

Angebotskalkulation

Stand: 25.08.2020

Jahrgangsstufen	8 II
Fach/Fächer	Betriebswirtschaftslehre/Rechnungswesen
Übergreifende Bildungs- und Erziehungsziele	Alltagskompetenzen und Lebensökonomie Medienbildung/Digitale Bildung Ökonomisches Verbraucherverhalten
Zeitrahmen	90 Minuten
Benötigtes Material	RS_BwR_II_LB_8.4_Angebotskalkulation_Aufgabe.docx RS_BwR_II_LB_8.4_Angebotskalkulation_Lösung.docx

Kompetenzerwartungen

BwR 8 Lernbereich 4: Verkauf von Fertigerzeugnissen

- Die Schülerinnen und Schüler ermitteln unter Anwendung des Kalkulationsschemas den Listenverkaufspreis zur Erstellung von Angeboten für die eigenen Erzeugnisse.
- Die Schülerinnen und Schüler überprüfen rechnerisch mittels Differenzkalkulation, ob die Annahme einer Kundenanfrage zu einem niedrigeren Verkaufspreis wirtschaftlich ist und geben je nach Höhe des erzielbaren Gewinns bzw. Verlusts eine entsprechende Empfehlung ab.

Hinweise zum Unterricht

Die Anwendungs-/Übungsaufgabe dient der **Ergebnissicherung**. Die Aufgaben sind in ein Modellunternehmen eingebettet und ermöglichen dadurch einen Anwendungs- und Lebensweltbezug. Durch die Wiederholung und Vertiefung bereits erworbener Wissensbestände und die kontinuierliche Weiterentwicklung und Anwendung bereits angeeigneter Kompetenzen wird nachhaltiges, kumulatives Lernen gefördert. Durch die Übertragung der im Unterricht erworbenen Kompetenzen auf neue Zusammenhänge ermöglichen die Aufgaben die Vernetzung von Wissens-elementen, auch aus verschiedenen Lernbereichen. Die Aufgaben können auch in Partnerarbeit bzw. als Hausaufgabe von den Schülerinnen und Schülern bearbeitet werden.

Medienbildung/Digitale Bildung: Für die Aufgabe 1.3.4, 1.4 sowie 1.7 wird ein digitales Endgerät benötigt. Die Aufgabe 5.1 muss mit Hilfe eines Computers bearbeitet werden. Auch zur Bearbeitung der Aufgabe 5.2 benötigen die Schülerinnen und Schüler einen Computer mit einem Tabellenkalkulationsprogramm.

Anregung zum weiteren Lernen

Auf der Basis dieser Stunde können die Schülerinnen und Schüler in der Folge auch eine Ausgangsrechnung erstellen. Es bietet sich an, auch die Differenzkalkulation mit Hilfe der Tabellenkalkulation am Computer durchzuführen.

Informationen zum Modellunternehmen

Miriam Walser ist Inhaberin des Unternehmens mit dem Firmennamen **Miriam Walser Ski e. Kfr.**, kurz „**WalserSki**“.

Das Unternehmen hat sich in seinem Stammwerk in Bad Reichenhall auf die Herstellung von fein abgestimmten Premiumskimodellen für den Freizeitskifahrer spezialisiert.

Als Mitarbeiterin bzw. Mitarbeiter bist du mit verschiedenen Aufgaben des betrieblichen Rechnungswesens betraut. Im Rahmen deiner Tätigkeit erhältst du eine Reihe von Aufgaben zur Bearbeitung.

Bitte beachte folgende Vorgaben.

- Bei Buchungssätzen sind stets Kontennummern, Kontennamen (abgekürzt möglich) und Beträge anzugeben.
- Bei Berechnungen sind jeweils alle notwendigen Lösungsschritte und Nebenrechnungen darzustellen.
- Alle Ergebnisse sind in der Regel auf zwei Nachkommastellen anzugeben.
- Soweit nicht anders vermerkt, gilt ein Umsatzsteuersatz von 19 %.



