

FACHBUCHREIHE
für wirtschaftliche Bildung

Zukunft im Einzelhandel

Situation – Aktion – Kompetenztraining

3. Ausbildungsjahr

Das Arbeitsheft zu „Zukunft im Einzelhandel – 3. Ausbildungsjahr“

VERLAG EUROPA-LEHRMITTEL
Nourney, Vollmer GmbH & Co. KG
Düsseldorfer Straße 23
42781 Haan-Gruiten

Europa-Nr.: 99945



Verfasser

Joachim **Beck** †

Steffen **Berner**

2. Auflage 2015

Druck 5 4 3 2 1

Alle Drucke derselben Auflage sind parallel einsetzbar, da bis auf die Behebung von Druckfehlern untereinander unverändert.

ISBN 978-3-8085-9710-1

Alle Rechte vorbehalten.

Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der gesetzlich geregelten Fälle muss vom Verlag schriftlich genehmigt werden.

© 2015 by Verlag Europa-Lehrmittel, Nourney, Vollmer GmbH & Co. KG, 42781 Haan-Gruiten
<http://www.europa-lehrmittel.de>

Umschlag, Satz: Satz+Layout Werkstatt Kluth GmbH, 50374 Erftstadt

Umschlagkonzept: tiff.any GmbH, 10999 Berlin

Umschlagfoto: © Igor Stepovik – shutterstock.com

Druck: Totem, 88-100 Inowroclaw (PL)

Inhaltsverzeichnis

Lernfeld 11

Geschäftsprozesse erfolgsorientiert steuern

5

11.1	Buchung der Vorsteuer und Umsatzsteuer, Ermittlung der Zahllast <i>Arbeitsblatt mit Aufgaben</i>	5
11.2	Berechnung und Buchung der Abschreibungen auf Anlagevermögen <i>Arbeitsblatt mit Aufgaben</i>	8
11.3	Abschreibungen als Finanzierungsinstrument <i>komplexes Arbeitsblatt mit Aufgaben</i>	11
11.4	Kosten zurechnen, beurteilen und reduzieren <i>Arbeitsblatt mit Aufgaben</i>	14
11.5	Gewinn durch Zusatzaufträge <i>komplexe Arbeitsaufgabe mit Argumentation</i>	15
11.6	Deckungsbeiträge berechnen <i>Arbeitsblatt mit Präsentation und Diskussion</i>	16
11.7	Darstellungsmöglichkeiten der Betriebsstatistik einschätzen <i>Arbeitsblatt mit Diagrammen</i>	17
11.8	Wichtige Kennzahlen ermitteln <i>Arbeitsblatt mit Aufgaben</i>	19
11.9	Kreuz und quer durchs Lernfeld 11 <i>Selbsttest durch Kreuzworträtsel</i>	21
11.10	Richtig oder falsch, das ist die Frage! <i>Arbeitsblatt mit Selbsttest</i>	23

Lernfeld 12

Mit Marketingkonzepten Kunden gewinnen und binden

25

12.1	Fünf-P-Rätsel – Marketingaktionen den Marketinginstrumenten zuordnen <i>Arbeitsblatt mit Zuordnungsaufgabe</i>	25
12.2	Marketing-Mix-Puzzle – Marketing-Mix eines Einzelhandelsunternehmens untersuchen <i>Untersuchung und Auswertung in Gruppen- und Einzelarbeit</i>	27
12.3	Fragebogen-Pretest – Einen Fragebogen zur Kundenbefragung erstellen und testen <i>Entwurf und Verwendungstest in Gruppen und im Plenum</i>	28
12.4	Nackte Zahl sprechen – Statistisches Material in verwertbare Aussagen übersetzen <i>Aufbereitung und Interpretation mit Präsentation und Rollenspiel</i>	29
12.5	Pro und Contra „Gläserner Kunde“ – Debatte über die Verwertung von Kundendaten <i>Pro- und Contra-Diskussion</i>	31
12.6	Brainwriting zur Kundenbindung – Ideensammlung <i>Kreativitäts- und Strukturierungsübung</i>	32
12.7	TV-Shopping is starring you! – Verkaufssendung drehen <i>Entwicklung und Umsetzung eines Drehbuches in Gruppen</i>	34
12.8	Waren für Multi-Channel-Retailing – Anforderungen unterschiedlicher Vertriebskanäle ermitteln <i>Untersuchung und Entscheidung in Einzel- oder Partnerarbeit</i>	36

