

Kauffrau/ Kaufmann im Groß- und Außenhandel

Lernfeld 8: Preispolitische Maßnahmen erfolgreich vorbereiten und steuern

Bearbeitet von
Brigitte Metz, Renate Pohrer, Kerstin Ruder, Jörg Schirmer

1. Auflage 2015. Buch. 104 S.
ISBN 978 3 8085 7146 0
Format (B x L): 21 x 29,7 cm
Gewicht: 364 g

schnell und portofrei erhältlich bei


DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

EUROPA-FACHBUCHREIHE
für wirtschaftliche Bildung

Kauffrau/Kaufmann Groß- und Außenhandel Lernsituationen-Arbeitsband

Lernfeld 8: Preispolitische Maßnahmen
erfolgreich vorbereiten und steuern

Metz Pohrer Ruder Schirmer

3. Auflage

VERLAG EUROPA-LEHRMITTEL
Nourney, Vollmer GmbH & Co. KG
Düsseldorfer Straße 23
42781 Haan-Gruiten

Europa-Nr.: 78605



Autor/-innen:
Brigitte Metz, Aurachtal
Renate Pohrer, Fürth
Kerstin Ruder, Nürnberg
Jörg Schirmer, Fürth

3. Auflage 2015

Druck 5 4 3 2 1

ISBN 978-3-8085-7146-0

Alle Rechte vorbehalten.

Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der gesetzlich geregelten Fälle muss vom Verlag schriftlich genehmigt werden.

© 2015 by Verlag Europa-Lehrmittel, Nourney, Vollmer GmbH & Co. KG, 42781 Haan-Gruiten
<http://www.europa-lehrmittel.de>

Umschlag, Satz: Ortmaier-Druck GmbH, 84160 Frontenhausen

Umschlagfoto: © pmphoto – Fotolia.com

Druck: Medienhaus Plump GmbH, 53619 Rheinbreitbach

Vorwort

Dieser nunmehr in der 3. Auflage vorliegende Lernsituationen-Arbeitsband ist als zweiter dieser Reihe für die Aus- und Weiterbildung im Groß- und Außenhandel bestimmt. Er bietet wertvolle Materialien für den handlungsorientierten Unterricht, insbesondere für

- **Lehrer/innen und Schüler/innen im Ausbildungsgang zur/m Kauffrau/Kaufmann im Groß- und Außenhandel**
- **die innerbetriebliche Aus- und Weiterbildung in Handelsunternehmen**
- **für die Fortbildung in Bildungseinrichtungen des Groß- und Außenhandelsbereichs**
- **den Einsatz im Selbststudium für die Aus- und Weiterbildung im Groß- und Außenhandel**

Die 12 aufeinander aufbauenden Lernsituationen führen durch die Aufgaben und Recheninstrumente des Modellunternehmens, die im Kosten- und Leistungsbereich vorkommen.

Jede Lernsituation ist grundsätzlich nach folgendem Prinzip aufgebaut:

1. Ein Informationstext führt Sie in die jeweilige Ausgangssituation ein.
2. Mithilfe von Informationsblättern eignen Sie sich das notwendige Wissen an.
3. Der Handlungsauftrag gibt Ihnen genaue Handlungsanweisungen über die Vorgehensweise und gibt Ihnen auch immer wieder Hilfestellung bei der Durchführung der Aufgaben.
4. Sie lernen anhand von praxisbezogenen Situationen und Belegen die entsprechenden Berechnungen durchzuführen. Wie in der betrieblichen Praxis werden die Zahlen, die sich aufgrund von Berechnungen ergeben, weiter verarbeitet und als Grundlage für folgende Aufgaben eingesetzt. Das verlangt von Ihnen in gleichem Maße wie in der Praxis eine exakte Arbeitsweise.
5. In Form von unterschiedlichen Aufgaben prüfen Sie Ihr Wissen und durch immerwährende Wiederholungen in den nachfolgenden Lernsituationen haben Sie den für das Lernen bedeutsamen Übungseffekt.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß und Erfolg beim Arbeiten mit diesem Arbeitsheft.

