

Kalkulation im Handelsbetrieb

(Lernsituation 2)

Fach: IT-Technik (ITT 10 -1)

Lernfeld 2: Arbeitsplätze nach Kundenwunsch ausstatten



Name: _____

Klasse: _____

Lehrerteam: _____

INHALTSVERZEICHNIS


Lernziele	2
Lernsituation – Die Kundenanfrage	3
Lernsituation und Vorwärtskalkulation	4
Anlage 1: Grundsätzliche Informationen zum Kalkulationsschema.....	4
Handelsbetriebe, Handelswaren und Selbstkosten	7
Allgemeine Handlungskosten – Kosten des Handelsbetriebes	8
Weiterführung der Lernsituation – Differenzkalkulation	9
Weiterführung der Lernsituation – Rückwärtskalkulation	11
Übungsaufgaben	12
Die Kalkulationsarten im Überblick	15
IHK-Prüfungsaufgaben.....	16
AP Winter 2020/2021 – KQ – Handlungsschritt 1.....	16
AP Sommer 2021 – FQ-SK – Handlungsschritt 3.....	18

Lernziele

Nach dieser Einheit können Sie

- ☐ die Begriffe „Handelsbetriebe, „Handelswaren“ und „Selbstkosten“ erläutern und Beispiele nennen.
- ☐ die Begriffe „Bezugskosten“ und „Handlungskosten“ voneinander unterscheiden und dazu Beispiele nennen.
- ☐ die Begriffe „Lieferantenrabatt“, „Kundenrabatt“, „Lieferantenskonto“ sowie „Kundenskonto“ voneinander unterscheiden.
- ☐ den Begriff „Zuschlagssatz“ erklären und diesen erläutern.
- ☐ die Handlungskosten in Euro mittels Zuschlagssatzes berechnen.
- ☐ mit gegebenen Zuschlagssätzen vom Listeneinkaufspreis (netto/brutto) ausgehend den Listenverkaufspreis, netto/brutto berechnen (Vorwärtskalkulation).
- ☐ mit gegebenem Listeneinkaufspreis, netto/brutto bzw. Listenverkaufspreis, netto/brutto den Gewinn in Euro und Prozent berechnen (Differenzkalkulation).
- ☐ mit gegebenem Listenverkaufspreis, netto/brutto den Listeneinkaufspreis, netto/brutto berechnen (Rückwärtskalkulation).
- ☐ eine automatisierte Kalkulation (z. B. mit Hilfe von Excel) erstellen, um die Vorwärts-, Differenz- und Rückwärtskalkulation berechnen zu lassen.

Lernsituation – Die Kundenanfrage

 **Senden**

Von

An

Cc

Betreff

Angefügt

Sehr geehrte Auszubildende,

eine Anfrage eines **Neukunden, der GAB GmbH**, ist noch nicht bearbeitet. Dies muss umgehend erledigt werden, da wir großes Interesse haben, die Geschäftsbeziehungen mit der GAB GmbH zu vertiefen. Die GAB GmbH war mit ihrem bisherigen IT Systemhaus unzufrieden und hat uns nun als künftigen Geschäftspartner ausgewählt.

Hier die Anfrage des Kunden:

„Sehr geehrte Frau Bayram,

vielen Dank für das interessante Gespräch von letzter Woche. Wie schon in unserem Gespräch erörtert, benötigen wir eine technologische Runderneuerung unserer Arbeitsplatzrechner.

In unserer **Werbeagentur** haben wir drei verschiedene Nutzergruppen:

- **8 Arbeitsplätze für Grafikdesigner**, die Werbevideos schneiden, bearbeiten und mit 3D-Grafiken animieren.
- **7 Arbeitsplätze für übliche Verwaltungs- und Bürotätigkeiten.**
- **5 Arbeitsplätze für Software- Programmierer**, die komplexe Programme für die Werbekunden der GAB GmbH entwickeln.

Wir erwarten von Ihnen ein **konkretes Angebot** mit Ihren Liefer- und Zahlungsbedingungen, das unseren Hardwareanforderungen gerecht wird sowie betriebswirtschaftliche Aspekte berücksichtigt. In unserem Unternehmensleitbild spielt **Nachhaltigkeit** eine wichtige Rolle. Dies sollte sich, wenn möglich, auch in unserer Hardwareausstattung widerspiegeln. Da die **Monitore** erst im vergangenen Geschäftsjahr angeschafft wurden, ist hier **keine Neubeschaffung** notwendig.“

Ihre Aufgaben als Auszubildende sind nun,

- geeignete Rechner unter Berücksichtigung der unterschiedlichen Anforderungen auszuwählen,
- Lieferanten zu beurteilen und sich für den „besten“ Lieferanten zu entscheiden,
- auf Grundlage des ausgewählten Lieferantenangebotes ein Angebot für die GAB GmbH zu kalkulieren
- gelieferte Hardware zu prüfen und dem Kunden zu übergeben.