12.9 Sicher im Netz surfen und kaufen – Sicherheitshinweise verstehen und erarbeiten	
<i>Anleitung zur sicheren Internetnutzung</i>	37

12.10 Wer sich am besten behauptet	
<i>Debatte und Szenario</i>	39

Lernfeld 13

Personaleinsatz planen und Mitarbeiter führen

41

13.1 Personalbedarf planen	
<i>Arbeitsauftrag</i>	41
13.2 Personalbeurteilung – Stärken und Schwächen	
<i>komplexer Arbeitsauftrag in Einzel- und Gruppenarbeit</i>	42
13.3 Personalauswahl – intern und extern	
<i>Arbeitsblatt</i>	43
13.4 Personalentlohnung	
<i>komplexe Arbeitsaufgabe in Gruppenarbeit und im Rollenspiel</i>	44
13.5 Personalcontrolling – Steuerung des Personalbedarfs	
<i>Anleitung zur Erarbeitung und Präsentation</i>	47
13.6 Personaleinsatz planen bei Hochbetrieb	
<i>komplexe Arbeitsaufgabe</i>	49
13.7 Alkohol am Arbeitsplatz – Mitarbeitergespräch führen	
<i>Anleitung zur Erarbeitung und zum Rollenspiel</i>	51
13.8 Ein Arbeitsverhältnis wird beendet – Kündigung und Arbeitszeugnis	
<i>Anleitung zur Erarbeitung mithilfe von Gesetzestexten und einer Pro-und-Contra-Diskussion</i>	53

Lernfeld 14

Ein Einzelhandelsunternehmen leiten und entwickeln

56

14.1 Mehr Verantwortung übernehmen? Sich selbstständig machen?	
<i>Anleitung zur Erarbeitung und Simulation eines Beratungsgesprächs</i>	56
14.2 Eine Rechtsform wählen	
<i>Arbeitsblatt mit Verteilungsrechnung</i>	58
14.3 Finanzierung – Kapitalbedarfsrechnung	
<i>komplexe Arbeitsaufgabe</i>	59
14.4 Nicht-Rechtzeitig-Zahlung, Zahlungsverzug	
<i>Arbeitsblatt mit Nutzung von Gesetzestexten</i>	60
14.5 Kreuz und quer durchs Lernfeld 14	
<i>Selbsttest durch Kreuzworträtsel</i>	61
14.6 Richtig oder falsch, das ist die Frage!	
<i>Arbeitsblatt mit Selbsttest</i>	63

11.1 Buchung der Vorsteuer und Umsatzsteuer, Ermittlung der Zahllast

Aufgaben

1. Der Obstbauer Volkmar Schwarz verkauft 800 kg Äpfel der Sorte „Jonagold“ zu 0,30 € je Kilo an die „Neckar-Enz eG“. Die Neckar-Enz eG verkauft die Äpfel für 0,40 € weiter zur Mosterei Fleischer, die aus den Äpfeln 500 Literflaschen Apfelsaft herstellt und diesen für je 0,85 € an den Lebensmittelhändler „Rowe“ weiterverkauft. Rowe verkauft den Apfelsaft zu 1,08 € je Liter an den Endverbraucher weiter. (Alle Werte sind Nettowerte). Ermitteln Sie den auf jeder Wirtschaftsstufe geschaffenen Mehrwert sowie die Summe des geschaffenen Mehrwertes.

Wirtschaftsstufe	Berechnung des Mehrwertes	Betrag
Summe des Mehrwertes		

2. Jedes Unternehmen ist nach dem Umsatzsteuergesetz (UStG) verpflichtet, auf seinen Rechnungen und Quittungen die Mehrwertsteuer gesondert auszuweisen. Ergänzen Sie bitte folgende Tabelle und ermitteln Sie die Zahllast jeder Wirtschaftsstufe.

