

Arbeitsmaterialien für Lehrkräfte

Kreative Ideen und Konzepte inkl. fertig ausgearbeiteter Materialien und Kopiervorlagen für einen lehrplangemäßen und innovativen Unterricht

Thema: Technik – Wirtschaft – Soziales, Ausgabe: 42

Titel: Kalkulation des Bezugspreises beim Wareneinkauf (35 S.)

Produktinweis zur »Kreativen Ideenbörse Sekundarstufe«

Dieser Beitrag ist Teil einer Print-Ausgabe aus der »Kreativen Ideenbörse Sekundarstufe« der Mediengruppe Oberfranken – Fachverlage GmbH & Co. KG*. Den Verweis auf die jeweilige Originalquelle finden Sie in der Fußzeile des Beitrags.

- ▶ Alle Beiträge dieser Ausgabe finden Sie [hier](#).

Seit über 15 Jahren entwickeln erfahrene Pädagoginnen und Pädagogen kreative Ideen und Konzepte inkl. sofort einsetzbarer Unterrichtsverläufe und Materialien für verschiedene Reihen der Ideenbörse.

- ▶ Informationen zu den Print-Ausgaben finden Sie [hier](#).

* Ausgaben bis zum Jahr 2015 erschienen bei OLZOG Verlag GmbH, München

Beitrag bestellen

- ▶ Klicken Sie auf die Schaltfläche **Dokument bestellen** am oberen Seitenrand.
- ▶ Alternativ finden Sie eine Volltextsuche unter www.eDidact.de/sekundarstufe.

Piktogramme

In den Beiträgen werden – je nach Fachbereich und Thema – unterschiedliche Piktogramme verwendet. Eine Übersicht der verwendeten Piktogramme finden Sie [hier](#).

Nutzungsbedingungen

Die Arbeitsmaterialien dürfen nur persönlich für Ihre eigenen Zwecke genutzt und nicht an Dritte weitergegeben bzw. Dritten zugänglich gemacht werden. Sie sind berechtigt, für Ihren eigenen Bedarf Fotokopien in Klassensatzstärke zu ziehen bzw. Ausdrucke zu erstellen. Jede gewerbliche Weitergabe oder Veröffentlichung der Arbeitsmaterialien ist unzulässig.

- ▶ Die vollständigen Nutzungsbedingungen finden Sie [hier](#).

Haben Sie noch Fragen? Gerne hilft Ihnen unser Kundenservice weiter:

[Kontaktformular](#) | ✉ Mail: service@eDidact.de

✉ Post: Mediengruppe Oberfranken – Fachverlage GmbH & Co. KG
E.-C.-Baumann-Straße 5 | 95326 Kulmbach

☎ Tel.: +49 (0)9221 / 949-204 | 📠 Fax: +49 (0)9221 / 949-377

<http://www.eDidact.de> | <https://www.bildung.mgo-fachverlage.de>

Vorüberlegungen**Kompetenzen und Unterrichtsinhalte:**

- Die Schüler klären die Fachbegriffe zur Bezugspreiskalkulation.
- Sie stellen ein Kalkulationsschema auf und berechnen den Wareneinkauf.
- Sie wenden das Kalkulationsschema in unterschiedlichen Aufgaben selbstständig an.

Anmerkungen zum Thema (Sachanalyse):**Der Wareneinkauf – für Schüler real und dennoch abstrakt**

Ob im Supermarkt, im Jeans-Store oder im Drogeriemarkt – den Einkauf von Waren erleben bzw. tätigen unsere Schüler fast täglich in irgendeiner Form. Doch kommen Begriffe wie Rabatt, Skonto oder gar Verpackung und Fracht dazu, dann kann die Berechnung des Einkaufspreises häufig eher dem „Schätzen“ oder „Tippen“ zugeordnet werden. Ohne detaillierte Kalkulation des Bezugspreises ist aber eine verlässliche Verkaufskalkulation nicht möglich und an eine Buchung in den Warenkonten überhaupt nicht zu denken.

Klärung wesentlicher Fachbegriffe für die Bezugspreiskalkulation:

