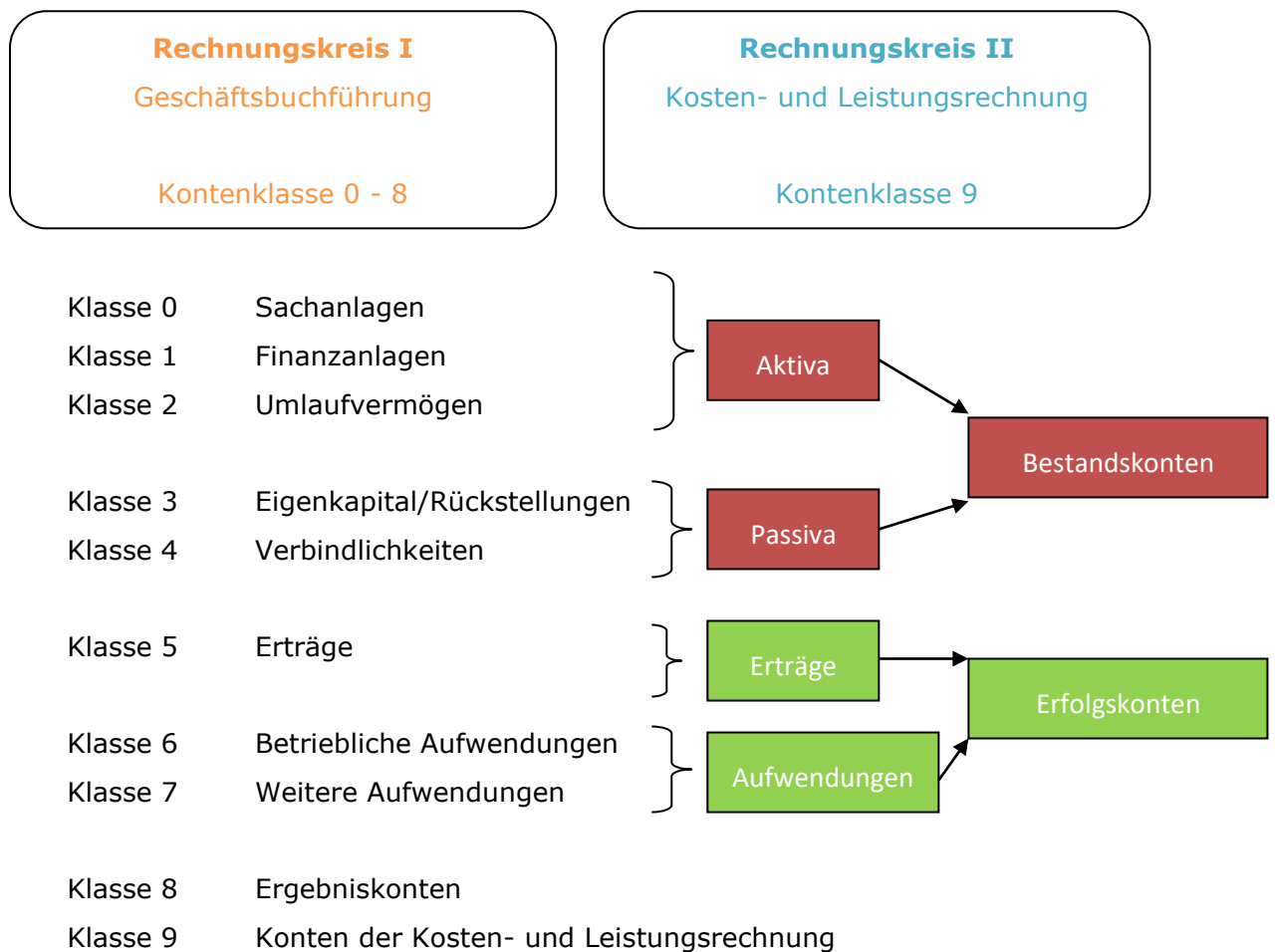


# Grundwissen – BwR 8 II (ab Schuljahr 20/21)

## I. Vertiefte Strukturierung der Geschäftsbuchführung

### 1. Industriekontenrahmen (IKR) und Kontenplan

#### → Zweikreisssystem des IKR

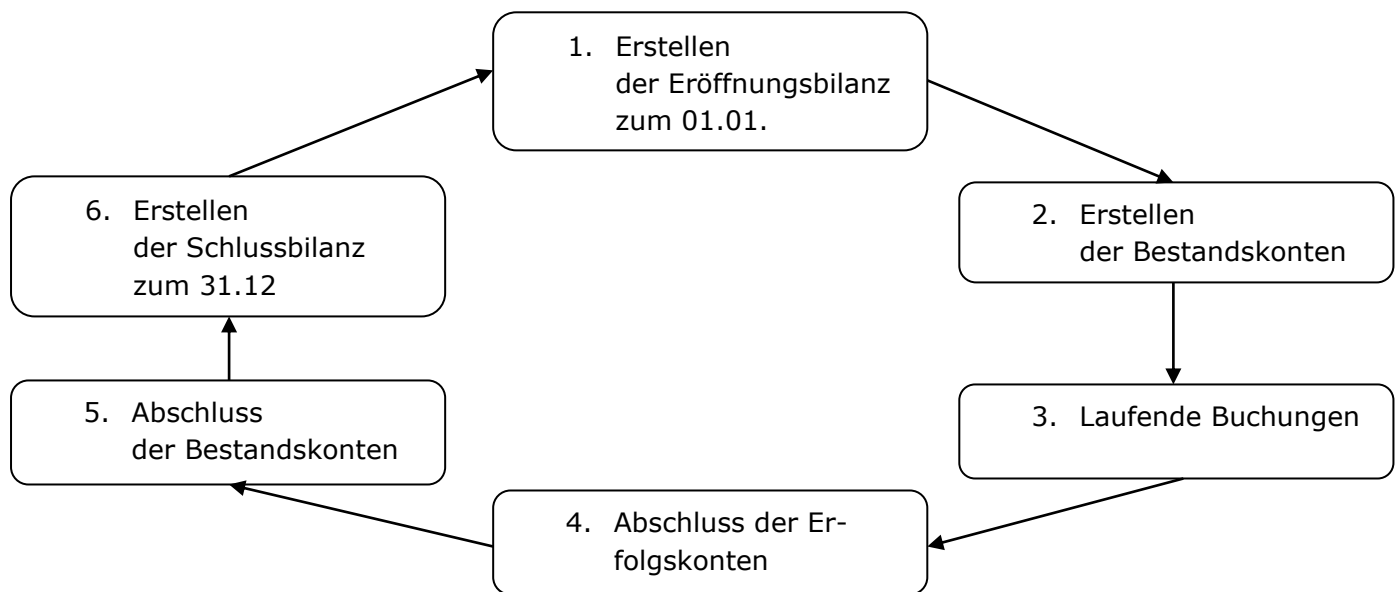


#### → Aufbau der Kontennummer

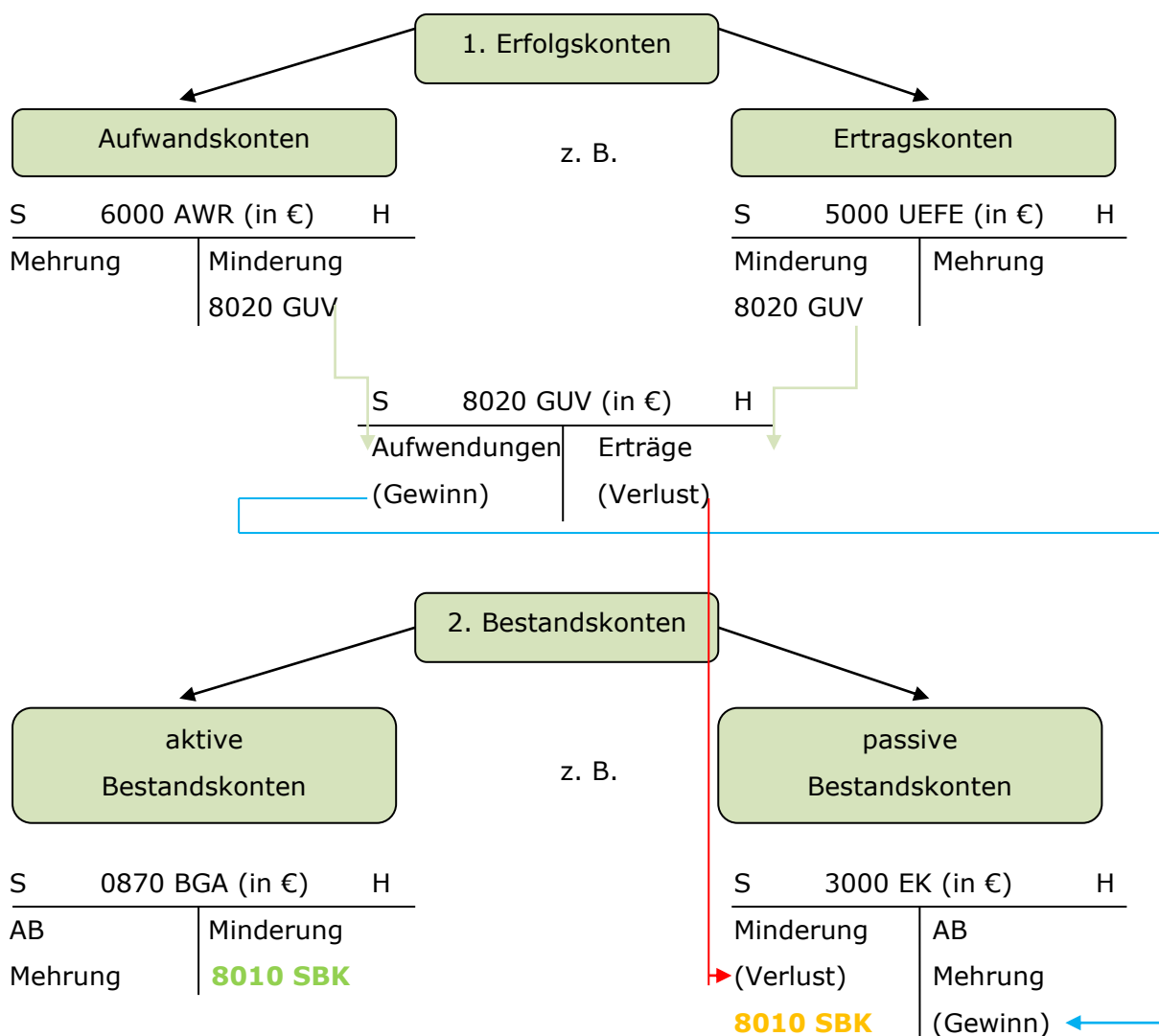
Beispiel: Hauptkonto 6000 Aufwendungen für Rohstoffe

Konten <b>klasse</b>	<b>6</b>	Betriebliche Aufwendungen
Konteng <b>ruppe</b>	<b>60</b>	Aufwendungen für Roh-, Hilfs-, Betriebsstoffe und Fremdbauteile
Konten <b>art</b>	<b>600</b>	nicht im Schulkontenplan enthalten
<b>Konto</b> (besteht immer aus vier Ziffern)	<b>6000</b>	Aufwendungen für Rohstoffe

## 2. Buchungskreislauf der Geschäftsbuchführung



### Konten und ihr Abschluss



S	8010 SBK (in €)	H
<b>Schlussbestand</b> der aktiven Bestands-		<b>Schlussbestand</b> der passiven Bestands-
konten, z. B.		konten, z. B.
0870 BGA		3000 EK
2400 FO		4400 VE

## II. Beschaffung und Einsatz von Werkstoffen (= Einkaufsbereich)

### 1. Beschaffung von Werkstoffen

#### • Beschaffungsplanung

- **Grundlage:** Absatz-/Fertigungsplanung
- **Ziele:**  
Ermittlung der *optimalen Bestellmenge* (Kosten für Lagerung und Einkauf von Werkstoffen sind am geringsten) und des *richtigen Bestellzeitpunkts*
- **Fachbegriffe:**
  - „**eiserner Bestand**“ / „**eiserne Reserve**“: Mindestvorrat an Werkstoffen.
  - „**Just-in-time-Produktion**“:  
Anlieferung von Werkstoffen genau zum benötigten *Zeitpunkt* in der benötigten *Menge*.

#### • Liefer- und Zahlungsbedingungen

- „**ab Werk**“: Kunde kommt für die Liefer- und Verpackungskosten auf.
- „**frei Haus**“: Lieferant übernimmt Kosten für die Anlieferung.
- „**rein netto**“: Rechnungsbetrag muss ohne Abzug bezahlt werden.
- „**Skonto**“: nachträglicher Preisnachlass, den ein Lieferant gewährt, wenn ein Kunde die Rechnung innerhalb einer kurzen Frist begleicht.