Wirtschaftsstufe	Eingangsrechnung in €	Ausgangsrechnung in €	Zahllast in €
Urerzeugung (netto)	_____	_____	
MwSt.	_____	_____	_____
Brutto	_____	_____	
Aufkauf- Großhandel (netto)	_____	_____	
MwSt.	_____	_____	_____
Brutto	_____	_____	

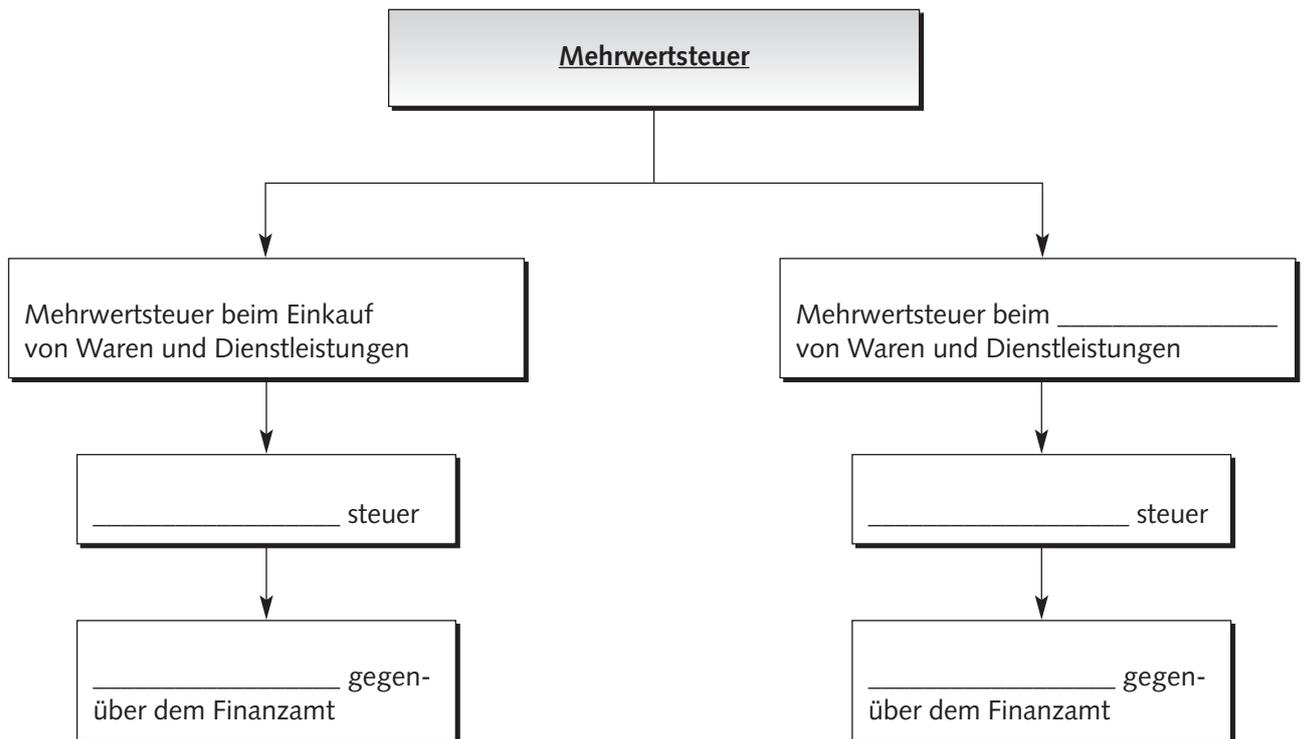
	Eingangsrechnung in €	Ausgangsrechnung in €	Zahllast in €
Be- und Verarbeitung/ Veredelung (netto)	_____	_____	
MwSt.	_____	_____	_____
Brutto	_____	_____	
Einzelhandel (netto)	_____	_____	
MwSt.	_____	_____	_____
Brutto	_____	_____	
Endverbraucher zahlt den Endbetrag inkl. Mehrwertsteuer			_____

Summe der Zahllast der Wirtschaftsstufen = Summe der Mehrwertsteuer der Endverbraucher

_____ = _____

3. Erläutern Sie mit eigenen Worten und in ganzen Sätzen, warum der Verbraucher die gesamte Mehrwertsteuer bezahlt, obwohl für die betroffenen Unternehmen jeweils eine Zahllast ausgewiesen ist.

4. Ergänzen Sie das folgende Schaubild:



Beispiel:

Eingangsrechnung		Ausgangsrechnung
Warenwert 50,00 € (netto)	↔	Differenz = _____
+ 19 % USt 9,50 €	↔	Differenz = _____
Brutto 59,50 €	↔	Zahllast: _____
		Warenwert 90,00 € (netto)
		+ 19 % USt 17,10 €
		Brutto 107,10 €

5. Ergänzen Sie folgenden Lückentext:

Die _____ ist eine Besteuerung des Mehrwertes jeder Wirtschaftsstufe. Die Mehrwertsteuer unterscheidet man nach _____ und _____

Das Konto _____ hat den Charakter einer _____ gegenüber dem Finanzamt. Deswegen werden Mehrungen dieses Postens immer im _____ gebucht. Die Umsatzsteuer dagegen stellt eine _____ gegenüber dem Finanzamt dar. Mehrungen dieses Kontos bucht man deshalb immer im _____. Die Differenz beider Konten nennt man _____. Das ist der Betrag, der an das _____ abzuführen ist.

