|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Beschreibung: TFBS-Logo_klein** | **Tiroler Fachberufsschule für Schönheitsberufe****Unterrichtsvorbereitung – Gegenstand RW** | **zu LÜ-Nr.** |
| **00** |

|  |  |
| --- | --- |
| Gegenstand | Rechnungswesen |
| Klasse / Gruppe: 1a | Stunde/n: 2 | Woche/n: 4 | Raum: 103 |
| Thema | Bezugskalkulation |
| **Zu erlangende Kompetenzen – Lernziele** |
| **Fach- und Methodenkompetenz (Wissen, Verstehen, Anwenden)**Die Schülerinnen und Schüler* verstehen den Unterschied zwischen Rabatt und Skonto
* können zwischen Lieferantenspesen und eigenen Bezugsspesen unterscheiden
* wissen, dass immer netto kalkuliert wird
* können zwischen brutto und netto unterscheiden
* kennen das Schema für die Bezugskalkulation
* können den Einstandspreis für Salonprodukte berechnen

**Sozial- und Personalkompetenz**Die Schülerinnen und Schüler * lösen alleine die Beispiele zur Bezugskalkulation
* wenden Schema und Theorie an
* **Begründung des Bildungszieles**
* verstehen die warum Rechnungspreis und Einstandspreis nicht gleich hoch sind
 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Datum | UEH | Unterrichtsablauf | Anmerkungen – Hinweise |
| 00.00. | 1 | **Einstieg in das Thema** * Begrüßung – Witz – Express SMÜ
* Organisatorisches

**Strukturierung des Basiswissens (Fachkompetenz)*** Schema und Theorie zur Bezugskalkulation
* Wir wiederholen die USt., Unterschied brutto und netto
* Lehrerin erklärt den Unterschied zwischen Lieferantenspesen und eigenen Bezugsspesen
* Wiederholung im L/S Gespräch, brutto und netto, Rabatt und Skonto
* Hinweis Lehrerin auf Nebenrechnungen

**Umsetzung*** Lehrerin rechnet Demonstrationsbeispiel an der Tafel
* Lehrerin unterstützt SchülerInnen
* Kurze Wiederholung
 | *Unterrichtsgespräch*ArbeitsblattSchema der Bezugskalkulation, Theorie und ÜbungsaufgabenTafelbild |
| 00.00. | 1 | **Strukturierung des Basiswissens (Fachkompetenz)*** Wiederholung Schema und Theorie zur Bezugskalkulation der letzten Stunde im L/S Gespräch

**Umsetzung** * SchülerInnen rechnen weitere Beispiele mit Hilfe des Arbeitsblattes in individuellem Tempo
* Jedes Beispiel wird von einer SchülerIn an der Tafel gerechnet, bei richtiger Lösung gibt es einen Punkt für die LM
* SchülerInnen rechnen ein Beispiel ohne Hilfe des Arbeitsblattes
* Erklärung Bepunktung Arbeitsauftrag (Fehler dürfen gemacht werden – wer fertig ist, kommt zum Pult zur Kontrolle)
* SchülerInnen lösen, wenn sie alle Übungsbeispiele erledigt haben, den Arbeitsauftrag
* Lehrerin unterstützt SchülerInnen die Fragen haben
 | *Unterrichtsgespräch*ArbeitsblattArbeitsauftrag 5 PunkteÜbungsaufgabenTafelbild |

|  |
| --- |
| Reflexion und Nachbereitung |
|  |
|  |
|  |

**Bezugskalkulation**

Bei der Beschaffung von (Handels-)Waren entstehen zusätzlich zum Rechnungs- bzw. Listenpreis noch zusätzliche Kosten z.B. für den Transport, die Verpackung usw.! Rabatt und Skonto hingegen vermindern den Rechnungspreis.

![C:\Dokumente und Einstellungen\kwimpissinger\Lokale Einstellungen\Temporary Internet Files\Content.IE5\S02WW3MH\MC900434750[1].png]()

**Zweck der Bezugskalkulation ist die Errechnung des Einstandspreises. Wie viel muss der Salon für die Ware bezahlen?**

**Schema:**

|  |  |
| --- | --- |
| Listenpreis für X Stk. |  |
| - Rabatt % |  |
| Rechnungspreis |  |
| + Lieferantenspesen (Sticker,…) |  |
| Zielpreis |  |
| - Skonto % |  |
| Barpreis |  |
| + Verpackung |  |
| + Fracht (separate Rechnung, Spedition Flott,…) |  |
| Einstandspreis für X StückEinstandspreis für 1 Stück |  |
|  |

![C:\Dokumente und Einstellungen\kwimpissinger\Lokale Einstellungen\Temporary Internet Files\Content.IE5\S02WW3MH\MC900434750[1].png]()

**Die Umsatzsteuer wird bei der Bezugskalkulation nicht berechnet! Wir kalkulieren immer NETTO!**

**NETTO = 100%= exkl. USt = ohne USt**

**BRUTTO = 120% = inkl. USt = mit USt**

**ÜBUNGEN BEZUGSKALKULATION**

1. Unser Salon bestellt:
* 190 Flaschen Shampoo zu je EUR 6,45 pro Stück brutto
* 12% Rabatt
* 2,5% Skonto innerhalb von 5 Tagen, wir überweisen am 4. Tag
* Lieferbedingung ab Werk: EUR 19,90 brutto
* Verpackung: EUR 5,79 exkl. USt
* Aufkleber „Salon Wave“ 0,05 pro Stück brutto

Berechne den Bezugspreis pro Stück!