- *Einkaufskalkulation*

- **Kalkulationsschema:**

↪	Listeneinkaufspreis (LEP)	steht in der Preisliste des Lieferers
-	Liefererrabatt (LR)	
<hr/>		
↪	Zieleinkaufspreis (ZEP)	wird als Verbindlichkeit gebucht (Zielkauf)
-	Liefererskonto (LS)	
<hr/>		
=	Bareinkaufspreis (BEP)	Nettopreis der Ware nach Skontoabzug
+	Bezugskosten (BZK)	
<hr/>		
=	Einstandspreis (EP) / Bezugspreis	Nettopreis der Ware einschl. Bezugskosten

- **Buchungssätze bei Eingangsrechnungen:**

Der Einkauf von Werkstoffen wird auf dem jeweiligen Aufwandskonto (6000 AWR, 6010 AWF, 6020 AWH, 6030 AWB) erfasst.

**z. B. Zielkauf von Rohstoffen**

6000 AWR  
2600 VORST                      an                      4400 VE

**Merke:**

**Sofortrabatte werden nicht gebucht, da sie direkt (vor der Buchung!) vom Listenpreis abgezogen werden. Gebucht wird der um den Rabatt verminderte Preis (Zieleinkaufspreis). Zielkauf zum Zieleinkaufspreis!**

- **Bezugskosten:**

Die Fracht- und Verpackungskosten der Werkstoffe werden beim Einkauf auf einem speziellen Bezugskostenkonto im Soll erfasst:

**6001 BZKR, 6011 BZKF, 6021 BZKH, 6031 BZKB.**

Diese Konten sind **Unterkonten** der entsprechenden Aufwandskonten und werden über diese abgeschlossen.

z. B. 6000 AWR    an            6001 BZKR

Unter Bezugskosten versteht man:

**Fracht, Rollgeld, Verpackung, Leergut, Transportversicherung, Zoll.**

Bezugskosten sind entsprechend der eingekauften Werkstoffe **umsatzsteuerpflichtig**.

z. B. Zielkauf von Rohstoffen mit Frachtkosten

6000 AWR

6001 BZKR

2600 VORST                                      an                                      4400 VE

- *Nichtmonetäre Aspekte*

- Einhalten von Umweltstandards/ nachhaltige Rohstoffgewinnung
- Standort des Lieferers (lange Transportwege können die Lieferzeit/ Lieferkosten beeinflussen; außerdem: Belastung der Umwelt)
- Qualität und Zuverlässigkeit des Lieferanten
- Arbeitsbedingungen bei Zulieferern

## 2. *Rücksendung von Werkstoffen*

- **Wann?**

Bei Falschlieferungen oder Sachmängeln,

- **Geschäftsfall:**

Rücksendung von defekten Spiegeln für netto 2.000,00 € gegen Gutschrift.

**Buchungssatz:**

4400 VE	2.380,00 €	an	6010 AWF	2.000,00 €
			2600 VORST	380,00 €

## 3. *Nachträgliche Preisnachlässe*

- *Nachlässe nach Mängelrüge*

**Wann?**

Bei Lieferung leicht mangelhafter Werkstoffe oder als Entschädigung für andere Lieferfehler.

**Geschäftsfall:**

Gutschrift nach Mängelrüge über falsche Lackfarbe, netto 800,00 €.

**Buchungssatz:**

4400 VE	952,00 €	an	6022 NH	800,00 €
			2600 VORST	152,00 €

- *Skonto beim Einkauf*

**Wann?**

Bei Zahlung einer offenen Rechnung innerhalb der Skontofrist, meist 8 – 10 Tage.

**Geschäftsfall:**

2 % Skonto auf Aluminium-Lieferung, Rechnungsbetrag 8.330,00 €.

**Buchung:**

- **Schritt 1: Berechnungen**

○ Berechnung des **Überweisungsbetrages**:

	Rechnungsbetrag (RB)	8.330,00 €	100 %
-	Bruttoskonto (BSk)	166,60 €	2 %
=	Überweisungsbetrag (ÜB)	8.163,40 €	98 %

○ Berechnung des **Nettoskontos**:

	Bruttoskonto (BSk)	166,60 €	119 %
-	Vorsteuer (VORST)	26,60 €	19 %
=	Nettoskonto (NSk)	140,00 €	100 %

- **Schritt 2: Korrekturbuchung**

4400 VE	8.330,00 €	an	2800 BK	8.163,40 €
			6002 NR	140,00 €
			2600 VORST	26,60 €

*4. Abschluss von Unterkonten (= vorbereitende Abschlussbuchungen)*

S		6000 AWR (in €)		H	
4400 VE	80.000,00	6002 NR	600,00		
6001 BZKR	5.000,00				
S		6001 BZKR (in €)		H	
4400 VE	5.000,00	6000 AWR	5.000,00		
S		6002 NR (in €)		H	
6000 AWR	600,00	4400 VE	600,00		

**Buchungssatz:**

6000 AWR an 6001 BZKR 5.000,00 €

**Buchungssatz:**

6002 NR an 6000 AWR 600,00 €

## 5. Erfassen von Bestandsveränderungen im Werkstofflager

- **Bestandsveränderungen:**  
Unterschiede zwischen den Anfangsbeständen (**AB**) und den Schlussbeständen (**SB**).
- Die Bestände an den Werkstoffen stehen in den **Vorratskonten 2000 R, 2010 F, 2020 H, 2030 B**.

Diese Konten sind Aktivkonten und werden als **ruhende Konten** geführt; d. h. sie werden nur am Anfang und am Ende eines Jahres gebraucht. Während des Jahres „ruhen“ sie sozusagen.

