



EUROPA-FACHBUCHREIHE
für wirtschaftliche Bildung

Erfolg im Einzelhandel

Situation – Aktion – Training

Jahrgangsstufe 11

Das Arbeitsheft zu „Erfolg im Einzelhandel – Jahrgangsstufe 11“

Lektorat: Joachim Beck

VERLAG EUROPA-LEHRMITTEL · Nourney, Vollmer GmbH & Co. KG
Düsselberger Straße 23 · 42781 Haan-Gruiten

Europa-Nr.: 99556

Verfasser

Joachim **Beck** (Lektorat)

Dr. Helmut **Lungershausen**

Matthias **Mann**

Christel **Wegmann**

Das vorliegende Buch wurde auf der **Grundlage der neuen amtlichen Rechtschreibregeln** erstellt.

1. Auflage 2008

Druck 5 4 3 2 1

Alle Drucke derselben Auflage sind parallel einsetzbar, da bis auf die Behebung von Druckfehlern untereinander unverändert.

ISBN 978-3-8085-9955-6

Alle Rechte vorbehalten.

Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der gesetzlich geregelten Fälle muss vom Verlag schriftlich genehmigt werden.

© 2008 by Verlag Europa-Lehrmittel, Nourney, Vollmer GmbH & Co. KG, 42781 Haan-Gruiten
<http://www.europa-lehrmittel.de>

Umschlaggestaltung: braunwerbeagentur, Stefanie Braun, 42477 Radevormwald
Satz: Satz+Layout Werkstatt Kluth GmbH, 50374 Erftstadt
Druck: Media-Print Informationstechnologie, 33100 Paderborn

Inhaltsverzeichnis

Einzelhandelsprozesse

Lernfeld 9

Preispolitische Maßnahmen vorbereiten und durchführen

5

9.1	Kalkulation des Bruttoverkaufspreises <i>Aufgaben mit Tabellenkalkulation und Training</i>	5
9.2	Kalkulation des Bruttoverkaufspreises mit Kundenrabatt und Kundenskonto <i>Aufgaben mit Tabellenkalkulation und Training</i>	7
9.3	Kalkulation des Listeneinkaufspreises <i>Aufgaben mit Tabellenkalkulation und Training</i>	9
9.4	Kontrolle des kalkulierten Gewinns <i>Aufgaben mit Tabellenkalkulation und Training</i>	11
9.5	Kalkulation des Verkaufspreises mithilfe von Kalkulationszuschlag und Kalkulationsfaktor <i>Aufgaben und Training</i>	13
9.6	Preisauszeichnung <i>Arbeitsblatt mit Aufgaben</i>	15
9.7	Waren auf dem Markt positionieren <i>Arbeitsblatt mit Aufgaben</i>	16
9.8	Preisdifferenzierung <i>Arbeitsblatt mit Aufgaben</i>	17

Lernfeld 12

Mit Marketingkonzepten Kunden gewinnen und binden

18

12.1	Fünf-P-Rätsel – Marketingaktionen den Marketinginstrumenten zuordnen <i>Arbeitsblatt mit Zuordnungsaufgabe</i>	18
12.2	Marketing-Mix-Puzzle – Marketing-Mix eines Einzelhandelsunternehmens untersuchen <i>Untersuchung und Auswertung in Gruppen- und Einzelarbeit</i>	20
12.3	Fragebogen-Pretest – Einen Fragebogen zur Kundenbefragung erstellen und testen <i>Entwurf und Verwendungstest in Gruppen und im Plenum</i>	21
12.4	Nackte Zahl sprechen – Statistisches Material in verwertbare Aussagen übersetzen <i>Aufbereitung und Interpretation mit Präsentation und Rollenspiel</i>	22
12.5	Pro und Contra „Gläserner Kunde“ – Debatte über die Verwertung von Kundendaten <i>Pro- und Contra-Diskussion</i>	24
12.6	Brainwriting zur Kundenbindung – Ideensammlung <i>Kreativitäts- und Strukturierungsübung</i>	25
12.7	TV-Shopping is starring you! – Verkaufssendung drehen <i>Entwicklung und Umsetzung eines Drehbuches in Gruppen</i>	27
12.8	Waren für Multi-Channel-Retailing – Anforderungen unterschiedlicher Vertriebskanäle ermitteln <i>Untersuchung und Entscheidung in Einzel- oder Partnerarbeit</i>	29
12.9	Sicher im Netz surfen und kaufen – Sicherheitshinweise verstehen und erarbeiten <i>Anleitung zur sicheren Internetnutzung</i>	30
12.10	Wer sich am besten behauptet <i>Debatte und Szenario</i>	32