Ihr Autorenteam

Sommer 2015

Brigitte Metz, Renate Pohrer, Jörg Schirmer und Kerstin Ruder

Inhaltsverzeichnis

Lernsituationen zum Lernfeld 8

Preispolitische Maßnahmen erfolgreich vorbereiten und steuern

| | Seite |
|--|--------------|
| Lernsituation 1 Controlling | 5 - 12 |
| Lernsituation 2 Bezugs- und Verkaufskalkulation | 13 - 26 |
| Lernsituation 3 Handlungskosten- und Gewinnzuschlagssatz | 27 - 30 |
| Lernsituation 4 Kalkulationszuschlagssatz und Kalkulationsfaktor | 31 - 42 |
| Lernsituation 5 Rückwärts- und Differenzkalkulation | 43 - 56 |
| Lernsituation 6 Handelsspanne | 57 - 62 |
| Lernsituation 7 Kostenarten | 63 - 70 |
| Lernsituation 8 Teilkostenrechnung – Break-Even-Point | 71 - 76 |
| Lernsituation 9 Deckungsbeitragsrechnung als Instrument der Sortimentspolitik | 77 - 82 |
| Lernsituation 10 Deckungsbeitragsrechnung als Instrument der Preispolitik | 83 - 88 |
| Lernsituation 11 KLR – Unternehmensbezogene Abgrenzung | 89 - 92 |
| Lernsituation 12 KLR – Kostenrechnerische Korrekturen | 93 - 98 |

Informationstext

Sie sind in der Abteilung internes Rechnungswesen (Controlling) eingesetzt und erhalten von der Verkaufsabteilung aufgrund einer Kundenanfrage die Aufgabe zu prüfen, ob wir den Auftrag erfüllen können.

Handlungsauftrag

1. Lesen Sie das Informationsblatt zum Thema „Controlling“.
2. Stellen Sie im Regelkreis (Arbeitsblatt 1) die wesentlichen Aufgaben des Controlling dar, indem Sie die fett gedruckten Begriffe im Text des Informationsblattes (siehe Informationsblatt zum Thema „Controlling“) in der Abbildung des Regelkreises ergänzen.
3. Benennen Sie die Instrumente des operativen Controlling (siehe Informationsblatt zum Thema „Controlling“), die Ihnen bereits bekannt sind und beschreiben Sie diese.
4. Betrachten Sie die Informationsblätter zum Jahresabschluss der Junior Scholz e. K. und eines Mitbewerbers. Vergleichen Sie EBK, SBK und die G+V-Rechnung der Junior Scholz e. K. mit den entsprechenden Informationen des Mitbewerbers!

Vergleichen Sie die folgenden Kennzahlen (absolute Zahlen):

- Wareneinsatz
- Warenumsatz
- Warenrohgewinn
- Reingewinn

Berechnen Sie folgende Kennzahlen (relative Zahlen):

- Lagerumschlag (Wareneinsatz/durchschnittlichen Lagerbestand)
- Handelsspanne (Warenrohgewinn/Warenumsatz * 100)
- Umsatzrentabilität (Reingewinn/Warenumsatz * 100)
- Eigenkapitalquote (Eigenkapital/Gesamtkapital * 100)

5. Ziehen Sie Schlüsse aus den ermittelten Kennzahlen der Junior Scholz e. K. und des Mitbewerbers.
6. Mit der Post kam ein Anfragebrief der Libelle Reisen GmbH bezüglich eines Großauftrages. Lesen Sie die Anfrage und erstellen Sie eine Pro – und Kontraliste zum vorliegenden Großauftrag. Treffen Sie eine Entscheidung über die Annahme. Begründen Sie Ihre Meinung.
7. Welche Maßnahmen müssen ergriffen werden, wenn der Großauftrag angenommen wird.
8. Formulieren Sie 5 Ziele für das nächste Geschäftsjahr.
Wie kann die Junior Scholz e. K. gewährleisten, dass die Ziele auch erreicht werden?

Informationsblatt Controlling

Der Begriff „Controlling“ leitet sich aus dem Englischen ab und bedeutet steuern, regeln und beeinflussen; vereinfacht könnte man sagen, eine Sache im Griff haben. Es begrenzt sich also nicht nur auf Kontrolle. Grundsätzlich handelt es sich beim Controlling um Führungsaufgaben des Topmanagements. Wegen der Komplexität der Aufgabenstellungen delegiert die Unternehmensleitung daher wesentliche Teile der **Steuerungs- und Überwachungsfunktion** an die „Controllingabteilung“.