Mit freundlichen Grüßen

A. Bayram



Hinweise: Texte und Grafiken enthalten Verlinkungen!

Damit Sie sich schneller orientieren können, haben wir Verlinkungen in das gesamte Dokument eingefügt. Die Verlinkungen sind an **dieser blauen Schriftfarbe** zu erkennen.

Bei der **nebenstehenden Grafik** gelangen Sie beim Halten der STRG-Taste und Hinaufklicken automatisch zu den entsprechenden Übungsaufgaben. Es gibt **weitere Grafiken**, die ebenfalls eine Verlinkung beinhalten. Hinweis hierfür ist, wenn „siehe ...“ enthalten ist, gelangen Sie sofort zu der entsprechenden Stelle.

Lernsituation und Vorwärtskalkulation

Sie haben sich für einen bestimmten Lieferanten und die entsprechenden Komponenten für die GAB GmbH entschieden. Nun muss die Hardware an die GAB GmbH weiterverkauft werden. Zur Vereinfachung werden die Kosten für das Netzteil nicht berücksichtigt.

Lieferant: Infosystems Business

Bezugspreis, netto: 28.211,26€

Die GAB GmbH wartet ungeduldig auf unser Angebot. Welchen Preis nennen Sie der GAB GmbH?

$$28.211,26 + X$$

[illegible]

Anlage 1: Grundsätzliche Informationen zum Kalkulationsschema

- ✓ Die **(allgemeinen) Handlungskosten** werden ausgehend von dem Bezugspreis errechnet. Der Grundwert der Summe der Bezugskosten beträgt grundsätzlich 100 %. Man rechnet also „vorwärts“.
 - ✓ Der **Gewinnaufschlag** wird ausgehend von den Selbstkosten berechnet. Der Grundwert der Selbstkosten beträgt grundsätzlich 100 %. Man rechnet also ebenfalls.
 - ✓ **Barverkaufspreis** = Selbstkosten + Gewinn
 - ✓ **ACHTUNG:** Der **Kundenskonto** wird ausgehend vom Barverkaufspreis errechnet. Man muss also **rückwärts** rechnen!
Beispiel: Da der Kunde angenommen 3 % Skonto vom Zielverkaufspreis abziehen darf, stellt das, was nach Abzug der 3 % übrigbleibt (der Barverkaufspreis) 97 % dar! Um den Betrag des Kundenskontos zu berechnen, dividiert man deshalb den Barverkaufspreis durch 97 und multipliziert das Ergebnis mit 3.
 - ✓ **Zielverkaufspreis** = Barverkaufspreis + Kundenskonto
 - ✓ **ACHTUNG:** Wie bei der Berechnung des **Kundenskontos** wird auch beim **Kundenrabatt** von einem verminderten Grundwert ausgegangen, d. h. man muss ebenfalls **rückwärts** rechnen! Der Zielverkaufspreis entspricht einem um den Rabatt in Prozent verminderten Grundwert.
Beispiel: Da der Kunde angenommen 10 % Rabatt vom Listenverkaufspreis (netto) abziehen darf, stellt das, was nach Abzug der 10 % übrigbleibt (der Zielverkaufspreis) 90 % dar!
 - ✓ **Listenverkaufspreis (netto)** = Zielverkaufspreis + Kundenrabatt
- Unterschied:** siehe Zusatz-Skript Abschnitt: „Prozentrechnung umstellen“ und die Folgeseite

Unterschied: siehe Zusatz-Skript Abschnitt: „Prozentrechnung umstellen“ und die Folgeseite

Nach Rücksprache mit der Geschäftsleitung müssen folgende Bedingungen bei der Kalkulation berücksichtigt werden:

- 10 % Gewinn
- 15 % Kundenrabatt
- 2 % Kundenskonto
- 240 % Handlungskosten

Kaufmännisch Runden

16,43782 € → 16,44 €

16,43488 € → 16,43 €



Aufunden von „5“ bis „9“

Abrunden von „1“ bis „4“

Kalkulieren Sie nun den Listenverkaufspreis als Vorlauf für das Angebot für die GAB GmbH.

