



SCHULAU

MEHR
ERFAHREN

Betriebswirtschaftsle^{re}
Rechnungswesen
8. Klasse

Wahlpflichtfächergruppe II · Bayern

KASPER · STEGBAUER-HÖTZL

passend zum
Lehrplan **PLUS**



STARK

Liebe Schülerin, lieber Schüler,

der vorliegende Schulaufgabenband bietet dir die Möglichkeit, dich auf den Unterricht und die Schul- und Stegreifaufgaben im Fach BWR selbstständig vorzubereiten.

Zu allen Abschnitten des Lehrplans der 8. Klasse findest du Aufgaben, die sich in Aufgabenstellung und Schwierigkeitsgrad unterscheiden. Bei jeder Schul- und Stegreifaufgabe bist du Mitarbeiter*in einer bestimmten Firma. Lies dir die Firmenbeschreibung jeweils genau durch, um überflüssige Fehler zu vermeiden. Achte auch immer auf die konkreten Arbeitsanweisungen. Grundsätzlich ist es hilfreich, wichtige Informationen, wie z. B. das Rechnungsdatum beim Skontoabzug, mit einem Leuchtstift zu markieren.

In der Angabe findest du die maximale Punktzahl je Aufgabe und den Notenschlüssel. Im Lösungsheft sind zu allen Aufgaben der Schwierigkeitsgrad, ein ungefährer Zeitrahmen und die Punkte je Teilaufgabe angegeben. Bearbeite immer zuerst die Aufgaben, die dir leichtfallen. Löse alle Arbeiten eigenständig und vergleiche erst zum Schluss deine Ergebnisse mit den Lösungen. Zur Korrektur beachte bitte die Hinweise auf der ersten Seite des Lösungshefts.

Wir wünschen dir gute Konzentration und viele Erfolgserlebnisse.

Conrad Kasper Ursula Stephan Höl

Inhaltsverzeichnis

Stegreifaufgabe 1: IKR **1**

Stegreifaufgabe 2: Buchungskreislauf **3**

Stegreifaufgabe 3: Einkaufskalkulation **5**

Stegreifaufgabe 4: Nachträgliche Preisnachlässe beim Einkauf **8**

Schulaufgabe 1: Buchungskreislauf, IKR, Einkaufskalkulation, Einsatz von Werkstoffen (Einkauf, Sofortrabatte, Bezugskosten, Rücksendung, nachträglicher Preisnachlass) **10**

Schulaufgabe 2: Buchungskreislauf, IKR, Einkaufskalkulation, Einsatz von Werkstoffen (Einkauf, Sofortrabatte, Bezugskosten, Rücksendung, nachträgliche Preisnachlässe) **15**

Stegreifaufgabe 5: Bestandsveränderungen **20**

Stegreifaufgabe 6: Marketing: Kommunikationspolitik **22**

Stegreifaufgabe 7: Angebotskalkulation bei Fertigerzeugnissen **25**

Stegreifaufgabe 8: Versandkosten beim Verkauf **27**

Stegreifaufgabe 9: Nachträgliche Preisnachlässe beim Verkauf **29**

Schulaufgabe 3: Verkauf von Fertigerzeugnissen, Aspekte des Marketings, Bestandsveränderungen **32**

Schulaufgabe 4: Bestandsveränderung, Marketing, Verkaufskalkulation, Verkauf von Fertigerzeugnissen **38**

Stegreifaufgabe 10: Personalbeschaffung, Entgeltformen **44**

Stegreifaufgabe 11: Personalbereich: Abrechnung und Verbuchung **46**

Stegreifaufgabe 12: Betriebliche Steuern und Gebühren **49**

Stegreifaufgabe 13: Umsatzsteuer (Umsatzsteuersätze und Zahllast) **51**

Schulaufgabe 5: Personalbereich, Unternehmen und Staat (betriebliche Steuern und Gebühren), zusammenfassende Aufgaben (Ein- und Verkauf) **54**

Schulaufgabe 6: Personalbereich, Unternehmen und Staat (betriebliche Steuern und Gebühren), zusammenfassende Aufgaben (Ein- und Verkauf) **59**

Zeichenerklärung

Zeitangabe

Leichte Aufgabe

Mittelschwere Aufgabe

Schwere Aufgabe

Schulaufgabe 3

■ Inhalte: Verkauf von Fertigerzeugnissen, Aspekte des Marketings, Bestandsveränderungen

■ Zeitbedarf: 50 Minuten

Du bist Mitarbeiter*in in der Abteilung Rechnungswesen/Buchführung beim Unternehmen X-Phone Xaver Xödl e. K., das Handys herstellt. Im Rahmen deiner Tätigkeit bist du mit den Aufgaben in der Buchhaltung betraut.



