

1.2 Berechnung von Angeboten

Sonja Krönle will nun genau wissen, welches Angebot für sie günstiger ist. Im Gegensatz zum Verbraucher, der unter Preis **eine** Größe versteht, nämlich den Betrag, den er für ein Gut bezahlen muss, kennt Sonja Krönle als Unternehmerin eine **Vielzahl von Preisen**, z.B. Einkaufs- und Verkaufspreis, Netto- und Bruttopreis usw. Die Berechnung der Preise nennt man **Kalkulation**, was so viel wie Preisberechnung bedeutet.

In einer übersichtlichen Abrechnung – man sagt auch Schema dazu –

- ▶ ordnet Sonja Krönle alle Fachbegriffe sinnvoll an,
- ▶ berücksichtigt sie die jeweiligen Lieferungs- und Zahlungsbedingungen,
- ▶ ermittelt sie alle Preise und bedient sich dazu der Prozentrechnung.

Diese Abrechnung dient zur Berechnung der verschiedenen Preise (Kalkulation der Preise). Sie wird **Kalkulationsschema** genannt.

Einkaufskalkulation	Angebot 1		Angebot 2	
	€	%	€	%
Listeneinkaufspreis	24.500,00		26.400,00	
- Liefererrabatt	2.450,00	10	3.696,00	14
Zieleinkaufspreis	22.050,00		22.704,00	
- Liefererskonto	0,00	0	681,12	3
Bareinkaufspreis	22.050,00		22.022,88	
+ Bezugskosten	250,00		0,00	
Einstandspreis, netto	22.300,00		22.022,88	

In der Regel nennt der Verkäufer dem Käufer zunächst den **Listenpreis**. In beiden Angeboten gewähren die Lieferer einen **Rabatt**. Diesen **verminderten** Preis muss der Kunde, also Sonja Krönle, innerhalb des Zahlungsziels bezahlen, deshalb heißt dieser Preis auch **Zieleinkaufspreis**.

Listeneinkaufspreis
- Liefererrabatt

Zieleinkaufspreis

Die Pfeilspitzen zeigen immer zum Grundwert (100%). D. h., der Liefererrabatt wird vom Listeneinkaufspreis berechnet.

Zusätzlich bietet ein Lieferer in seinen Zahlungsbedingungen dem Unternehmen Krönle an, bei Begleichen der Rechnung innerhalb einer bestimmten Frist, **Skonto** abzuziehen. Dieser Preis muss innerhalb einer sehr kurzen Frist bezahlt werden, also so gut wie bar, daher nennt man diesen Preis den **Bareinkaufspreis**.

Zieleinkaufspreis
- Liefererskonto

Bareinkaufspreis

Die Pfeilspitzen zeigen immer zum Grundwert (100%). D. h., der Liefererskonto wird vom Zieleinkaufspreis berechnet.

Je nach Lieferbedingungen können für Transport, Fracht, Verpackung und oder Transportversicherung sog. **Bezugskosten** anfallen, die den Kaufpreis **verteuern**. Dieser erhöhte Preis ist der **Bezugspreis** oder **Einstandspreis**.

Bareinkaufspreis
+ Bezugskosten

Einstandspreis

Bei Lieferung ab Werk erhöhen Bezugskosten den Einkaufspreis. Diese werden in € angegeben.

Der Einstandspreis ist beim Einkauf von Stoffen **die entscheidende Vergleichsgröße**, weil er alle Liefer- und Zahlungsbedingungen berücksichtigt.

Kalkulation

Die Berechnung verschiedener Preise in einem Schema nennt man **Kalkulation** oder **Kostenrechnung**.

i

III-1

Berechne den Zieleinkaufspreis. (Nutze jeweils den Rechenvorteil.)

	Listeneinkaufspreis	Rabatt
1.	1.050,00 €	20 %
2.	960,00 €	25 %
3.	240,00 €	12,5 %

III-2

Ermittle den Bareinkaufspreis.

	Zieleinkaufspreis	Skonto
1.	555,00 €	2 %
2.	2.650,00 €	3 %
3.	270,00 €	2,5 %

Bezugskosten

Beim Kauf (Bezug) von Stoffen fallen oft Nebenkosten an, wie z. B. Transportkosten, Fracht, Verpackung, Porto, Rollgeld oder Transportversicherung.

i