

**WKA-LF10-LS05****Preiskalkulation durchführen****Situation**

Die Schnecke GmbH ist ein freier Händler mit Sitz in Brühl. Sie sind eine/einer der 40 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Ihr Autohaus repariert unter anderem Fahrzeuge aller Marken. Außerdem verkaufen Sie Teile und Zubehör an andere Händler und Endkunden.

**Aufträge**

Beantworten Sie die E-Mail Ihres Vorgesetzten ausführlich.



Auf dem Lehrertisch finden Sie drei Hilfekarten. Die Hilfen sind unterschiedlich umfangreich: **Hilfe 1** ist eine *kleinere Hilfe*, **Hilfe 2** ist eine *größere Hilfe* und **Hilfe 3** ist eine *sehr umfangreiche Hilfe*.

Wichtig: Hilfekarten erst dann in Anspruch nehmen, wenn die Lösung ohne Hilfe nicht gelingt.



**Lösungshinweis**

Vorwärtskalkulation SportsRack RS10			Rechenhinweise	
<b>Listeneinkaufspreis netto</b>		530,00	100%	1.
- Liefererrabatt	50%	265,00	50%	↓
<b>= Zieleinkaufspreis</b>		265,00	100%	2.
- Liefererskonto	3%	7,95	3%	↓
<b>= Bareinkaufspreis</b>		257,05		3.
+ Bezugskosten	5,00	5,00		↓
<b>= Einstandspreis/Bezugspreis</b>		262,05	100%	4.
+ Handlungskosten/Gemeinkosten	30%	78,62	30%	↓
<b>= Selbstkosten</b>		340,67	100%	5.
+ Gewinnzuschlag	12%	40,88	12%	↓
<b>= Barverkaufspreis</b>		381,55	98%	6.
+ Kundenskonto	2%	7,79	2%	↓
<b>= Zielverkaufspreis</b>		389,34	95%	7.
+ Kundenrabatt	5%	20,49	5%	↓
<b>= Nettoverkaufspreis</b>		<b>409,83</b>	100%	8.
+ Umsatzsteuer	19%	77,87	19%	↓
<b>= Bruttoverkaufspreis</b>		<b>487,70</b>		
<b>Kalkulationsfaktor (NVP)</b>		<b>1,5639</b>	NVP / EP	
NVP: Nettoverkaufspreis; EP: Einstandspreis				

Rückwärtskalkulation Dachbox "Flexible"			Rechenhinweise	
<b>Listeneinkaufspreis netto</b>		<b>308,08</b>		
+ Liefererrabatt	5%	15,40	5%	↑
<b>= Zieleinkaufspreis</b>		292,68	95%	8.
+ Liefererskonto	3%	8,78	3%	↑
<b>= Bareinkaufspreis</b>		283,90	97%	7.
- Bezugskosten	0,00	0,00		6.
<b>= Einstandspreis/Bezugspreis</b>		283,90		↓
- Handlungskosten/Gemeinkosten	30%	85,17	30%	↑
<b>= Selbstkosten</b>		369,07	130%	5.
- Gewinnzuschlag	12%	44,29		4.
<b>= Barverkaufspreis</b>		413,36	12%	↑
- Kundenskonto	2%	8,44	112%	3.
<b>= Zielverkaufspreis</b>		421,80	2%	↑
- Kundenrabatt	5%	22,20	100%	2.
<b>= Nettoverkaufspreis</b>		444,00	5%	↑
- Umsatzsteuer	19%	84,36	100%	1.
<b>= Bruttoverkaufspreis</b>		528,36	19%	↑
<b>Handelsspanne</b>		<b>36,06%</b>	(NVP - EP) * 100 / NVP	



Differenzkalkulation Dach-Gepäcksystem RoofCarrier 500						
<b>Listeneinkaufspreis netto</b>		435,00	Vorwärtskalkulation			
- Liefererrabatt	30%	130,50				
<b>= Zieleinkaufspreis</b>		304,50				
- Liefererskonto	2%	6,09				
<b>= Bareinkaufspreis</b>		298,41				
+ Bezugskosten	6,90	6,90				
<b>= Einstandspreis/Bezugspreis</b>		305,31				
+ Handlungskosten/Gemeinkosten	30%	91,59				
<b>= Selbstkosten</b>		396,90				
Gewinnzuschlag	<b>-1,64%</b>	<b>-6,51</b>				
<b>= Barverkaufspreis</b>		390,39	Rückwärtskalkulation			
- Kundenskonto	2%	7,97				
<b>= Zielverkaufspreis</b>		398,36				
- Kundenrabatt	5%	20,97				
<b>= Nettoverkaufspreis</b>		419,33				
- Umsatzsteuer	19%	79,67				
<b>= Bruttoverkaufspreis</b>		499,00				
				<b>Differenz/Gewinn:</b>		
				390,39 -	396,90	
				=	<b>-6,51 EUR</b>	
				<b>Gewinnzuschlagssatz:</b>		
				396,90 $\hat{=}$	100%	
				-6,51 $\hat{=}$	x %	
				<b>x =</b>	<b>-1,64%</b>	