1. Wir kaufen bei Camm&Co ein:
* 30 Rundbürsten zu je EUR 19,90 pro Stück brutto
* 15% Rabatt
* 3% Skonto innerhalb von 7 Tagen, wir überweisen am 12. Tag
* Lieferbedingung ab Werk, separate Rechnung der Spedition Rasch EUR 27,77 brutto
* Verpackung: EUR 20,00 inkl. USt
* Sticker „Happy Summer“ 15,70 gesamt brutto

Berechne den Bezugspreis pro Stück!

1. Wir kaufen bei der Firma Blondkopf Conditioner ein:
* 55 Flaschen à EUR 9,99 pro Stück brutto
* 10% Rabatt
* 2,5% Skonto innerhalb von 10 Tagen, wir überweisen am 9. Tag
* Lieferkondition frei Haus
* Verpackung: EUR 15,00 inkl. USt
* Sticker „Frohe Ostern“ 0,07 netto pro Stück

Berechne den Bezugspreis pro Stück!

1. Wir kaufen bei Lilac ein:
* 100 Stück Nagellack diverse Farben à EUR 7,55 pro Stück netto
* 11,5% Rabatt
* 3% Skonto innerhalb von 3 Tagen, wir überweisen am 2. Tag
* Lieferung frei Haus
* Verpackung: EUR 19,00 inkl. USt

Berechne den Bezugspreis pro Stück!

Name: 

Wir kaufen für unseren Salon ein, ermittle den Einstandspreis!

* 55 Dosen Haarspray zu je EUR 12,49 inkl. USt.
* Sticker „Salon Curly“ EUR 0,05 netto pro Stück
* 10% Mengenrabatt
* 3% Skonto innerhalb von 6 Tagen, wir überweisen am 5. Tag
* Verpackung EUR 12,00 brutto
* Lieferbedingung ab Werk
* separate Rechnung der Spedition Flott für Bezugsspesen über EUR 20,00 inkl. USt.

Du kannst 5 Punkte erreichen! Bitte verwende ein Lineal und keinen Bleistift! Viel Erfolg!

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Lösungen

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Beispiel 1 |  | Beispiel 3 |
|  |  |  |  |  |
| Listenpreis für 190 Stück | 1022,20 |  | Listenpreis für 55 Stück | 458,15 |
| - 12% Rabatt | 122,66 |  | - 12% Rabatt | 45,82 |
| Rechnungspreis | 899,54 |  | Rechnungspreis | 412,33 |
| + Lieferantenspesen | 7,60 |  | + Lieferantenspesen | 3,85 |
| Zielpreis | 907,14 |  | Zielpreis | 416,18 |
| - 2,5% Skonto | 22,68 |  | - 2,5% Skonto | 10,40 |
| Barpreis | 884,46 |  | Barpreis | 405,78 |
| + Verpackung | 5,79 |  | + Verpackung | 12,50 |
| + Fracht | 16,58 |  | + Fracht | 0,00 |
| Einstandspreis für 190 Stück | 906,83 |  | Einstandspreis für 55 Stück | 418,28 |
| Einstandspreis für 1 Stück | 4,77 |  | Einstandspreis für 1 Stück | 7,61 |
|  |  |  |  |  |
| Beispiel 2 |  | Beispiel 4 |
|  |  |  |  |   |
| Listenpreis für 30 Stück | 497,40 |  | Listenpreis für 100 Stück | 755,00 |
| - 15% Rabatt | 74,61 |  | - 12% Rabatt | 86,83 |
| Rechnungspreis | 422,79 |  | Rechnungspreis | 668,17 |
| + Lieferantenspesen | 13,08 |  | + Lieferantenspesen | 0,00 |
| Zielpreis | 435,87 |  | Zielpreis | 668,17 |
| Skonto | 0,00 |  | - 2,5% Skonto | 20,05 |
| Barpreis | 435,87 |  | Barpreis | 648,12 |
| + Verpackung | 16,67 |  | + Verpackung | 15,83 |
| + Fracht | 23,14 |  | + Fracht | 0,00 |
| Einstandspreis für 30 Stück | 475,68 |  | Einstandspreis für 100 Stück | 663,95 |
| Einstandspreis für 1 Stück | 15,86 |  | Einstandspreis für 1 Stück | 6,64 |
|  |  |  |  |  |
| Lösung SMÜ |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| Listenpreis für 55 Stück | 572,55 |  |  |  |
| - 15% Rabatt | 57,26 |  |  |  |
| Rechnungspreis | 515,29 |  |  |  |
| + Lieferantenspesen | 2,75 |  |  |  |
| Zielpreis | 518,04 |  |  |  |
| Skonto | 15,54 |  |  |  |
| Barpreis | 502,50 |  |  |  |
| + Verpackung | 10,00 |  |  |  |
| + Fracht | 16,67 |  |  |  |
| Einstandspreis für 55 Stück | 529,17 |  |  |  |
| Einstandspreis für 1 Stück | 9,62 |  |  |  |