Controlling arbeitet nach dem Prinzip des kybernetischen Regelkreises, d. h. die Abfolge von **Planung, Durchführung** und **Kontrolle** in einem geschlossenen System. Die grundlegenden Controllinginstrumente entsprechen den folgenden betriebswirtschaftlichen Prozessen:

- Zielvereinbarung
- Planung (Budgetierung = finanzielle Mittel, die das Unternehmen für bestimmte Aufgaben bereitstellt)
- Steuerung (Maßnahmen)
- Kontrolle und Analyse
- Information und Berichtswesen

Controlling hat als Aufgabe

- die Planung von Daten (**Soll**),
- Beschaffung und Aufbereitung von Daten sog. Kennzahlen (**Ist**), Erstellung von Berichten,
- die Analyse von Daten durch **Soll-Ist-Vergleiche** oder Ist-Ist-Vergleiche,
- die Analyse der Abweichungen.

Ziel des Controllings ist es **unternehmerische Entscheidungen (Zielvereinbarungen)** vorzubereiten wie z. B. die Planung von Gewinnen, Kosten oder Umsatz mithilfe eines Budgets. Außerdem sollen Steuerungsmaßnahmen, Planungshilfen und Kontrollinstrumente bereitgestellt werden, damit die Plandaten erreicht werden können.

Man unterscheidet je nach Reichweite von Entscheidungen und Maßnahmen zwischen operativem und strategischem Controlling.

Beim operativen Controlling steht ein kurz- und mittelfristiger Zeitraum, d.h. in der Regel das laufende und nächste Geschäftsjahr im Mittelpunkt der Planung. Aufgaben sind z. B. Planungen für den Einkauf und Verkauf, Erstellen von Budgets, Erfassen von Kosten und Erlösen (Kennzahlen) und Soll-Ist-Vergleiche.

Instrumente des operativen Controlling sind a.:

- ABC-Analyse
- Break-Even-Analyse
- Deckungsbeitragsrechnung
- Lagerkennzahlen
- Kosten- und Leistungsrechnung
- Statistiken

Das strategische Controlling beschäftigt sich mit der langfristigen Planung für das Unternehmen, hier soll die Existenz des Unternehmens dauerhaft gesichert werden. Dabei werden auch wirtschaftliche und gesellschaftliche Entwicklung von außerhalb mit einbezogen, die sich nicht zahlenmäßig ausdrücken lassen oder noch nicht in den Zahlen des Unternehmens einen Niederschlag gefunden haben.

LERNFELD 8 Preispolitische Maßnahmen erfolgreich vorbereiten und steuern
Lernsituation 1: Controlling

Instrumente des strategischen Controlling sind u. a.:

- Konkurrenzanalyse
- Produktlebenszyklus
- Stärken- und Schwächen-Analyse

Bei der Einführung des Controllings wird zunächst das Augenmerk auf den operativen Teil gelegt; ein funktionsfähiges operatives Controlling ist dann eine gute Voraussetzung, um auch das strategische Controlling einzuführen.

Das Controlling hat sich aus dem klassischen Rechnungswesen mit den Bereichen Buchführung, Kosten- und Leistungsrechnung, Statistik und Planungsrechnung entwickelt.

| | Rechnungswesen | Controlling |
|--------------------|---|--|
| Instrumente | <ul style="list-style-type: none"> • Buchführung • Bilanzierung • Gewinn- und Verlust-Rechnung | <ul style="list-style-type: none"> • Kosten- und Leistungs-Rechnung • Planung und Budgetierung |
| Zeitraum | Vergangenheit | Zukunft |

Aus dem Rechnungswesen gewinnen wir die absoluten Zahlen, z. B. Wareneinsatz, Warenumsatz, Kosten, Reingewinn für die Berechnung weiterer Kennzahlen. Viele Kennzahlen sind relative Zahlen, die sich aus dem Verhältnis zweier Werte zueinander berechnen, z. B. Warenrohgewinn/Umsatz, das ist ausgedrückt in Prozent die Handelsspanne.