Vorwärtskalkulation Damen Poloshirts		
<b>= Selbstkosten</b>		37,70
+ Gewinnzuschlag	1%	0,38
<b>= Barverkaufspreis</b>		38,08
+ Kundenskonto	0%	0,00
<b>= Zielverkaufspreis</b>		38,08
+ Kundenrabatt	3%	1,18
<b>= Nettoverkaufspreis</b>		<b>39,26</b>
+ Umsatzsteuer	19%	7,46
<b>= Bruttoverkaufspreis</b>		<b>46,72</b>

Differenzkalkulation Trolley M			Rechenschritte			
<b>= Einstandspreis/Bezugspreis</b>	100%	<b>68,08</b>	②	x $\hat{=}$	100%	<b>x = 68,08</b>
+ Handlungskosten/Gemeinkosten	40%	27,23	①	27,23 $\hat{=}$	40%	
<b>= Selbstkosten</b>		95,31	③	= EP + HKZS		95,31 $\hat{=}$ 100 %
Gewinnzuschlag	<b>22,56%</b>	<b>21,50</b>	⑤	= NVP - SK		21,50 $\hat{=}$ x %
<b>= Nettoverkaufspreis</b>		116,81	④	= lt. Aufgabe/Sortiment		x = 22,56 %



<b>Von:</b>	Azubi@schneckle.de
<b>An:</b>	wolfram.schneckle@schneckle.de
<b>Betreff:</b>	Re: Kalkulation einiger Preise unseres Sortiments
<p><i>Sehr geehrter Herr Schneckle,</i></p> <p><i>Folgendes habe ich in Sachen Preiskalkulation herausgefunden:</i></p> <p><i>Den Ski- und Fahrradträger SportsRack RS 10 sollten wir für 487,70 EUR brutto verkaufen. Das ergab meine Vorwärtskalkulation. Der Kalkulationsfaktor beträgt 1,5639. Die Überprüfung der Warengruppe Transportsysteme (Nettoverkaufspreise) finden Sie im E-Mail-Anhang 2.</i></p> <p><i>Die Dackbox „Flexible“ sollten wir für 308,08 EUR einkaufen, wenn wir den Gewinnzuschlag beibehalten möchten. Sehen Sie sich meine Rückwärtskalkulation an. Wir müssen mit unserem Lieferanten, der ProCar GmbH, verhandeln!</i></p> <p><i>Die Handelsspanne beträgt 36,06 %. Die Überprüfung der Warengruppe Transportsysteme (Einstands-/ Bezugspreise) finden Sie im E-Mail-Anhang 3.</i></p> <p><i>Das Dach-Gepäcksystem RoofCarrier 500 können wir nicht zum Konkurrenzpreis anbieten, denn dann hätten wir einen Verlust von 6,51 EUR bzw. 1,64 % (siehe Differenzkalkulation).</i></p> <p><i>Die Damen Poloshirts können wir laut meiner Vorwärtskalkulation zu einem Bruttopreis von 46,72 EUR anbieten.</i></p> <p><i>Der Bezugspreis des Trolley M hat sich auf 68,08 EUR reduziert. Bei gegebenem Nettoverkaufspreis erzielen wir einen Gewinnzuschlag von 22,56 %. Sie finden die Rechnung im Anhang.</i></p> <p><i>Hoffentlich können Sie mit meinen Überlegungen und Kalkulationen zu einer guten Entscheidung kommen. Einen guten Heimweg wünsche ich Ihnen.</i></p> <p><i>Mit freundlichen Grüßen</i></p> <p><i>Name Schülerin bzw. Schüler</i></p>	
<b>Anhang:</b>	



