

Betriebsökonomie für den Detailhandel

Ergänzende Theorie und Aufgaben zu HKBa bis HKBd

**Detailhandelsfachfrau, -fachmann
Detailhandelsassistentin, -assistent**

Patrik Schedler, Cosimo Schmid
2., überarbeitete Auflage 2024

Betriebsökonomie für den Detailhandel

Ergänzende Theorie und Aufgaben zu HKBa bis HKBd
Detailhandelsfachfrau, -fachmann
Detailhandelsassistentin, -assistent

Patrik Schedler und Cosimo Schmid
schlossen ein Studium an der Universität Zürich ab,
sind eidg. dipl. Berufsschullehrer und unterrichten
bzw. unterrichteten Lernende im Detailhandel.

Chipfabrik: Lernchips GmbH, Winterthur
Cover & Layout: Lorenz Altermatt
Druck: Edubook AG, Merenschwand
Grafiken: Lorenz Altermatt
Korrektur: Susanne Gündel, Gabriella Hasler
Lektorat: AT Recht Steuern
Mediengestaltung: Barbara Schmid
Projektleitung, Redaktion und didaktische Bearbeitung: Cosimo Schmid

2., überarbeitete Auflage 2024

Alle Rechte, insbesondere die Übersetzung in fremde Sprachen, vorbehalten. Der Inhalt des vorliegenden Buchs ist nach dem Urheberrechtsgesetz eine geistige Schöpfung und damit geschützt. Nachdruck, Vervielfältigung jeder Art oder Verbreitung – auch auszugsweise – nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags.
Copyright © 2024, BUCHSCHMIDE Schmid, Winterthur (Sennhof)

ISBN E-Book: 978-3-907298-38-1

Besuchen Sie uns im Internet: www.buchschmide.ch
Oder kontaktieren Sie uns per E-Mail: info@buchschmide.ch

Der Verlag ist bemüht, alle Inhaber von Nutzungsrechten zu eruiieren. Sollten allfällige Nutzungsrechte geltend gemacht werden, so wird gebeten, mit dem Verlag Kontakt aufzunehmen.

Inhaltsverzeichnis

Vorwort _____ 5

Teil 1 – Preisgestaltung und Zahlungsabwicklung

10 Ökonomie _____ 7

11 Geld _____ 10

12 Zahlungsarten _____ 13

Teil 2 – Handelswege und Lieferketten

20 Aufgaben des Handels _____ 19

21 Aufgaben des Gross- und des Detailhandels _____ 22

22 Veränderungen im Detailhandel _____ 26

Teil 3 – Unternehmensumfeld

30 Organisation und Führung _____ 31

31 Strategie und Leitbild _____ 35

32 Struktur (Organisation) _____ 37

33 Unternehmensführung und -kultur _____ 41

34 Zusammenarbeit im Detailhandel _____ 46

Teil 4 – Preise und Aussenhandel

40 Mehrwertsteuer _____ 51

41 Preispolitik im Detailhandel _____ 55

42 Preisbildung _____ 63

43 Geldwert _____ 69

Teil 5 – Betriebsrelevante Kalkulation

50 Bilanz und Erfolgsrechnung _____ 79

51 Bilanzkennzahlen und Budget _____ 85

10

11

12

20

21

22

30

31

32

33

34

40

41

42

43

50

51

60

61

62

63

64

65

70

71

72

80

81

82

10
11
12
20
21
22
30
31
32
33
34
40
41
42
43
50
51
60
61
62
63
64
65
70
71
72
80
81
82

Teil 6 – Marktanalyse

60	Grundlagen des Marketings	91
61	Marketing	95
62	Marktforschung	101
63	Aussenhandel	106
64	Aussenwirtschaftspolitik der Schweiz	111
65	Globalisierung	117

