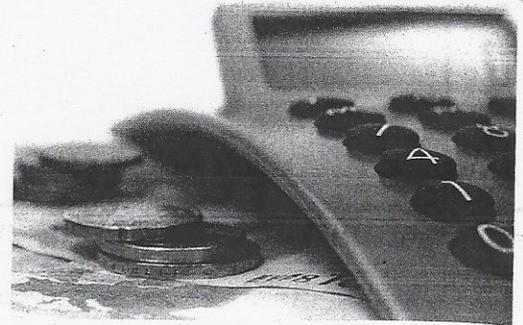


Übungsaufgaben zur Kalkulation im Warenhandel

Nur kontinuierliches Training führt zum Erfolg – nicht nur im Sport, sondern auch in der Ausbildung. Deshalb bieten wir Ihnen in dieser Rubrik regelmäßig Trainingseinheiten zur Vorbereitung auf Klassenarbeiten oder Prüfungen an. In diesem Monat geht es um Aufgaben aus dem Vertragsrecht. Testen Sie sich selbst und vergleichen Sie Ihre Ergebnisse anschließend mit der Musterlösung.



Von Günther Wittwer; Euskirchen



Aufgaben

Stellen Sie sich vor, Sie sind Mitarbeiter(in) der Zimmermann GmbH in Düsseldorf. Das Großhandelsunternehmen verkauft Büroeinrichtungen und Zubehör.

1. Aufgabe: Vor- und Nachkalkulation**

Bernd Schulz, Mitarbeiter der Zimmermann GmbH, hat der Fa. Brecht GmbH auf Grundlage der folgenden Vorkalkulation ein Angebot über 50 Schreibtische unterbreitet. Die Geschäftsleitung der Brecht GmbH erwartet im Fall der Auftragsvergabe 20 % Rabatt und 2 % Skonto.

	%	Vorkalkulation	%	Kalkulation auf Grundlage des Auftrages der Brecht GmbH
Selbstkosten		10.500,00 €		10.500,00 €
+ Gewinn				
= Barverkaufspreis		12.075,00 €		
+ Kundenskonto				
= Zielverkaufspreis		12.321,43 €		
+ Kundenrabatt				
= Listenverkaufspreis		14.495,80 €		14.495,80 €