11.2 Berechnung und Buchung der Abschreibungen auf Anlagevermögen

Situation

Die Feinkost Schubey GmbH ist ein mittelständischer Lebensmittel-supermarkt am Rande einer Kleinstadt. Herr Schubey bot seinen Kunden bisher nicht die Möglichkeit an, die gekauften Waren ins Haus zu liefern. Um die Serviceleistungen seines Betriebes zu verbessern wird dafür am 01.01.2015 ein Kleinlieferwagen, der VW Caddy, für 19.000,00 € (net-to) angeschafft.

Ein Jahr vergeht. Der „Caddy“ ist voll im Einsatz und wird täglich genutzt. Die Nutzungsdauer beträgt lt. AfA-Liste 6 Jahre. Für die Berechnung der Abschreibung des Caddy stehen Ihnen folgende Informationen zur Verfügung:



© Konstantinos Moraiti – Fotolia.com

Lineare Abschreibung (Abschreibung in gleichbleibenden Jahresbeträgen)

Abschreibungsbetrag (in €)	=	$\frac{\text{Anschaffungswert}}{\text{Nutzungsdauer}}$
Abschreibungssatz	=	$\frac{100 \%}{\text{Nutzungsdauer}}$

Aufgaben

1. Begründen Sie mit zwei Argumenten, warum Feinkost Schubey Abschreibungen vornimmt.

2. Nennen Sie drei allgemeine Gründe für den planmäßigen Wertverlust eines Anlagegutes.

3. Stellen Sie in nachfolgender Tabelle den Abschreibungsverlauf dar und berechnen Sie die jeweiligen Rest- bzw. Buchwerte.

Ermittlung des Buchwertes	Lineare Abschreibung
Anschaffungswert – AfA am Ende 2015	
Buchwert 2016 – AfA am Ende 2016	
Buchwert 2017 – AfA am Ende 2017	
Buchwert 2018 – AfA am Ende 2018	
Buchwert 2019 – AfA am Ende 2019	
Buchwert 2020 – AfA am Ende 2020	
Buchwert 2021	

Wie hoch ist der Buchwert des Caddy im Jahre 2021 bei linearer Abschreibung?

4. Ergänzen Sie folgenden Lückentext:

In der Buchführung werden die _____ der Anlagegüter dadurch erfasst, dass Abschreibungen durchgeführt werden. Da Abschreibungen das _____ -kapital mindern und Minderungen bei Passivkonten im Soll gebucht werden, nehmen Abschreibungen auf der _____ des Kontos zu. Abschreibungen stellen _____ dar, die die Erträge auf dem _____ Konto mindern. Dies hat zur Folge, dass die Steuern, die der Betrieb an das _____ zu zahlen hat, _____ werden. Die Einbeziehung der Abschreibungen in die _____ ermöglicht spätere _____ aus den Umsätzen, wenn das Anlagegut aufgebraucht ist.

5. Buchen Sie die in Aufgabe 3 vorgenommenen Abschreibungen für das Jahr 2015 in Grund- und Hauptbuch.

Grundbuch

Buchungstext	Soll	Haben
a)		
b)		

Hauptbuch

S	084 Fuhrpark	H

S	650 Abschreibungen	H

S	802 GuV	H

S	801 SBK	H

6. Mit welchem Wert steht der Caddy Anfang 2016 in der Bilanz? _____ €

11.3 Abschreibungen als Finanzierungsinstrument

Situation

Sie sind als Auszubildender in der Buchhaltung des SB-Warenhauses Bode beschäftigt. Für die kommende Sommersaison wird ein neues Arbeitszelt benötigt, damit hier ein erweitertes Garten-, Gartenmöbel-, Pflanzen- und Campingsortiment angeboten werden kann. Von dem Lieferanten, Baumarkt Krause, erhalten Sie folgende Rechnung (siehe nächste Seite).

Das Arbeitszelt hat lt. AfA-Tabelle eine planmäßige Nutzungsdauer von 6 Jahren.



