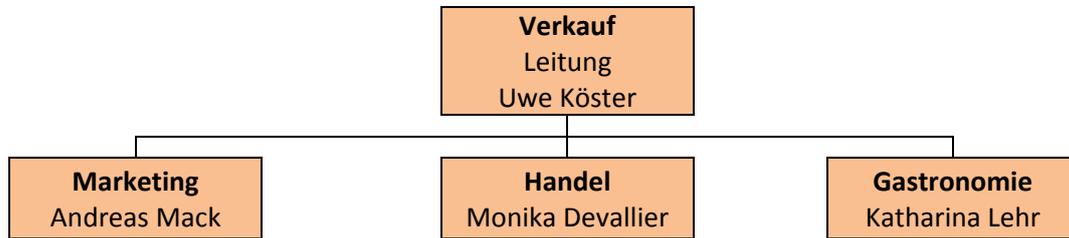


Unternehmensprofil

Die RöstFrisch AG ist auf die Herstellung von Röstkaffee spezialisiert. Seit kurzem sind Sie Frau Lehr, die für den Verkauf im Bereich Gastronomie zuständig ist, unterstellt.



Frau Lehr beauftragt Sie, den E-Mail-Eingang nach unbearbeiteten Anfragen durchzusehen und entsprechende Angebote vorzubereiten.

Folgender **Dialog** entsteht:

Azubi: „Frau Lehr, ich habe hier eine Anfrage für unseren Brasilica Kaffee. Kann ich ein Angebot mit dem Rechnungspreis von 39,82 € an den Kunden rausschicken?“

Frau Lehr: „Nicht so schnell, leiten Sie die E-Mail mit der Anfrage erst einmal an mich weiter, dann schauen wir uns das zusammen in Ruhe an.“

Sie leiten die E-Mail an Frau Lehr weiter:

Sehr geehrte Damen und Herren der RöstFrisch AG,
wir benötigen 5 kg gemahlene Kaffee Brasilica normal und 4 x 250 g Brasilica entkoffeiniert für ein Großevent in zwei Wochen.
Bitte senden Sie uns ein Angebot Ihrer besten Hausröstung zu.
Mit freundlichen Grüßen
Maria Lüdke
Hammerschmied – feinste Backwaren
Bermatinger Straße 34
88677 Markdorf

Frau Lehr: „Also, die Firma Hammerschied ist zwar ein langjähriger Kunde, dem wir immer viel Rabatt gewähren, ein Rechnungspreis von 39,82 € ist jedoch viel zu gering, was Herrn Köster gar nicht freuen wird! Bitte überprüfen Sie Ihre Berechnung des Bruttoverkaufspreises!“

Aufträge

1. Informieren Sie sich anhand des Auszugs aus dem QM-Handbuch über die einzelnen Positionen der Handelskalkulation.
2. Erstellen Sie mit Hilfe eines Tabellenkalkulationsprogramms eine Tabelle zur Berechnung des Bruttoverkaufspreises.
3. Verfassen Sie mit Hilfe eines Textverarbeitungsprogramms ein DIN-gerechtes Angebot, das Sie an den Kunden versenden können.

Zusatzaufgabe:

Berechnen Sie den Listeneinkaufspreis bei: Bezugskosten von 0,25 €/St., Lieferantenskonto von 3 % und Lieferantenrabatt von 7 %.

Datenkranz (interne Daten)

Artikelkartei RöstFrisch

Dieses Datenblatt dient der Erstellung von individuellen Angeboten. Die Tabelle enthält den Einstandspreis. Bei der internen Kostenkalkulation hat sich herausgestellt, dass Handlungskosten in Höhe von 15 % anfallen. Der Gewinnzuschlag beträgt 20 %. Rabatte können bis zu 10 % gewährt werden.