Informationen zum Unternehmen X-Phone e. K.:

- Rohstoffe Kunststoffgranulate, verschiedene Metalle
Fremdbauteile SIM-Karte, Glas ...
Hilfsstoffe Kunststoffkleber, Schrauben ...

- 1 Du liest sehr gerne Zeitung. Bevor du dich auf den Weg zur Arbeit machst, entdeckst du in der Heimatzeitung eine interessante Infografik.



- 1.1 Entscheide, ob folgende Aussagen zur Infografik richtig oder falsch sind. Kreuze an (**X**) und berichtig die falschen Aussagen.

Gut jedes zweite im Jahr 2018 verkaufte Smartphone war von Samsung.

Richtig Falsch

15,8 Millionen der im Jahr 2018 verkauften Smartphones waren von Huawei.

Die Infografik stellt Marktanteile dar.

Die Grafik liegt in Form eines Säulendiagramms vor.

- 1.2** 2010 wurden weltweit rund 0,3 Milliarden Smartphones verkauft. Berechne den Anstieg der Verkaufszahl von 2010 bis 2018 in Prozent.

- 2** Bei der Lieferung von Handys des Modells „Newwave“ an den Mobilfunkfachhandel Telemobil erhielt das Unternehmen X-Phone folgende Rechnung.

— von 8 P

- 2.1** Kreuze (X) jeweils die aus Sicht von X-Phone richtigen Antworten zu obigem Beleg an.

Es handelt sich um eine

Ausgangsrechnung

Eingangsrechnung

Es handelt sich hierbei um

Bezugskosten

Versandkosten

- ## 2.2 Formuliere den Geschäftsfall zu obigem Beleg.

- ### 2.3 Bilde den erforderlichen Buchungssatz.

A blank 10x10 grid for drawing or plotting.

- 3** X-Phone Xaver Xödl e. K. hat nun das Handy SP, das dem aktuellen Stand der Technik entspricht, im Sortiment. Der Mobilfunkfachhandel Telemobil bestellt 20 Handys SP zu je 299,90 € (netto). X-Phone stellt Verpackung, 9,50 € (netto), und Versandkosten, 15,00 € (netto), in Rechnung.

— von 9 P

3.1 Bilde den Buchungssatz.

3.2 Gib an, welche Preisstrategie X-Phone beim Verkauf des neuen Handys SP verfolgt.

Xaver Xödl bietet das Handy SP für

299,90 € statt 300,00 € an.

Die Herstellkosten des Handys SP belaufen sich auf 333,00 €.

3.3 Der Produktlebenszyklus besteht aus mehreren Phasen. Ordne drei Begriffe richtig zu.

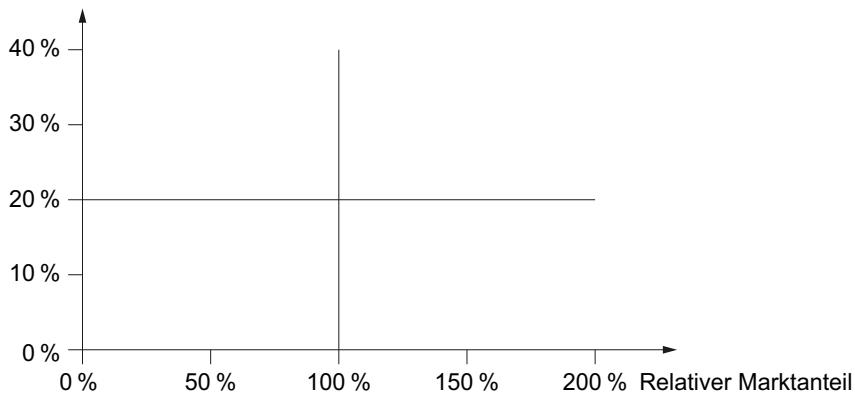
Reife – Degeneration – Wachstum – Einführung

Gewinnentwicklung	Phase
In dieser Phase werden die höchsten Gewinne erzielt	
In dieser Phase werden erstmals Gewinne erzielt.	
In dieser Phase sinkt der Gewinn.	