Verwenden Sie dazu die folgende Tabelle, die „Anlage 1: Grundsätzliche Informationen zum Kalkulationsschema“ sowie das Rechenbeispiel auf der folgenden Seite!

	% - Werte			In Euro
= Bezugspreis (oder Einstandspreis)		100%		28.211,26€
+ Handlungskosten		240%	240%	67.707.024€
= Selbstkosten	100%	340%		95.918,284€
+ Gewinn	10%		10%	9.591,82€
= Barverkaufspreis	110%	98%		105.510,06€
+ Kundenskonto/Verkaufsskonto		2%	2%	2.153,27€
= Zielverkaufspreis	85%	100%		107.663,32€
+ Kundenrabatt/Verkaufsrabatt	15%		15%	18.999,41€
= Listenverkaufspreis (netto)	100%	100%		126.662,73€
+ Umsatzsteuer		19%	19%	24.065,92€
= Listenverkaufspreis (brutto)		119%		150.728,65€

Allgemeine Handlungskosten – Kosten des Handelsbetriebes

Warum wird zwischen dem Barverkaufspreis und Listenverkaufspreis, netto die Prozentrechnung gedreht?

Sehen Sie sich dazu das Zusatz-Skript Abschnitt „Prozentrechnung umstellen“ und die Folgeseite an.

Die **Lösung** ist auf jedem Blattende!



Wenn Sie die Kalkulation mittels Excel berechnen möchten: Verwenden Sie, falls notwendig, das Zusatz-Skript!

LVP, brutto: 150.728,65 €



Die Kalkulation im Handelsbetrieb (= Handelskalkulation) besteht im Prinzip aus 2 Teilen:

Teil 1: Die Kalkulation vom Listeneinkaufspreis zum Bezugspreis:
Bezugskalkulation.

Teil 2: Die Kalkulation vom Bezugspreis bis zum Listenverkaufspreis netto/brutto für den Kunden: **Verkaufskalkulation**

✍ Markieren und kennzeichnen Sie die beiden Teile in unterschiedlichen Farben!

Fiktive Werte: Diese Werte sind unabhängig von der Situation.

Hier noch einmal in voller Länge:

	In %			In €
Listeneinkaufspreis (brutto)	119,00 %			1.000,00
- Umsatzsteuer	19,00 %		19,00 %	159,66
= Listeneinkaufspreis (netto)	100,00 %	100,00 %		840,34
- Lieferantenrabatt/Einkaufsrabatt		→ 6,00 %	6,00 %	50,42
= Zieleinkaufspreis	100,00 %	94,00 %		789,92
- Lieferantenskonto/Einkaufsskonto	2,00 %	←	2,00 %	15,80
= Bareinkaufspreis	98,00 %			774,12
+ Bezugskosten				100,00
= Bezugspreis (oder Einstandspreis)		100,00 %		874,12
+ Handlungskosten		240,00 %	240,00 %	2.097,88
= Selbstkosten	100,00 %	340,00 %		2.972,00
+ Gewinn	10,00 %	←	10,00 %	297,20
= Barverkaufspreis	110,00 %	98,00 %		3.269,20
+ Kundenskonto/Verkaufsskonto		→ 2,00 %	2,00 %	66,72
= Zielverkaufspreis	85,00 %	100,00 %		3.335,92
+ Kundenrabatt/Verkaufsrabatt	15,00 %	←	15,00 %	588,69
= Listenverkaufspreis (netto)	100,00 %	100,00 %		3.924,61
+ Umsatzsteuer		→ 19,00 %	19,00 %	745,68
= Listenverkaufspreis (brutto)		119,00 %		4.670,29

Vorwärtskalkulation

Handelt das Unternehmen mit einem **völlig neuartigen Produkt**, kann das Unternehmen die Preise mit Hilfe der **Vorwärtskalkulation** berechnen.

Für die Kalkulation heißt das: Der **Listeneinkaufspreis (netto bzw. brutto)** ist gegeben. Es wird berechnet **wie hoch der Listenverkaufspreis (netto/brutto)** ist.



Handelsbetriebe, Handelswaren und Selbstkosten

Informieren Sie sich über die Besonderheit von ...

Handelsbetrieben und Handelswaren sowie Selbstkosten**Handelsbetrieb und Handelswaren:****Beispiele für Handelsbetriebe:****Selbstkosten:**

Unter Selbstkosten versteht man alle Kosten, die bei der Ausübung der Dienstleistungen (bei Handelsbetrieben) anfallen.