WalserSki

DYNAMIK & PERFEKTION

Informationen zum Unternehmen „WalserSki“:

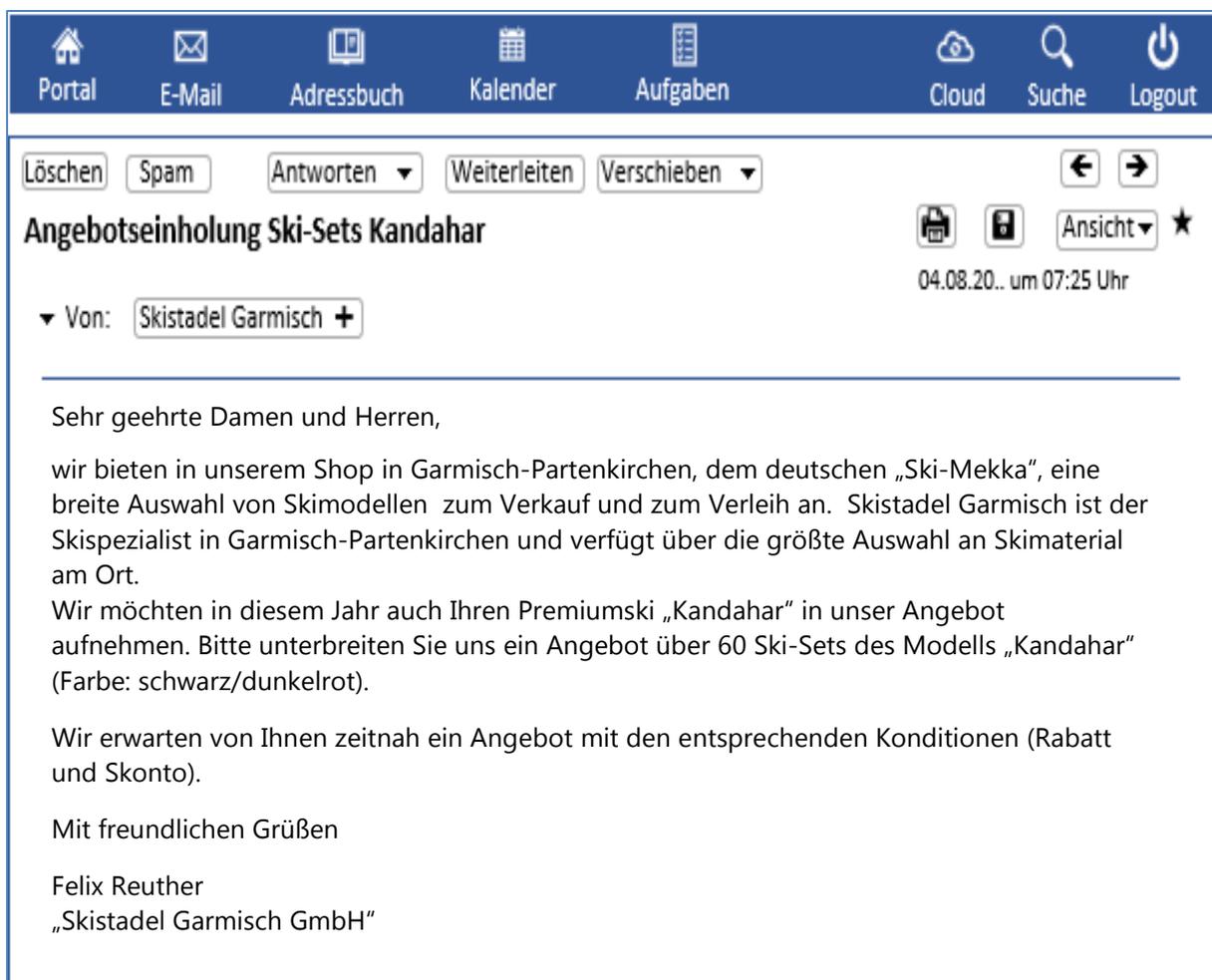
Inhaberin	Miriam Walser
Rechtsform	Einzelunternehmen
Anschrift (Firmensitz)	Staufenstraße 160, 83435 Bad Reichenhall
Zweck des Unternehmens	Herstellung von Alpinski
Geschäftsjahr	1. Januar bis 31. Dezember 20..
Werkstoffe	
Rohstoffe	Eschenholz, Buchenholz, Glasfaser, Kohlefaser
Fremdbauteile	Skibindungen; Edelstahlkanten, ...
Hilfsstoffe	Kunstharz, Farben, Schrauben, ...
Betriebsstoffe	Schmierstoffe, Strom, Gas, ...