- 4 Mit der Portfolio-Analyse kann Xaver Ködl erkennen, wie gut seine Handy-Produkte im Vergleich zu den Wettbewerbern positioniert sind. Für das neue Handy SP ergibt sich ein Marktwachstum von 25 % und ein relativer Marktanteil von 50 %.

von 8 P

Marktwachstum



4.1 Ergänze das Schaubild, indem du die vier Felder benennst.

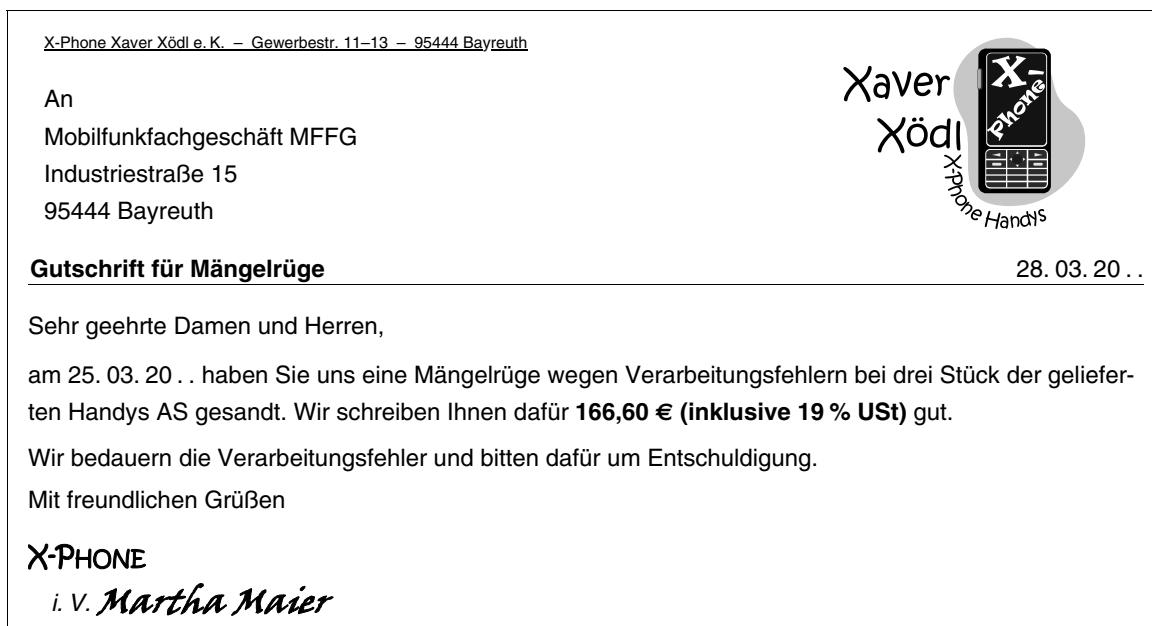
- 4.2** Markiere im Koordinatensystem die Marktposition des neuen Handys mit einem Kreuz und nenne die entsprechende Kategorie.

- 4.3** Beschreibe diese Kategorie.

- 4.4** Xaver Xödl weiß nicht, welche Strategie er bei dem neuen Handy SP anwenden soll. Hilf ihm bei seiner Entscheidung, indem du ihm zwei Empfehlungen zum weiteren Vorgehen nennst.

- 5** X-Phone hat dem örtlichen Mobilfunkfachgeschäft 40 Handys AS verkauft. Folgender Beleg liegt auf deinem Schreibtisch.

____ von 7 P



5.1 Kreuze (X) die richtige Antwort zu obigem Beleg an.

Aus der Sicht von X-Phone handelt es sich um einen

Eigenbeleg Fremdbeleg

5.2 Bilde den Buchungssatz für den Beleg.

5.3 Das Mobilfunkfachgeschäft MFFG begleicht die Rechnung per Banküberweisung. Bilde den Buchungssatz, wenn sich der ursprüngliche Rechnungsbetrag auf 1.287,50 € belief.