Achtung: Wir sind ein Handelsunternehmen und produzieren nichts! → somit geht es nicht hier über „die Produktion von Gütern (bei Industriebetrieben)“ zu sprechen.

Jeder Betrieb muss darauf achten, dass die Preise für den Kunden so kalkuliert werden, dass auf jeden Fall auch die auftretenden Kosten gedeckt werden.

1. Bezugskosten
2. Die allgemeinen Handlungskosten

The diagram illustrates two different cost structures for a factory. On the left, under the heading 'Bezugskosten (für Handelswaren):' (Purchase costs for trade goods), a blue truck is shown delivering goods to a factory. A red lightning bolt symbol is positioned above the factory, indicating high costs. On the right, under the heading 'Handlungskosten:' (Operating costs), a factory is shown with a circular arrow icon below it, indicating lower costs. The diagram is divided into two sections by a vertical line, with the lightning bolt symbol acting as a visual separator and indicator of cost difference.

A full-page view of a blank sheet of graph paper. The grid consists of thin, light gray horizontal and vertical lines intersecting to form small squares across the entire page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

Weiterführung der Lernsituation – Differenzkalkulation

Zufällig bekommen wir durch ein Gespräch auf einer Fachtagung mit, dass ein Mitbewerber einem seiner Kunden ein ähnliches „Paket“ – bei identischen Lieferanten – anbietet, wie wir der GAB GmbH, allerdings zu einem um 30 % günstigeren Brutto-Preis.

Wie geht ein Handelsbetrieb bzw. Sie vor?


- Mittel-/Langfristig günstigere Lieferanten finden bzw. besser mit diesem Verhandeln um unseren Bezugspreis zu senken.

- Handlungskosten wie z.B. Mietkosten durch Standortverlagerung oder Stromkosten senken.
-> Selbstkosten sinken

Sie konnten die Handlungskosten auf 210 % senken und überlegen, ob der vorgegebene Gewinn zu halten ist, wenn auch wir unseren Angebotspreis, brutto um 30 % senken würden.

- Ermitteln Sie zunächst den neuen Brutto-Listenverkaufspreis und ergänzen Sie diesen in der Tabelle.
- Übernehmen Sie den Bezugspreis aus der Vorwärtskalkulation (Seite 4).
- übernehmen Sie aus dem Teil „Lernsituation und Vorwärtskalkulation“. Anschließend kalkulieren Sie rückwärts bis zum Barverkaufspreis. Skonto 2%, Rabatt 15%

= Einstandspreis (Bezugspreis)	100%		28.211,26€
+ Handlungskosten	210%		59.243,65€
= Selbstkosten	310%	100%	87.454,91€
+ Gewinn		15%	- 13.597,87€
= Barverkaufspreis	98%	115%	73.857,04€
+ Skonto	2%		1.507,29€
= Zielverkaufspreis	100%	85%	75.364,33€
+ Kundenrabatt		15%	13.299,59€
Listenverkaufspreis netto	100%	100%	88.663,92€
+ USt	19%		16.846,14€
= Brutto-Listenverkaufspreis	119%		105.510,06€

 Berechnen Sie nun den ^{Verlust} Gewinn in:

- Euro: allgemein = Barverkaufspreis - Selbstkosten
hier = 73.857,04€ - 87.454,91€ = -13.597,87€
- in Prozent:

Gewinn = -13.597,87 € (= Verlust)

Differenzkalkulation

Die **Differenzkalkulation** ist die Kombination der Vorwärts- bzw. Rückwärtskalkulation. Auf der einen Seite muss sich das Unternehmen an den Verkaufspreisen der **Mitbewerber orientieren**. Auch die **Kunden sind nicht immer** bereit einen **höheren Preis hinzunehmen**. Auf der anderen Seite sind die **Einstandspreise und Selbstkosten** häufig **nicht beeinflussbar**.

Für die Kalkulation heißt das: Der **Listeneinkaufspreis (netto bzw. brutto)** und der **Listenverkaufspreis (netto bzw. brutto)** ist gegeben. Es wird berechnet **wie hoch der Gewinn (oder Verlust)** in Euro (bzw. in Prozent) ist.

Ziel dieser Kalkulation:

Es wird **IMMER** zum **Gewinn in Euro** (und Prozent) berechnet!!!!