<b>E-Mail-Anhang 2 zum Kalkulationsfaktor</b>					
<i>Auszug aus unserer Artikelliste:</i>					
<i>Artikelnummer</i>	<i>Beschreibung</i>	<i>EP in EUR</i>	<i>NVP in EUR</i>		
			<i>Alt</i>	<i>Neu</i>	<i>Ergebnis</i>
<i>135875</i>	<i>Ski- und Snowboard Halterung</i>	<i>80,62</i>	<i>134,37</i>	<i>126,08</i>	<i>NVP kann gesenkt werden.</i>
<i>135877</i>	<i>Dachträger</i>	<i>54,46</i>	<i>90,76</i>	<i>85,17</i>	<i>NVP kann gesenkt werden.</i>
<i>EP: Einstandspreis</i> <i>NVP: Nettoverkaufspreis</i>		<i>Kalkulationsfaktor: 1,5639</i>			

*In beiden Fällen könnten wir unsere NVP senken. Dann wären unsere Kosten und die Gewinnerwartungen weiterhin gedeckt und wir wären preiswerter als bisher.*

<b>E-Mail-Anhang 3 zur Handelsspanne</b>					
<i>Auszug aus unserer Artikelliste:</i>					
<i>Artikelnummer</i>	<i>Beschreibung</i>	<i>NVP in EUR</i>	<i>EP in EUR</i>		
			<i>Alt</i>	<i>Neu</i>	<i>Ergebnis</i>
<i>135874</i>	<i>Dachbox 320 Liter</i>	<i>650,00</i>	<i>420,00</i>	<i>415,61</i>	<i>EP muss gesenkt werden.</i>
<i>135878</i>	<i>Grundträger</i>	<i>100,00</i>	<i>60,00</i>	<i>63,94</i>	<i>EP ist OK.</i>
<i>135880</i>	<i>Fahrrad Dachträger 2 Fahrräder</i>	<i>145,45</i>	<i>95,00</i>	<i>93,00</i>	<i>EP muss gesenkt werden.</i>
<i>EP: Einstandspreis</i> <i>NVP: Nettoverkaufspreis</i>		<i>Handelsspanne: 36,06 %</i>			

*In zwei Fällen müssen wir unsere Einstandspreise (z. B. durch eine neue Anbietersauswahl) senken, weil wir sonst unsere Kosten nicht decken und/oder den gewünschten Gewinn nicht erzielen.*

**Datenkranz**

<b>Von:</b>	Wolfram Schneckle <wolfram.schneckle@schneckle.de>
<b>An:</b>	Azubi@schneckle.de
<b>Betreff:</b>	Kalkulation einiger Preise unseres Sortiments
<p>Liebe Auszubildende, lieber Auszubildender,</p> <p>leider hat sich meine Rückkehr aus dem Urlaub wegen eines Fluglotsenstreiks verzögert. Eigentlich hätte ich heute dringend einige Preiskalkulationen durchführen müssen, um für die Sommersaison bestellen zu können; ohne Unterlagen kann ich das vor Ort nicht selbst erledigen!</p> <p>Nachdem Sie mir schon mehrfach bewiesen haben, dass Sie sehr gut Preise kalkulieren können, bitte ich Sie, dies für mich zu tun. Die Unterlagen liegen in meinem Postkorb auf dem Schreibtisch. Frau Schranz händigt sie Ihnen aus. Wichtig ist, dass Sie meine Anmerkungen auf den Unterlagen berücksichtigen. Bedenken Sie, dass wir unseren Kunden Rabatt und Skonto gewähren und beides auch bei unseren Lieferanten ausnutzen, sofern dies in den Unterlagen ausgewiesen ist.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ermitteln Sie bei unserem SportsRack RS10 den Kalkulationsfaktor (siehe E-Mail-Anhang 1) und überprüfen Sie mit Hilfe dieses Faktors die Nettoverkaufspreise unserer Warengruppe „Transportsysteme“ (siehe E-Mail-Anhang 2).</li> <li>2. Berechnen Sie für die Dackbox Flexible die Handelsspanne (siehe E-Mail-Anhang 1). Überprüfen Sie in diesem Zusammenhang, ob die Bezugspreise unserer aktuellen Artikelliste angepasst werden müssen (siehe E-Mail-Anhang 3).</li> <li>3. Das Dach-Gepäcksystem RoofCarrier 500 wird von unserer Konkurrenz für 499,00 € brutto angeboten. Können wir auch zum Konkurrenzpreis anbieten?</li> <li>4. Berechnen Sie für die Damen-Poloshirts den Bruttoaktionspreis.</li> <li>5. Berechnen Sie den neuen Gewinnzuschlag in Prozent, nachdem sich der Bezugspreis des Trolley M reduziert hat.</li> </ol> <p>Mailen Sie mir baldmöglichst eine Übersicht über Ihre Ergebnisse (mit einem Hinweis auf die Art der Kalkulation und der Kalkulation als Anhang), damit ich noch mein Einverständnis geben kann, bevor Sie unseren Geschäftspartnern unsere Entscheidungen mitteilen.</p> <p>Vielen Dank und herzliche Grüße</p> <p>Wolfram Schneckle</p>	
<b>Anhang:</b>	Kalkulationsfaktor und Handelsspanne.pdf Auszug Artikelliste Transportsysteme 1.xlsx Auszug Artikelliste Transportsysteme 2.xlsx