Kundenskonto 3 % bei Zahlung innerhalb von 7 Tagen, Zahlungsziel: 30 Tage,

Lieferkosten: frei Haus

Artikelbezeichnung	Zusatz	Art.Nr.	Packungsgröße	Einstandpreis	Bestand (Packungen)
Brasilica normal	ganze Bohnen	887701	250 g	1,86 €	800
Brasilica normal	ganze Bohnen	887702	500 g	3,46 €	600
Brasilica normal	ganze Bohnen	887703	1000 g	6,26 €	800
Brasilica normal	ganze Bohnen	887704	2 x 250 g	3,66 €	1200
Brasilica normal	gemahlen	887705	250 g	2,06 €	920
Brasilica normal	gemahlen	887706	500 g	3,66 €	750
Brasilica normal	gemahlen	887707	1000 g	6,46 €	300
Brasilica normal	gemahlen	887708	2 x 250 g	3,86 €	460
Brasilica entkoffeiniert	ganze Bohnen	887801	250 g	1,96 €	980
Brasilica entkoffeiniert	ganze Bohnen	887802	500 g	3,56 €	310
Brasilica entkoffeiniert	ganze Bohnen	887803	1000 g	6,36 €	340
Brasilica entkoffeiniert	ganze Bohnen	887804	2 x 250 g	3,76 €	440

Vorlage Geschäftsbrief:



Schröderstraße 125
68159 Mannheim
E-Mail:
info@roestfrischag.com
www.roestfrischag.com

RöstFrisch AG, Schröderstraße 125, 68159 Mannheim

Ihr Zeichen:
Ihre Nachricht vom:
Unser Zeichen:
Unsere Nachricht vom:
Name
Telefon: 0621 6677-0
Fax: 0621 6677-12
E-Mail: bestellung@roestfrischag.com
Internet: www.roestfrischag.com

Datum:

30.10.20xx

Auszug aus dem QM-Handbuch



Informationen zu den Positionen der Handelskalkulation

Bei der Kalkulation vom Verkaufspreis wird nicht nur der Listen-, bzw. Einkaufspreis berücksichtigt, sondern darüber hinaus der Gewinn und diverse weitere Positionen.

Die Kalkulation ist nach folgendem Schema aufgebaut:

Listen (-einkaufs)preis	Preis, den (unser) Lieferant für die Beschaffung der Ware berechnet.
- Lieferantenrabatt	Rabatt, den uns der Lieferant gewährt.
= Zieleinkaufspreis	
- Lieferantenskonto	Prozentsatz, den uns der Lieferant bei schneller Bezahlung gewährt.
= Bareinkaufspreis	
+ Bezugskosten	Kosten für die Fracht und Verpackung, die uns der Lieferant berechnet.
= Einstandspreis	
+ Handlungskosten	Prozentsatz, der Kosten, für Miete, Personal, Versicherungen, Abschreibungen usw. beinhaltet (Fixkosten).
= Selbstkostenpreis	
+ Gewinnzuschlag	Prozentsatz, den wir zu den Selbstkosten addieren.
= Barverkaufspreis	
+ Kundenskonto	Prozentsatz, den wir den Kunden für eine schnelle Zahlung der Rechnung gewähren.
= Zielverkaufspreis	
+ Kundenrabatt	Rabatt, den wir besonderen Kunden gewähren.
= Nettoverkaufspreis	
+ Umsatzsteuer	Umsatzsteuer, die wir an das Finanzamt abführen müssen. Beträgt i. d. R. 19 %. Da Kaffee jedoch ein Grundnahrungsmittel ist, gilt der ermäßigte USt.-Satz von 7 %.
= Bruttoverkaufspreis	
Ort, Datum Mannheim, 23.05.20XX	Unterschrift <i>Katharina Lehr</i>

Lösungshinweis:

Zieleinkaufspreis	6,02 €	3,40 €	
- Lieferantenskonto	3%	3%	
Bareinkaufspreis	6,21	3,51	
+ Bezugskosten	0,25	0,25	
Anzahl:	5	2	
Einstandspreis	6,46	3,76	
+ Handlungskosten	15%	15%	
Selbstkostenpreis	7,43 €	4,32 €	
+ Gewinnzuschlag	20%	20%	
Barverkaufspreis	8,91 €	5,19 €	
+ Kundenskonto	3%	3%	
Zielverkaufspreis	9,19 €	5,35 €	
+ Kundenrabatt	10%	10%	
Nettoverkaufspreis	10,21 €	5,94 €	
+ Umsatzsteuer	7%	7%	
Bruttoverkaufspreis	10,93 €	6,36 €	
Summe	67,35 €		