- Listeneinkaufspreis
 - Dabei handelt es sich um den in einer Preisliste angegebenen Preis.
 - Der Listenpreis dient als **Grundlage für die Bezugspreiskalkulation**.
 - Zur Ermittlung des Bezugspreises werden vom Listeneinkaufspreis die vereinbarten Skonti und Rabatte abgezogen und die Bezugskosten addiert.
- Rabatte
 - Rabatte können direkt auf der Rechnung ausgewiesen sein (Sofortrabatte) oder nachträglich gewährt werden.
 - Die meisten Rabatte sind Sofortrabatte und finden sich so in der Einkaufskalkulation wieder.
 - Da diese Rabatte der Händler beim Wareneinkauf gewährt, bezeichnet man sie auch als **Händlerrabatte**.
 - Sofortrabatte werden in der Praxis nicht separat gebucht.
- Rechnungswert – auch Zieleinkaufspreis
 - Der Rechnungswert berechnet sich aus der Summe bisher erfasster Positionsbeträge einer Rechnung abzüglich des gewährten Händlerrabattes.
- Skonti
 - Beim Skonto handelt es sich um einen Preisnachlass auf den Rechnungsbetrag bei Zahlung innerhalb einer bestimmten Frist.
 - Erhaltene Skonti (Liefererskonti) mindern die Anschaffungskosten und – soweit in der Berechnung nötig – die Vorsteuer.
 - Die Buchung erfolgt auf einem Unterkonto des Kontos „Wareneingang“.
- Nettoeinkaufspreis (Bareinkaufspreis)
 - Der Nettoeinkaufspreis wird aus dem Rechnungswert (Zieleinkaufspreis) abzüglich dem gewährten Skonto berechnet.
- Bezugskosten
 - Bezugskosten sind Kosten, die bei der Beschaffung von Gütern neben dem eigentlichen Kaufpreis anfallen.

3.24 Kalkulation des Bezugspreises beim Wareneinkauf

Vorüberlegungen

- Dazu gehören Verpackungskosten (vom Kunden zu tragende Versandverpackung), Frachtgebühren für z.B. Bahn-, Lkw-Transport, Rollgeld (dieses erhebt der Spediteur bei Anlieferung), Kosten der Transportversicherung, Einfuhrzölle bei Einfuhren aus Nicht-EU-Ländern.
- Mithilfe der Bezugskosten lässt sich der Bezugspreis ermitteln.
- Bezugspreis
 - Unter Bezugspreis versteht man den Einkaufspreis einer Ware einschließlich der Nebenkosten des Erwerbs (Bezugskosten).
 - Der Einkaufspreis zuzüglich der Nebenkosten des Erwerbs ergibt den Bezugspreis.
- Bezugspreis brutto (bei Kleinunternehmern, Privatpersonen, Schulen, Behörden etc.)
 - Müssen wir die Umsatzsteuer (MwSt.) bezahlen, sind also nicht vorsteuerabzugsberechtigt (trifft bei Kleinunternehmern, Privatpersonen, Schulen, Behörden etc. zu), so wird der Bezugspreis brutto berechnet.
 - Der Bezugspreis brutto berechnet sich aus dem Bezugspreis **zzgl. der gesetzlich festgelegten Umsatzsteuer**.

Daraus ergibt sich folgendes **Schema für die Bezugspreiskalkulation**:

Listeneinkaufspreis
- Händlerrabatt
= Rechnungswert (Zieleinkaufspreis)
- Skontoabzug
= Nettoeinkaufspreis (Bareinkaufspreis)
+ Bezugskosten
= Bezugspreis netto
+ Umsatzsteuer (MwSt.)
= Bezugspreis brutto

Wie unterscheidet sich die Kalkulation mit und ohne Umsatzsteuer?

Ein wichtiger Punkt, der im Rahmen einer Existenzgründung geklärt werden muss, ist **die Entscheidung, ob die Kleinunternehmerregelung des Umsatzsteuergesetzes (§ 19 UStG) in Anspruch genommen werden soll oder nicht**. Das heißt also die Entscheidung, ob die Umsätze der Regelbesteuerung mit Umsatzsteuer unterworfen werden oder aber die Erlöse umsatzsteuerfrei zu belassen sind. Natürlich muss man sich dazu vom Umfang der Umsätze in den entsprechenden Höchstgrenzen der Vorschrift bewegen, um diese Wahlmöglichkeit zu haben. Diese Frage ist vor allem aber auch bei der Kalkulation des Einkaufes und später bei der Kalkulation der Verkaufspreise entscheidend.

Umsatzsteuerpflicht in Deutschland – Grundsätze

Wer eine selbstständige oder freiberufliche Tätigkeit aufnehmen will, muss dies beim Finanzamt melden. Dabei ist eine steuerliche Erfassung vorzunehmen; eine neue Steuernummer, die später auf zu stellenden Rechnungen aufzuführen ist, wird erteilt. Im Rahmen dieser Erfassung muss sich der Existenzgründer zum ersten Mal mit Prognosen zu Umsätzen beschäftigen, da diese sehr relevant für

Vorüberlegungen

die Umsatzsteuerpflicht sind: Generell wird keine Umsatzsteuer erhoben, wenn die Einnahmen im vorangegangenen bzw. ersten Geschäftsjahr **die Grenze von 17.500 Euro** nicht überschreiten und **im laufenden Jahr nicht höher als 50.000 Euro sein werden**. Achtung, die Bruttoeinnahmen schließen dabei eine eventuelle Umsatzsteuer ein, sodass die tatsächliche Grenze eigentlich um 19 % tiefer angesetzt werden muss. Wer diese Kriterien erfüllt, kann die Kleinunternehmerregelung beantragen und muss somit keine Umsatzsteuer auf den Rechnungen ausweisen (ein entsprechender Hinweis auf den Rechnungen ist dann zwingend erforderlich).

