | 6001 BZKR | 260,00 € |
| | | | 2600 VORST | 49,40 € |

Wiederhole und lerne

- Rücksendungen führen zu einer Stornobuchung, d. h. der ursprüngliche Buchungssatz wird umgekehrt. Die Rücksendung bewirkt eine Gutschriftenanzeige durch den Lieferer.
- Rücksendungen können die Werkstoffe bzw. Handelswaren sowie die Bezugskosten (z. B. Verpackung) betreffen.

48 Bilde die Buchungssätze bei der Fa. *Wohnkreativ Ottus Eichus* für folgende Geschäftsfälle (USt. 19 %):

- Der Handelswarenlieferer erteilt nach einer Rücksendung eine Gutschriftenanzeige in Höhe von brutto 1.190,00 €.
- Rücksendung zu viel gelieferter Scharniere an den Lieferer, netto 320,00 €.
- Falsch gelieferte Kanthölzer werden an das *Holzkontor Dürr* zurückgesandt, brutto 1.011,50 €.
- Verpackung wird an den Hilfsstofflieferer zurückgegeben, netto 110,00 €.
- Für zurückgesandte Leihverpackung schreibt uns ein Betriebsstofflieferant 30 % des berechneten Wertes (netto 250,00 €) gut.
- Rücksendung schadhafter Fremdbauteile an den Lieferer, netto 300,00 €.

49 a) Wie werden Rücksendungen buchhalterisch erfasst?
 b) Warum ist bei Rücksendungen an den Lieferer auch die Umsatzsteuer zu berichtigen?

Verkauf von Fertigerzeugnissen und Handelswaren

1 Angebotskalkulation – Verkaufskalkulation

1.1 Angebotskalkulation bei Fertigerzeugnissen

1.1.1 Vorwärtsskalkulation

Wie bereits erwähnt (siehe Seite 45 – Die Einkaufskalkulation), heißt Kalkulieren Preise berechnen. Der Unternehmer Ottus Eichus will über den kalkulierten **Verkaufspreis** nicht nur seine eigenen Kosten (**Selbstkosten**) decken, sondern auch einen angemessenen **Gewinn** erzielen. Je mehr das Unternehmen *Wohnkreativ Ottus Eichus* selbst hergestellte Fertigprodukte verkauft, desto mehr Umsatzerlöse können erreicht werden. Damit steigt auch die Chance, einen möglichst hohen Gewinn zu erzielen.

Die Kunden der Fa. *Wohnkreativ* verlangen – ebenso wie die Fa. *Wohnkreativ* von ihren Lieferanten – Preisnachlässe in Form von Rabatt (also **Kundenrabatt**) und Skonto (also **Kundenskonto**). Diese Preisnachlässe werden im Voraus von der Fa. *Wohnkreativ* in den Angebotspreis (Verkaufspreis) mit einkalkuliert.

Zur Ermittlung des **Listenverkaufspreises** (= Angebotspreis = Nettoverkaufspreis) verwendet die Fa. *Wohnkreativ* folgendes **Kalkulationsschema** (Vorwärtsskalkulation):

| | | |
|-------------------------------------|---|--|
| Selbstkosten + Gewinn | 100 % = Grundwert für Gewinnberechnung von Hundert | kleiner 100 % in Hundert |
| Barverkaufspreis + Kundenskonto | | |
| Zielverkaufspreis + Kundenrabatt | | |
| Listenverkaufspreis netto | | |

Die Fa. *Wohnkreativ* ist im Rahmen des Wettbewerbs vielen Konkurrenten ausgesetzt, die ebenfalls um Kunden werben. Deshalb ist es wichtig, einen fundierten und konkurrenzfähigen Preis zu ermitteln.

Die Vorwärtsskalkulation geht vom **Selbstkostenpreis** aus. Die Fa. *Wohnkreativ* will aber nicht nur die eigenen Kosten decken, sondern auch einen angemessenen Gewinn erzielen. Dieser Gewinn wird auf den Selbstkostenpreis (100 %) aufgeschlagen.

Der **Gewinnaufschlag** rechtfertigt sich aus

- der Eigenkapitalverzinsung,
- dem Unternehmerlohn und
- der Risikoprämie.

Durch die Addition des Gewinns zum Selbstkostenpreis ergibt sich der **Barverkaufspreis**.

Im Rahmen der **Vorwärtskalkulation** werden nun Kundenskonto und Kundenrabatt (also in umgekehrter Form zur Einkaufskalkulation, weil sich der Kunde zuerst den Rabatt und dann einen eventuellen Skontobetrag abzieht) in den Verkaufspreis eingerechnet.

