

Kapitel 2: Beschaffung



1. Die Handelskalkulation

Die Schüler setzen sich mit dem Prozess der Handelskalkulation auseinander. Das interaktive Tafelbild *Handelskalkulation* verdeutlicht dabei, wie ausgehend vom Einkaufspreis der Verkaufspreis errechnet wird.

Das allgemeine Schema der Handelskalkulation setzt sich wie folgt zusammen:

	Listeneinkaufspreis
-	Lieferantenrabatt
=	Zieleinkaufspreis
-	Lieferantenskonto
=	Bareinkaufspreis
+	Bezugskosten
=	Bezugs- oder Einstandspreis
+	Geschäfts- oder Handlungskosten
=	Selbstkostenpreis
+	Gewinnzuschlag
=	Barverkaufspreis
+	Vertreterprovision
+	Kundenskonto
=	Zielverkaufspreis
+	Kundenrabatt
=	Listenverkaufs- oder Nettoverkaufspreis
+	Umsatzsteuer
=	Ladenverkaufs- oder Bruttoverkaufspreis

Erklärung einiger Begrifflichkeiten:

- **Bezugskosten:** sind alle Kosten, die für den Transport der Ware getragen werden müssen, Beispiele hierfür sind Fracht, Transportversicherung, Verpackungskosten.
- **Handlungskosten:** Beispiel hierfür sind Personalkosten, Mieten, Fuhrparkkosten und allgemeine Verwaltungskosten. Diese werden über einen ermittelten Faktor bei der Kalkulation berücksichtigt.
- Die **Vertriebskosten** werden bei der Position Vertreterprovision erfasst.
- **Gewinn:** Jeder Unternehmer erwartet, dass sein Kapitaleinsatz, seine Arbeitsleistung sowie die Bereitschaft zum Unternehmerrisiko durch einen angemessenen Gewinn honoriert werden soll. Gewinnbestandteile sind der Unternehmerlohn, die Kapitalverzinsung eingesetzten Kapitals.

Soll ein Auto zum Kauf angeboten werden muss der Autohändler einen angemessenen Verkaufspreis kalkulieren.

Die Gewährung von Skonto und Rabatt muss im Vorfeld genau einbezogen werden wie der Gewinnzuschlag, so dass der Verkauf eines PKW nicht zu einem Verlust für das Autohaus führt. Oftmals erhält das Autohaus bei der Abnahme einer bestimmten Zahl von PKW einen Bonus von seinem Hersteller, der ebenfalls eingerechnet wird.

Ein Unternehmen kann neben der in den Materialien dargestellten Vorwärtskalkulation auch im Rahmen der Differenzkalkulation aus einem gegebenen Nettoverkaufspreis und einem gegebenen Listeneinkaufspreis den Gewinn ermitteln.

Im Rahmen einer Rückwärtskalkulation würde man von einem gegebenen Nettoverkaufspreis aus den Listeneinkaufspreis errechnen.

Lösung „Handelskalkulation“:

Die Preisuntergrenze ist mit dem Selbstkostenpreis erreicht. Verkauft ein Unternehmen das Produkt zu diesem Preis, hat es alle Anschaffungs- und Hal tungskosten gedeckt. Gewinn macht das Unternehmen, indem es einen Gewinnzuschlag und Skonto sowie Rabatt einrechnet.

2. Der Werkstattauftrag

Das Thema Werkstattauftrag wird dem Bereich Beschaffung zugeordnet. Dies macht insoweit Sinn, als dass Lohnkosten und Materialkosten als Beschaffungsfaktor eingeordnet werden. Die Werkstatt muss also Ersatzteile beschaffen.

Die Schüler sollen lernen, dass ein Werkstatt-auftrag sorgfältig kalkuliert werden muss. In der Regel verlangt der Kunde einen Kostenvoranschlag für die Reparatur seines PKW, damit die Kosten für ihn einigermaßen planbar werden. Das interaktive Tafelbild *Kalkulation eines Werkstattauftrags I* bietet einen Einstieg ins Thema. In einer offenen Runde soll gemeinsam überlegt werden, welche Bestandteile in eine Werkstattkalkulation einfließen.

Kopiervorlage 2.1 zeigt, welche einzelnen Faktoren addiert werden. Direkt zurechenbare Einzelkosten sind die Materialkosten, die für den Werkstattauftrag anfallen sowie die Lohnkosten für den Kfz-Mechatroniker und eventuelle Hilfsarbeiter. Wurden diese Kosten addiert erhält man die Selbstkosten.

Da das Unternehmen nach dem Prinzip der Gewinnmaximierung bzw. Gewinnerzielung handelt, muss auch ein Gewinnzuschlag einberechnet werden. In der Regel wird dem Kunden bei Barzahlung oder bei Bezahlung innerhalb einer bestimmten Frist ein Skontoabzug gewährt. Dieser Betrag muss ebenfalls auf den Rechnungspreis aufgeschlagen werden.

Auf dem interaktiven Tafelbild *Kalkulation eines Werkstattauftrags II* haben die Schüler die Möglich-

Kapitel 2: Beschaffung



keit, verschiedene Fallvarianten einer Kalkulation durchzuspielen. Diese sind mit Situationen aus dem realen Leben vergleichbar. Der Rechnungsbetrag eines Werkstattauftrags kann sich beispielsweise erhöhen, wenn der Aufwand für das eingesetzte Reparaturmaterial höher wird, oder die Mitarbeiter der Autowerkstatt mehr Arbeitszeit in die Reparatur investieren müssen. Das Tafelbild verlinkt zudem auf eine vorprogrammierte Excel-Datei, die es ermöglicht die Daten direkt einzugeben, ohne selbst die Zwischensummen errechnen zu müssen. In der Spalte E sind bereits die korrekten Formeln hinterlegt. Klicken die Schüler die Zelle an, so können sie die jeweiligen Formeln sehen.

Alternativ kann die Aufgabe gestellt werden, solch eine Tabelle selbst zu erstellen.

Lösung „Kalkulation eines Werkstattauftrags I“:

Eine Werkstattkalkulation enthält:

- Materialkosten
- Kosten für Kfz-Mechatroniker und evtl. Hilfsarbeiter
- Gewinnzuschlag
- Skonto
- Gesetzliche Mehrwertsteuer

Lösung „Kalkulation eines Werkstattauftrags II“:

Beträge in Euro

	a)	Var. 1	Var. 2	Var. 3
Materialkosten	300	300	330	300
+ Lohnkosten Kfz-Mechatroniker	67,50	74,25	67,50	135
= Selbstkosten	367,50	374,25	397,50	435
+ Gewinnzuschlag (10 %)	36,75	37,43	39,75	43,50
= Barverkaufspreis	404,25	411,68	437,25	478,50
+ Kundenskonto (2 %)	8,25	8,40	8,92	9,77
= Rechnungspreis netto	412,50	420,08	446,17	488,27
+ Umsatzsteuer (19 %)	78,38	79,81	84,77	92,77
= Rechnungspreis brutto	490,88	499,89	530,95	581,04