6 Der neue Azubi Justus versucht, seine ersten Buchungssätze zu bilden.

__ von 8 P

6.1 Buchungssatz: Streiche alle Fehler im Buchungssatz farbig (**nicht rot!**) an und korrigiere.

2800 BK 23.205,00 €

5001 NR 500,00 €

2600 VORST 95,00 € an 4400 VE 23.800,00 €

6.2 Berechne den Prozentsatz des gewährten Skontos und gib das Skontoberechnungsschema an.

6.3 Formuliere einen konkreten Geschäftsfall zu folgendem Buchungssatz:

6020 AWH an 2020 H 1.500,00 €

[View this post on Instagram](#) [View on Facebook](#)

6.4 Kreuze die richtige Antwort zum Buchungssatz aus 6.3 an.

Es handelt es sich um einen

Abschluss-
buchungssatz.

vorbereitenden
Abschlussbuchungssatz. □

- 7 Dir liegt folgender Beleg vor.

Quittung Nr.		netto	440 €	Cent	00
		+ 19 % UST	83 €	Cent	60
		gesamt	523 €	Cent	60
Gesamtbetrag in Worten:	fünfhundertdreieundzwanzig -----			Cent wie oben	
von X-Phone Xaver Xödl e. K.					
für Provision für Handelsvertreter Fritz Fleißig dankend erhalten					
Ort: Bayreuth			Datum: 2. März 20..		
Buchungsvermerke		Stempel und Unterschrift des Empfängers			
		 Handelsvertreter Fritz Fleißig Außenweg 15 95444 Bayreuth			

- ### 7.1 Bilde den entsprechenden Buchungssatz.

- ## 7.2 Unterstrecke die richtige Antwort und begründe.

Bei Vertrieb über Fritzi Fleißig handelt es sich um den direkten / indirekten Vertrieb.

Begründung:

For more information about the study, please contact Dr. John Smith at (555) 123-4567 or via email at john.smith@researchinstitute.org.

- 7.3** Nenne jeweils einen Vorteil des direkten und des indirekten Vertriebs.

Notenschlüssel

1	2	3	4	5	6	So lange habe ich gebraucht:	<input type="text"/>
53–47 P	46,5–40 P	39,5–33 P	32,5–26 P	25,5–17,5 P	17–0 P	So viele Punkte habe ich erzielt:	<input type="text"/>

2800 BK✓	818,67 €			
5001 EBFE✓	17,64 €			
4800 UST✓	3,35 €	an	2400 FO✓	839,66 €

3 8 Minuten,

3.1 Die Reithemden weisen einen Mangel auf, z. B. Materialfehler✓ (oder auch: Farbabweichungen).

$$3.2 \quad \frac{1.758,20 \text{ €} \cdot 5}{100} = 87,91 \text{ €} \checkmark$$

Die Gutschrift beträgt 87,91 €.

3.3 5001 EBFE✓ 73,87 €
4800 UST✓ 14,04 € an 2400 FO✓ 87,91 €

Gesamt: 21 Punkte

Schulaufgabe 3

1 ⏱ 8 Minuten, 🥔🥔🥔

1.1 falsch^x, zweite fünfte^x
falsch^x, Millionen Prozent^x
richtig^v
falsch^x, Säulendiagramms Balkendiagramms^x

Der Anstieg beträgt 366,67 %.

x = 366,67

2 6 Minuten,

2.1 Eingangsrechnung✓ / Versandkosten✓

2.2 Wir übernehmen ✓ | die Frachtkosten, 359,90 € (netto), ✓ | für Lieferung an Kunden. ✓
(oder auch: Eingangsrechnung für Ausgangsfrachten, 359,90 € (netto))

2.3 6140 AFR✓	359,90 €			
2600 VORST✓	68,38 €	an	4400 VE✓	428,28 €

3 ⏳ 10 Minuten, 🎯🎯

3.1 Die Lieferung erfolgt ab Werk. Telemobil übernimmt alle Kosten.

2400 FO✓	7.166,78 €	an	5000 UEFE✓	6022,50 €✓
			4800 UST✓	1.144,28 €

NR: 20 Handys	5.998,00 €	(netto)
+ Verpackung	9,50 €	(netto)
+ Versandkosten	15,00 €	(netto)
= Gesamtkosten	6.022,50 €	(netto)

3.2 Xaver Xödl bietet das Handy SP für 299,90 € statt 300,00 € an:
Schwellenpreisstrategie✓ (psychologischer Preis von 599,90)

Die Herstellkosten des Handys SP belaufen sich auf 333,00 €:
Dumpingpreisstrategie✓ (Verkauf unter Herstellkosten)