**E-Mail-Anhang 1: Kalkulationsfaktor und Handelsspanne.pdf**

Der Kalkulationsfaktor ergibt sich, wenn Sie den Nettoverkaufspreis zum Einstandspreis ins Verhältnis setzen. Die Handelsspanne errechnen Sie, indem Sie vom Nettoverkaufspreis den Einstandspreis abziehen und durch den Nettoverkaufspreis teilen und in Prozent setzen.

**E-Mail-Anhang 2: Auszug Artikelliste Transportsysteme 1.xlsx**

Artikelnummer	Beschreibung	Einstandspreis in EUR	Nettoverkaufspreis in EUR	
			Alt	Neu
135875	Ski- und Snowboard Halterung	80,62	134,37	
135877	Dachträger	54,46	90,76	

**E-Mail-Anhang 3: Auszug Artikelliste Transportsysteme 2.xlsx**

Artikelnummer	Beschreibung	Nettoverkaufspreis in EUR	Einstandspreis in EUR	
			Alt	Neu
135874	Dachbox 320 Liter	650,00	420,00	
135878	Grundträger	100,00	60,00	
135880	Fahrrad Dachträger 2 Fahrräder	145,45	95,00	

**Informationstext aus einem Automobilfachbuch**
**Verkaufspreiskalkulationen**
**A. Vorwärtskalkulation**

Ziel der **Vorwärtskalkulation** ist es, ausgehend vom *Listeneinkaufspreis* des eingekauften Teils bzw. Zubehörartikels den *Bruttoverkaufspreis* zu ermitteln.

Vom Listeneinkaufspreis beginnend ist zuerst der *Liefererrabatt* abzuziehen, um den *Zieleinkaufspreis* zu berechnen. Von diesem wird der *Liefererskonto* abgezogen und der *Bareinkaufspreis* berechnet. Die Nebenkosten, die mit der Beschaffung der eingekauften Ware zusammenhängen, wie z. B. Fracht und Verpackungen, werden als *Bezugskosten* bezeichnet und im nächsten Schritt aufgeschlagen, um den *Bezugspreis (Einstandspreis)* zu berechnen.

Auf den Bezugspreis werden die im Unternehmen entstandenen *Handlungskosten* (z. B. Miete, Personal- und Lagerkosten) addiert. Handlungskosten werden mit einem Prozentsatz auf den Bezugspreis aufgeschlagen und ergeben die *Selbstkosten*. Die Selbstkosten decken alle Kosten ab, die mit dem Ein- und Verkauf der Waren zusammenhängen. In der Regel stellen die Selbstkosten die unterste Grenze des Verkaufspreises dar.



Der Unternehmer kann sich nicht mit dem Erlös der Selbstkosten zufriedengeben, vielmehr ist er tätig, um einen *Gewinn* zu erzielen. Einen absoluten EURO-Betrag für eine angemessene Gewinnhöhe kann man nicht festlegen, da die Einkaufspreise der verschiedenen Teile unterschiedlich hoch sind. Man kann den Gewinn nur als prozentualen Aufschlag auf die Selbstkosten bestimmen und erhält dann den *Barverkaufspreis*.

Falls den Kunden *Rabatt* und *Skonto* gewährt wird, hat der Unternehmer diese Kosten zuvor in den Verkaufspreis einzurechnen, ansonsten gehen die Preisnachlässe zu Lasten seines Gewinnes. Für die Berechnung der Preisnachlässe an den Kunden müssen wir uns *in die Lage des Kunden* versetzen. Der Kunde erhält zuerst den Rabatt eingeräumt und kann dann erst den Skonto abziehen. Weil der Kunde die Nachlässe in dieser Reihenfolge abzieht, muss der Unternehmer sie in umgekehrter Reihenfolge aufschlagen.