	Bestandsminderung	Bestandsmehrung
<b>Berechnung</b>	SB 2000 R                      20.000,00 € - AB 2000 R                      25.000,00 € = Minderbestand                5.000,00 €	SB 2020 H                      18.000,00 € - AB 2020 H                      16.000,00 € = Mehrbestand                    2.000,00 €
<b>Verbrauch</b>	Der Bestand an Rohstoffen ist im Wert um 5.000,00 € gesunken. Damit verbrauchte iMo mehr Rohstoffe, als es einkauft.  <b>→ Mehrverbrauch</b> in Höhe von 5.000,00 €	Der Bestand an Hilfsstoffen ist im Wert um 2.000,00 € angestiegen. Das bedeutet, dass iMo Hilfsstoffe im Wert von 2.000,00 € zwar einkaufte, aber in diesem Geschäftsjahr nicht verbrauchte.  <b>→ Minderverbrauch</b> in Höhe von 2.000,00 €
<b>Buchung (vorbereitende Abschluss- buchung)</b>	6000 AWR an 2000 R    5.000,00 €	2020 H an 6020 AWH    2.000,00 €
<b>Auswirkungen</b>	Vergrößerung des Aufwands <b>→</b> Verringerung des Gewinns	Verringerung des Aufwands <b>→</b> Vergrößerung des Gewinns

### III. Aspekte des Marketings (→ Vermarktung/Absatz von Produkten)

#### 1. Marketingziele

- **ökonomisch (quantitativ):** z. B. Absatz, Umsatz, Gewinn, Marktanteil
- **psychologisch (qualitativ):** z. B. Image, Kundenbindung

⇒ **Zielbeziehungen:**

- **Zielharmonie** (komplementäre Ziele)
- **Zielkonflikt** (konkurrierende Ziele)

#### 2. Marketingmix

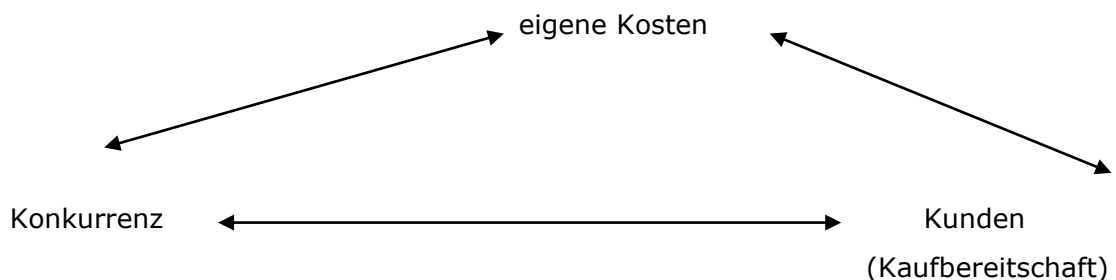
→ Maßnahmenbündel/Einzelmaßnahmen zur Erreichung der Ziele

- **Produktpolitik**

- Gestaltung aktueller und zukünftiger Produkte
- **Entscheidungsfelder:**  
Produktinnovation, Produktvariation/-verbesserung, Produktelimination
- **Produktlebenszyklus:**  
unterstützt Suche nach geeigneten Marketinginstrumenten
- **Portfolioanalyse:**  
Einteilung der Produkte in vier Kategorien → Auswahl der Strategie

- **Preispolitik**

- „**Magisches Dreieck**“ der Preisbildung



- Gestaltung der **Zahlungsbedingungen:**  
→ kurzfristige preispolitische Maßnahmen (Rabatte, Boni, Skonto)
- **Preisstrategien:**  
→ **Hochpreisstrategie:** z. B. iMo (Angebot von hoher Qualität)  
→ **Niedrigpreisstrategie:** z. B. Discounter für Lebensmittel oder Möbel, Billigfluggesellschaften, Billigmobilfunkanbieter



- **Strategien zum Markteintritt:**

→ Skimming- oder Abschöpfungsstrategie:

z. B. bei technisch innovativen Produkten (Smartphones/ Laptops)

→ hochpreisig bei Produkteinführung (möglichst hohen Gewinn „abschöpfen“, anschließend sinkt Verkaufspreis relativ schnell)

→ Penetrationsstrategie (Dumping):

Günstiger Einführungspreis, anschließend Preisanhebung

- **Preisdifferenzierung:**

Identisches Produkt wird zu unterschiedlichen Preisen verkauft.

Hauptziel: Absatz größerer Mengen → Steigerung des Gewinns

→ mengenmäßige Preisdifferenzierung:

Staffelpreise (abhängig von gekaufter Menge)

→ zeitliche Preisdifferenzierung:

z. B. bei iMo: Verkaufsrückgänge im Winter

→ Vergünstigung des Preises ab Oktober

weitere Beispiele: Frühbucherrabatte in der Reisebranche, Happy Hour in Restaurants, Nachtstromangebote oder Saisonwaren

→ personelle Preisdifferenzierung:

verschiedene Käufergruppen (Lebensalter, Beruf, Gruppenzugehörigkeit)

z. B. ermäßigte Eintrittspreise für Schüler, Studenten und Senioren;

Angebote für Stammkunden (Kundenkarte/Coupons); Mitarbeiterrabatte

→ raumbezogene Preisdifferenzierung:

Beispiele:

○ iMo: billigere Rollerpreise in südlichen EU-Ländern

○ Tankstellen: in Grenznähe oder Stadtmitte günstiger

} → Konkurrenz

- **Psychologische Wirkung von Preisen**

→ **Schwellen- oder gebrochene Preise**

Bsp. iMo: Modell „VesMo“ wird zum Preis von **1.399,99 €** angeboten

- **Kommunikationspolitik**

- Definition „Kommunikation“:

Informationen an bestimmte Zielgruppen **vermitteln**, um sie zu **beeinflussen**.

- **Einsatz von Werbung:**

→ **Werbeträger** (Wo erscheint die Werbung?):

Fernsehen, Zeitung, Radio, Internet

→ **Werbemittel** (In welcher **Form** erscheint die Werbung?):

Anzeigen, Plakate, TV-Spots, Internet-Videos

- AIDA-Formel (beinhaltet wichtigste Werbeziele):

Begriff <b>AIDA</b>	Werbung soll...
<b>A</b> ttention (Aufmerksamkeit)	Aufmerksamkeit beim Kunden erregen.
<b>I</b> nterest (Interesse)	Interesse erzeugen.
<b>D</b> esire (Wunsch)	einen Besitzwunsch auslösen.
<b>A</b> ction (Handeln)	einen Entschluss zur Kaufhandlung bewirken.

- **Buchhalterische Erfassung:**

- **Neues Konto: 6870 WER (Werbung)**

→ umfasst alle Aufwendungen für Werbematerial und Werbemittel  
(Prospekte, Plakate, Inserate, Fernsehspots...)

- Geschäftsfall:

Eingangsrechnung für die Schaltung einer Werbeanzeige in der Fachzeitschrift „Drive Smart“ über 2.500,00 € netto.