Aufgabe

Miriam Walser ist Inhaberin des Unternehmens mit dem Firmennamen **Miriam Walser Ski e. Kfr.**, kurz „**WalserSki**“. Das Unternehmen fertigt in seinem Stammwerk in Bad Reichenhall fein abgestimmte Premiumskimodelle für Freizeitskifahrer.



Der Verkauf der Ski erfolgt ausschließlich über den Sportfachhandel. In der Verkaufsabteilung des Unternehmens „WalserSki“ geht am 04.08.20.. folgende Anfrage per E-Mail von der „Skistadel Garmisch GmbH“ aus Garmisch-Partenkirchen ein:



The screenshot shows an email client interface. At the top, there is a navigation bar with icons for Portal, E-Mail, Adressbuch, Kalender, Aufgaben, Cloud, Suche, and Logout. Below this, there are action buttons: Löschen, Spam, Antworten, Weiterleiten, and Verschieben. The email title is "Angebotseinholung Ski-Sets Kandahar" and it was received on 04.08.20.. at 07:25 Uhr. The sender is "Skistadel Garmisch". The email body contains the following text:

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir bieten in unserem Shop in Garmisch-Partenkirchen, dem deutschen „Ski-Mekka“, eine breite Auswahl von Skimodellen zum Verkauf und zum Verleih an. Skistadel Garmisch ist der Skispezialist in Garmisch-Partenkirchen und verfügt über die größte Auswahl an Skimaterial am Ort.

Wir möchten in diesem Jahr auch Ihren Premiumski „Kandahar“ in unser Angebot aufnehmen. Bitte unterbreiten Sie uns ein Angebot über 60 Ski-Sets des Modells „Kandahar“ (Farbe: schwarz/dunkelrot).

Wir erwarten von Ihnen zeitnah ein Angebot mit den entsprechenden Konditionen (Rabatt und Skonto).

Mit freundlichen Grüßen

Felix Reuther
„Skistadel Garmisch GmbH“

Die Auszubildenden Kathrin Anger und Florian Zeller sind zurzeit beide in der Verkaufsabteilung des Unternehmens „WalserSki“ beschäftigt. Miriam Walser erteilt der Abteilungsleiterin Sofia Brignone den Auftrag, die Anfrage von Skistadel Garmisch GmbH zusammen mit den beiden Auszubildenden zu bearbeiten.

Unterstütze die Auszubildenden bei den nachfolgenden Aufgaben.

1. In der Verkaufsabteilung von „WalserSki“ wird die Vorgehensweise vorab besprochen.

- Sofia Brignone:** „Heute muss das Angebot für 60 Ski-Sets des Modells Kandahar für das Unternehmen Skistadel Garmisch erstellt werden.“
- Florian:** „Dazu müssen wir zunächst den Listenverkaufspreis mit Hilfe der Angebotskalkulation ermitteln.“
- Kathrin:** „In der Kalkulation müssen auf jeden Fall die eigenen Kosten für die Ski und ein Gewinn durch den Verkaufspreis abgedeckt sein.“
- Sofia Brignone:** „Der Kunde erwartet im Hinblick auf den Preis ein Entgegenkommen. Wir müssen in der Kalkulation Rabatt und Skonto für den Kunden einkalkulieren.“
- Florian:** „Bei der Kalkulation müssen wir beachten, dass das Unternehmen Skistadel die Nachlässe ausgehend vom Listenverkaufspreis berechnet.“
- Kathrin:** „Wir müssen deshalb über den verminderten Grundwert die Berechnung von Rabatt und Skonto bei der Vorwärtskalkulation vornehmen.“

1.1 Nenne vier konkrete Beispiele, welche in den Selbstkosten des Premiumski „Kandahar“ enthalten sind.

1.2 Sofia Brignone weist darauf hin, dass ein Verkauf zum Selbstkostenpreis für „WalserSki“ nicht sinnvoll ist.“ Begründe diese Aussage.