Kaufmännische Steuerung und Kontrolle

Lernfeld 8

Geschäftsprozesse erfassen und kontrollieren

34

8.1	Vermögen und Schulden eines Unternehmens ermitteln <i>Arbeitsblatt mit Aufgaben</i>	34
8.2	Eine Bilanz wird erstellt <i>Arbeitsblatt mit Aufgaben</i>	37
8.3	Eine vereinfachte Bilanz analysieren und interpretieren <i>Arbeitsblatt mit Aufgaben und Lückentext</i>	39
8.4	Testen Sie Ihr Buchführungswissen <i>Arbeitsblatt</i>	40
8.5	Einfacher Beleggeschäftsgang mit Bestands- und Erfolgskonten <i>komplexe Arbeitsaufgabe mit Belegen</i>	41
8.6	Kennzahlen ermitteln <i>Arbeitsblatt mit Gruppenarbeit</i>	48
8.7	Statistisches Zahlenmaterial aufbereiten <i>Arbeitsblatt mit Tabellenkalkulation und Diagramm</i>	50
8.8	Analyse und Interpretation von Unternehmenszahlen <i>komplexe Arbeitsaufgabe</i>	51

Kundenorientierter Warenverkauf

Lernfeld 10

Besondere Verkaufssituationen bewältigen

53

10.1	Worauf Kunden Wert legen <i>Befragung</i>	53
10.2	Wie Kundenbindung erzeugt werden kann <i>Programmmentwurf</i>	55
10.3	Kunden einschätzen <i>Arbeitsblatt</i>	56
10.4	Kleine Kunden – große Probleme <i>Arbeitsblatt</i>	57
10.5	Kunden in englischer Sprache beraten <i>Verkaufsgespräch und Präsentation</i>	58
10.6	Bei Hochbetrieb den Überblick behalten <i>Arbeitsblatt und Rollenspiel</i>	59
10.7	Auf Begleiter der Kunden einstellen <i>Ideenschmiede</i>	60
10.8	Was eine originelle Verpackung ausmacht <i>Kreativitätsübung</i>	61
10.9	Kauf mit Finanzierung <i>Berechnung und Darstellung</i>	63
10.10	Kundenreklamationen professionell bearbeiten <i>Arbeitsblatt und Rollenspiel</i>	64
10.11	Unterschiede zwischen Umtausch und Reklamation <i>Präsentation</i>	65
10.12	Ladendiebstähle aufdecken und vermeiden <i>Quizspiel</i>	66

9.1 Kalkulation des Bruttoverkaufspreises

Situation

Ihr Ausbildungsbetrieb Sportarena Sandfeld bekommt von „NationWideSports“ die unten stehende Auftragsbestätigung. Sie haben die Aufgabe, Ihrem Abteilungsleiter bei der Kalkulation des Verkaufspreises behilflich zu sein. Ihr Abteilungsleiter schlägt vor, mit 45 % Handlungskostenzuschlag und 25 % Gewinnaufschlag zu kalkulieren, außerdem muss noch die Mehrwertsteuer berücksichtigt werden.