Buchungssatz:

6870 WER 2.500,00 €

2600 VORST 475,00 € an 4400 VE 2.975,00 €

- **Öffentlichkeitsarbeit (Public Relations „PR“)**

→ stellt das Unternehmen nach außen dar

→ Aufbau eines **positiven Unternehmensimages**

→ PR-Instrumente:

- Verbreitung von Neuigkeiten über Pressemitteilungen oder soziale Netzwerke
- Bereitstellung von Lernmaterialien für Schulen
- Teilnahme an Berufsorientierungstagen
- Tag der offenen Tür

→ **Buchhalterische Erfassung** der Kommunikationsmittel:

○ **Neues Konto: 6820 KOM (Kommunikation)**

→ erfasst alle Aufwendungen für die Kommunikation wie Telefongebühren, Nutzungsentgelte für das Internet, Arbeiten an der Webseite usw.

○ Geschäftsfall:

Eingangsrechnung über 10 technische Wartungen der Webseite, Einzelpreis netto 100,00 €.

Buchungssatz:

6820 KOM	1.000,00 €			
2600 VORST	190,00 €	an	4400 VE	1.190,00 €

→ Sponsoring als Teil der Öffentlichkeitsarbeit

z. B. Unterstützung des Heimatvereins im Fußball

⇒ Buchhalterische Erfassung von Rechts- und Beratungskosten:

○ **Neues Konto: 6770 RBK (Rechts- und Beratungskosten)**

→ umfasst alle Aufwendungen, die im Zusammenhang mit Rechtsanwälten, Notaren, Steuer- und Unternehmensberatern stehen

- Geschäftsfall: Eingang einer Steuerberaterrechnung über 750,00 € netto.

Buchungssatz:

6770 RBK	750,00 €			
2600 VORST	142,50 €	an	4400 VE	892,50 €

- *Distributionspolitik/ Vertriebspolitik*

→ **Aufgabe:**

optimale Wege für ein Produkt festlegen (Unternehmen → Verbraucher)




<p><b>Direkter Vertrieb</b></p> <p>→ direkter Kontakt zum Kunden</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• eigene Verkaufsniederlassungen</li> <li>• Geschäfte/ Werksverkäufe</li> <li>• Onlineshops</li> <li>• Vertriebsmitarbeiter im Außendienst</li> <li>• Katalogverkauf</li> <li>• Telefonverkauf</li> </ul>	<p><b>Indirekter Vertrieb</b></p> <p>→kein direkter Kontakt zwischen dem produzierenden Unternehmen und dem Kunden</p> <ol style="list-style-type: none"> <li><b>1. Vertragshändler</b> (typisch in der Automobilindustrie)</li> <li><b>2. Einzel-/Großhändler</b> (typisch in der Lebensmittel- oder Modeindustrie)</li> <li><b>3. Handelsvertreter</b> (selbstständige Gewerbetreibende, die eine erfolgsabhängige Provision erhalten; z. B. Versicherungsbranche oder Kosmetikindustrie)</li> <li><b>4. Franchising</b> (Vertriebsform, bei der Unternehmen das Geschäftskonzept eines anderen Unternehmens gegen Gebühr nutzen; z. B. Restaurant- oder Fitnessketten)</li> </ol>
<p><b>Vorteile:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kundenkontakte pflegen</li> <li>• zielgerichtete Beratung</li> <li>• einfachere Erfolgskontrolle für die Abteilung Rechnungswesen</li> </ul>	<p><b>Vorteile:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• höherer Distributionsgrad/ Steigerung des Absatzes</li> <li>• Kosteneinsparungen (Lager, Personal, Miete) für iMo</li> </ul>
<p><b>Nachteile:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Niederlassungen als Kostenfaktor (Miete, Personal, Lager)</li> </ul>	<p><b>Nachteile:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Empfehlung anderer Marken (nicht iMo) durch Einzelhändler möglich</li> <li>• kein direkter Einfluss auf Kunden</li> <li>• kein Mitspracherecht (von iMo) bei der Preisgestaltung, iMo gibt dem Einzelhändler nur Preisempfehlung</li> </ul>

<p><b>Buchhalterische Erfassung</b> von Reisekosten:</p> <p>→ <b>Neues Konto: 6850 REK (Reisekosten)</b></p> <p>→ alle Aufwendungen im Zusammenhang mit betrieblichen Reisen (z. B. Bahntickets)</p> <p><u>Geschäftsfall:</u> Fahrpreisquittung von Taxi „Schneck“, brutto 18,30 €.</p> <p><u>Buchungssatz:</u> 6850 REK 15,38 € 2600 VORST 2,92 € an 2880 KA 18,30 €</p>	
<p>Aufwendungen für <b>Provisionen an unternehmenseigene Vertriebsmitarbeiter</b></p> <p>→ Vertriebsmitarbeiter im Außendienst erhalten ein fixes Grundgehalt + erfolgsabhängige Provision</p> <p>→ buchhalterische Erfassung: siehe Kap. 5</p>	<p><b>Buchhalterische Erfassung der Provision (Handelsvertreter):</b></p> <p>→ Organisation und Koordination des Verkaufs von Motorroller an Einzelhändler ⇒ Handelsvertreter erhalten verkaufsabhängige Provision</p> <p><b>Neues Konto: 6760 PROV (Provisionen)</b></p> <p>→ alle Aufwendungen, die in Zusammenhang mit gezahlten Verkaufsprovisionen an selbstständige Handelsvertreter entstehen.</p> <p><u>Geschäftsfall:</u> Der Handelsvertreter Herr Müller stellt eine Rechnung an iMo für eine Provision in Höhe von 2.100,00 € netto.</p> <p><u>Buchungssatz:</u> 6760 PROV 2.100,00 € 2600 VORST 399,00 € an 4400 VE 2.499,00 €</p>

## IV. Verkauf von Fertigerzeugnissen

### *1. Angebotskalkulation/ Berechnung des Listenverkaufspreises*

#### **Kalkulationsschema:**

	Selbstkostenpreis
+	Gewinn
=	Barverkaufspreis
	Kundenskonto
=	Zielverkaufspreis
	Kundenrabatt
=	Listenverkaufspreis

Rechne immer mit **Nettowerten!**

Die **Pfeile** weisen auf die jeweiligen **Grundwerte** hin, also die 100 %.

#### → **Selbstkosten:**

alle unmittelbar bei der Fertigung entstehenden Aufwendungen.

