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

Antwort: Skonto ist ein Preisnachlass, den ein Verkäufer gewährt, wenn der Käufer die Rechnung innerhalb einer bestimmten Frist bezahlt. Das Ziel von Skonto ist es, einen Anreiz für schnelle Zahlungen zu schaffen und somit die Liquidität des Verkäufers zu verbessern.

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

Antwort: Ein Rabatt ist eine direkte Preisermäßigung auf den Verkaufspreis eines Produkts oder einer Dienstleistung. Rabatte werden aus verschiedenen Gründen gegeben, um den Verkauf zu fördern, den Lagerbestand zu reduzieren oder Kundenbeziehungen zu stärken.

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

Antwort: Ein Bonus ist eine nachträgliche Vergütung oder Rückvergütung, die meist am Ende eines Geschäftsjahres oder nach Erreichen eines bestimmten Umsatzziels gewährt wird. Er ist langfristiger angelegt und belohnt die Kundentreue oder die Erreichung spezifischer Leistungsziele.

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

Antwort: Die Zuschlagskalkulation wird oft in Produktionsbetrieben verwendet, um die Selbstkosten eines Produktes zu ermitteln. Dabei werden den Einzelkosten prozentuale Gemeinkostenzuschläge hinzugerechnet.

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

Antwort: Bei der Vorwärts-Zuschlagskalkulation beginnt man mit den direkten Einzelkosten eines Produkts und rechnet sukzessive die Gemeinkostenzuschläge hinzu, um die Selbstkosten zu errechnen.

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

Antwort: Bei der Vorwärts-Handelskalkulation wird vom Einkaufspreis ausgegangen und sukzessive Kosten für Lagerung, Transport und Verwaltung sowie ein Gewinnzuschlag addiert. Die Rückwärts-Handelskalkulation hingegen startet beim Verkaufspreis und zieht die Gewinnmarge und Handlungskosten ab, um den maximalen Einkaufspreis zu bestimmen.

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

Antwort: Die Zuschlagskalkulation ist typisch für die Produktionsindustrie, wo viele Kosten indirekt sind und über Zuschläge verteilt werden. Die Handelskalkulation wird im Handel eingesetzt, um aus dem Einkaufspreis der Ware durch Aufschläge einen wettbewerbsfähigen Verkaufspreis zu bilden.

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

Antwort: Rabatte sind ein wichtiges Marketinginstrument, da sie den Verkauf fördern, den Lagerbestand reduzieren und zur Stärkung der Kundenbeziehungen beitragen können.

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

Antwort: Die Gewährung von Boni kann zu Abhängigkeiten führen, bei denen Kunden hauptsächlich wegen der Boni kaufen und möglicherweise zu Wettbewerbern wechseln, wenn die Boni entfallen oder weniger attraktiv sind.

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

Antwort: Ein Unternehmen kann seine Preisstrategie optimieren, indem es Skonti zur Förderung schneller Zahlungen einsetzt, Rabatte zur unmittelbaren Umsatzsteigerung verwendet und Boni als langfristiges Instrument zur Kundenbindung und Belohnung von treuen Kunden oder für das Erreichen spezifischer Ziele anbietet.

**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:**

2% von 5.000 Euro = 100 Euro.

Der Käufer zahlt also 5.000 Euro - 100 Euro = 4.900 Euro.

**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:**

10% von 2.000 Euro = 200 Euro.

Der Preis nach Abzug des Rabatts beträgt 2.000 Euro - 200 Euro = 1.800 Euro.

**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:**

20% von 150 Euro = 30 Euro.

Die Selbstkosten betragen 150 Euro + 30 Euro = 180 Euro.

**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:**

Gewinnmarge: 10% von 500 Euro = 50 Euro.

Handlungskosten: 20% von 500 Euro = 100 Euro.

Maximaler Einkaufspreis: 500 Euro - 50 Euro - 100 Euro = 350 Euro.

**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:**

5% von 12.000 Euro = 600 Euro.

Der Bonus beträgt 600 Euro.

**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:**

25% von 800 Euro = 200 Euro.

Maximale Kosten = 800 Euro - 200 Euro = 600 Euro.

**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:**

Handlungskosten: 15% von 300 Euro = 45 Euro.

Gewinnzuschlag: 10% von 300 Euro = 30 Euro.

Verkaufspreis = 300 Euro + 45 Euro + 30 Euro = 375 Euro.

**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:**

Kostendifferenz = 230 Euro - 200 Euro = 30 Euro.

**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:**

Geplanter Gewinn = 200 Euro - 150 Euro = 50 Euro.

Tatsächlicher Gewinn = 200 Euro - 170 Euro = 30 Euro.

Gewinndifferenz = 50 Euro - 30 Euro = 20 Euro.

**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:**

Rabatt: 10% von 1.000 Euro = 100 Euro.

Betrag nach Rabatt: 1.000 Euro - 100 Euro = 900 Euro.

Skonto: 3% von 900 Euro = 27 Euro.

Endbetrag: 900 Euro - 27 Euro = 873 Euro.

**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:**

Handlungskosten: 20% von 200 Euro = 40 Euro.

Gewinnzuschlag: 25% von 200 Euro = 50 Euro.

Zwischensumme: 200 Euro + 40 Euro + 50 Euro = 290 Euro.

Mehrwertsteuer: 19% von 290 Euro = 55,10 Euro.

Bruttoverkaufspreis = 290 Euro + 55,10 Euro = 345,10 Euro.

**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:**

Nettoverkaufspreis = 450 Euro / 1,19 ≈ 378,15 Euro.

Gewinn = 20% von 378,15 Euro = 75,63 Euro.

Maximal zulässiger Einkaufspreis = 378,15 Euro - 75,63 Euro = 302,52 Euro.

**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:**

2% von 50.000 Euro = 1.000 Euro.

Der Bonus beträgt 1.000 Euro.

**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:**

Rabatt: 5% von 20.000 Euro = 1.000 Euro.

Bonus: 3% von 20.000 Euro = 600 Euro.

Gesamtnachlass = 1.000 Euro + 600 Euro = 1.600 Euro.