<h1>NWS – NationWideSports</h1> <p>NationWideSports, Veddeler Brückenstr. 77, 20539 Hamburg</p> <p>Sportarena Sandfeld Lerchenstr. 9 88888 Neuburg</p>		<p>Veddeler Brückenstr. 77 20539 Hamburg Tel.: 0 40 45 64 56-0 Fax: 0 40 45 64 56-10 www.nationwidesports.de</p>	
Ihr Zeichen, Ihre Nachricht vom	Unser Zeichen SS-MM	Tel.: 0 40 4 56 45 62 11	Datum: 21.03.20..
<h3>Auftragsbestätigung</h3> <p>Sehr geehrte Damen und Herren,</p> <p>vielen Dank für Ihre Bestellung, die wir Ihnen hiermit bestätigen. Wir liefern Ihnen 100 Paar Nikon Airus zu folgenden Konditionen:</p> <p>EK: 29,95 € Rabatt: 10 % Zahlung: 30 Tage nach Lieferung netto oder 14 Tage mit 2 % Skonto Liefertermin: sofort, Transport- und Verpackungskosten 25,- €</p> <p>Vielen Dank für Ihren Auftrag.</p> <p>Mit freundlichen Grüßen</p> <p>i. A. <i>Steffi Staub</i></p>			

Aufgaben

Nehmen Sie Ihr Schulbuch bei der Lösung der folgenden Aufgaben zu Hilfe.

1. Ermitteln Sie schrittweise die einzelnen Preise bis zum Bruttoverkaufspreis unter Verwendung der genauen Begriffe.
2. Welche Bestandteile enthält der Selbstkostenpreis?
3. Wie viel Gewinn wurde beim Selbstkostenpreis erzielt?
4. Welchen Auszeichnungspreis würden Sie unter Beachtung der Preisoptik von den Kunden verlangen?

► Training

1. Erstellen Sie ein Kalkulationsschema mit einem Tabellenkalkulationsprogramm. Berechnen Sie den Bruttoverkaufspreis für die Sportschuhe Nikon Airus, wenn sich der Handlungskostenzuschlag um 10 % erhöht und Sie die Rechnung erst nach 30 Tagen bezahlen.
2. Üben Sie die Vorwärtskalkulation mit Übungsaufgaben aus Ihrem Schulbuch! Überprüfen Sie Ihre Ergebnisse mithilfe des Kalkulationsschemas, das Sie mit dem Tabellenkalkulationsprogramm erstellt haben.

Vorwärtskalkulation

Zu Aufgabe 1:

Bezeichnung	Berechnung	Betrag in €
Listeneinkaufspreis		

Zu Aufgabe 2:

Der Selbstkostenpreis setzt sich aus folgende Bestandteilen zusammen: _____

Zu Aufgabe 3:

Der Gewinn beim Selbstkostenpreis beträgt: _____

Zu Aufgabe 4:

Tatsächlicher Auszeichnungspreis: _____ €

9.2 Kalkulation des Bruttoverkaufspreises mit Kundenrabatt und Kundenskonto

Situation

Zu den Stammkunden der Sportarena zählen auch Mitglieder des Sportvereins „Torpedo-Blau-Weiss“. Die Mitglieder des Sportvereins erhalten auf alle Artikel 15 % Rabatt und bei besonderen Veranstaltungen, wie z. B. beim örtlichen Stadtlauf, zusätzlich 3 % Skonto.

Aufgaben

Nehmen Sie Ihr Schulbuch bei der Lösung der folgenden Aufgaben zu Hilfe.

1. Berechnen Sie den Bruttoverkaufspreis unter Verwendung der genauen Begriffe für ein Paar Sportschuhe Nikon Airus (s. Arbeitsaufgabe 9.1). Das Lösungsblatt finden Sie auf der nächsten Seite.
2. Erläutern Sie, wann der Einzelhändler dem Kunden gegenüber eher Rabatt und wann Skonto gewährt.