Kleinunternehmen führen damit keine Umsatzsteuer an das Finanzamt ab, auf den Rechnungen darf diese dann keinesfalls ausgewiesen werden. Zudem ist zu beachten, dass **Kleinunternehmen nicht zum Vorsteuerabzug berechtigt** sind. Durch diese Regelung vereinfachen Existenzgründer die Buchhaltung, regelmäßige Abführungen an das Finanzamt und Dokumentationen zur Umsatzsteuer entfallen. Ein Gewerbe muss dennoch angemeldet und Gewerbesteuer abgeführt werden, sofern es sich nicht um eine freiberufliche Tätigkeit handelt.

Didaktisch-methodische Reflexionen:

Schulen und Behörden sind, genauso wie Privatpersonen, nicht vorsteuerabzugsberechtigt, sie können diese somit nicht an den Endkunden weitergeben, sie sind der Endkunde. Das bedeutet: Bei der Kalkulation des Bezugspreises muss die Umsatzsteuer berücksichtigt werden (siehe oben, Schema Bezugspreiskalkulation).

Die vorliegende Unterrichtseinheit ist sowohl fächerübergreifend mit Mathematik, Deutsch, Wirtschaft und AWT (LehrplanPLUS Bayern – Wirtschaft und Beruf) als auch in nur einem der zuletzt genannten Unterrichtsfächer durchführbar.

Beim kompetenzorientierten Unterricht benötigen die Schüler am Ende einer Lernsequenz eine Handlungssituation, in der sie das erworbene Wissen selbstständig anwenden können. Die Aufgabenstellung im 4. Unterrichtsschritt (siehe Leittext **M 16**) stellt eine solche konkrete und schülerbezogene Handlungssituation dar. Die zur Lösung notwendigen Lerninhalte und Techniken werden in den Unterrichtsschritten 1 bis 3 geschult und angewendet.

Literatur zur Vorbereitung – Tipps für die Lehrkraft:

- <https://www.gruenderlexikon.de/checkliste/informieren/preiskalkulation/kalkulation-umsatzsteuer/>
- <http://www.selbststaendig.de/wissen/wann-bin-ich-umsatzsteuerpflichtig>
- <http://www.biallo.de/recht/steuerrecht/steuerpflicht-internethandel.php>
- Peter Preiß/Tade Tramm, Rechnungswesenunterricht und ökonomisches Denken – didaktische Innovationen für die kaufmännische Ausbildung, Gabler-Verlag, Wiesbaden 1996

Die einzelnen Unterrichtsschritte im Überblick:

1. Schritt: Einen Geschäftsbrief für ein Angebot über Küchengeräte erstellen
2. Schritt: Ein Kalkulationsschema aufstellen und den Einkauf berechnen
3. Schritt: Kalkulation anwenden und üben
4. Schritt: Kalkulation selbstständig anwenden (Handlungssituation)

3.24**Kalkulation des Bezugspreises beim Wareneinkauf****Vorüberlegungen**

Autor: Peter Achatzi ist Herausgeber der Ideenbörse. Ausbildung zum Fachlehrer m/t in Bayreuth, 1999 bis 2003 Fachlehrer an der Krötensee-VS in Sulzbach-Rosenberg, Multiplikator für Kommunikationstechnik, im Schulamt Amberg-Sulzbach, Regierungsmultiplikator für Buchführung in der Oberpfalz; August 2004 bis Juli 2012 Dozent am Staatsinstitut für die Ausbildung von Fachlehrern, Abt V in Bayreuth mit Schwerpunkt Kommunikationstechnologie; September 2007 bis Juli 2012 Fachbereichsleitung Kommunikationstechnik am Staatsinstitut Bayreuth, September 2012 bis August 2015 Seminarleiter für Fachlehrer Mu-Kt in Mittelfranken, seit September 2015 Seminarleiter für Fachlehrer m/t in Mittelfranken. Mitarbeiter in diversen Arbeitskreisen am ISB Bayern (Projektprüfung und LehrplanPLUS), seit 2003 regelmäßig als Multiplikator in KtB/Wirtschaft an der Akademie für Lehrerfortbildung in Dillingen eingesetzt; 2011 Autor des Schülerarbeits- und Lehrerbegleitheftes „Handlungsorientiertes Arbeiten im Übungsbüro“, Beiträge in Fachzeitschriften und Loseblattwerken.