

4.2 Übung Verkaufskalkulation

Aufgabe 1 „Vorwärtskalkulation“

1. Wir übermitteln einem Kunden ein Angebot für den Bezug von Helmen zu folgenden Konditionen: Selbstkostenpreis 2.250,00 €; 1 % Skonto; 8 % Gewinn; 20 % Sofortrabatt. Berechne den Listenverkaufspreis.
2. Die Vertriebsabteilung der Firma Mountain Sports muss für einen Stammkunden ein Angebot für 30 Paar Handschuhe erstellen. Es wird mit folgenden Werten kalkuliert: 20 % Gewinn; 3 % Skonto; 25 % Jubiläumrabatt; Selbstkostenpreis 99,00 € pro Paar. Berechne den Listenverkaufspreis.
3. Ein Kunde wünscht ein Angebot für 20 Schlafsäcke. Wir kalkulieren mit folgenden Konditionen: Selbstkostenpreis 338,00 € pro Stück; 10 % Großkundenrabatt; 1 % Skonto; 25 % Gewinn. Berechne den Listenverkaufspreis.
4. Wir übermitteln einem Kunden ein Angebot für den Bezug von 120 Paar Handschuhen zu folgenden Konditionen: 3 % Skonto; 28 % Stammkundenrabatt; Selbstkostenpreis 131,00 € pro Paar; 25 % Gewinn. Berechne den Listenverkaufspreis.
5. Ein Kunde interessiert sich für 50 Gas-Kocher und bittet uns um ein entsprechendes Angebot. Ermittle den Listenverkaufspreis, wenn wir mit folgenden Werten kalkulieren: 30 % Mengenrabatt; 1 % Skonto; 15 % Gewinn; Selbstkostenpreis 112,00 € pro Stück.
6. Die Vertriebsabteilung der Firma Mountain Sports muss für einen Stammkunden ein Angebot für 70 Helme erstellen. Es wird mit folgenden Werten kalkuliert: 25 % Stammkundenrabatt; Selbstkostenpreis 142,00 € pro Stück; 2 % Skonto; 30 % Gewinn. Berechne den Listenverkaufspreis.

Aufgabe 2 „Rückwärtskalkulation“

1. Einer unserer langjährigen Kunden würde gerne Lehrerpulte bei uns bestellen, der Listenpreis beträgt insgesamt 5.115,00 €. Zusätzlich bittet der Kunde um 15 % Rabatt und 1 % Skonto. Berechne, wie hoch unsere gesamten Selbstkosten maximal sein dürfen, wenn wir zudem 11 % Gewinn erzielen wollen?
2. Ein Stammkunde schickt uns eine Anfrage für eine Lieferung von Tafelschwämmen zu einem Preis laut Angebotskatalog in Höhe von insgesamt 16.110,00 €. Zudem fordert der Kunde 10 % Rabatt und 1,5 % Skonto. Wie hoch darf unser Selbstkostenpreis insgesamt höchstens sein, wenn wir mit 9 % Gewinn kalkulieren?
3. Einer unserer langjährigen Kunden würde gerne Schreibunterlagen bei uns bestellen, der Listenpreis beträgt insgesamt 11.370,00 €. Zudem fordert der Kunde 8 % Rabatt und 3 % Skonto. Wie hoch darf unser Selbstkostenpreis insgesamt höchstens sein, wenn wir mit 28 % Gewinn kalkulieren?
4. Einer unserer langjährigen Kunden würde gerne 40 Schultische bei uns bestellen, der Listenpreis beträgt 562,50 € pro Stück. Zudem fordert der Kunde 14 % Rabatt und 1,5 % Skonto. Wie hoch darf unser Selbstkostenpreis insgesamt höchstens sein, wenn wir mit 9 % Gewinn kalkulieren?
5. Ein Kunde verhandelt mit der Vertriebsabteilung von Hans Glück Möbel über eine Lieferung von 10 Schreibtischen zum Listenpreis von 1.017,00 € pro Stück. Zusätzlich bittet der Kunde um 30 % Rabatt und 1 % Skonto. Berechne, wie hoch unsere gesamten Selbstkosten maximal sein dürfen, wenn wir zudem 26 % Gewinn erzielen wollen?
6. Ein Kunde verhandelt mit der Vertriebsabteilung von Hans Glück Möbel über eine Lieferung von 1.800 Flaschen Holzpflegeöl zum Listenpreis von 10,77 € pro Flasche. Zusätzlich bittet der Kunde um 8 % Rabatt und 2,5 % Skonto. Berechne, wie hoch unsere gesamten Selbstkosten maximal sein dürfen, wenn wir zudem 13 % Gewinn erzielen wollen?