Rabatte gewährt der Einzelhändler, wenn _____

Skonto gewährt der Einzelhändler, wenn _____

3. Welche Besonderheiten sind bei der Berechnung des Kundenrabatts und des Kundenskontos zu beachten?

Besonders zu beachten ist bei der Berechnung von Kundenrabatt und Kundenskonto, dass _____

► Training

1. Erweitern Sie Ihr mit einem Tabellenkalkulationsprogramm erstelltes Kalkulationsschema um Kundenrabatt und Kundenskonto.

Berechnen Sie den Bruttoverkaufspreis für das Snowboard „Winterdream“, von dem die Sportarena 25 Stück bestellt:

- Listeneinkaufspreis 260,00 €,
- Liefererrabatt 10 %, bei Bestellungen ab 20 Stück 20 %,
- Liefererskonto 2 %,
- Frachtkosten je Bestellung 100,00 €.

Der Handlungskostenzuschlag beträgt bei Wintersportartikeln 15 % weniger, als der sonst übliche Zuschlagssatz (vgl. 9.1). Der Gewinnzuschlag wird mit 10 % angesetzt.

Es gilt der aktuelle volle Mehrwertsteuersatz.

2. Üben Sie die Vorwärtskalkulation mit Übungsaufgaben aus Ihrem Arbeitsbuch.

9.3 Kalkulation des Listeneinkaufspreises

Situation

Die Sportarena erhält vom Hersteller der Laufschuhe Nikon Airus die Mitteilung, dass ab sofort für diese Schuhe eine unverbindliche Preisempfehlung (UVP) von 49,95 € gilt. Um keine Kunden zu verlieren, muss sich Herr Sandfeld zwangsläufig diesem Verkaufspreis anpassen, da die Konkurrenz in den Nachbarorten diesen Preis bereits übernommen hat. Herr Sandfeld möchte jedoch weder die Gewinnspanne reduzieren, noch kann er seine Handlungskosten senken.

Er stellt sich somit die Frage, zu welchem Einkaufspreis er die Laufschuhe höchstens einkaufen darf, damit er auch weiterhin „auf seine Kosten kommt“. Herr Sandfeld ist davon überzeugt, dass der Lieferer den neuen Preis akzeptiert und kalkuliert mit folgenden Größen: Liefererrabatt 10 %, Liefererskonto 2 % und Bezugskosten 0,50 € pro Paar. Der Handlungskostenzuschlag beträgt 45 %, und es sind 25 % Gewinnaufschlag sowie 12 % Kundenrabatt und 3 % Kundenskonto zu berücksichtigen. Es gilt der aktuelle volle Mehrwertsteuersatz.

Aufgaben

Nehmen Sie Ihr Schulbuch bei der Lösung der folgenden Aufgaben zu Hilfe.

1. Berechnen Sie schrittweise die einzelnen Preise bis zum Listeneinkaufspreis unter Verwendung der genauen Begriffe. Tragen Sie in die vierte Spalte ein, mit welchem Grundwert zu rechnen ist. Das Lösungsblatt finden Sie auf der nächsten Seite.
2. Erläutern Sie in Stichworten den Begriff „UVP“! Welche Voraussetzung ist dabei zu beachten?

Unter UVP versteht man

Der Hersteller darf eine UVP abgeben unter der Voraussetzung

3. Vervollständigen Sie den Lückentext unter Verwendung folgender Begriffe:

Rückwärtskalkulation, Konkurrenzsituation, Marktes, Listeneinkaufspreis, Preisobergrenze

Die UVP bildet eine gewisse _____, insbesondere bei Markenartikeln.

Der Druck des _____, vor allem die jeweilige _____

zwingt die Händler, sich an bestimmte Verkaufspreise zu halten. Die _____

überprüft den gerade noch wirtschaftlich zu vertretenden _____.