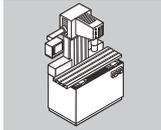
© mgs – Fotolia.com

Aufgaben

1. Ermitteln Sie die Anschaffungskosten des Arbeitszeltes mithilfe des folgenden Schemas.

Anschaffungswert für das Arbeitszelt	Betrag in €
Listenpreis	
abzüglich Nachlässe, die den Anschaffungspreis reduzieren, wie z. B. Rabatte, Skonti	
zuzüglich Anschaffungsnebenkosten, welche die Anschaffung erst betriebsbereit machen, z. B. Überführungskosten, Fundamentierung, Kundendienste ...	
abzüglich Rabatte und Skonti für Anschaffungsnebenkosten	
= Anschaffungswert	

2. Warum gehört die in der Rechnung ausgewiesene Umsatzsteuer nicht zu den Anschaffungskosten?



Baumarkt Braun



Baumarkt Braun KG D-55555 Neuburg

SB Warenhaus Bode KG
Paradeplatz 12-14
55555 Neuburg

Ihre Bestellung vom
03.01.2015

Unser Auftrag Nr.

Zeit der Leistung
12.01.2015

Datum:
12.01.2015

Rechnung Nr. 07-251

Artikel-Nr.	Gegenstand	Menge Stück	Stückpreis Euro	Gesamtpreis (netto) Euro
64538	Arbeitszelt	1	5.999,00	5.999,00

Listenpreis	5.999,00 € ⇔
Montagekosten	450,00 € ⇔
Frachtkosten	20,00 € ⇔
Netto-Warenwert	6.469,00 € ⇔
19 % Umsatzsteuer	1.229,11 € ⇔
Rechnungsbetrag (brutto)	7.698,11 € ⇔

Zahlbar innerhalb von 30 Tagen netto, bei Zahlung innerhalb von 10 Tagen 2 % Skonto.

Gesellschafter: Andreas Braun & Rainer Braun Handelsregister: AG Neuburg HR A 74010
St. Nr. 881/458/954 USt.-Id.-Nr.: DE 557864321

Fon 05989 1730-0	Fax 05989 17331	Neuburger Sparkasse Konto-Nr. 100 210 0 (BLZ 704 704 80) BIC SPKNDEM2NEB IBAN DE08704704800001002100	Deutsche Bank Konto-Nr. 123 000 20 (BLZ 704 704 10) BIC DTBNDEF3 IBAN DE09704704100012300020
---------------------	--------------------	--	--

E-Mail: info@baumarktbraun.de

11.4 Kosten zurechnen, beurteilen und reduzieren

Situation

Andreas Braun kann sich mit seinem kleinen Baumarkt gut gegenüber der Konkurrenz behaupten. Um auch weiterhin dem starken Wettbewerb gewachsen zu sein, möchte Herr Braun besser als bisher über die Kostensituation in seinem Unternehmen Bescheid wissen. Sie unterstützen ihn als Mitarbeiter/in, indem Sie Informationen zur Kostenstruktur aufbereiten.

Aufgaben

1. Vervollständigen Sie den vorliegenden Betriebsabrechnungsbogen (BAB).
2. Berechnen Sie die für das Berichtsjahr geltenden Handlungskostenzuschläge (HKZ) und vergleichen Sie diese mit den Vorjahreszahlen. Interpretieren Sie das Ergebnis.
3. Die Kostenanalyse ergibt, dass die Gemeinkosten bei den Kostenstellen Energie und Werbung gegenüber dem Vorjahr stark angestiegen sind. Unterbreiten Sie Herrn Braun drei Vorschläge zur Kostensenkung.
4. Um die Kostensituation in allen Bereichen des Unternehmens weiter zu verbessern, bittet Herr Braun um Vorschläge von Ihnen. Nennen Sie vier Kostensenkungsmaßnahmen und weisen Sie dabei auch auf mögliche negative Auswirkungen für den Geschäftsbetrieb hin.
5. Überprüfen Sie rechnerisch, ob mit dem neuen Handlungskostenzuschlag des Bereichs Bauelemente und Ausstattung bei einer Aluminiumtür des Herstellers Ziffar noch ein Gewinn erzielt wird. Der Hersteller sichert Herrn Braun einen Exklusivvertrieb im Umkreis von 30 km zu, wenn er sich an den empfohlenen Verkaufspreis von 429,00 € hält. Auf den Einkaufspreis in Höhe von 245,00 € wird ein Lieferrabatt von 10 % gewährt. Pro Tür berechnet die Ziffar AG 8,50 € an Transportkosten.