➔ z. B. der Verbrauch der Werkstoffe, Löhne, Gehälter, Mieten, Pachten

### *2. Ausgangsrechnung/ Umsatzerlöse buchen*

#### - **Zielverkauf:**

Wenn bei einem Verkauf nicht sofort gezahlt werden muss, sondern 8, 14... Tage später. **Für** den **Verkäufer** besteht damit eine **(Geld-) Forderung**.

➔ aktives Bestandskonto 2400 FO „Forderungen aus Lieferungen und Leistungen“ (**Forderungsbetrag = Bruttobetrag**)

- Beim Verkauf muss dem Kunden **Umsatzsteuer** berechnet werden: Schuld (Verbindlichkeit) gegenüber dem Finanzamt.
- Durch den Verkauf von eigenen Produkten/ Erzeugnissen entstehen **Erträge**: Ertragskonto **5000 UEFE** „Umsatzerlöse für eigene Erzeugnisse“ (**Nettobetrag!**)

- **Buchung der Ausgangsrechnung/ Zielverkauf von Fertigerzeugnissen:**

[illegible]

**Merke:**

**Sofortrabatte werden nicht gebucht, sondern sofort von den Umsatzerlösen abgezogen. Gebucht wird der um den Rabatt verminderte Preis auf dem Umsatzerlöskonto.**

- **Fachbegriff „Eigentumsvorbehalt“:**

Wenn sich der Verkäufer zusätzlich absichert, um sicherzustellen, dass der Kunde die Rechnung zahlt, spricht man von Eigentumsvorbehalt. In diesem Fall geht das Eigentum erst mit vollständiger Zahlung des Kaufpreises auf den Käufer über.

### 3. Unternehmenserfolg/ Erfolgsrechnung

Der **Gewinn** ist einerseits der „Lohn“ des Unternehmers, andererseits eine Absicherung für das unternommene Geschäftsrisiko. Ohne Gewinn lassen sich auf Dauer auch keine **Investitionen** finanzieren.

⇒ Erträge – Aufwendungen = Erfolg (wenn: Erträge > Aufwendungen = Gewinn  
Erträge < Aufwendungen = Verlust )

The diagram illustrates the flow of the profit (Gewinn) from the Profit and Loss account (GuV) to the Balance Sheet (EK). It consists of two T-accounts and two callout boxes.

**Top T-account: 8020 GuV (in €)**

S		H	
6***	101.278,88	5***	324.604,10
6***	34.578,00	5***	210.406,55
3000 EK	399.153,77		
	<u>535.010,65</u>		<u>535.010,65</u>

**Callout boxes:**

- Top left: "alle **Aufwendungen** des Geschäftsjahres" (all expenses of the business year) with an arrow pointing to the debit side of the GuV account.
- Top right: "alle **Erträge** des Geschäftsjahres" (all revenues of the business year) with an arrow pointing to the credit side of the GuV account.
- Bottom right: "Der Gewinn steigert das Eigenkapital." (The profit increases the equity) with an arrow pointing from the profit amount (399.153,77) on the debit side of the GuV account to the credit side of the EK account below.

**Bottom T-account: 3000 EK (in €)**

S		H	
		AB	1.807.476,00
		8020 GuV	399.153,77

#### 4. Verpackungsmaterial und Versandkosten buchen

- Bei **Lieferung „frei Haus“**, d. h. wenn wir die **Versandkosten** übernehmen, **entstehen für uns zusätzliche Aufwendungen**.

Beim **Kauf von Verpackungsmaterial** (z. B. Karton, Folien, Wellpappe, Paletten, Gitterboxen...) bucht das Unternehmen im Soll des Aufwandskontos **6040 AWVM (Aufwendungen für Verpackungsmaterial)** den Nettobetrag. Die Verpackung soll Transportschäden wie z. B. Lackkratzer am Roller verhindern.

z. B:

6040 AWVM			
2600 VORST	an	4400 VE	

**Ausgangsfrachten** (z. B. Fracht, Speditionskosten, ...) werden im Soll des Aufwandskontos **6140 AFR (Ausgangsfrachten)** mit dem Nettobetrag gebucht.

z. B.:

6140 AFR			
2600 VORST	an	4400 VE	

- Werden dem Kunden Fracht und/ oder Verpackung in Rechnung gestellt (**Lieferung „ab Werk“**) stellt dies eine **Erhöhung unserer Umsatzerlöse** dar. Die Buchung erfolgt auf dem Umsatzerlöskonto.

z. B.:

2400 FO	an	5000 UEFE	
		4800 UST	

#### 5. Rücksendungen buchen

**Beispiel:** Rücksendung von Rollern

- Ausgangsrechnung:**
- |         |             |    |           |             |
|---------|-------------|----|-----------|-------------|
| 2400 FO | 28.203,00 € | an | 5000 UEFE | 23.700,00 € |
|         |             |    | 4800 UST  | 4.503,00 €  |

##### Gründe für eine Rücksendung:

- beschädigte Ware
- falsche Ware
- es wird zu viel Ware geliefert



- **Buchungssatz zur Rücksendung (→ zwei stark verkratzte Roller):**  

5000 UEFE	1.800,00 €		
4800 UST	342,00 €	an	2400 FO 2.142,00 €

**Merke:**

*Bei einer Rücksendung wird der Ausgangsbuchungssatz umgedreht.  
Die Umsatzsteuer muss angepasst werden.*

*Auch die **Rücksendung von Verpackungsmaterial**, das wir dem Kunden berechnet haben, durch den Kunden bewirkt eine **Umkehrung der Buchung des Zielverkaufs**.*

## 6. Nachträgliche Preisnachlässe beim Verkauf

- sorgen für eine Minderung der Nettoerlöse
- werden auf einem gesonderten Konto erfasst!

⇒ **5001 EBFE (Erlösberichtigungen für eigene Erzeugnisse)**

### a) Gutschrift aufgrund einer Mängelrüge

Beschädigte Ware kann entweder zurückgesendet werden (→ siehe vorheriges Teilkapitel) oder der Kunde kann diese zu vergünstigten Konditionen behalten.

#### Geschäftsfall:

iMo gewährt dem Kunden Zweirad Pfanner aufgrund einer Mängelrüge einen nachträglichen Preisnachlass in Höhe von 500,00 € netto. Dieser wird seinem Geschäftsbankkonto gutgeschrieben.