Da der Kunde den *Nettoverkaufspreis* bzw. den *Zielverkaufspreis* als Ausgangspunkt seiner Preisnachlässe nimmt, sind diese Größen jeweils 100 %. Ausgehend vom *Barverkaufspreis* wird deshalb zuerst der *Kundenskonto im Hundert* eingerechnet, wodurch sich der *Zielverkaufspreis* ergibt. Dann wird der *Kundenrabatt im Hundert* prozentual auf den *Zielverkaufspreis* addiert und der *Nettoverkaufspreis berechnet*. *Nettoverkaufspreis* plus Umsatzsteuer ergeben den *Bruttoverkaufspreis*.

## B. Rückwärtskalkulation

Ziel der **Rückwärtskalkulation** ist es, in *umgekehrter Reihenfolge* ausgehend vom *Bruttoverkaufspreis* eines Teiles bzw. Zubehörartikels, der aufgrund der gegebenen Marktsituation festliegt, den *Listeneinkaufspreis* zu berechnen, der höchstens gezahlt werden kann.

Die gewährten Preisnachlässe *Kundenrabatt* und *Kundenskonto* werden – *vom Hundert* – vom *Nettoverkaufspreis* bzw. *Zielverkaufspreis* abgezogen. Um die *Selbstkosten* zu ermitteln, wird der *Barverkaufspreis* (auf Hundert) als 100 % plus x % Gewinn angenommen und der Gewinn in EUR mit Hilfe des Dreisatzes ausgerechnet. Anschließend errechnen sich die *Selbstkosten*, indem der *Gewinn* vom *Barverkaufspreis* abgezogen wird. In gleicher Weise wird der *Bezugspreis (Einstandspreis)* ermittelt, indem die Handlungskosten – auf Hundert – von den Selbstkosten abgezogen werden. Durch Abzug der *Bezugskosten* erhält man den *Bareinkaufspreis*. Schließlich wird der *Zieleinkaufspreis* und *Listeneinkaufspreis – im Hundert* – errechnet, indem zuerst der *Liefererskonto* und dann der *Lieferrabatt* abgezogen werden.

## C. Differenzkalkulation

Ziel der **Differenzkalkulation** ist es festzustellen, ob die Differenz zwischen gegebenem Einkaufs- und Verkaufspreis zur Deckung der Gewinnansprüche ausreicht.

Da beide Preise aufgrund der Marktsituation festliegen, muss von beiden Werten aus die Kalkulation durchgeführt werden. Zum einen als *Vorwärtskalkulation* vom Listeneinkaufspreis bis zu den Selbstkosten, zum anderen als *Rückwärtskalkulation* vom Bruttoverkaufspreis zum Barverkaufspreis.

Die Differenz zwischen Selbstkosten und Barverkaufspreis ergibt den Gewinn in EUR. Für die prozentuale Berechnung gilt, dass die Selbstkosten die Basis für die Gewinnermittlung sind; sie werden daher als 100 %-Größe gesehen.





# BALU Prestige GmbH & Co. KG

Tragesysteme für's Auto

Handwerkstraße 48-52  
42651 Rommersheim  
Tel.: 02413-551-0  
Fax: 02413-551-10

BALU Prestige GmbH & Co. KG

Autohaus  
Schnecke GmbH  
Karlsruher Weg 30c  
68782 Brühl

*Gemeinkosten aus dem BAB holen!  
Gewinn sollte weiterhin 12 % betragen!  
Kunden bekommen 2 % Skonto und 5 % Rabatt!  
Wie hoch ist unser neuer Verkaufspreis brutto?*

er 20xx

Ihre Anfrage vom 03.12.20xx bzgl. Ski- und Fahrradträger

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir bedanken uns für Ihre Anfrage und unterbreiten Ihnen folgendes Angebot:

**Ski- und Fahrradträger „SportsRack RS10“**  
**Artikel-Nr. T23885**  
**Preis: 530,00 Euro zzgl. 19 % USt.**

**Achtung:** Sie erhalten 50 % Rabatt auf alle Gepäcksysteme der „SportsRack“-Reihe!!

Zahlungsbedingungen 3 % Skonto innerhalb 10 Tagen oder 30 Tage Ziel.  
Lieferbedingungen: Lieferung innerhalb von 30 Tagen; Versandkosten 5,00 EUR pro Stück.  
Erfüllungsort und Gerichtsstand für beide Teile ist Düsseldorf.