1.3 Das Unternehmen „Skistadel Garmisch“ erwartet die Gewährung eines Kundenrabatts.

1.3.1 Schließe aufgrund der vorliegenden Informationen auf die Rabattart, die „WalserSki“ dem Kunden Skistadel Garmisch gewähren sollte.

1.3.2 Gib zwei weitere Rabattarten an, die „WalserSki“ Kunden gewähren könnte.

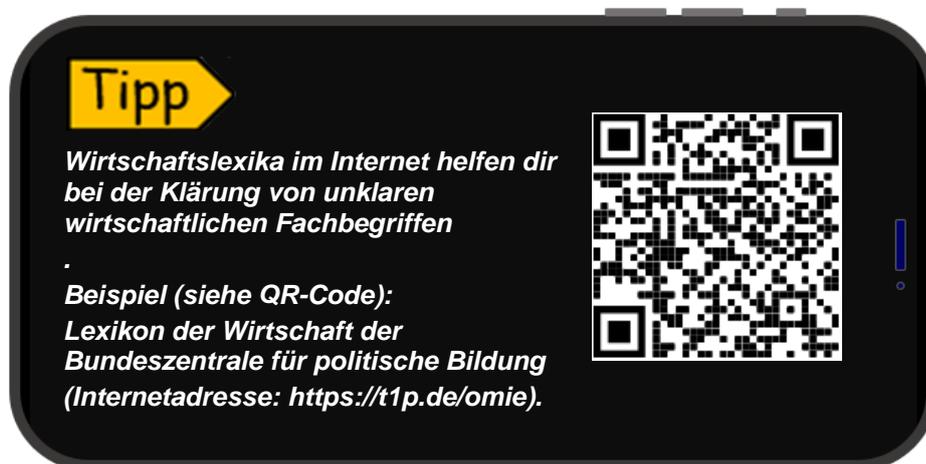
1.3.3 Diskutiere die Zweckmäßigkeit eines Rabatts für die Skistadel Garmisch GmbH.

1.3.4 Mithilfe eines Übungsprogramms sollen die Auszubildenden des Unternehmens die Gewährung der passenden Rabattart bei Kundenanfragen einüben.

Gib mithilfe des Programms (siehe QR-Code) die jeweils passende Rabattart für die unterschiedlichen Kunden an.



1.4 Stelle den Grund für die Einräumung eines Kundenkontos von „WalserSki“ für den Kunden „Skistadel Garmisch“ dar.



Tipp

Wirtschaftslexika im Internet helfen dir bei der Klärung von unklaren wirtschaftlichen Fachbegriffen

*Beispiel (siehe QR-Code):
Lexikon der Wirtschaft der Bundeszentrale für politische Bildung
(Internetadresse: <https://t1p.de/omie>).*

1.5 Erkläre den Auszubildenden die folgende Aussage: „Der Listenverkaufspreis stellt in der Angebotskalkulation den Grundwert zur Berechnung des Kundenrabatts dar.“

1.6 Neben dem Preis spielen für Kunden oft weitere Kriterien beim Kauf eine Rolle. Gib drei weitere Kriterien an.

1.7 Bei einer In-House-Schulung von „WalserSki“ zum Thema „Angebotskalkulation“ können die Auszubildenden auch mit einfachen Programmen ihre Kenntnisse festigen.

Erstelle mithilfe des Programms (siehe QR-Code) das Kalkulationschema zur Angebotskalkulation.