In der Regel wird dem Kunden ein Zahlungsziel, z. B. 30 oder 60 Tage, eingeräumt. Hierfür kalkuliert die Fa. *Wohnkreativ* Kreditzinsen in den Preis ein, nämlich in Form des Skontos. Zahlt der Kunde früher, kann er den Skonto (= Zins) wegen vorzeitiger Zahlung wieder abziehen. Nachdem in der **Vorwärtskalkulation** der Zielverkaufspreis (= 100 % für Skontoermittlung) nicht gegeben ist, muss der Kundenskonto im Hundert vom Barverkaufspreis (< 100 %) berechnet werden. Durch Addition des **Kundenskontos** zum Barverkaufspreis ergibt sich der **Zielverkaufspreis**.

Die Fa. *Wohnkreativ* gewährt ihren Kunden bei Abnahme bestimmter Mengen oder Werte auch Rabatt. Da in der **Vorwärtskalkulation** der Listenverkaufspreis (= 100 % für Rabattermittlung) nicht gegeben ist, muss der **Kundenrabatt** im Hundert vom Zielverkaufspreis (< 100 %) berechnet werden. Durch Addition des Kundenrabatts zum Zielverkaufspreis ergibt sich der **Listenverkaufspreis netto**.

Beim Erstellen der Ausgangsrechnung an den Kunden ergibt sich folgendes Rechnungsschema:

| | |
|------------------------|-----------------------|
| Listenpreis | = Listenverkaufspreis |
| – Rabatt | = Kundenrabatt |
| ————— | ————— |
| Rechnungsbetrag netto | = Zielverkaufspreis |
| + USt. | |
| ————— | |
| Rechnungsbetrag brutto | |

Beispiel

Die Raiffeisenbank Nittenau, bei der die Fa. *Wohnkreativ Ottus Eichus* eines der Geschäftskonten führt, verlangt ein Angebot für eine Schrankwand. Die Fa. *Wohnkreativ* kalkuliert mit folgenden Bedingungen:

Selbstkostenpreis 7.400,00 €, 10 % Sonderrabatt, 2 % Skonto bei Zahlung innerhalb von 10 Tagen sowie 12,5 % Gewinnaufschlag.

Erhält die Fa. *Wohnkreativ* den Auftrag, wenn der Raiffeisenbank Nittenau ein Konkurrenzangebot in Höhe von netto 10.000,00 € vorliegt?

Lösung:

| | | | |
|------------------------|-------------------|---------|----------------|
| Selbstkostenpreis | 7.400,00 € | 100 % | (: 100 · 12,5) |
| + Gewinn 12,5 % | 925,00 € | 12,5 % | |
| Barverkaufspreis | 8.325,00 € | 112,5 % | ↓ |
| + Kundenskonto 2 % | 169,90 € | 98 % | (: 98 · 2) |
| Zielverkaufspreis | 8.494,90 € | 90 % | (: 90 · 10) |
| + Kundenrabatt 10 % | 943,88 € | 10 % | |
| Listenverkaufspreis | <u>9.438,78 €</u> | 100 % | ↓ |

Nachdem das Konkurrenzangebot bei netto 10.000,00 € liegt, erhält die Fa. *Wohnkreativ* von der Raiffeisenbank Nittenau den Auftrag, die Schrankwand zu fertigen.

- 57** a) Überprüfe, ob die Fa. *Wohnkreativ* den Auftrag hätte annehmen können, wenn die Raiffeisenbank auf einen Rabattsatz von 15 % bestanden hätte.
 b) Nenne Gründe für das günstigere Angebot der Fa. *Wohnkreativ*.

Wiederhole und lerne

- Verkaufskalkulationsschema:

| | | |
|---------------------------|-------|--------------------------|
| Selbstkosten | v. H. | reiner Grundwert |
| + Gewinn | | (verminderter Grundwert) |
| Barverkaufspreis | i. H. | |
| + Kundenskonto | i. H. | (verminderter Grundwert) |
| Zielverkaufspreis | | |
| + Kundenrabatt | | |
| Listenverkaufspreis netto | | |

Vorwärtskalkulation

- Kundenskonto und Kundenrabatt werden in umgekehrter Reihenfolge zur Einkaufskalkulation kalkuliert und im Hundert berechnet.
- Der Gewinnaufschlag beinhaltet die Eigenkapitalverzinsung, den Unternehmerlohn und die Risikoprämie.
- Rechnungsschema bei der Ausgangsrechnung:

| | |
|------------------------|--|
| Listenpreis | |
| - Rabatt | |
| Rechnungsbetrag netto | |
| + Umsatzsteuer | |
| Rechnungsbetrag brutto | |



© **STARK Verlag**

www.stark-verlag.de
info@stark-verlag.de

Der Datenbestand der STARK Verlag GmbH
ist urheberrechtlich international geschützt.
Kein Teil dieser Daten darf ohne Zustimmung
des Rechteinhabers in irgendeiner Form
verwertet werden.

STARK