Mit freundlichen Grüßen

BALU Prestige GmbH & Co. KG

*ppa. Rolf Abele*  
ppa. Rolf Abele

BALU Prestige GmbH & Co. KG  
Registergericht Düsseldorf, HRB 784/56  
Geschäftsführer Florian Petermann  
info@balu-prestige.de

Bankverbindung:  
WestLB Düsseldorf  
IBAN DE94300500000001234568  
BIC WELADEDXXX



BAB Auszüge	Hilfskostenstelle	Hauptkostenstellen			
	Verwaltung	Neuwagen- abteilung	Gebraucht- wagenabteilung	Teile und Zubehör	Werkstatt
<b>Einzelkosten</b>					
VAK		569.400,00	397.700,00	195.300,00	139.000,00
Löhne					187.400,00
....					
<b>Summe Einzelkosten</b>		<b>569.400,00</b>	<b>397.700,00</b>	<b>195.300,00</b>	<b>326.400,00</b>
<b>Gemeinkosten</b>					
unprod. Löhne	-	3.455,00	3.455,00	-	31.091,00
Gehälter	131.620,00	64.780,00	64.780,00	127.820,00	31.000,00
...	...	...	...	...	...
..	...	...	...	...	...
Büromaterial	9.800,00	1.050,00	1.050,00	1.050,00	1.050,00
Abschreibung	2.000,00	4.000,00	2.000,00	2.000,00	118.000,00
<b>Summe der Gemeinkosten</b>		<b>12.500,00</b>	<b>30.000,00</b>	<b>46.000,00</b>	<b>624.301,00</b>
Umlage Verwaltung		4.514,00	5.814,00	12.550,00	94.535,00
<b>Summe der Gemeinkosten</b>		<b>17.014,00</b>	<b>35.814,00</b>	<b>58.550,00</b>	<b>718.836,00</b>
<b>Gemeinkosten- zuschlagssätze GKZ</b>		<b>3%</b>	<b>9%</b>	<b>30%</b>	<b>220%</b>

Interne Notiz:

Wir haben noch einen hohen Bestand an Damen Poloshirts (unser Sortiment) auf Lager. Für ein Shirt wurden Selbstkosten von 37,70 EUR errechnet. Durch eine Sonderaktion wollen wir den Bestand abbauen. Für die Werbeaktion rechnen wir mit folgenden Kalkulationsdaten: 1 % Gewinn, 3 % Aktionsrabatt, 19 % Umsatzsteuer. Zu welchem Aktionspreis brutto können wir ein Damen Poloshirt anbieten?

Noch zu erledigen!

Für unseren Trolley M (siehe Sortiment) gibt es einen neuen Bezugspreis/Einstandspreis. Wir rechnen mit einem Gemeinkostenzuschlagssatz von 27,23 EUR. Das sind 40 %. Unser Nettoverkaufspreis beträgt weiterhin 116,81 EUR.

Wie viel Prozent beträgt der Gewinnzuschlag?



# ProCar GmbH

Ihr zuverlässiger Partner rund um KFZ-Zubehör

Industriestraße 82  
68191 Mannheim  
Tel.: 0621 2345-01  
Fax.: 0621 2345-12

ProCar GmbH – Industriestraße 82 – 68191 Mannheim

Schnecke GmbH  
Frau Mayer  
Karlsruher Weg 30c  
68782 Brühl

*Aus Konkurrenzgründen müssen wir unseren Verkaufspreis der Dachbox „Flexible“ auf 528,36 EURO brutto senken. Ist unser Einkaufspreis pro Stück bei der ProCar GmbH dann zu hoch?*

*Unsere Kosten sind wie gehabt. Gemeinkostenzuschlag laut BAB. Wir gewähren unseren Kunden 5 % Rabatt und 2 % Skonto. Der Gewinn soll bei 12 % bleiben.*

Datum: 21.04.20xx

## Angebot

Sehr geehrte Frau Mayer,

gerne bieten wir Ihnen folgende Artikel freibleibend an, von denen Sie 10 Stück bestellen möchten:

Artikel	Nr.	Beschreibung	Preis in EUR pro Stück (ohne USt.)
<b>Dachbox „Flexible“</b>	<b>135876</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 300 Liter Stauraum</li> <li>● 50 kg Zuladung</li> <li>● 120 cm x 80 cm x 32 cm</li> <li>● Öffnung: rechts</li> <li>● Montagesystem: Bügelsystem</li> </ul> <p>Über die gesetzliche Gewährleistung hinaus bieten wir bei Schadensfällen in den ersten 36 Monaten einen kostenlosen Reparaturservice an.</p>	<b>312,61</b>

Wir liefern frei Haus. Bei Zahlung innerhalb von 8 Tagen gewähren wir 3 % Skonto. Ab 10 Stück Abnahmemenge erhalten Sie 5 % Rabatt. Eine Lieferung kann innerhalb von 14 Tagen erfolgen.