3.3 In dieser Phase werden die höchsten Gewinne erzielt: **Reife✓**
In dieser Phase werden erstmals Gewinne erzielt: **Wachstum✓**
In dieser Phase sinkt der Gewinn: **Degeneration✓**

4 ⏳ 6 Minuten, 🎯🎯

4.1 Marktwachstum



4.2 Zuordnung siehe Matrix✗; Kategorie: Question Mark✓

4.3 Als „Question Mark“ befindet sich das Produkt in der Einführungs-Wachstumsphase; der Erfolg ist ungewiss.✓

4.4 Zwei Empfehlungen: Produkt zum „Star“ ausbauen; ✓ Produkt aufgeben ✓

5 ⏳ 6 Minuten, 🍔🍟🍕

5.1 Eigenbeleg ✓

5.2 5001 EBFE ✓	140,00 €			
4800 UST ✓	26,60 €	an	2400 FO ✓	166,60 €

5.3 Hinweis: Der Rechnungsbetrag ist immer brutto!

2800 BK ✓	an	2400 FO ✓	1.120,90 € ✓
NR: Rechnungsbetrag	1.287,50 €		
– Gutschrift	166,60 €		

$$= \text{Offener Rechnungsbetrag} \quad 1.120,90 €$$

6 ⏳ 8 Minuten, 🍔🍟🍕🍟

6.1 5001 NR ✗	→ 5001 EBFE ✗
2600 VORST ✗	→ 4800 UST ✗
4400 VE ✗	→ 2400 FO ✗

6.2 RB	23.800,00 €	100 %	NR: $23.800,00 \text{ €} = 100 \%$ ✓ $595,00 \text{ €} = x \%$ $x = \frac{595,00 \text{ €} \cdot 100}{23.800,00 \text{ €}}$ $x = 2,50 \checkmark$
– Skonto (brutto)	595,00 €	2,5 %	
= ÜB	23.205,00 €	97,5 %	

Das Skonto beträgt 2,50 %.

6.3 Bestandsminderung ✓ bei den Schrauben/Kunststoffklebern. ✓

6.4 Es handelt sich um einen vorbereitenden Abschlussbuchungssatz. ✓

7 ⏳ 6 Minuten, 🍔🍟🍕

7.1 6760 PROV ✓	440,00 €	an	2880 KA ✓	523,60 €
2600 VORST ✓	83,60 €			

7.2 Beim Vertrieb über den Handelsvertreter Fritz Fleißig handelt es sich um einen indirekten Vertrieb. ✓ Begründung: X-Phone verkauft nicht direkt an den Kunden, sondern über einen Vertreter (Zwischenhändler). ✓

7.3 Vorteil direkter Vertrieb: z. B. direkter Kundenkontakt ermöglicht eine schnelle Rückmeldung zu Qualität, Preis, Wünschen etc. ✓

Vorteil indirekter Vertrieb: z. B. niedrige Lagerhaltungskosten✓ (oder auch: geringe Vertriebskosten)

Gesamt: 53 Punkte

Schulaufgabe 4

1 ⏰ 18 Minuten, 🍃🍃

1.1 2400 FO✓ 14.251,20 € an 5000 UEFE✓ 11.975,80 €✓
4800 UST✓ 2.275,40 €

1.2 5000 UEFE✓ 230,50 €
4800 UST✓ 43,80 € an 2400 FO✓ 274,30 €

1.3 ursprünglicher Rechnungsbetrag 14.251,20 €
– Leihverpackung 274,30 €
= offener Rechnungsbetrag 13.976,90 €✓

100 %	Rechnungsbetrag	13.976,90 €	= 119 %	100 %	234,91 €✓
2 %	– Skonto (brutto)	279,54 €		19 %	44,63 €
98 %	= Überweisungsbetrag	13.697,36 €✓			

2800 BK✓ 13.697,36 €
5001 EBFE✓ 234,91 €
4800 UST✓ 44,63 € an 2400 FO✓ 13.976,90 €

1.4 6040 AWVM✓ 626,81 €
2600 VORST✓ 119,09 € an 4400 VE✓ 745,90 €

1.5 Umweltschutz✓ / Kostenersparnis✓ (oder auch: Energiesparung)

2 ⏰ 8 Minuten, 🍃

2.1 Ziele des Marketings: z. B. Verwirklichung innovativer Ziele,✓ Umsatzmaximierung,✓ Zielgruppenfestlegung✓ (oder auch: Erhöhung des Bekanntheitsgrads)

© **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