Libelle Reisen GmbH



Libelle Reisen GmbH, Schwanthalerstraße 5, 80336 München

☎ 089 230 028 0

📠 089 230 028 25

✉ info@libelle-reisen.de

Junior Scholz e.K.
Bavariaring 17
80190 München

| Ihr Zeichen, Ihre Nachricht vom | Unser Zeichen, unsere Nachricht vom | ☎ Name | Datum |
|---------------------------------|-------------------------------------|---------------------------------|------------|
| | ma1 | 089 230 028 05 Frau Martinek | 02.01.20.. |

Anfrage

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir sind der führende Reiseveranstalter in Süddeutschland mit einem Fuhrpark von mehr als 200 Reise- und Linienbussen.

Zur Wartung unserer Fahrzeuge sind wir auf der Suche nach einem leistungsstarken Partner, der die Versorgung mit Motorenöl gewährleisten kann. Die benötigte Jahresmenge beläuft sich auf ca. 20.000 Liter.

Unsere Busse benötigen ein qualitativ hochwertiges Öl der Klassifizierung 10W40.

Uns wäre besonders wichtig, dass als Kaufvertragsart der Kauf auf Abruf vereinbart wird. Eine Vorratslagerung des Öls ist uns nicht möglich.

Bitte senden Sie uns ein aussagekräftiges Angebot zu.

Mit freundlichen Grüßen

i.A. Ilse Martinek

Bankverbindung: Sparda-Bank München eG

Geschäftsführer: Melanie Behringer

Gerichtsstand: München

USt-IdNr. DE 135 777 912

Konto-Nr.: 1000 544 322

Wir sind zertifiziert nach ISO 9000

Bankleitzahl: 700 90 500

Handelsregister München: HRB 12

Informationsblatt: Jahresabschluss eines Mitbewerbers

Zahlen eines Mitbewerbers der Junior Scholz e. K. im gleichen Warensegment, der allerdings schon im 5. Geschäftsjahr ist:

| S | | 9100 Eröffnungsbilanzkonto (EBK) | | H | |
|------|-----|----------------------------------|------|-------------------|-------------|
| 0610 | EK | 75.000,00 € | 0200 | GG | 33.000,00 € |
| 0820 | VgK | 60.000,00 € | 0330 | BGA | 85.000,00 € |
| 1710 | VLL | 150.000,00 € | 0340 | FP | 60.000,00 € |
| | | | 3910 | WB | 72.000,00 € |
| | | | 1310 | BA | 25.000,00 € |
| | | | 1510 | KA | 10.000,00 € |
| | | <u>285.000,00</u> | | <u>285.000,00</u> | |

| S | | 9400 SBK | | H | |
|------|-----|-------------------|------|-------------------|--------------|
| 0200 | GG | 33.000,00 € | 0610 | EK | 196.331,07 € |
| 0330 | BGA | 70.000,00 € | 0820 | VgK | 37.550,00 € |
| 0340 | FP | 48.000,00 € | 1710 | VLL | 46.990,56 € |
| 3910 | WB | 79.026,36 € | 1800 | USt | 8.956,12 € |
| 1010 | FLL | 18.922,38 € | | | |
| 1310 | BA | 35.396,64 € | | | |
| 1510 | KA | 5.482,37 € | | | |
| | | <u>289.827,75</u> | | <u>289.827,75</u> | |

| S | | 9300 Gewinn- und Verlustkonto | | H | |
|------|-------|-------------------------------|------|-------------------|--------------|
| 3010 | WE | 315.750,85 € | 2420 | BFE | 8.526,30 € |
| 4020 | GH | 49.500,00 € | 2610 | ZE | 47,05 € |
| 4110 | MIE | 8.500,00 € | 8010 | WV | 570.890,56 € |
| 4130 | LEA | 3.200,85 € | | | |
| 4220 | KFZST | 1.252,75 € | | | |
| 4270 | BEI | 900,00 € | | | |
| 4400 | WRK | 2.560,00 € | | | |
| 4500 | PRO/A | 1.250,70 € | | | |
| 4610 | VPM | 9.000,00 € | | | |
| 4620 | AFR | 3.728,96 € | | | |
| 4710 | IST | 32.000,00 € | | | |
| 4810 | BB | 1.360,00 € | | | |
| 4820 | PTT | 1.456,23 € | | | |
| 4840 | RBK | 560,00 € | | | |
| 4860 | KGV | 112,50 € | | | |
| 4910 | AaS | 27.000,00 € | | | |
| 0810 | EK | 121.331,07 € | | | |
| | | <u>579.463,91</u> | | <u>579.463,91</u> | |