Betriebsabrechnungsbogen nach Geschäftsbereichen

Kostenarten	Gemeinkosten/€	Verteilungsschlüssel	Bereich Bäderstudio/€	Bereich Bauelemente und Ausstattung/€	Bereich Baustoffe für Außenbereich/€
Personalkosten	150.000,00	3:2:1			
Mietkosten	100.000,00	4:2:2			
Energiekosten	75.000,00	3:1:2			
Werbekosten	90.000,00	6:4:2			
Abschreibungen	60.000,00	2:2:2			
Summe/€					
Wareneinsatz (Einstandspreis)			460.000,00	375.000,00	700.000,00
HKZ Vorjahr			44,20 %	32,00 %	18,50 %
HKZ Berichtsjahr					

11.5 Gewinn durch Zusatzaufträge



Situation

Die Delikatessenhandlung Feinbein e.K. hat vor zwei Monaten die Herstellung eines Delikatess-Kartoffelsalats „nach Großmutter Art“ aufgenommen, dessen Verkauf gut anläuft.

Der Verkaufspreis beträgt 2,49 € pro kg (einschl. 7 % MwSt). Mit der vorhandenen Einrichtung können monatlich bis 9.000 kg hergestellt werden.

Herr Feinbein hat Aufzeichnungen für die zurückliegenden Monate gemacht; danach betragen die Gesamtkosten für die Herstellung des Kartoffelsalats

- im April bei einer Monatsproduktion von 6.300 kg 9.500,00 €,
- im Mai bei einer Monatsproduktion von 7.100 kg 10.300,00 €.

Aufgaben

1. a) Wie viel kg Kartoffelsalat werden im Mai mehr produziert als im April, und wie hoch sind die Mehrkosten dieser zusätzlichen Produktion?
Wie hoch sind die variablen Kosten für die Herstellung von 1 kg Kartoffelsalat?
Wie hoch sind somit die fixen Kosten für die Herstellung von Kartoffelsalat?
Wie hoch sind die Kosten der Herstellung von 1 kg Kartoffelsalat im April und im Mai?
 - b) Wie hoch ist der Gewinn aus Herstellung und Verkauf von Kartoffelsalat im April und im Mai?
 - c) Wie hoch ist der Deckungsbeitrag je kg?
 - d) Wieviel kg Kartoffelsalat müssen hergestellt und verkauft werden, damit sich überhaupt ein Gewinn ergibt?¹
 - e) Welche Kosten und welcher Gewinn ergeben sich, wenn Feinbein die Kapazitäten voll auslastet?
2. Feinbein rechnet auch für Juni mit einem Absatz von 7.100 kg.
Der örtliche Sportverein fragt an: Gewünscht wird die Lieferung von 900 kg Kartoffelsalat für das dreitägige Leichtathletik-Fest Ende Juni; erwartet wird ein Preisnachlass von 25 %.
 - a) Soll Feinbein diesen Zusatzauftrag annehmen (Begründung, Gegenargumente!)?
 - b) Feinbein entschließt sich, den Zusatzauftrag anzunehmen. Wie hoch sind die zusätzlichen Kosten, wie hoch ist der zusätzliche Gewinn?
 - c) Wo liegt die Preisuntergrenze, die Feinbein auch kurzfristig nicht unterschreiten sollte (Begründung, Gegenargumente!)?

¹ rechnerische oder grafische Lösung

11.6 Deckungsbeiträge berechnen

Situation

Foto-Klix GmbH führt in der Abteilung „Digitalkameras“ ein Teilsortiment „Einfachkameras“ mit den Modellen A, B, C und D. Weil der Absatz unbefriedigend verläuft, werden Sie vom Controller mit einigen Untersuchungen beauftragt.