Die Gewinnermittlung erfolgt in folgenden Schritten:

- 1) Vorwärtskalkulation bis zu den Selbstkosten
- 2) Rückwärtskalkulation bis zum Barverkaufspreis
- 3) Ermittlung des Gewinns/Verlustes in Euro
- 4) Ermittlung des Gewinns/Verlustes in Prozent → **Selbstkosten \triangleq 100 %**

 Welche Maßnahmen sollten nun eingeleitet werden, um einen Gewinn zu erzielen?

Weiterführung der Lernsituation – Rückwärtskalkulation

Die Geschäftsleitung möchte auf keinen Fall vom Gewinnzuschlag von 10 % abweichen. Eine Alternative wäre, einen günstigeren Lieferanten zu suchen.

Ermitteln Sie, zu welchem Bezugspreis wir maximal einkaufen dürfen, um bei günstigerem Brutto-Verkaufspreis (siehe Weiterführung der Lernsituation – Differenzkalkulation) den Gewinn von 10 % nicht zu gefährden.

Unsere Zuschläge von Skonto, und den Handlungskosten sollen ebenfalls gleichbleiben. Der Verkaufsrabatt soll allerdings 10 % nicht überschreiten.

= Einstandspreis (Bezugspreis)		
= Brutto-Listenverkaufspreis		

Rückwärtskalkulation

Bei der **Rückwärtskalkulation** bietet das Unternehmen Produkte an, die bereits **auf dem Markt existieren**. Die Kunden sind jedoch bereit nur einen **bestimmten Preis zu zahlen**. Das Unternehmen berechnet nun, wie viel das **Produkt im Einkauf höchstens kosten darf**.

Für die Kalkulation heißt das: Der **Listenverkaufspreis (netto bzw. brutto)** ist gegeben. Es wird berechnet wie hoch der **Listeneinkaufspreis (netto/brutto)** bzw. die **Bezugskosten** maximal sein dürfen.



Übungsaufgaben

- Aufgabe 1: **OPTIONAL:** Bringen Sie die Begriffe in die korrekte Reihenfolge! Verwenden Sie hierzu den nebenstehenden QR-Code oder folgenden Link:

<https://learningapps.org/display?v=pb5unfknt20>



- Aufgabe 2: Die IT-Solutions GmbH will auf den Notebooks der Verkäufer die Vertriebssoftware ProfiSeller 7.0 installieren. Dafür hat sie bei der Soft & Sell OHG und der Orgasoft GmbH folgende Angebote eingeholt:

	Soft & Sell OHG	Orgasoft GmbH
Listenpreis netto für eine Lizenz	2.400,00 €	2.370,00 €
Rabatt	3 %	2 %
Skonto	2 %	2 %
Frachtkosten des Frachtführers	20,00 €	25,00 €

- a) Berechnen Sie den jeweiligen Bezugspreis für eine Lizenz unter Inanspruchnahme von Skonto. Tragen Sie ihre Ergebnisse in die folgende Tabelle ein.

	Soft & Sell OHG	Orgasoft GmbH
Listenpreis (netto)	2.400,00€	2.370,00€
= ZEP		
= BEP		
= Bezugspreis		

- b) Die IT-Solutions GmbH hat sich für das Angebot der Soft & Sell OHG entschieden. Berechnen Sie den Zielverkaufspreis für eine Lizenz. Gehen Sie von einem Bezugspreis (netto) von **2.300,00 €** aus und kalkulieren Sie mit folgenden Zuschlagssätzen:

20 % Gewinn, 20 % allgemeine Handlungskosten, 2 % Kundenskonto
Tragen Sie Ihre Ergebnisse in die folgende Tabelle ein:

Bezugspreis (netto)	2.300,00€
+ Handlungskosten 20%	460,00€
= Selbstkosten	2.760,00€
+ Gewinnzuschlag 20%	552,00€
= Barverkaufspreis	3.312,00€
+ Kundenskonto 2% -> *0,98	67,59€
= Zielverkaufspreis (netto)	3.379,59€

Vereinfachte Handelskalkulation
da hier keine Rabatte
zu berücksichtigen sind

ZVP = \wedge LVP

a) Soft & Sell: 2.301,44 € bzw. Orgasoft: 2.301,15 €
b) ZVP = 3.379,59 €

Aufgabe 3: (ehemalige Prüfungsaufgabe)

Die Selbstkosten für die Videokonferenz-Software „DIREKT-KON“ betragen 1.250,00 €. Es soll mit einem Gewinnzuschlag von 15 % kalkuliert werden. Die Geschäftspolitik der IT-Solution GmbH gibt vor, den Kunden 18 % Rabatt und 2 % Skonto zu gewähren.