Mit freundlichen Grüßen

i. A. Tobias Müller



# AT- Professional GmbH

Ihr Partner für KFZ-Transportlösungen

Handelsstr. 23-25  
76829 Landau/Pfalz  
Tel.: 06341-870-0  
Fax: 06341-870-10

Autohaus  
Schneckle GmbH  
Karlsruher Weg 30c  
68782 Brühl

Ihre Zeichen

Ihre Nachricht

Hs

03.12.20xx

## Angebot

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir bedanken uns für Ihre Anfrage und unterbreiten Ihnen folgendes Angebot:

Dach-Gepäcksystem „RoofCarrier 500“  
Artikel-Nr. 431-98  
Preis: 435,00 Euro zzgl. 19 % USt.

Wir gewähren Ihnen einen Wiederverkäuferrabatt von 30 %.

Zahlungsbedingungen: 2 % Skonto innerhalb 10 Tagen oder 30 Tage Ziel.

Lieferbedingungen: Die Ware ist ständig vorrätig, wir garantieren einen Versand innerhalb von 24 Stunden nach Bestellung; die Versandkosten betragen 6,90 EUR pro Stück.

Es gilt der gesetzliche Erfüllungsort und Gerichtsstand.

Wir hoffen, dass Ihnen unser Angebot zusagt.

Mit freundlichen Grüßen  
AT-Professional GmbH

*i. V. U. Maier*

i. V. Ulrike Maier

### **AT-Professional GmbH**

Registergericht Landau/Pfalz, HRB 4112/88  
Geschäftsführer Helmut Schumacher

Bankverbindung: Sparbank Rheinland-Pfalz, IBAN DE43 6704 0031 0012 3456 78, BIC COBADEFF

*Wie ich herausgefunden habe, bietet unser Nachbar, das Autohaus Gut & Günstig KG, den RoofCarrier 500 für 499.00 EURO brutto an. Können wir diesen Preis auch anbieten? Wie hoch ist dann unser Gewinn in EURO und %? Unsere Konditionen bleiben wie gehabt: Gemeinkosten laut BAB! Kunden bekommen 2 % Skonto und 5 % Rabatt!*



<b>Von:</b>	Azubi@schneckle.de
<b>An:</b>	wolfram.schneckle@schneckle.de
<b>Betreff:</b>	Re: Kalkulation einiger Preise unseres Sortiments
<b>Anhang:</b>	



**Didaktisch-methodische Hinweise**

*Auszug aus der Zielanalyse*

<b>Zielanalyse</b>						
<b>Beruf</b>	<b>Ausbildungsberuf</b>					<b>Zeitraum</b>
<b>WKA</b>	<b>Automobilkaufmann/Automobilkauffrau</b>					<b>80</b>
<b>Lernfeld Nr.</b>	<b>Lernfeldbezeichnung</b>					<b>Jahr</b>
<b>10</b>	<b>Wertschöpfungsprozesse erfolgsorientiert steuern</b>					<b>3</b>
<b>Kernkompetenz</b>		<b>Die Schülerinnen und Schüler verfügen über die Kompetenz, die betriebliche Kosten- und Leistungsrechnung durchzuführen und mit Hilfe von Kennzahlen die Geschäftsfelder des Unternehmens zu steuern.</b>				
<b>Schule, Ort</b>		<b>Lehrperson</b>				
<b>Bildungsplan</b>		<b>didaktisch-methodische Analyse</b>				
<b>kompetenzbasierte Ziele</b>	<b>Konkretisierung</b>	<b>Lernsituation</b>	<b>Handlungsergebnis</b>	<b>überfachliche Kompetenzen</b>	<b>Hinweise</b>	<b>Zeit</b>
Sie erstellen im Rahmen der Vollkostenrechnung einen Betriebsabrechnungsbogen. Sie ermitteln Zuschlagsätze für alle Kostenstellen und wenden sie in der Preiskalkulation (Vorwärts-, Rückwärts- und Differenzkalkulation, Kalkulationsfaktor, Handelsspanne) an.	einstufiger BAB	<b>LS04 Kostenstellenrechnung durchführen</b>	Betriebsabrechnungsbogen	Informationen auswerten systematisch vorgehen Regeln und Verfahren anwenden		09
		<b>LS05 Preiskalkulation durchführen</b>	Angebotspreis Listeneinkaufspreis Kalkulationsfaktor Handelsspanne	systematisch vorgehen sorgfältig arbeiten begründet vorgehen Ergebnisse ermitteln und bewerten Schlussfolgerungen ziehen		08