► Training

1. Der Marktpreis für einen Pferdesattel gehobener Qualität beträgt 1.653,00 €. Welchen Listeneinkaufspreis kann man bei der Sportarena noch akzeptieren, wenn der Lieferant 15 % Rabatt gewährt und bei Zahlung innerhalb von 14 Tagen 2 % Skonto einräumt? An Bezugskosten werden je Sattel 20,00 € in Rechnung gestellt. Herr Sandfeld kalkuliert mit 20 % Handlungskostenzuschlag, 10 % Gewinn und gewährt seinen Kunden 10 % Rabatt und 3% Skonto. Es ist außerdem der aktuelle Mehrwertsteuersatz zu berücksichtigen.
2. Erstellen Sie mithilfe eines Tabellenkalkulationsprogramms das Schema für die Rückwärtskalkulation und überprüfen Sie es auf Richtigkeit durch Eingabe der Werte aus der Trainingsaufgabe 1.
3. Üben Sie die Rückwärtskalkulation mit Aufgaben aus Ihrem Schulbuch.

Rückwärtskalkulation mit Kundenrabatt und Kundenkonto

Zu Aufgabe 1:

Bezeichnung	Berechnung	Betrag in €	Grundwert
Bruttoverkaufspreis			

9.4 Kontrolle des kalkulierten Gewinns

Situation

Bei der Sportarena wird überlegt, ob man Bundesligafußballtrikots ins Sortiment aufnehmen soll. Der Bruttoverkaufspreis eines Trikots beträgt durchschnittlich 59,95 €. Der Listeneinkaufspreis liegt bei 34,45 €. Das Sportgeschäft rechnet mit folgenden Größen: Liefererrabatt 12 % und 2 % Skonto. An Bezugskosten fallen 1,00 € pro Trikot an. Man kalkuliert mit 45 % Handlungskosten und strebt einen Gewinnaufschlag von 25 % an. Es gilt der aktuelle Mehrwertsteuersatz. Den Kunden werden 10 % Rabatt und bei Barzahlung 2 % Skonto gewährt.

Aufgaben

Nehmen Sie Ihr Schulbuch bei der Lösung der folgenden Aufgaben zu Hilfe.

1. Berechnen Sie schrittweise die einzelnen Preise unter Verwendung der genauen Begriffe. Das Lösungsblatt finden Sie auf der nächsten Seite.
2. Berechnen Sie den Gewinnzuschlagsatz in % und tragen Sie ihn in das Lösungsblatt ein.

Gewinnzuschlagssatz:

3. Der angestrebte Gewinn ist nicht deckungsgleich mit dem erzielten Gewinn. Nennen Sie Gründe für mögliche Abweichungen.

Der erzielte Gewinn weicht aus folgenden Gründen vom kalkulierten Gewinn ab:

4. Schlagen Sie Herrn Sandfeld Maßnahmen vor, um die Gewinnsituation zu verbessern.

5. Vervollständigen Sie den Lückentext durch folgende Begriffe:

Auszeichnungspreis, Einstandspreis, Aktionsware, Differenzkalkulation, Selbstkostenpreis, Nettoverkaufspreis, Barverkaufspreis



Manchmal stehen sowohl der _____ als auch der _____ einer Ware praktisch fest. Dies ist z. B. dann der Fall, wenn Einkaufsverbände ihren Mitgliedern _____ anbieten oder der Verkaufspreis aufgrund der Konkurrenzsituation praktisch fest ist. Der Händler muss dann mit der _____ überprüfen, ob für ihn noch angemessener Gewinn realisierbar ist. Hierbei muss zunächst bis zum _____ vorwärts kalkuliert werden, vom Bruttoverkaufspreis muss dann bis zum _____ bzw. _____ rückwärts kalkuliert werden.

► Training

1. Erstellen Sie ein Kalkulationsschema mit einem Tabellenkalkulationsprogramm. Wie verändert sich die Gewinnsituation bei der Kalkulation der Trikots, wenn an Mitglieder von Sportvereinen 15 % Rabatt und bei Barzahlung an alle Kunden 3 % Skonto eingeräumt werden? Interpretieren Sie das Ergebnis.
2. Üben Sie die Differenzkalkulation mit Aufgaben aus Ihrem Schulbuch.