Aufgabe 3 „Differenzkalkulation“

1. Ein guter Kunde von Hans Glück Möbel möchte Tafelschwämme bestellen. Laut Angebotsliste beträgt unser Preis insgesamt 4.845,00 €. Zudem fordert der Kunde 28 % Rabatt und 2,5 % Skonto. Können wir auf die Forderung des Kunden eingehen, wenn unsere Selbstkosten bei insgesamt 2.937,00 € liegen und wir mindestens 18 % Gewinn erzielen wollen?
2. Hans Glück Möbel erhält eine Kundenanfrage für den Bezug von Lehrerpulten zu einem Listenpreis in Höhe von insgesamt 29.535,00 €. Zusätzlich bittet der Kunde um 21 % Rabatt und 2,5 % Skonto. Können wir zu diesen Bedingungen verkaufen, wenn sich unsere Selbstkosten auf insgesamt 17.552,00 € belaufen und wir mindestens einen Gewinn von 29 % erzielen wollen?
3. Ein Kunde verhandelt mit der Vertriebsabteilung von Hans Glück Möbel über eine Lieferung von Lehrerpulten zum Listenpreis von insgesamt 25.680,00 € abzüglich 27 % Rabatt. Berechne, wie viel Skonto in Euro und in Prozent wir dem Kunden gewähren können, wenn unsere Selbstkosten bei insgesamt 14.131,90 € liegen und wir mit 30 % Gewinn kalkulieren.
4. Hans Glück Möbel erhält eine Kundenanfrage für den Bezug von Schreibunterlagen zu einem Listenpreis in Höhe von insgesamt 23.295,00 €, zudem gewähren wir 27 % Rabatt. Berechne die maximale Höhe des Kundenskontos, wenn sich unser Selbstkostenpreis auf insgesamt 14.823,25 € beläuft und unser Gewinn 13 % betragen soll.
5. Hans Glück Möbel erhält eine Kundenanfrage für den Bezug von 400 Laminiergeräten zu einem Listenpreis in Höhe von 34,50 € pro Stück. Zusätzlich bittet der Kunde um 11 % Rabatt und 1,5 % Skonto. Können wir zu diesen Bedingungen verkaufen, wenn sich unsere Selbstkosten auf insgesamt 9.460,00 € belaufen und wir mindestens einen Gewinn von 26 % erzielen wollen?
6. Einer unserer Kunden interessiert sich für Schultische zum Listenverkaufspreis von insgesamt 5.850,00 €, zudem gewähren wir 2 % Skonto und wollen 30 % Gewinn erzielen. Wie hoch darf der Kundenrabatt in Prozent höchstens sein, wenn sich unsere Selbstkosten auf insgesamt 3.704,40 € belaufen?

Aufgabe 4 „Vermischte Kalkulationen“

1. Die Firma Hans Glück Möbel möchte einem Kunden ein Angebot für den Bezug von 20 Aktenschränken zu diesen Bedingungen machen: 3 % Skonto; 24 % Sofortrabatt; Selbstkostenpreis 756,00 € pro Stück; 25 % Gewinn. Berechne den Listenverkaufspreis.
2. Ein guter Kunde von Hans Glück Möbel möchte Regale bestellen. Laut Angebotsliste beträgt unser Preis insgesamt 18.960,00 €. Zudem fordert der Kunde 23 % Rabatt und 1 % Skonto. Wie hoch darf unser Selbstkostenpreis insgesamt höchstens sein, wenn wir mit 12 % Gewinn kalkulieren?
3. Ein Kunde verhandelt mit der Vertriebsabteilung von Hans Glück Möbel über eine Lieferung von 40 Schultischen zum Listenpreis von 507,00 € pro Stück. Zusätzlich bittet der Kunde um 27 % Rabatt und 2,5 % Skonto. Können wir zu diesen Bedingungen verkaufen, wenn sich unsere Selbstkosten auf insgesamt 11.420,00 € belaufen und wir mindestens einen Gewinn von 29 % erzielen wollen?
4. Ein guter Kunde von Hans Glück Möbel möchte Bürostühle bestellen. Laut Angebotsliste beträgt unser Preis insgesamt 7.260,00 €. Zusätzlich bittet der Kunde um 7 % Rabatt und 2 % Skonto. Berechne, wie hoch unsere gesamten Selbstkosten maximal sein dürfen, wenn wir zudem 27 % Gewinn erzielen wollen?
5. Die Vertriebsabteilung der Firma Hans Glück Möbel muss für einen Stammkunden ein Angebot für 20 Lehrerpulte erstellen. Es wird mit folgenden Werten kalkuliert: 25 % Gewinn; Selbstkostenpreis 298,00 € pro Stück; 2 % Skonto; 7 % Treuerabatt. Berechne den Listenverkaufspreis.
6. Einer unserer Kunden interessiert sich für 20 Aktenschränke zum Listenverkaufspreis von 906,00 € pro Stück, zudem gewähren wir 2 % Skonto und wollen 17 % Gewinn erzielen. Wie hoch darf der Kundenrabatt in Prozent höchstens sein, wenn sich unsere Selbstkosten auf insgesamt 11.838,40 € belaufen?