4. Nachdem die Verkaufsabteilung das Angebot an den Skistadel Garmisch gesendet hat, erhält Miriam Walser am folgenden Tag eine E-Mail von Herrn Reuther:



The screenshot shows an email client interface. At the top is a navigation bar with icons for Portal, E-Mail, Adressbuch, Kalender, Aufgaben, Cloud, Suche, and Logout. Below this is a toolbar with buttons for Löschen, Spam, Antworten, Weiterleiten, Verschieben, and navigation arrows. The email title is "Angebotseinholung Ski-Sets Kandahar" and it was received on 06.08.20.. um 07:25 Uhr. The sender is "Skistadel Garmisch". The email body contains the following text:

Sehr geehrte Frau Walser,

vielen Dank für Ihr Angebot über 60 Ski-Sets des Modells Kandahar in schwarz/rot vom 5.8.20.. Ihr Verkaufspreis erscheint mir allerdings etwas hoch. Skihersteller, die uns beliefern, gewähren mindestens 15 % Rabatt und 3 % Skonto. Ich gehe davon aus, dass Sie uns diese Konditionen ebenfalls gewähren können, da ich das Ski-Set Kandahar gerne meinen Kunden anbieten würde.

Mit freundlichen Grüßen

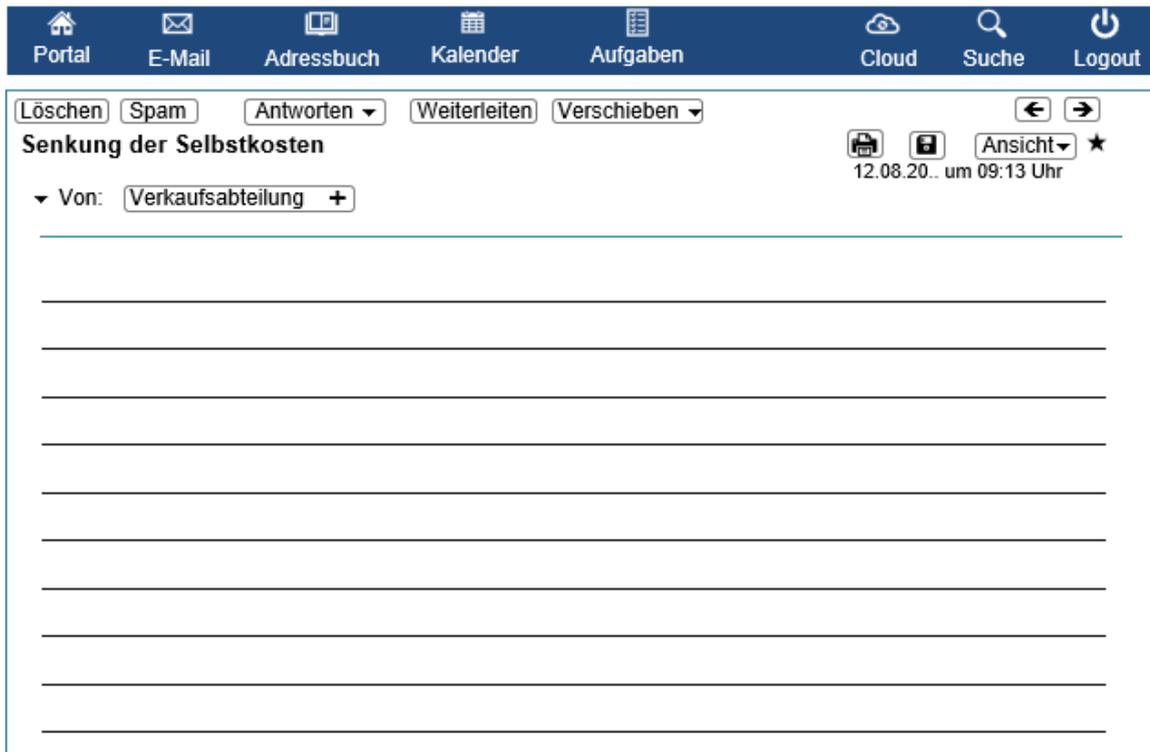
Felix Reuther

4.1 Miriam Walser möchte eigentlich den „Skistadel Garmisch“ als Kunden gewinnen. Allerdings muss vorher von der Verkaufsabteilung geprüft werden, ob zu diesen Bedingungen noch ein Gewinn erzielt werden kann. Der Listenverkaufspreis in Höhe von 340,00 € und der Selbstkostenpreis in Höhe von 267,75 € bleiben unverändert. Berechne den Gewinn in Euro und in Prozent je Ski unter Berücksichtigung der Kundenforderung.

