

Speth  
Hug  
Kaier  
Waltermann

Volks- und  
Betriebswirtschaftslehre  
mit Rechnungswesen  
für Wirtschaftsschulen  
Band 2



**BWL**

**ReWe**



**VWL**

Band **2**

**VORLAGEN!**

Merkur   
Verlag Rinteln





1. Auftragsmenge: 5 000 Stück

Ermittlung der verschiedenen Einstandspreise						
	Elektronik Werke Freiburg AG		Elektroteile Überlingen GmbH		Hans Haas e.Kfm.	
	%	EUR	%	EUR	%	EUR
Listeneinkaufspreis/Stück						
Listeneinkaufspreis gesamt						
– Liefererrabatt						
= Zieleinkaufspreis						
– Liefererskonto						
= Bareinkaufspreis						
+ Fracht						
= Einstandspreis gesamt						
= Einstandspreis/Stück						

2. Auftragsmenge: 4000 Stück

Ermittlung der verschiedenen Einstandspreise						
	Elektronik Werke Freiburg AG		Elektroteile Überlingen GmbH		Hans Haas e.Kfm.	
	%	EUR	%	EUR	%	EUR
Listeneinkaufspreis/Stück						
Listeneinkaufspreis gesamt						
– Liefererrabatt						
= Zieleinkaufspreis						
– Liefererskonto						
= Bareinkaufspreis						
+ Fracht						
= Einstandspreis gesamt						
= Einstandspreis/Stück						

3.

Entscheidungsbewertungstabelle							
Kriterien	Gewichtung der Kriterien (1)	Elektronik Werke Freiburg AG		Elektroteile Überlingen GmbH		Hans Haas e.Kfm.	
		Punkte (2)	gewichtete Punkte (1) x (2)	Punkte (3)	gewichtete Punkte (1) x (3)	Punkte (4)	gewichtete Punkte (1) x (4)
Preis							
Summe	100						

Erläuterungen zur Spalte Punkte: 5 = sehr gut, 4 = gut, 3 = befriedigend, 2 = ausreichend, 1 = schlecht.

2. 2.1

Einstandspreis je Stück: \_\_\_\_\_  
 Fixkosten je Bestellung: \_\_\_\_\_  
 Lagerhaltungskostensatz in %: \_\_\_\_\_  
 Jahresbedarf in Stück: \_\_\_\_\_

Bestellmenge in Stück	Anzahl der Bestellungen	Bestellkosten in EUR	Durchschnittlicher Lagerbestand in Stück	Durchschnittlicher Lagerbestand in EUR	Lager- haltungskosten in EUR	Gesamt- kosten in EUR
50	72,00	3 600,00	25	750,00	187,50	3 787,50
100	36,00	1 800,00	50	1 500,00	375,00	2 175,00
150	24,00	1 200,00	75	2 250,00	562,50	1 762,50





2.2.1–2.2.5

<b>Jahresbedarf in Stück:</b> _____									
<b>Einstandspreis je Stück:</b> _____									
<b>Kreditzinssatz:</b> _____									
<b>Bestellhäufigkeit pro Jahr</b>									
<b>Bestellmenge</b>									
<b>Durchschnittlicher Lagerbestand in Stück</b>									
<b>Umschlagshäufigkeit</b>									
<b>Durchschnittliche Lagerdauer</b>									
<b>Durchschnittlich gebundenes Kapital</b>									
<b>Bankzinsen</b>									
<b>Ersparnis Bankzinsen in EUR</b>									
<b>Ersparnis Bankzinsen in %</b>									



Grundbuch			
Nr.	Buchungssatz	Soll	Haben



**Einkaufsverband Baden-Württemberg eG ·  
 Hartmutweg 15-18 · 70327 Stuttgart**



Baustoffe Putz KG  
 Paulusstraße 53-55  
 63741 Aschaffenburg

**Rechnung**

Kunden-Nr.	Geschäftsstelle	Beleg-Nr.	Datum	Versandart	Liefer-Datum	Auftrags-Nr.	Bl.-Nr.
8086415	58050	78543	27.01.20..	Zufuhr	04.01.20..	10341-2	01

Artikel-Bezeichnung	Artikel-Nr.	Berechnungs-		Einheit	Preis		Netto-Betrag	USt
		Menge			EUR	je		
Putzkleisten lt. LS	58473	28,0		m	0,90	1 m		2
Klebmerörtel grau	59035	25,0		kg	0,90	1 kg		2
Gasb. Blöcke G 2 49/24/5-7,5	54001	1,5		m <sup>2</sup>	10,20	1 m <sup>2</sup>		2
Maschinenputz lt. LS	53167	480,0		kg	227,00	1000 kg		2
Gipsgrundierung lt. LS	59012	5,0		kg	6,03	1 kg		2
Klebmerörtel grau	59035	75,0		kg	0,90	1 kg		2
Gipskartonplatten 9,5 mm	58612	81,3		m <sup>2</sup>	4,50	1 m <sup>2</sup>		2
Leichtbauplatten zementgebunden 2,5 cm	58405	2,0		m <sup>2</sup>	6,65	1 m <sup>2</sup>		2
Maschinenputz lt. LS	53167	240,0		kg	227,00	1000 kg		2
Fugenweiß	59060	20,0		kg	1,50	1 kg		2
Gipsk. Fugenfüller	58701	50,0		kg	1,20	1 kg		2
Glasfaser-Fugendeckstreifen 25 lfm R	58713	3,0		Stck.	24,50	1 Stck		2
					USt 17%			
					USt 2/19%			

Bei Zahlung bis	Skonto	aus EUR	Skonto Betrag	zu zahlen EUR
10. Febr.	2,0%			
26. Febr.	Netto			