Teil 7 – Betriebs- und Rechtsformen

70	Betriebsformen	125
71	Unternehmungs- und Rechtsformen	135
72	Wirtschaftliche Entwicklung	147

Teil 8 – Kaufvertrag

80	Kaufverträge	155
81	Kaufvertragsverletzungen	164
82	Gesetzliche Bestimmungen	170

Vorwort

Dieses Lehrmittel richtet sich an Lernende DHF und DHA. Es orientiert sich an den schulischen Leistungszielen der Handlungskompetenzbereiche (HKB) a bis d. Es enthält die Betriebsökonomie betreffende Teile der Handlungskompetenzbereiche sowie wenige volkswirtschaftliche Teile.

Die interaktiven Aufgaben können per Link abgerufen werden.

Wir danken für alle Hinweise und Rückmeldungen und freuen uns über konstruktive Kritik.

Wir wünschen den Lernenden und Lehrenden viel Spass beim Lernen und Vermitteln der Inhalte.

Winterthur, im Mai 2022

Cosimo Schmid

12 Zahlungsarten

Leistungsziel

Sie nennen und unterscheiden Zahlungsarten.

Die Kunden im Detailhandel bezahlen meist bar oder bargeldlos:

Barzahlung

Sie zahlen Bargeld gegen Ware oder Leistung.

Bargeldlose Zahlung

Bank- oder Postüberweisung: Sie überweisen den Zahlbetrag von Ihrem Konto auf das Konto des Zahlungsempfängers.
Elektronisches Zahlterminal: Sie bezahlen mit einer Karte oder via Smartphone an einem Kartenlesegerät (EFT-POS-Gerät) bzw. einem Bezahlterminal.



Barzahlung

Zahlt ein Kunde bar, übergibt er das Bargeld in Noten und Münzen und erhält dafür die Ware. Früher war die Barzahlung im Detailhandel die Regel. Heute nimmt die bargeldlose Zahlung zu, in der Schweiz wird dennoch häufig bar bezahlt.

Die Bargeldzahlung hat einige Vorteile für den Detailhandel:

- Das Geld ist sofort verfügbar.
- Es gibt keine Abzüge durch Zins und Gebühren.
- Der Aufwand ist sehr klein (keine Geräte, kaum Schreibaufwand).

Allerdings hat sie auch Nachteile:

- Bargeld kann gestohlen, geraubt werden oder verloren gehen.
- Das Zählen und sichere Aufbewahren verursacht Kosten.

Bargeldlose Zahlung

Als bargeldlose Zahlung gilt jede Zahlung, die nicht in Form von Bargeld erfolgt. Bargeldlose Zahlungen (im Inland Buchgeld) sind meist einfacher abzuwickeln als Bargeldzahlungen. Ein Nachteil für die Detailhändler ist, dass sie häufig Kosten verursachen, beispielsweise durch die Infrastruktur, z. B. durch die Beschaffung eines EFT-POS-Terminals und die Gebühren der Anbieter.