- a) Kalkulieren Sie unter Verwendung des Kalkulationsschemas den Listenverkaufspreis, brutto für das Produkt „DIREKT-KON“.

Gegeben: Selbstkosten = 1.250,00€, Gewinnzuschlag = 15%, Skonto = 2%, Kundenrabatt = 18%			
Gesucht: LVP brutto			
Selbstkosten		100%	1.250,00€
+Gewinn		15%	187,50€
=BVP	98%	<115%	1437,50€
+Skonto	2%		29,34€
=ZVP	100%>	82%	1466,84€
+Rabatt		18%	321,99€
=LVP netto	100%	<100%	1788,83€
+USt	19%		339,88€
=LVP brutto	119%		2128,71€

- b) Auf dem Markt für Videokonferenzsysteme wird bereits das Produkt eines Mitbewerbers zum Listenpreis (brutto) von 1.650,00 € bei gleichen Rabatt- und Skontokonditionen angeboten. Berechnen Sie den Gewinn in Euro sowie in Prozent unter der Voraussetzung, dass „DIREKT-KON“ ebenfalls zu diesem Preis angeboten wird.

A full-page sheet of graph paper featuring a uniform grid of thin, light gray lines on a white background. The grid consists of small squares covering the entire area.

Aufgabe 4: Die Konkurrenz bietet Blade-Server Systeme zur Virtualisierung von Serverfarmen an. Eine Marktstudie hat gezeigt, dass aktuell Vier- und Achtkern-Systeme bei den Kunden besonders gefragt sind. Da die SysCon IT-Solutions GmbH ein Anbieter unter vielen ist, orientiert man sich an den Preisen der Konkurrenz.

- a) Folgende Zahlen sind Ihnen gegeben. Ermitteln Sie, wie hoch der Einstandspreis für 4- und 8-Kern Systeme höchstens sein dürfen!

	4-Kern	8-Kern
Zuschlagssatz	130 %	150 %
Gewinn	10 %	12 %
Kundenskonto	3 %	2 %
Kundenrabatt	10 %	15 %
Bruttoverkaufspreis	7.000,00 €	8.500,00 €

LF2_LS2_Kalkulation_\$uS

Position	4-Kern			8-Kern		
	€	%	%	€	%	%
Einstandspreis						
+ Handlungskosten						
= Selbstkosten						
+ Gewinn						
= Barverkaufspreis						
+ Kundenskonto						
= Zielverkaufspreis						
+ Kundenrabatt						
= Netto-(Listen-)Verkaufspreis						
+ Umsatzsteuer						
= Bruttoverkaufspreis						

- b) Um welche Art(en) von Kalkulation(en) handelt es sich bei dieser Aufgabe?

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Bezugskalkulation | <input type="checkbox"/> Rückwärtskalkulation |
| <input type="checkbox"/> Differenzialkalkulation | <input type="checkbox"/> Verkaufskalkulation |
| <input type="checkbox"/> Differenzkalkulation | <input type="checkbox"/> Vorwärtskalkulation |
| <input type="checkbox"/> Handelskalkulation | <input type="checkbox"/> Zuschlagskalkulation |
| <input type="checkbox"/> Listenkalkulation | |

a) Einstandspreis – 4-Kern: 2.029,76 €
 Einstandspreis – 8-Kern: 2.103,32 €
 b) Mehrere Lösungen müssen angekreuzt werden.

Die Kalkulationsarten im Überblick

Die Prozentzahlen bleiben bei jeder Art der Handelskalkulation gleich!!!

Die Handelskalkulation

Vorwärtskalkulation

gegebenen Wert:
Listeneinkaufspreis (brutto/netto)
bzw. Bezugspreis

Brutto-LEP	1.000,00 €	119 %	
- USt (19 %)	159,66 €	19 %	
= LEP, netto	840,34 €	100 %	100 %
- L-Rabatt (6 %)	50,42 €		6 %
= ZEP	789,92 €	100 %	94 %
- L-Skonto (2 %)	15,80 €	2 %	
= BEP	774,12 €	98 %	
+ Bezugskosten	50,00 €		
= BP/EP	824,12 €		100 %
+ HK (240 %)	1.977,88 €		240 %
= Selbstkosten	2.802,00 €	100 %	340 %
+ Gewinn (10 %)	280,20 €	10 %	
= BVP	3.082,20 €	110 %	98 %
+ K-Skonto (2 %)	62,90 €		2 %
= ZVP	3.145,10 €	85 %	100 %
+ K-Rabatt (15 %)	555,02 €	15 %	
= LVP, netto	3.700,12 €	100 %	100 %
+ USt	703,02 €		19 %
= LVP, brutto	???		119 %

gesuchter Wert:
Netto-/Brutto-Verkaufspreis

Wird verwendet:
Bei völlig neuartigen Produkten, welche in das Sortiment mit aufgenommen werden.

