**1. Frage: Was ist Skonto und welchen Zweck verfolgt es?**

Antwort:

**2. Frage: Was versteht man unter einem Rabatt und warum wird er gewährt?**

Antwort:

**3. Frage: Was kennzeichnet einen Bonus im Vergleich zu Skonto und Rabatt?**

Antwort:

**4. Frage: Was ist eine Zuschlagskalkulation und wo wird sie typischerweise verwendet?**

Antwort:

**5. Frage: Wie funktioniert die Vorwärts-Zuschlagskalkulation?**

Antwort:

**6. Frage: Was ist der Unterschied zwischen der Vorwärts- und der Rückwärts-Handelskalkulation?**

Antwort:

**7. Frage: Wie unterscheiden sich Zuschlags- und Handelskalkulation?**

Antwort:

**8. Frage: Warum sind Rabatte ein wichtiges Instrument im Marketing?**

Antwort:

**9. Frage: Welche Risiken sind mit der Gewährung von Boni verbunden?**

Antwort:

**10. Frage: Wie kann ein Unternehmen effektiv zwischen Skonto, Rabatt und Bonus unterscheiden, um seine Preisstrategie zu optimieren?**

Antwort:

**Rechenaufgaben**

**Aufgabe 1: Berechnung eines Skontos**

Ein Unternehmen stellt eine Rechnung über 5.000 Euro aus, mit der Option, 2% Skonto bei Zahlung innerhalb von 10 Tagen zu nutzen. Berechne den Betrag, den der Käufer zahlen würde, wenn er das Skonto in Anspruch nimmt.

**Antwort zu Aufgabe 1:**

**Aufgabe 2: Berechnung eines Rabatts**

Ein Kunde kauft Produkte im Wert von 2.000 Euro. Er erhält einen Mengenrabatt von 10%. Wie hoch ist der Preis nach Abzug des Rabatts?

**Antwort zu Aufgabe 2:**

**Aufgabe 3: Zuschlagskalkulation vorwärts (progressiv)**

Ein Produkt hat direkte Einzelkosten von 150 Euro. Der prozentuale Gemeinkostenzuschlag beträgt 20%. Berechne die Selbstkosten des Produkts.

**Antwort zu Aufgabe 3:**

**Aufgabe 4: Handelskalkulation rückwärts (retrograd)**

Ein Händler möchte einen Verkaufspreis von 500 Euro für ein Produkt beibehalten. Die Gewinnmarge beträgt 10% und die Handlungskosten belaufen sich auf 20% des Verkaufspreises. Bestimme den maximalen Einkaufspreis, den der Händler zahlen kann.

**Antwort zu Aufgabe 4:**

**Aufgabe 5: Berechnung eines Bonusses**

Ein Unternehmen gewährt seinen Kunden einen Bonus von 5%, wenn der Jahresumsatz 10.000 Euro überschreitet. Ein Kunde hat einen Jahresumsatz von 12.000 Euro erreicht. Wie hoch ist der Bonus?

**Antwort zu Aufgabe 5:**

**Aufgabe 6: Zuschlagskalkulation rückwärts (retrograd)**

Ein Produkt wird für 800 Euro verkauft. Die Gewinnmarge beträgt 25%. Die maximal zulässigen Kosten müssen berechnet werden.

**Antwort zu Aufgabe 6:**

**Aufgabe 7: Handelskalkulation vorwärts (progressiv)**

Der Einkaufspreis einer Ware beträgt 300 Euro. Handlungskosten betragen 15%, und der Gewinnzuschlag ist 10%. Berechne den Verkaufspreis.

**Antwort zu Aufgabe 7:**

**Aufgabe 8: Zuschlagskalkulation Differenz**

Die geplanten Kosten für ein Produkt waren 200 Euro, die tatsächlichen Kosten betrugen jedoch 230 Euro. Berechne die Kostendifferenz.

**Antwort zu Aufgabe 8:**

**Aufgabe 9: Handelskalkulation Differenz**

Ein Produkt sollte für 150 Euro eingekauft und für 200 Euro verkauft werden. Der tatsächliche Einkaufspreis betrug jedoch 170 Euro. Berechne die Differenz im Gewinn.

**Antwort zu Aufgabe 9:**

**Aufgabe 10: Berechnung eines kombinierten Rabatts und Skontos**

Ein Kunde kauft Waren im Wert von 1.000 Euro, erhält 10% Rabatt und zusätzlich 3% Skonto bei Sofortzahlung. Berechne den Endbetrag.

**Antwort zu Aufgabe 10:**

**Aufgabe 11: Progressive Handelskalkulation mit Mehrwertsteuer**

Der Einkaufspreis eines Produkts beträgt 200 Euro. Handlungskosten machen 20% aus, der Gewinnzuschlag ist 25%, und die Mehrwertsteuer beträgt 19%. Berechne den Bruttoverkaufspreis.

**Antwort zu Aufgabe 11:**

**Aufgabe 12: Rückwärtskalkulation im Handel**

Der festgelegte Verkaufspreis eines Produkts beträgt 450 Euro inklusive 19% Mehrwertsteuer. Berechne den Nettoverkaufspreis und den maximal zulässigen Einkaufspreis, wenn die Gewinnmarge 20% des Nettoverkaufspreises betragen soll.

**Antwort zu Aufgabe 12:**

**Aufgabe 13: Bonus Berechnung am Jahresende**

Ein Kunde hat einen Jahresumsatz von 50.000 Euro erreicht. Ein Bonus von 2% wird gewährt, wenn der Umsatz über 40.000 Euro liegt. Berechne den Bonus.

**Antwort zu Aufgabe 13:**

**Aufgabe 14: Kombination aus Rabatt und Bonus**

Ein Kunde kauft Produkte für 20.000 Euro. Er erhält einen Rabatt von 5% und erreicht ein Umsatzziel, das ihm zusätzlich einen Bonus von 3% einbringt. Wie hoch ist der Gesamtnachlass?

**Antwort zu Aufgabe 14:**