© Oleksandr Babich – Fotolia.com

Aufgaben

1. Berechnen Sie mithilfe der folgenden Tabelle den Gewinn der Artikel A–D.

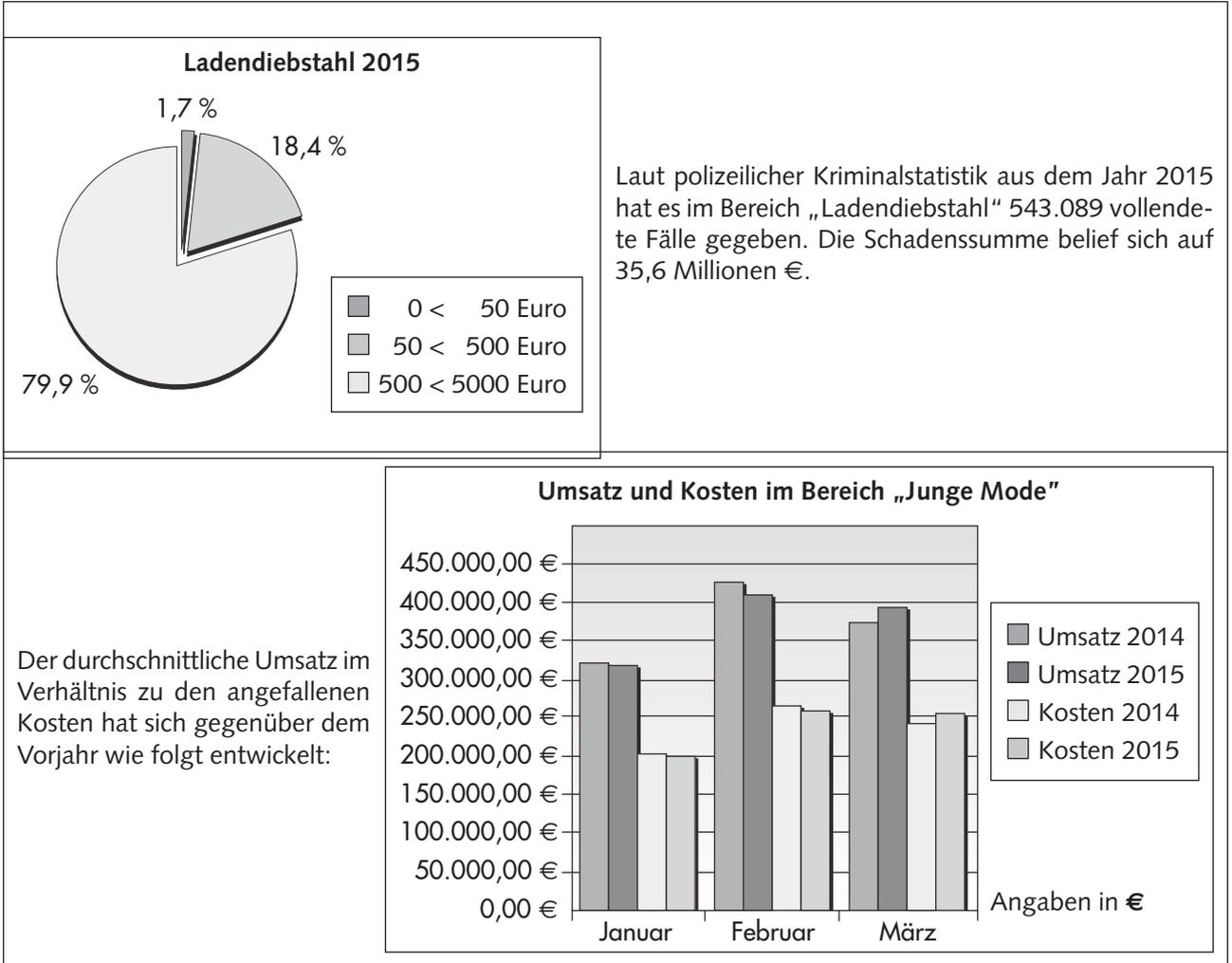
Gewinnermittlung für die Artikel A–D (Einfachkameras)				
Merkmal	Artikel			
	A	B	C	D
Absatz (Stück)	1000	2000	1500	500
Barverkaufspreis netto je Stück (€)	74,79	91,60	74,79	88,23
Bezugspreis/Einstandspreis je Stück (€)	55,29	81,60	77,29	63,73
Deckungsbeitrag je Stück (€)				
Deckungsbeitrag je Artikel (€)				
Deckungsbeiträge A–D (€)				
Fixe Kosten A–D (€)	27.000,00			
Gewinn A–D (€)				

- Beschreiben Sie die vier Artikel unter dem Gesichtspunkt ihrer Bedeutung für Umsatz und Gewinn.
- Geben Sie an, wie sich der Gewinn entwickelt, wenn im Rahmen einer „Verschlankung des Sortiments“ wahlweise einer der vier Artikel aus dem Sortiment genommen wird.
- Nachdem Sie Ihre Untersuchungen abgeschlossen haben, entwickeln Sie den folgenden zweistufigen Vorschlag:
 - Artikel C wird aus dem Sortiment genommen.
 - Für Artikel D wird der Bruttoverkaufspreis (einschl. 19 % USt) auf attraktive 99,00 € gesenkt. Sie erwarten, dass sich nunmehr 1100 Stück dieses im letzten Warentest gut beurteilten Modells absetzen lassen.