Differenzkalkulation

(Kombination aus
Vorwärts- und Rückwärtskalkulation)

gegebenen Wert:
Bruttoverkaufspreis UND
LEP (brutto/netto) bzw. Bezugspreis

Brutto-LEP	1.000,00 €	119 %	
- USt (19 %)	159,66 €	19 %	
= LEP, netto	840,34 €	100 %	100 %
- L-Rabatt (6 %)	50,42 €		6 %
= ZEP	789,92 €	100 %	94 %
- L-Skonto (2 %)	15,80 €	2 %	
= BEP	774,12 €	98 %	
+ Bezugskosten	50,00 €		
= BP/EP	824,12 €		100 %
+ HK (240 %)	1.977,88 €		240 %
= Selbstkosten	2.802,00 €	100 %	340 %
+ Gewinn (? %)	???	???	
= BVP	3.082,20 €	???	98 %
+ K-Skonto (2 %)	62,90 €		2 %
= ZVP	3.145,10 €	85 %	100 %
+ K-Rabatt (15 %)	555,02 €	15 %	
= LVP, netto	3.700,12 €	100 %	100 %
+ USt	703,02 €		19 %
= LVP, brutto	4.403,14 €		119 %

gesuchte(r) Wert(e):
Gewinn in Euro UND Prozent

- Wird verwendet:
- Marktpreis/Verkaufspreis wird (vom Kunden/der Mittbewerber) vorgegeben UND
 - der Bezugspreis bzw. die Selbstkosten sind nicht beeinflussbar

Rückwärtskalkulation

gegebenen Wert:
Brutto-Verkaufspreis

Brutto-LEP	???	119 %	
- USt (19 %)	159,66 €	19 %	
= LEP, netto	???	100 %	100 %
- L-Rabatt (6 %)	50,42 €		6 %
= ZEP	789,92 €	100 %	94 %
- L-Skonto (2 %)	15,80 €	2 %	
= BEP	774,12 €	98 %	
+ Bezugskosten	50,00 €		
= BP/EP	???		100 %
+ HK (240 %)	1.977,88 €		240 %
= Selbstkosten	2.802,00 €	100 %	340 %
+ Gewinn (10 %)	280,20 €	10 %	
= BVP	3.082,20 €	110 %	98 %
+ K-Skonto (2 %)	62,90 €		2 %
= ZVP	3.145,10 €	85 %	100 %
+ K-Rabatt (15 %)	555,02 €	15 %	
= LVP, netto	3.700,12 €	100 %	100 %
+ USt	703,02 €		19 %
= LVP, brutto	4.403,14 €		119 %

gesuchte(r) Wert(e):
LEP (brutto/netto) bzw. Bezugspreis

Wird verwendet:
Marktpreis/Verkaufspreis wird (vom Kunden/der Mittbewerber) vorgegeben

IHK-Prüfungsaufgaben

AP Winter 2020/2021 – KQ – Handlungsschritt 1

25 BE = 22,5 Minuten

Sie erhalten von einem Vertriebsmitarbeiter folgende Kundenanfrage als Kurznotiz:

Kundenwunsch Fachbuchverlag IT-Next GmbH: Zehn tragbare Laptops für Vertriebsmitarbeiter, viel unterwegs, Cheflimit 1. 500 EUR netto Stück, Mitarbeiter wünschen ein leichtes, hochwertiges Gerät mit Standardtastatur, mind. 16 Zoll brillantes Display auch für Multimedia-/3-D-Vorführungen, integrierter Akku mit möglichst hohen Akkulaufzeiten, viele Anschlüsse für Nutzung als Home-PC mit Zusatzmonitor und Zusatzastatur. Ein mittelgroßer Datenbestand (200 GB) des Verlages ist vorzuhalten durch Artikelbestand auf dem Laptop, ansonsten das Übliche. Konditionen vom Kunden gewünscht: 3 % Skonto bei Sofortzahlung, 10 % Mengenrabatt soll gewährt werden. Kunde möchte beraten werden zum Unterschied Notebook, Convertibles (Two in One) und Netbook u. Ä.
Ergänzung: Für das Systemhaus sollte ein Gewinn von mind. 9 % realisiert werden. Bitte ein geeignetes Gerät mit einem Angebotspreis pro Stück netto von 1.450 EUR finden und anbieten.