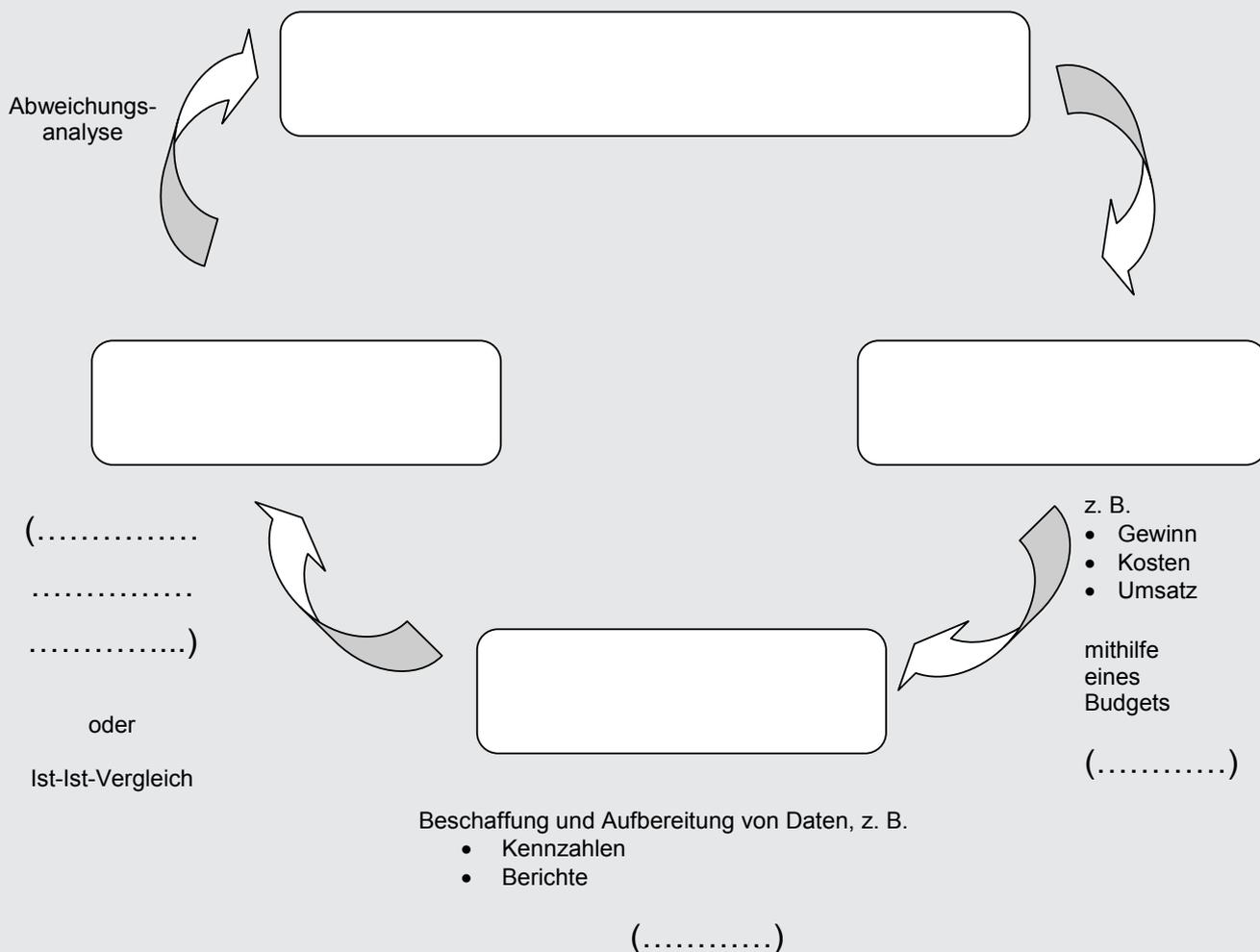
Arbeitsblatt 1

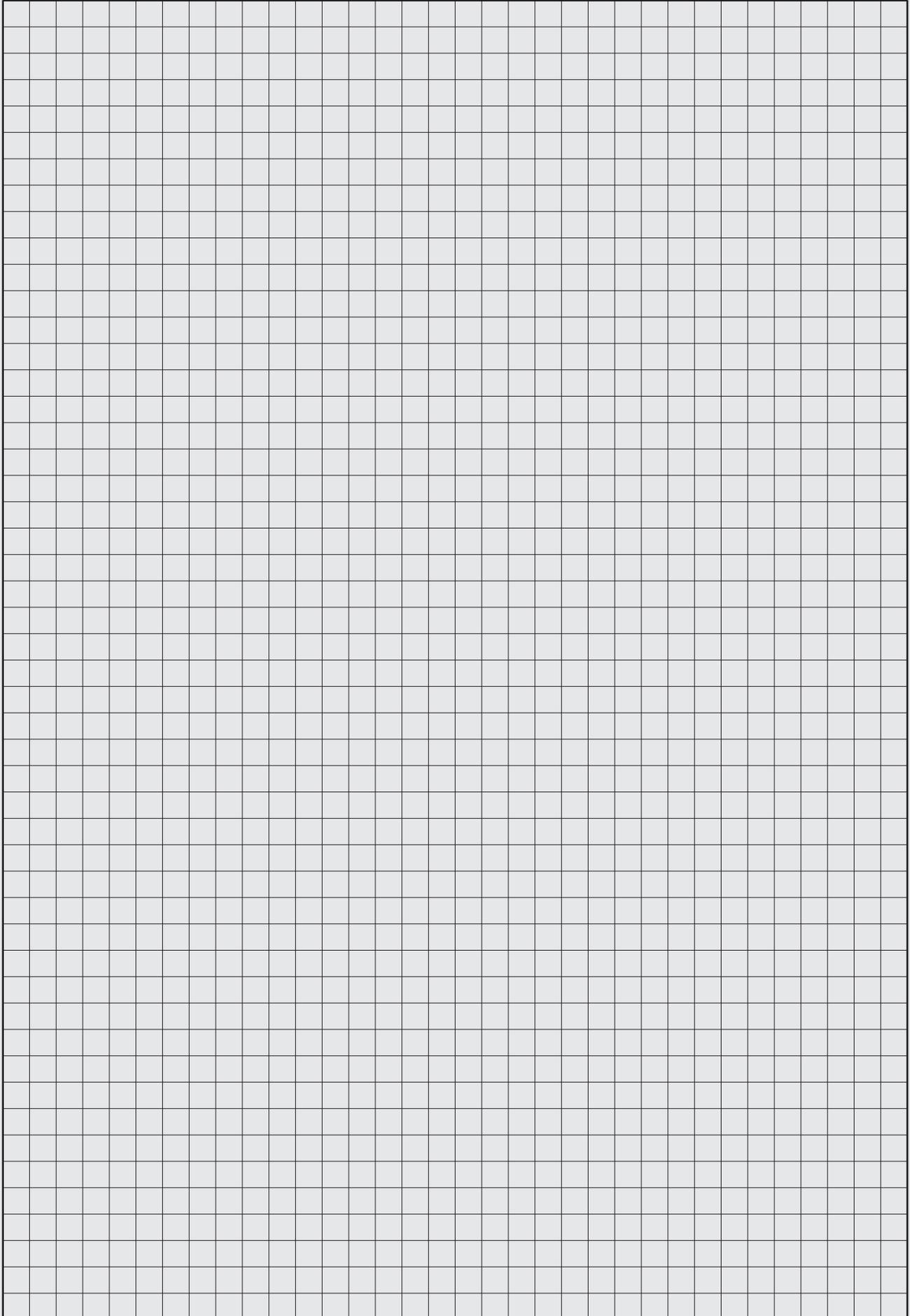
Controlling

eine Führungsaufgabe des Topmanagements



.....





