

Lernsituation	
WBM-LF03	Preisberechnung durchführen

Situation

Die Spielwaren Stern KG ist ein Großhandelsunternehmen und handelt mit Holzspielwaren aller Art. Sie sind Auszubildende/r zur/zum Kauffrau/mann für Büromanagement im ersten Ausbildungsjahr bei der Spielwaren Stern KG und derzeit in der Auftragsbearbeitung eingesetzt.



Ihr Ausbilder teilt Ihnen heute folgendes mit: „*Ab sofort haben wir den Puppenwagen Lucky neu im Sortiment. Berechnen Sie den Verkaufspreis des Puppenwagens, damit wir an unsere Kunden und Kundinnen Angebote versenden können. Die notwendigen Informationen entnehmen Sie unserer Unternehmenssoftware. Erstellen Sie in einem Tabellenkalkulationsprogramm einen „Verkaufspreisrechner“, mit dem Sie die Verkaufskalkulation für den Puppenwagen durchführen können. Der Rechner soll so funktionieren, dass nach Eingabe der Daten in einem separaten Eingabefeld der Bruttoverkaufspreis automatisch berechnet wird. Die von Ihnen erstellte Datei soll zukünftig auch zur Berechnung der Verkaufspreise anderer Artikel verwendet werden können.*“

Auftrag

Führen Sie die Verkaufskalkulation für den Puppenwagen in Ihrem Tabellenkalkulationsprogramm durch.

Entscheiden Sie **vorab**, ob Sie sich mit der Vorgehensweise bei der Verkaufskalkulation anhand eines Informationstextes aus einem Fachbuch (Anlage 1) **oder** anhand eines Erklärvideos (Anlage 2) beschäftigen wollen.



Auf dem Tisch der Lehrkraft finden Sie drei Hilfekarten. Die Hilfen sind unterschiedlich umfangreich: Hilfe 1 ist eine kleinere Hilfe, Hilfe 2 ist eine größere Hilfe und Hilfe 3 zeigt die komplette Lösung.

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

Datenkranz

Anlage 1: Informationstext aus einem Fachbuch

Verkaufskalkulation

Durch die Verkaufskalkulation wird ausgehend vom Bezugspreis der Verkaufspreis eines Produktes ermittelt.

Auf den Bezugspreis (Einstandspreis) werden die im Unternehmen entstehenden Handlungskosten (z. B. Miete, Personalkosten) addiert. Durch den prozentualen Aufschlag der Handlungskosten auf den Bezugspreis ergeben sich die Selbstkosten. Die Selbstkosten umfassen alle im Unternehmen im Zusammenhang mit diesem Produkt entstandenen Kosten. Durch den prozentualen Aufschlag des Gewinns auf die Selbstkosten erhält man den Barverkaufspreis. Bereits in der Kalkulation wird berücksichtigt, dass Kunden und Kundinnen als Anreiz für eine schnelle Bezahlung Skonto abziehen dürfen. Auf den Barverkaufspreis wird deshalb – im Hundert – der Kundenskonto prozentual aufgeschlagen, wodurch sich der Zielverkaufspreis ergibt*. Ebenfalls im Hundert wird der Kundenrabatt prozentual auf den Zielverkaufspreis addiert. Vom Zielverkaufspreis gelangt man so zum Nettoverkaufspreis. Nettoverkaufspreis plus Umsatzsteuer ergibt den Bruttoverkaufspreis.

* wird eine Vertreterprovision gewährt, wird auch diese im Hundert auf den Barverkaufspreis prozentual aufgeschlagen

Anlage 2: Erklärvideo – bitte **ab 1:45 Min.** schauen.



Link zum Erklärvideo:

www.youtube.com/watch?v=ECAAZvvzdI8

(Zugriff am 30.12.2019)

Auszug aus der Unternehmenssoftware der Spielwaren Stern KG:

Artikel	Puppenwagen Lucky		
Artikel-Nr.	0058745		
Hersteller	Holzwerke Gera GmbH Kocherstraße 75 07557 Gera		
Ansprechpartner/in	Maximilian F. Binkle 0365 5598621 m.binkle@holzwerke-gera.de		
Bezugspreis	42,05 €		
Kalkulationsdaten:			
Handlungskostenzuschlagssatz (HKZ)	20 %	<input type="checkbox"/>	
	25 %	<input checked="" type="checkbox"/>	
	30 %	<input type="checkbox"/>	
Gewinnaufschlag	15 %	<input checked="" type="checkbox"/>	
	20 %	<input type="checkbox"/>	
	25 %	<input type="checkbox"/>	
Rabatt	5 %	<input type="checkbox"/>	
	8 %	<input checked="" type="checkbox"/>	
	10 %	<input type="checkbox"/>	
Skonto	2,0 %	<input checked="" type="checkbox"/>	
	2,5 %	<input type="checkbox"/>	
	3,0 %	<input type="checkbox"/>	
Vertreterprovision	5 %	<input type="checkbox"/>	
	7 %	<input type="checkbox"/>	
	9 %	<input type="checkbox"/>	
Umsatzsteuersatz	7 %	<input type="checkbox"/>	
	19 %	<input checked="" type="checkbox"/>	