Erarbeiten Sie die nötigen Begründungen, richten Sie sich auf Rückfragen und Gegenargumente ein und präsentieren Sie Ihren Vorschlag!

11.7 Darstellungsmöglichkeiten der Betriebsstatistik einschätzen

Situation



Aufgaben

1. Nennen Sie mindestens fünf statistische Informationen, die für ein Unternehmen von Bedeutung sein könnten!

2. Nennen Sie mindestens drei Gründe dafür, dass die Betriebsstatistik für ein Unternehmen wichtig ist.

3. Um welche Art der grafischen Darstellung handelt es sich in den zwei Situationsbeispielen?

4. Welche Arten der grafischen Darstellung würden sich für die beiden Situationsbeispiele außerdem eignen? Erstellen Sie auf Grundlage der folgenden Statistiken und mithilfe eines Tabellenkalkulationsprogramms weitere Formen der Darstellung!

Abb. 1: Schadensfälle aufgrund von Ladendiebstahl im Jahr 2015

Wert des Ladendiebstahls	prozentualer Anteil
0 < 50 Euro	1,7 %
50 < 500 Euro	18,4 %
500 < 5000 Euro	79,9 %

Abb. 2: Umsatz- und Kostenentwicklung im Jahr 2015 gegenüber dem Jahr 2014

	Umsatz 2014	Umsatz 2015	Kosten 2014	Kosten 2015
Januar	320.000,00	315.000,00	205.128,00	201.923,00
Februar	420.000,00	410.000,00	269.230,00	262.820,00
März	369.000,00	389.000,00	236.538,00	249.358,00

5. Wozu eignen sich die folgenden grafischen Darstellungen:

Linien- oder Kurven- diagramme	
Balken- oder Säulen- diagramme	
Kreis- oder Torten- diagramme	
Flächendiagramme	

6. Um welche Art von Kennzahlen handelt es sich in den zwei vorliegenden Statistiken? Begründung?

7. Für welche Situationen eignet sich die Darstellung von „Indexzahlen“ besonders?

11.8 Wichtige Kennzahlen ermitteln

Situation

Der Geschäftsführer eines Verbrauchermarktes legt folgende Zahlen aus dem Jahr 20xx vor:

Fremdkapital:	282.420,00 €
Eigenkapital:	963.000,00 €
Ist-Umsatz:	840.000,00 €
Plan-Umsatz:	870.000,00 €
Gewinn:	134.000,00 €
Betriebliche Aufwendungen:	510.000,00 €
Fremdkapitalzinsen:	9.000,00 €
Verkäuferzahl:	28
Geschäftsfläche:	1.040 m ²
Kunden-Anzahl:	20.500

Im Vorjahr betrug der Umsatz 760.000,00 €, der Gewinn 135.000,00 €.

Aufgaben

1. Erläutern Sie, warum der Gewinn bzw. die Rentabilität nicht angewachsen ist, obwohl der Umsatz gegenüber dem Vorjahr gestiegen ist.

2. Nennen Sie mindestens fünf Ratschläge, die Sie dem Geschäftsführer geben könnten.

3. Begründen Sie, warum betriebliche Kennziffern für die Unternehmensführung wichtig sind.

4. Warum ist es sinnvoll, Umsätze nach Warengruppen und Mitarbeitern aufzugliedern? Nennen und erläutern Sie mindestens zwei Gründe.

5. Erläutern Sie die Begriffe „Rentabilität“, „Wirtschaftlichkeit“ sowie „Produktivität“ und stellen Sie ihre Unterschiede heraus.

Vergleich Rentabilität – Wirtschaftlichkeit – Produktivität		
Rentabilität	Wirtschaftlichkeit	Produktivität

6. Berechnen Sie mithilfe der Zahlen im Situationsbeispiel
- die Eigenkapital-, Gesamtkapital- und Umsatzrentabilität,
 - die Wirtschaftlichkeit,
 - die Verkäufer-, Flächen- und Kundenproduktivität,
 - die Planabweichung und die Umsatzentwicklung.