Debitkarte	<p>Debitkarten sind von Banken oder der Post ausgegebene Karten, die einen direkten Zugriff auf das eigene Konto erlauben (debit = abbuchen). Einkäufe oder Bargeldbezüge sind möglich.</p> <p>Die auf der Karte gespeicherten Informationen erlauben dem Kartenlesegerät im Detailhandelsbetrieb (Zahlterminal) eine direkte Kontoabfrage und eine anschliessende elektronische Umbuchung vom Konto des Zahlenden zum Konto des Zahlungsempfängers. Ist auf dem Konto des Zahlenden kein Geld, kann mit der Karte nicht bezahlt werden.</p> <p>Bei niedrigeren Beträgen ist meist eine Kontaktlos-Funktion möglich, für grössere Beträge wird ein PIN-Code verlangt.</p> <p>Beispiele: Postcard, Maestro-Karte und diverse Karten von Banken</p>
Kreditkarte	<p>Die Kreditkarten werden von Kreditkartenorganisationen ausgegeben und ermöglichen dem Besitzer Einkäufe oder Bargeldbezüge in einer von seiner finanziellen Situation abhängigen Höhe.</p> <p>Mit der Kreditkarte erhält der Kreditkarteninhaber von der Kreditkartenorganisation einen Kredit. Die Zahlung erfolgt zeitlich versetzt. Der Kunde im Detailhandelsbetrieb kauft ein, bezahlt mit der Kreditkarte und begleicht die Rechnung des Kreditkartenunternehmens am Monatsende oder zahlt sie in Raten ab.</p> <p>Bei niedrigeren Beträgen ist meist eine Kontaktlos-Funktion möglich, für grössere Beträge wird ein PIN-Code oder eine Unterschrift verlangt.</p> <p>Vorteile für den Detailhandelsbetrieb:</p> <ul style="list-style-type: none"> — Umsatzsteigerungen sind möglich – Kunden können einkaufen, auch wenn sie im Moment kein Geld mehr auf ihrem Konto haben. — Vorteil gegenüber der Konkurrenz, die keine Karten akzeptiert. <p>Nachteile für den Detailhandelsbetrieb:</p> <ul style="list-style-type: none"> — Hohe Kommissionsgebühren – ein Umsatzteil muss an die Kreditkartenorganisation abgegeben werden. — Die Auszahlung durch die Kreditkartenorganisation erfolgt zeitversetzt. Der Detailhändler erhält den Betrag erst später ausbezahlt. <p>Beispiele: American Express, Mastercard, Visa</p>
Prepaid-Kreditkarte	<p>Die Prepaid-Kreditkarte funktioniert an allen Orten, wo man mit Kreditkarte bezahlen kann. Allerdings muss der Karteninhaber ein Guthaben auf der Karte aufweisen (die Karte aufladen). Deswegen ist es eigentlich keine «Kredit-», sondern eine Guthabekarte.</p> <p>Vorteile der Prepaid-Kreditkarte sind:</p> <ul style="list-style-type: none"> — Alle Personen können eine Prepaid-Kreditkarte unabhängig von ihrem Einkommen oder Vermögen bekommen (z. B. Jugendliche, Personen ohne festen Wohnsitz, Personen ohne regelmässiges Einkommen). — Bei einem Kartenbetrug (z. B. bei Bezahlung im Internet) kann höchstens der auf der Karte geladene Betrag verloren gehen. <p>Nachteile der Prepaid-Kreditkarte sind:</p> <ul style="list-style-type: none"> — Die relativ hohen Gebühren. — Der Aufwand, die Karte stets ausreichend laden zu müssen. <p>Beispiele: Mastercard, Travel Cash-Karte, Visa</p>