Informationstext

Sie sind in der Abteilung internes Rechnungswesen (Controlling) eingesetzt und erhalten aufgrund des Großauftrags der Libelle Reisen GmbH die Aufgabe, den Verkaufspreis für das Motorenöl 10W40 anzugeben. Es liegen aus der Einkaufsabteilung bereits 3 Angebote vor, die geeignete Produkte unterschiedlicher Hersteller, aber in gleicher Qualität, anbieten. Die 3 Lieferanten sind von gleicher Lieferqualität und als sehr zuverlässig bekannt. Für den Großauftrag benötigen wir 4000 Kanister zu 5 Liter.

Handlungsauftrag

1. Führen Sie einen Angebotsvergleich durch und wählen Sie den günstigsten Lieferanten aus. Bearbeiten Sie dazu das Arbeitsblatt 1 „Angebotsvergleich“. Tragen Sie für jeden Kalkulationsschritt, bei dem Sie eine Prozentrechnung durchführen müssen, die Prozentsätze in den entsprechenden Spalten ein.
2. Wir beziehen die 4000 Kanister beim günstigsten Lieferanten. Kalkulieren Sie den Listenverkaufspreis auf dem Arbeitsblatt 2 „Kalkulation des Listenverkaufspreises“. Anschließend bearbeiten Sie entsprechend die Arbeitsblätter 3 bis 6. Die erforderlichen Kalkulationsdaten entnehmen Sie dem Datenblatt mit der Aktennotiz, der Preisliste und dem Auszug aus dem WWS.
3. Erstellen Sie das Kalkulationsschema vom Listeneinkaufspreis bis zum Listenverkaufspreis. Wo müssen Sie eine Vertriebsprovision ergänzen, wenn der Prozentsatz der Vertriebsprovision vom Zielverkaufspreis berechnet wird?
4. Aufgrund der veränderten Marktsituation ist eine Anpassung der Listenverkaufspreise notwendig. Vervollständigen Sie die Listenverkaufspreise auf dem Arbeitsblatt 7 „Preisliste Motorenöle“. Standardkunden erhalten einen Kundenrabatt von 12 % und einen Kundenkonto von 3 %. Die Einstandspreise entnehmen Sie der Preisliste.

Abel GmbH

Abel GmbH, Ernst-Sachs-Str. 5, 70469 Stuttgart

☎ 0711 6510

☎ 0711 6514

✉ AbelGmbH@aol.de

Junior Scholz e.K.
Bavariaring 17
80190 München

| Ihr Zeichen, Ihre Nachricht vom | Unser Zeichen, unsere Nachricht vom | ☎ Name 0711 6510 | Datum |
|---------------------------------|-------------------------------------|---------------------|-------------|
| ci-ka | ro-wi | 12 Herr Wimmer | 12. 01.20.. |

Angebot

Sehr geehrte Damen und Herren,

vielen Dank für Ihre Anfrage. Wir bieten Ihnen an:

Motorenöl „Muschel Rimula Signia 10W40“, 5-Liter-Kanister

für 38,40 € netto

Lieferung unfrei, Frachtpauschale 1 % vom Listenpreis, Lieferzeit 2 Wochen, zahlbar innerhalb von 30 Tagen ohne Abzug oder innerhalb von 8 Tagen 3 % Skonto, Lieferrabatt ab 50 Stück 6 %, ab 100 Stück 10 %, ab 500 Stück 14 %, ab 1000 Stück 20 % und ab 2500 Stück 33 1/3 %.

Mit freundlichen Grüßen

ppa.

Wimmer

Bankverbindung: Städtische Sparkasse Stuttgart Konto-Nr. 889 299

Bankleitzahl: 793 501 00

Geschäftsführer: Hermann Sachs
Gerichtsstand: Stuttgart

Handelsregister Stuttgart: HRB 12

Wir sind zertifiziert nach ISO 9000

USt-IdNr. DE 135 763 812

Becker KG

Becker KG, Meisenstr. 15, 70467 Stuttgart

☎ 0711 95 11 22

☎ 0711 95 11 24

✉ Becker@web.de

Kfz-Großhandlung
Junior Scholz e.K.
Bavariaring 17
80190 München

Ihr Zeichen, Ihre Nachricht vom

ci-ka

Unser Zeichen, unsere Nachricht vom

vi-sc

☎ Name
0711 95 11 22 -

233 Frau Schmid

Datum

14. 01.20..