→ Buchungssatz bei Gutschrift wegen Mängelrüge:

5001 EBFE	500,00 €		
4800 UST	95,00 €	an	2400 FO 595,00 €

### b) Skonto

#### - **Schritt 1: Berechnungen**

- Berechnung der **Bankgutschrift**:

Rechnungsbetrag	12.130,86 €	100 %
- Bruttoskonto	363,93 €	3 %
= Bankgutschrift	11.766,93 €	97 %

- Berechnung des **Nettoskontos**:

	Bruttoskonto (BSk)	363,93 €	119 %
-	Umsatzsteuer(UST)	58,11 €	19 %
=	Nettoskonto (NSk)	305,82 €	100 %

- **Schritt 2: Buchungssatz bei Zahlung innerhalb der Skontofrist**

2800 BK	11.766,93 €		
5001 EBFE	305,82 €		
4800 UST	58,11 €	an	2400 FO 12.130,86 €

## V. Personalbereich

### 1. Personalbeschaffung

	extern	intern
<b>Beispiele</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Stellenausschreibung <ul style="list-style-type: none"> <li>• Print- und Onlinemedien</li> <li>• Webseite</li> <li>• Social Media</li> </ul> </li> <li>- Recruiting – Veranstaltungen</li> <li>- Jobmessen</li> <li>- Headhunter</li> <li>- Zeitarbeitsfirmen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>ohne</b> Personalbewegung <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mehrarbeit</li> <li>• (Um-)Qualifizierung</li> </ul> </li> <li>- <b>mit</b> Personalbewegung <ul style="list-style-type: none"> <li>• innerbetriebliche Stellenausschreibung (z. B. im Intranet)</li> <li>• Versetzung</li> </ul> </li> </ul>
<b>Vorteile</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- größerer Bewerberkreis</li> <li>- „frische Brise“ und zusätzliches Know-how</li> <li>- höhere soziale Akzeptanz im Mitarbeiterkreis</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Risiko einer Fehlbesetzung wird weitgehend ausgeschlossen, da Mitarbeiter und seine Qualifikation bereits bekannt</li> <li>- Reduzierung der Einarbeitungszeit → Mitarbeiter kennt bereits firmeninterne Abläufe</li> <li>- Motivationssteigerung durch firmeninternen Aufstieg → Chancen für berufliche Weiterentwicklung des Mitarbeiters</li> </ul>

<b>Nachteile</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- erhöhter Zeit- und Kostenaufwand</li> <li>- längere Einarbeitungszeit aufgrund fehlender Kenntnisse über betriebsinterne Abläufe</li> <li>- höhere Wahrscheinlichkeit einer Fehlbesetzung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- frei werdende Stelle muss anderweitig mit einem geeigneten Bewerber besetzt werden</li> <li>- soziale Probleme wie Neid oder Konkurrenzängste im Kollegenkreis</li> </ul>
------------------	---	--

## 2. Personalauswahl

Vergleich von Bewerbungen anhand einer **Bewertungsmatrix**

- **mögliche Prüfkriterien:**  
Schulische Bildung, Berufserfahrung, Fortbildungen, Zusatzqualifikationen, Form der Bewerbung
- Vergabe von Gewichtungsfaktoren für jedes Kriterium

## 3. Arbeitsformen in Unternehmen

- Normalarbeitsverhältnis
- Geringfügige Beschäftigung (Minijob) → derzeit: maximal 450 Euro monatlich
- Zeitarbeit → Leiharbeiter erhöhen die Flexibilität in Unternehmen

### → neue Arbeitsformen in der digitalisierten Welt:

- **Flexible Standorte:**
  - **Homeoffice** (= Büroarbeit von zu Hause aus)
  - **Mobiles Büro:** z. B. optimal für Vertreter/ Außendienstmitarbeiter
  - ⇒ Beide Modelle haben Vor- und Nachteile für Unternehmen
- **Flexible Arbeitszeitmodelle:**
  - **Schichtarbeit:**  
wird vorwiegend in der Fertigung angewendet
  - **Gleitzeit:**  
flexible Anfangs- und Endzeiten; i. d. R. Kernarbeitszeit (→ Anwesenheitspflicht)
  - **Vertrauensarbeitszeit:**  
keine Anwesenheitskontrolle → Ergebnisorientierung
  - **Klassische Teilzeit:**  
Verschiedene Motive, z. B. familiäre Gründe
  - **Jobsharing:**  
Arbeitsplatz wird von mehreren Arbeitnehmern geteilt

#### 4. Lohn

- **Arbeitsentgelt** = Vergütung der Arbeitsleistung eines Arbeitnehmers

- **Lohnformen:**

- **Zeitlohn:**  
z. B. festes monatliches Gehalt für Beamte und Angestellte
- **Leistungslohn:**
  - *Akkordlohn* (Mindestlohn + Akkordzuschlag)  
→ v.a. an Arbeitsplätzen in der Fertigung möglich
  - *Prämienlohn* (fester Grundlohnanteil + Prämienanteil)
- **Beteiligungslohn** (= Zuschlag zum normalen Gehalt):  
abhängig vom Unternehmenserfolg

#### 5. Freiwillige betriebliche Sozialleistungen

= allgemeine weitere Leistungen, die Arbeitnehmer neben dem Lohn bzw. Gehalt vom Arbeitgeber erhalten

**Beispiele:**

betriebliche Altersvorsorge, Verpflegung, Betriebskindergarten, betriebliche Gesundheitsförderung, kostenlose E-Tankstellen für Elektrofahrzeuge von Mitarbeitern

#### 6. Lohn-/ Gehaltsabrechnung

**Abrechnungsschema:**

Bruttoentgelt	Bruttolohn/Bruttogehalt	Bruttolohn/Bruttogehalt	Abschaffung für untere und mittlere Einkommen <b>ab 2021</b>
- Abzüge	- Steuerabzüge	- Lohnsteuer - Solidaritätszuschlag (5,5 %) - Kirchensteuer (8,00 % in Bayern)	
	- Sozialversicherungsabzüge (AN- Anteil)	- Krankenversicherung - Rentenversicherung - Arbeitslosenversicherung - Pflegeversicherung	
= Nettoentgelt	= Nettolohn/Nettogehalt	= Nettolohn/Nettogehalt	

- Steuerabzüge sind von der Steuerklasse, dem Familienstand und der Anzahl der Kinder abhängig.  
→ **6 Lohnsteuerklassen**  
→ **ELStAM** (Elektronische Lohnsteuer-Abzugsmerkmale):  
Arbeitgeber kann diese vom Finanzamt für den Lohnsteuerabzug abrufen.
- Der Arbeitgeber übernimmt die Hälfte jedes Sozialversicherungsbeitrags.

