|  |  |
| --- | --- |
| WKA-LF10-LS05 | Preiskalkulation durchführen |

**Situation**

Die Schneckle 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***









|  |  |
| --- | --- |
| **Von:** | Azubi@schneckle.de |
| **An:** | wolfram.schneckle@schneckle.de |
| **Betreff:** | Re: Kalkulation einiger Preise unseres Sortiments |
| *Sehr geehrter Herr Schneckle,*  *Folgendes habe ich in Sachen Preiskalkulation herausgefunden:*  *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.*  *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!*  *Die Handelsspanne beträgt 36,06 %. Die Überprüfung der Warengruppe Transportsysteme (Einstands-/ Bezugspreise) finden Sie im E-Mail-Anhang 3.*  *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).*  *Die Damen Poloshirts können wir laut meiner Vorwärtskalkulation zu einem Bruttopreis von 46,72 EUR anbieten.*  *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.*  *Hoffentlich können Sie mit meinen Überlegungen und Kalkulationen zu einer guten Entscheidung kommen. Einen guten Heimweg wünsche ich Ihnen.*  *Mit freundlichen Grüßen*  *Name Schülerin bzw. Schüler* | |
| Anhang: |  |

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

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

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

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

**Datenkranz**

|  |  |
| --- | --- |
| **Von:** | Wolfram Schneckle <wolfram.schneckle@schneckle.de> |
| **An:** | Azubi@schneckle.de |
| **Betreff:** | Kalkulation einiger Preise unseres Sortiments |
| Liebe Auszubildende, lieber Auszubildender,  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!  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.   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). 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). 3. Das Dach-Gepäcksystem RoofCarrier 500 wird von unserer Konkurrenz für 499,00 € brutto angeboten. Können wir auch zum Konkurrenzpreis anbieten? 4. Berechnen Sie für die Damen-Poloshirts den Bruttoaktionspreis. 5. Berechnen Sie den neuen Gewinnzuschlag in Prozent, nachdem sich der Bezugspreis des Trolley M reduziert hat.   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.  Vielen Dank und herzliche Grüße  Wolfram Schneckle | |
| Anhang: | 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 | | | | |
|  | | | | |
| **Artikel-nummer** | **Beschreibung** | **Einstands- preis in EUR** | **Nettoverkaufs- preis 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 | | | | |
|  | | | | |
| **Artikel-nummer** | **Beschreibung** | **Nettoverkaufs- preis in EUR** | **Einstands- preis 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 Ausgangpunkt 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.





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?

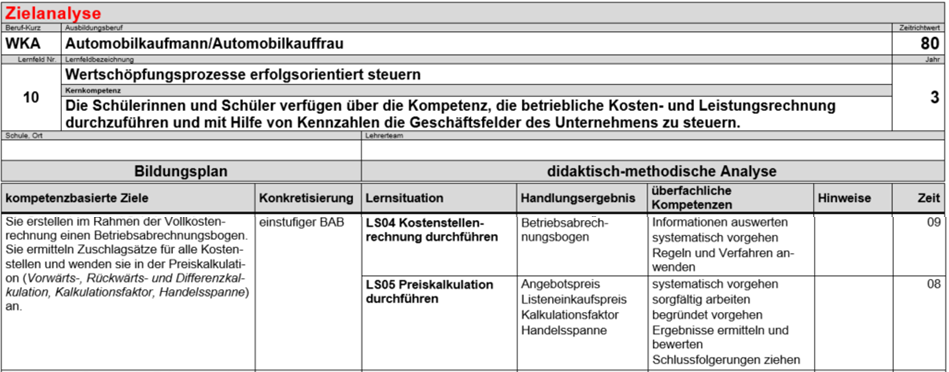




|  |  |
| --- | --- |
| **Von:** | Azubi@schneckle.de |
| **An:** | wolfram.schneckle@schneckle.de |
| **Betreff:** | Re: Kalkulation einiger Preise unseres Sortiments |
|  | |
| Anhang: |  |

***Didaktisch-methodische Hinweise***

*Auszug aus der Zielanalyse*

**

*Phasen der vollständigen Handlung*

|  |  |
| --- | --- |
| *Handlungsphase* | *Hinweise zur Umsetzung* |
| *Informieren* | *Die Schülerinnen und Schüler erfassen und analysieren die Aufgabenstellung. Zur Lösung der Aufgaben nutzen sie ihr Vorwissen zu den Kalkulationsschemata oder verwenden bereitgestellte Hilfekarten.* |
| *Planen* | *Ziel: Geforderte Werte berechnen, Antwortmail verfassen* |
| *Entscheiden* | *Entscheidung für eine Kalkulationsart treffen* |
| *Ausführen* | *Informationen erfassen und einordnen, Preise und Kennzahlen berechnen, Antwortmail formulieren* |
| *Kontrollieren* | *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.* |
| *Bewerten* | *Bei der Bewertung des Handlungsverlaufs wird geprüft, welche Arbeitsergebnisse den Schülerinnen und Schülern bei der Arbeit in ihrem Ausbildungsbetrieb weitergeholfen hätten.* |

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

***Ergänzendes Material***



**Hilfekarte 2**

**Vorwärtskalkulation mit Berechnungshinweisen**

**Hilfekarte 2**

**Rückwärtskalkulation mit Berechnungshinweisen**

****

**Hilfekarte 2**

**Differenzkalkulation mit Berechnungshinweisen**

**Hilfekarte 3**

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

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

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