<p>Kundenkarte mit Kreditfunktion</p>	<p>Kundenkarten werden von meist grösseren Detailhändlern ausgegeben. Mit Kundenkarten kann man bargeldlos, allerdings nur im ausgebenden Geschäft, einkaufen und erst am Ende des Monats bezahlen.</p> <p>Der Detailhandelsbetrieb kann mit der Kundenkarte die Kundenbindung stärken und umgeht die Kommissionen bei den Kreditkarten. Dafür entstehen zusätzliche Aufwände, indem die Rechnungen geschrieben werden müssen und die Karte beworben und unterhalten werden muss.</p> <p>Beispiele: MANOR Karte, Globus Pluscard</p> <p>Achtung: Diese Art von Kundenkarten mit Kreditfunktion darf nicht verwechselt werden mit den Treuekarten wie der Supercard oder der Cumulus Karte.</p>
<p>Kontaktlose Zahlung</p>	<p>Neue Technologien ermöglichen zunehmend die kontaktlose Bezahlung. Die Geldabwicklung erfolgt entweder über bisher bekannte Anbieter z. B. über Debitkarten oder Kreditkarten, oder über neue oder kombinierte Anbieter, z. B. Apple Pay oder TWINT, die meist über eine App auf dem Smartphone oder der Smartwatch (Mobile Payment) laufen. Da mittlerweile sehr viele verschiedene Anbieter auf dem Markt sind, stellt sich für den Detailhändler die Frage, ob und welche kontaktlose Zahlungsmöglichkeit er dem Kunden anbieten soll.</p>
<p>Überweisung/ Zahlungsauftrag</p>	<p>Per E-Banking oder am Bank- oder Postschalter gibt der Schuldner einen Zahlungsauftrag. Damit überweist die Bank von seinem Konto einen bestimmten Betrag auf das Konto des Empfängers. Vertrauenswürdigen Kunden gewähren Detailhandelsbetriebe eine Zahlung auf Rechnung (Kundenkredit/ Kreditkauf). Bei einem Kreditkauf kann der Kunde die Ware mitnehmen und bekommt eine Rechnung, die er innerhalb einer Frist (10–30 Tage) mittels einer Überweisung von seinem Konto auf das Konto des Verkäufers begleichen kann.</p> <p>Gute und vertrauenswürdige Stammkunden erhalten auch die Möglichkeit einer laufenden Rechnung. Waren können dann ohne Zahlung gegen einen Lieferschein bezogen werden. Am Ende des Monats erstellt der Verkäufer eine Monats- und Sammelrechnung an den Kunden. Auch hier erfolgt die Zahlung mittels Überweisung vom Konto des Kunden auf das Konto des Verkäufers.</p> <p>Beispiele: Alle Banken bieten diese Möglichkeit an.</p>

Weitere Bezahlformen

Viele Detailhändler verkaufen Gutscheine für ihre Geschäfte oder für Einkaufsregionen, z. B. für Geschäfte in der Altstadt, oder für ganze Shoppingcenter. Diese Gutscheine werden erst zu Geld, wenn sie eingelöst werden. Ausserdem vergeben viele Geschäfte Treuekarten mit Punkten oder Bons.

Ein Check ist wie Bargeld, allerdings muss der Check vom Inhaber zuerst unterschrieben werden. Das erhöht die Sicherheit. Gestohlene Checks sind wertlos und werden i. d. R. von der ausgebenden Bank ersetzt.

10
11
12
20
21
22
30
31
32
33
34
40
41
42
43
50
51
60
61
62
63
64
65
70
71
72
80
81
82

Aufgabe 12.1

- A) Lassen Sie sich von Ihrem Ausbilder oder einer anderen zuständigen Person erklären, wie Ihr Ausbildungsbetrieb zum Geld gelangt, das per Karte bezahlt wird.
- B) Lassen Sie sich ebenfalls erklären, was mit dem Bargeld in der Kasse nach Betriebsschluss geschieht.
- C) Schreiben Sie diese Erläuterungen unter Verwendung der korrekten Begriffe in vollständigen und korrekten Sätzen auf. (Achten Sie dabei auf die Wahrung des Geschäftsgeheimnisses!)

Aufgabe 12.2

Die verschiedenen Zahlungsarten haben Vor- und Nachteile. Diskutieren Sie die verschiedenen Aspekte aus der Sicht des Konsumenten und auch aus der Sicht des Detailhändlers.

Aufgabe 12.3

Beschreiben Sie die Schlüsselbegriffe dieses Kapitels.

Lernchips 12

Interaktive Aufgaben

Zusammenfassung

Ein Einkauf kann mittels Bargeld bar oder mittels Buchgeld bargeldlos bezahlt werden. Die bargeldlose Bezahlung erfolgt hauptsächlich durch Debitkarte, Kreditkarte, Kundenkarte oder Überweisung.

Schlüsselbegriffe

Bargeldlose Zahlung, Barzahlung, Debitkarte, kontaktlose Zahlung, Kreditkarte, Kreditkauf, Kundenkarte, Prepaid-Kreditkarte, Überweisung