*Phasen der vollständigen Handlung*

<b>Handlungsphase</b>	<b>Hinweise zur Umsetzung</b>
<i>Informieren</i>	<i>Die Schülerinnen und Schüler erfassen und analysieren die Aufgabenstellung. Zur Lösung der Aufgaben nutzen sie ihr Vorwissen zu den Kalkulationsschemata oder verwenden bereitgestellte Hilfekarten.</i>
<i>Planen</i>	<i>Ziel: Geforderte Werte berechnen, Antwortmail verfassen</i>
<i>Entscheiden</i>	<i>Entscheidung für eine Kalkulationsart treffen</i>
<i>Ausführen</i>	<i>Informationen erfassen und einordnen, Preise und Kennzahlen berechnen, Antwortmail formulieren</i>
<i>Kontrollieren</i>	<i>Im Plenum, der Gruppe oder paarweise beurteilen, ob der Arbeitsauftrag vollständig und richtig ausgeführt wurde. Bei Nutzung des PCs beurteilen, ob Eingabemasken sinnvoll erstellt wurden.</i>
<i>Bewerten</i>	<i>Bei der Bewertung des Handlungsverlaufs wird geprüft, welche Arbeitsergebnisse den Schülerinnen und Schülern bei der Arbeit in ihrem Ausbildungsbetrieb weitergeholfen hätten.</i>

*Diese Lernsituation eignet sich zur Bearbeitung am PC. So können die Schülerinnen und Schüler die Berechnung mit Hilfe eines Tabellenkalkulationsprogramms erstellen.*









**Hilfekarte 3**

**Vorwärtskalkulation – Lösung**

Listeneinkaufspreis netto		530,00
- Liefererrabatt		
<b>= Zieleinkaufspreis</b>		
- Liefererskonto		
<b>= Bareinkaufspreis</b>		257,05
+ Bezugskosten		
<b>= Einstandspreis/Bezugspreis</b>		
+ Handlungskosten/Gemeinkosten		
<b>= Selbstkosten</b>		340,67
+ Gewinnzuschlag		
<b>= Barverkaufspreis</b>		
+ Kundenskonto	2%	7,79
<b>= Zielverkaufspreis</b>		
+ Kundenrabatt		
<b>= Nettoverkaufspreis</b>		<b>409,83</b>
+ Umsatzsteuer		
<b>= Bruttoverkaufspreis</b>		<b>487,70</b>

**Rückwärtskalkulation – Lösung**

Listeneinkaufspreis netto		<b>308,08</b>
+ Liefererrabatt		
<b>= Zieleinkaufspreis</b>		
+ Liefererskonto	3%	8,78
<b>= Bareinkaufspreis</b>		283,90
- Bezugskosten		
<b>= Einstandspreis/Bezugspreis</b>		
- Handlungskosten/Gemeinkosten		
<b>= Selbstkosten</b>		
- Gewinnzuschlag	12%	44,29
<b>= Barverkaufspreis</b>		
- Kundenskonto		
<b>= Zielverkaufspreis</b>		421,80
- Kundenrabatt		
<b>= Nettoverkaufspreis</b>		444,00
- Umsatzsteuer		
<b>= Bruttoverkaufspreis</b>		

**Differenzkalkulation – Lösung**

Listeneinkaufspreis netto		435,00
- Liefererrabatt		
<b>= Zieleinkaufspreis</b>		
- Liefererskonto		
<b>= Bareinkaufspreis</b>		
+ Bezugskosten		
<b>= Einstandspreis/Bezugspreis</b>		
+ Handlungskosten/Gemeinkosten		
<b>= Selbstkosten</b>		396,90
Gewinnzuschlag	<b>-1,64%</b>	<b>-6,51</b>
<b>= Barverkaufspreis</b>		
- Kundenskonto		
<b>= Zielverkaufspreis</b>		
- Kundenrabatt		
<b>= Nettoverkaufspreis</b>		
- Umsatzsteuer		
<b>= Bruttoverkaufspreis</b>		499,00