1. Beschreiben Sie den Unterschied von einem Laptop/Notebook zu einem:

1.1. Netbook:

2 BE

1.2. Convertible:

2 BE

2. Damit Videos- und 3-D-Anwendungen flüssig laufen, muss auf bestimmte Spezifikationen geachtet werden.

Geben Sie mit Kurzbegründung an, ob diese Spezifikationen für diese Anwendungen hochwertig sind.

Achtung: Die Prüfung wurde 2020/2021 geschrieben!

2.1. Prozessor Intel Celeron N4000, 2 x 1,1 GHz:

2 BE

2.2. Grafikchip im Prozessor und Display 1.366 x 768 Pixel:

2 BE

2.3. RAM 4 GB DDR2-RAM:

2 BE

2.4. Externer Speicher „Festplatte“ 1 TB SSD + GPU mit 16GB Grafikspeicher.

2 BE

3. Nennen Sie zwei Vorteile des USB 3.1-C -Anschlusses gegenüber USB 2.0-A.

2 BE

4. Sie nehmen zwei Angebote in die engere Wahl mit Akkulaufzeiten von jeweils vier Stunden und 1,9 kg Gerätegewicht

Entsprechen diese Angaben den Anforderungen? Geben Sie eine Kurzbegründung.

3 BE

5. Sie haben nach den technischen Spezifikationen ein geeignetes System gefunden und wollen nun prüfen, ob dieses Gerät nach den Vorgaben der Preiskonditionen des Kunden und der Gewinnerwartung des Systemhauses passen würde. Der Lieferant gewährt dem Systemhaus 15 % Mengenrabatt auf den aktuellen UVP von 1.000 EUR netto, Lieferung frei Haus bei Sofortzahlung und wir kalkulieren mit einem Handlungskostenzuschlag von 40 %.

Ermitteln Sie in der folgenden Tabelle dazu den Gewinn in EUR und Prozent.

8 BE

Gewinnkalkulation	%	Angaben in EUR
Listeneinkaufspreis EUR		
Liefernabatt in % und EUR		
Bezugspreis in EUR		
Handlungskosten in % und EUR		
Selbstkosten in EUR		
Gewinnzuschlag in % und EUR		
Barverkaufspreis in EUR		
Kundenskonto in % und EUR		
Zielverkaufspreis in EUR		
Kundenrabatt in % und EUR		
Listenverkaufspreis in EUR		

Antwortsatz:

AP Sommer 2021 – FQ-SK – Handlungsschritt 3

16 BE = 14,4 Minuten

Sie erhalten von einem Vertriebsmitarbeiter folgende Kundenanfrage als Kurznotiz:

Die IT-Solution GmbH möchte die Filialeröffnung dazu nutzen, ihre neuen Produkte vorzustellen.

Ihre Aufgabe ist es, Eröffnungsangebote aus Ihrer aktuellen Tablet-Reihe zusammenzustellen. Die ausgewählten Produkte sollen mit einem Nachlass in Höhe von 10 % angeboten werden.

Ein eventuell als Eröffnungsangebot in Frage kommendes Tablet erwerben Sie bei Ihrem Lieferanten zu einem Bezugspreis in Höhe von netto 384,93 EUR und vertreiben es regulär für 599,00 EUR. Ihr Listenverkaufspreis berücksichtigt dabei standardmäßig 8 % Gewinn, 5 % Vertreterprovision, 34 % Handlungsgemeinkosten sowie 2 % Kundenskonto.

- a) Da für die Eröffnungsangebote keine Vertreterprovision anfällt, ermitteln Sie zunächst mithilfe der Differenzkalkulation die Beträge der einzelnen Kalkulationspositionen.

Tragen Sie Ihre Ergebnisse unter Angabe des Rechenweges in die nachstehend vorbereitete Tabelle ein und benennen Sie die jeweilige Position in dem Kalkulationsschema fachgerecht. 12 BE

Kalkulationsposition	Ab-/Zuschlag [%]	Beträge
Bezugspreis		384,93 EUR
Listenverkaufspreis		599,00 EUR

- b) Entscheiden Sie, ob dieses Tablet in die Palette der Eröffnungsangebote mit einem Nachlass von 10 % aufgenommen werden kann und begründen Sie Ihre Entscheidung. 4 BE

Platz für Nebenrechnungen:

[illegible]