## 7. Buchhalterische Erfassung der Lohnabrechnungen

### Gehaltsbuchungssatz:

6200 LG (Brutto)	an	2800 BK (Netto)
		4830 VFA (Steuern)
		4840 VSV (ANA zur SV)

### Buchung des AG-Anteils an der SV:

6400 AGASV	an	4840 VSV (AGA zur SV)
------------	----	-----------------------

### Überweisung der einbehaltenen Steuern und SV-Beiträge:

4830 VFA		
4840 VSV	an	2800 BK

## 8. Personalzusatzkosten/ Personalnebenkosten

<b>gesetzlich</b>	<b>tariflich</b>	<b>betrieblich (freiwillig)</b>
Beiträge zur Sozialversicherung	13. Monatsgehalt	Altersvorsorge
Beiträge zur gesetzlichen Unfallversicherung	Urlaubsgeld	Fahrtkostenzuschuss
Lohnfortzahlung im Krankheitsfall		Kantine
bezahlte Feiertage		Sport- und Freizeiteinrichtungen
		betriebseigener Kindergarten

## VI. Unternehmen und Staat

### 1. Staatliche Regulierungen

#### - Bereich **Arbeit**:

- *Arbeitszeitgesetz (ArbZG)*
- *Bundesurlaubsgesetz (BUrlG)*
- *Mindestlohngesetz (MiLoG)*

#### - Bereich **Umwelt**:

- *Kreislaufwirtschafts- und Abfallgesetz*
- *Wasserhaushaltsgesetz*
- *Bundesimmissionsschutzgesetz*
- *Chemikaliengesetz*
- *Gefahrstoffverordnung*

#### - Bereich **Wettbewerb**:

Das Wettbewerbsrecht sichert den freien Wettbewerb aller Teilnehmer am Markt.

- *Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG):*

Verbraucher und Unternehmen sollen vor unlauteren Handlungen (z. B. Rufschädigung, vergleichende Werbung, Irreführung...) geschützt werden.

- *Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen:*

#### → **Kartelle**:

Vertragliche Abmachungen von Unternehmen der gleichen Branche mit dem Ziel, den Wettbewerb untereinander einzuschränken/ auszuschließen, sind verboten.

- **Preiskartell** (Preisabsprachen)
- **Quotenkartell** (Zuteilung einer bestimmten Produktionsmenge)
- **Kalkulationskartell** (Vereinbarung des gleichen Kalkulationsaufbaus)
- **Gebietskartell** (Zuweisung eines bestimmten Absatzgebietes)
- **Rabattkartell** (Festlegung einer einheitlichen Rabattgewährung)
- **Konditionenkartell** (Vereinbarung von einheitlichen Lieferungs-, Zahlungs- und Geschäftsbedingungen)

⇒ Beeinflussung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit durch staatliche Regulierung!

- **Subventionen:**

Verteilung öffentlicher Gelder (staatliche Beihilfen) an Unternehmen oder Wirtschaftszweige ohne Gegenleistung

→ Ziel: Stärkung der Wirtschaft

## 2. Unternehmenssteuern

- Steuern werden von Bund, Ländern oder Gemeinden erhoben

→ Bsp.: Mehrwertsteuer (Umsatzsteuer), Lohn- und Einkommenssteuer

- **Betriebssteuern** belasten ein Unternehmen (→ Aufwand)

⇒ **Kontenklasse 7 Weitere Aufwendungen**

<b>Gewerbesteuer</b> <b>(7000 GWST)</b>	<b>Grundsteuer</b> <b>(7020 GRST)</b>	<b>Kraftfahrzeugsteuer</b> <b>(7030 KFZST)</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- jeder Gewerbebetrieb ist gewerbesteuerpflichtig</li> <li>- Abgabe der Gewerbesteuererklärung beim Finanzamt</li> <li>- wird von der Gemeinde erhoben (Festlegung des <b>Hebesatzes</b> → Anwendung auf den vom Finanzamt ermittelten <b>Steuermessbetrag</b>)</li> <li>- Besteuerung des Unternehmensertrages → <b>Ertragssteuer</b></li> </ul> <p>→ wichtiger Faktor bei der Standortwahl von Unternehmen</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Grundsteuer A:</i> Betriebe der Land- und Forstwirtschaft</li> <li>- <i>Grundsteuer B:</i> alle übrigen Grundstücke</li> <li>- wird von der Gemeinde erhoben</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- jeder Halter eines Kraftfahrzeuges (Pkw, Lkw) muss diese bezahlen</li> <li>- abhängig vom CO<sub>2</sub>- Ausstoß oder Hubraum</li> <li>- Hauptzollämter sind für Kraftfahrzeugsteuerbescheid zuständig</li> </ul>

### 3. Gebühren

- führen zu einer Verteuerung der Produktion
- aus dem Gebührenbescheid ist ersichtlich, ob Steuer anfällt
- Beispiele:  
Abfall, Abwasser, Kanal, Straßenreinigung, Kaminkehrer, Seminare/ Fortbildungen
- Buchhalterische Erfassung auf dem **Konto 6730 GEB**

### 4. Umsatzsteuer/ Mehrwert/Zahllast

- Kleinunternehmen können von der Umsatzsteuerpflicht befreit werden (abhängig vom Jahresumsatz)  
→ keine Ausweisungspflicht der Umsatzsteuer auf Rechnungen
- Umsatzsteuer/ Mehrwertsteuer wird vom Endverbraucher getragen und ist eine Haupteinnahmequelle des deutschen Staates
- **Steuersätze:**
  - o *Regelsteuersatz* (19 %)
  - o *ermäßigter Steuersatz* (7 %):  
z. B. Grundnahrungsmittel, Take-away-Speisen im Restaurant, Hotelübernachtungen, Busse, Züge, Straßenbahnen, Taxen, Zeitungen...
- Mit jeder Fertigungsstufe, die ein Produkt durchläuft, gewinnt es mehr an Wert
  - ⇒ **Mehrwert** wird besteuert
  - ⇒ Endverbraucher trägt komplette Steuer alleine,  
Unternehmen erhalten abgeführten Steuerbetrag in voller Höhe zurück
  - ➔ Mehrwertsteuer = „durchlaufender Posten“ (§ 10 Abs. 1 Satz 6 UStG)