Sitz der Gesellschaft: Aschaffenburg      RG Aschaffenburg: HRA 189      Steuer-Nr. 313/72150

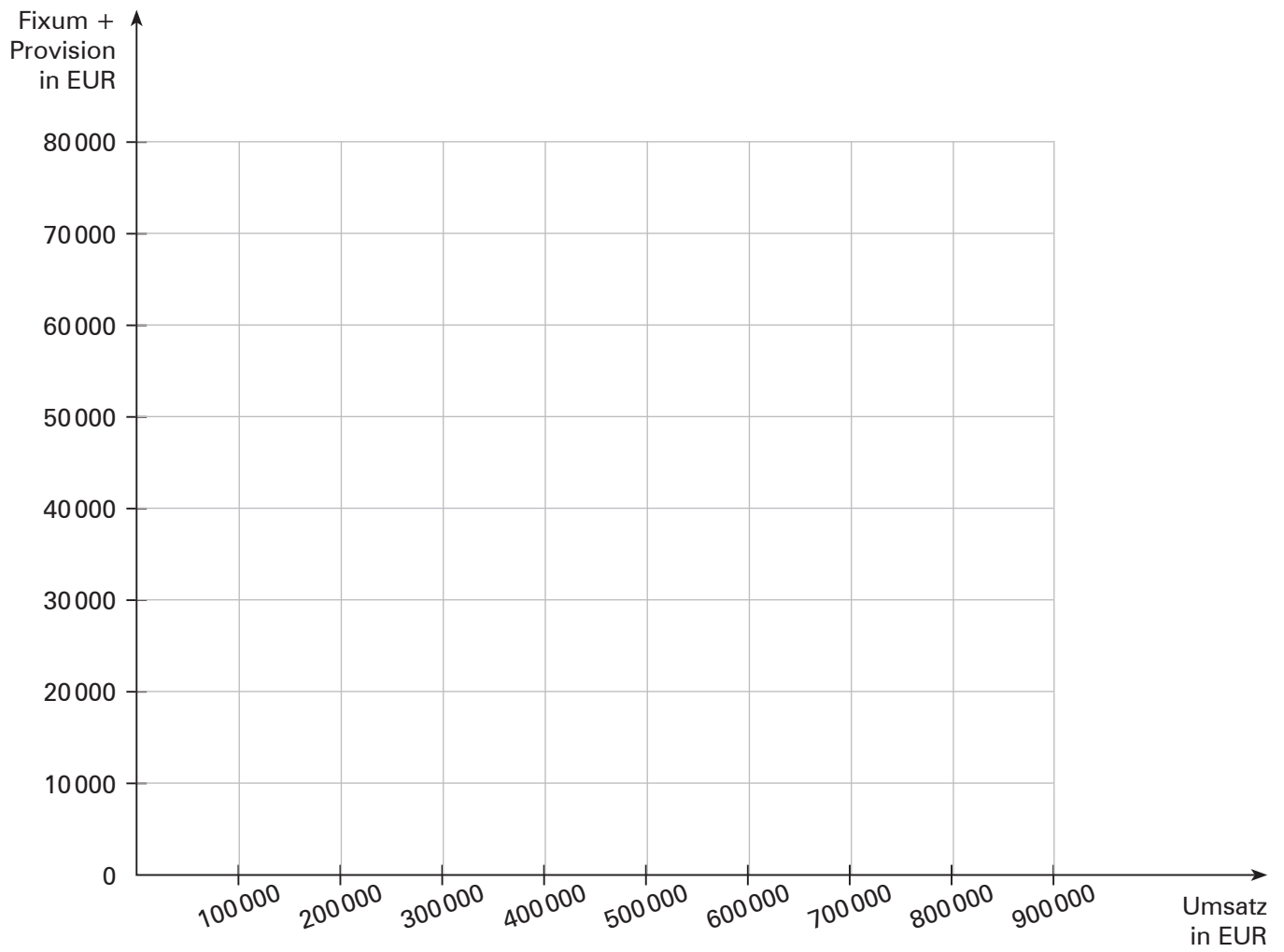
Nr.	Buchungssatz	Soll	Haben
2. 2.1			
2.2			







3.2 Grafische (zeichnerische) Lösung:



1.

Anforderungen des Unternehmens an den Absatzweg	Diesen Anforderungen entspricht	
	der Handlungsreisende (Punkte)	der Handelsvertreter (Punkte)
1. Unmittelbarer Kontakt Hersteller-Einzelhändler		
2. Einsatzbereitschaft		
3. Möglichkeit zur Marktbeobachtung		
4. Ansehen beim Kunden (Image)		
5. Möglichkeit zum Vertrieb von Komplementärartikeln		
6. Branchenkenntnis		
7. Möglichkeit zur Tätigkeitskontrolle		
8. Weisungsgebundenheit		
9. Eigeninteresse am Umsatz		
10. Marktausschöpfung		
11. voller Einsatz für ein Produkt		
12. Gewissenhaftigkeit		
<b>Gesamtpunkte</b>		

2. + 3.

Rentabilität der Absatzwege	Absatzweg 1	Absatzweg 2
Umsatzerwartung in Stück	_____	_____
Preis / Stück in EUR	_____	_____
Erlöse in EUR	_____	_____
Investitionen in EUR	_____	_____
Fixkosten in EUR (3 Jahre)	_____	_____
Variable Stückkosten in EUR	_____	_____
Gesamtkosten		
Gesamt-Stückkosten		
Gewinn pro Stück in EUR		
<b>Gesamtgewinn in EUR</b>		

5.