4.2 Wäge ab, ob Miriam Walser die Anfrage von Skistadel Garmisch annehmen soll.

4.3 Miriam Walser geht davon aus, dass weitere Kunden bessere Konditionen fordern. Sie möchte allerdings weiterhin einen Gewinn von 12 % erzielen. Sofia Brignone weist darauf hin, dass dieses Ziel nur langfristig durch eine Senkung der Selbstkosten erreicht werden kann.

Entwickle mit deinem Banknachbarn sinnvolle Vorschläge zur Senkung der Selbstkosten im Unternehmen „WalserSki“ und verfasst dazu eine E-Mail an Miriam Walser.



The screenshot shows an email client interface. At the top, there is a navigation bar with icons for Portal, E-Mail, Adressbuch, Kalender, Aufgaben, Cloud, Suche, and Logout. Below this, the email header includes buttons for 'Löschen', 'Spam', 'Antworten', 'Weiterleiten', and 'Verschieben'. The email title is 'Senkung der Selbstkosten' and it is from 'Verkaufsabteilung'. The date and time are '12.08.20.. um 09:13 Uhr'. The main body of the email is a large empty text area with horizontal lines, intended for the student to write their suggestions.

5. Kathrin und Florian erhalten von Sofia Brignone Aufgaben, die sie am Computer erledigen müssen. Unterstütze die Auszubildenden bei den Aufgaben. Drucke die Ergebnisse aus und füge sie in dein Heft bzw. in deinen Ordner ein.

5.1 Erstelle mit Hilfe einer geeigneten Software ein Schaubild zur Angebotskalkulation für die Auszubildenden von „WalserSki“. Achte darauf, dass im Schaubild der jeweilige Grundwert für die Berechnung gekennzeichnet und die Prozentspalten dargestellt werden. Auch ein Hinweis zur Vorwärts- und Differenzkalkulation soll berücksichtigt werden.

5.2 Im Fach Informationstechnologie hast du bereits Tabellenkalkulationsprogramme kennengelernt. Du kannst nun deine erworbenen Kompetenzen anwenden. Mithilfe der Tabellenkalkulation soll die Angebotskalkulation im Unternehmen „WalserSki“ durchgeführt werden. Erstelle ein Tabellenblatt zur Durchführung der Angebotskalkulation für das Ski-Set „Streif“.

Daten für die Angebotskalkulation			
Ski-Set Premiumski Streif			
Selbstkostenpreis je Set:	300,00 €	Gewinn:	12 %
Kundenrabatt:	20,0 %	Kundenskonto:	2,5 %





Bei der Angebotskalkulation muss der verminderte Grundwert bei der Berechnung des Skontos und des Rabattes berücksichtigt werden. Der Divisor muss daher in den entsprechenden Zellen mit „100%-Prozentsatz“ (oder „1-Prozentsatz“) eingegeben werden.

Muster „Rechenblatt für Angebotskalkulation“

	A	B	C	D
1	ANGEBOTSKALKULATION			
2				
3	Selbstkostenpreis			
4	+ Gewinn			
5	Barverkaufspreis			
6	+ Kundenskonto			
7	Zielverkaufspreis			
8	+ Kundenrabatt			
9	Listenverkaufspreis			

Eingabedaten
 Formeleingabe



Illustrierende Aufgaben zum LehrplanPLUS

Realschule, Betriebswirtschaftslehre/Rechnungswesen, Jahrgangsstufe 8 II

Quellen- und Literaturangaben	
	ISB