Angebot

Sehr geehrte Damen und Herren,

vielen Dank für Ihre Anfrage. Wir bieten Ihnen an:

Motorenöl „Kronen Öl Armado Synth 10W40“, 5-Liter-Kanister

für 34,90 € netto

Lieferung frei Haus, Lieferzeit 14 Tage, zahlbar innerhalb von 30 Tagen ohne Abzug oder innerhalb von 8 Tagen 3 % Skonto, Wiederverkäuferrabatt 25 %

Mit freundlichen Grüßen

i. A.

Schmid

Bankverbindung: Städtische Sparkasse Stuttgart Konto-Nr. 334 566

Geschäftsführung: Gertrude Mierl

Gerichtsstand: Stuttgart

Bankleitzahl: 793 501 00

Handelsregister Stuttgart: HRA 14

Wir sind zertifiziert nach ISO 9000

USt-IdNr. DE 235 753 862

Zepke GmbH - Kraftstoffe

Zepke GmbH, Mozartstr. 47, 73410 Ulm

☎ 0744 9510

☎ 0744 9512

✉ Zepke@yahoo.de

Kfz-Großhandlung
Junior Scholz e.K.
Bavariaring 17
80190 München

| Ihr Zeichen, Ihre Nachricht vom | Unser Zeichen, unsere Nachricht vom | Name | Datum |
|---------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------|------------|
| ci-ka | be-he | 0711 35 10 22 12 Frau Herl | 11.01.20.. |

Angebot

Sehr geehrte Damen und Herren,

vielen Dank für Ihre Anfrage. Wir bieten Ihnen an:

Motorenöl „Castro Öl Semperol 10W40“, 5-Liter-Kanister

für 28,90 € netto

Lieferung ab Werk, Lieferzeit 12 Tage, Transportkosten pro Palette (20 Kanister) 10,00 €, zahlbar innerhalb von 30 Tagen ohne Abzug oder innerhalb von 8 Tagen 2 % Skonto, Rabatt 10 %

Mit freundlichen Grüßen

i. A.

Herl

Bankverbindung: Sparkasse Ulm

Konto-Nr. 222 557

Bankleitzahl: 720 101 00

Geschäftsführer: Willibald Ferner

Handelsregister Stuttgart: HRB 14

Gerichtsstand: Stuttgart

Wir sind zertifiziert nach ISO 9000

USt-IdNr. DE 113 323 778

Aktennotiz

An: Rechnungswesen
CC: Einkaufsabteilung Frau Perler
Von: Verkaufsabteilung Herr Huber
Datum: 18.01.20..
Betreff: Kundenanfrage für Motorenöl 10W40 / Großauftrag

Kunde Libelle Reisen GmbH fragt oben genannten Artikel nach.
Voraussichtlicher Liefertermin von Lieferant Abel: 4 Wochen.
Bitte ermitteln Sie den Listenverkaufspreis!

Geben Sie beiliegende Preisliste bitte ausgefüllt zurück an die Verkaufsabteilung!

Auszug aus dem Warenwirtschaftssystem

Kundendatenblatt

Name: Libelle Reisen GmbH
Anschrift: Schwanthalerstraße 5
80336 München

Verkaufsbedingungen:

Lieferung ab Werk

12 % Rabatt

3 % Skonto innerhalb von 7 Werktagen, 30 Tage ohne Abzug

Kalkulationsdaten für die Warengruppe Motorenöle

Handlungskostenzuschlag: 25 %

Gewinnzuschlag: 15 %

Arbeitsblatt 1: Angebotsvergleich
Motorenöl 10W40
für eine Bezugsmenge von 4000 Stück

| Bezugskalkulation | Abk. | Angebot Abel | | Angebot Becker | | Angebot Zepke | |
|----------------------------------|------|--------------|---|----------------|---|---------------|---|
| | | % | € | % | € | % | € |
| Listeneinkaufspreis | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| Bezugs- oder Einstandspreis | | | | | | | |
| Bezugspreis pro 5-Liter-Kanister | | | | | | | |