Differenzkalkulation

Zu Aufgabe 1 und 2:

Bezeichnung	Berechnung	Betrag in €	
Listeneinkaufspreis			 Gewinnzuschlag
			in Prozent 
Bruttoverkaufspreis			

9.5 Kalkulation des Verkaufspreises mithilfe von Kalkulationszuschlag und Kalkulationsfaktor

Situation

Sie sind Auszubildende(r) bei der Sportarena Sandfeld und bekommen von Ihrem Abteilungsleiter den Auftrag, die Ware, die Sie von NationWideSports erhalten haben, zu kalkulieren. Der Abteilungsleiter empfiehlt Ihnen aus Zeitgründen, auf die vollständige Vorwärtskalkulation zu verzichten.

Stattdessen sollen Sie bei den Inline Skates mit einem branchenüblichen Kalkulationszuschlag von 75 % und bei den Protektoren mit einem Kalkulationsfaktor von 1,7 rechnen.

Die nebenstehende Auftragsbestätigung haben Sie heute morgen in der Post vorgefunden.

NWS – NationWideSports – Veddeleer Brückenstr. 77 – 20539 Hamburg

FAXNACHRICHT • FAXNACHRICHT • FAXNACHRICHT

Auftragsbestätigung

Sehr geehrte Damen und Herren,
vielen Dank für Ihre Bestellung, die wir Ihnen hiermit bestätigen.
Wir liefern Ihnen:

Menge	Artikel	Preis
100	Inline Skates „Turbo Blader“ der Firma K2 007 (verschiedene Größen)	46,75 €/Paar
50	Protektoren-Set für Inline Skates „super Protec“ (verschiedene Größen)	13,21 €/Set

zu folgenden Konditionen:

Rabatt: 10 %
Zahlung: 30 Tage nach Lieferung netto oder 14 Tage mit 2 % Skonto
Liefertermin: sofort, Transport- und Verpackungskosten 25,- €

Vielen Dank für Ihren Auftrag.
i. A. gez. *Huber*

Aufgaben

Finden Sie sich in Gruppen zu höchstens vier Mitgliedern zusammen. Nutzen Sie zur Lösung der Aufgaben Ihr Schulbuch.

- Berechnen Sie den Einstandspreis für Inliner und Protektoren-Set.

Listeneinkaufspreis Inliner		Listeneinkaufspreis Protektoren-Set	
Einstandspreis		Einstandspreis	

- Berechnen Sie den Bruttoverkaufspreis für ein Paar Inliner und ein Protektoren-Set.

Formel zur Berechnung des Bruttoverkaufspreises bei gegebenem Kalkulationszuschlag:

Bruttoverkaufspreis = Einstandspreis + _____

Bruttoverkaufspreis Inliner: _____

Formel zur Berechnung des Bruttoverkaufspreises bei gegebenem Kalkulationsfaktor:

Bruttoverkaufspreis = Einstandspreis • _____

Bruttoverkaufspreis Protektoren-Set: _____

3. Ergänzen Sie die entsprechenden Formeln. Überprüfen Sie mit den ermittelten Bruttoverkaufspreisen für die Inline Skates und die Protektoren den in der Situation angegebenen Kalkulationszuschlag und den Kalkulationsfaktor.

• **Formel für den Kalkulationszuschlag:**

Kalkulationszuschlag:	$\frac{(\text{Bruttoverkaufspreis} - \underline{\hspace{10em}})}{\text{Einstandspreis}} \cdot 100$
-----------------------	--

• **Berechnung:**

Kalkulationszuschlag: _____ = %

• **Formel für den Kalkulationsfaktor:**

Kalkulationsfaktor: _____

• **Berechnung:**

Kalkulationsfaktor: _____ =

4. Welchen Zusammenhang können Sie zwischen Kalkulationsfaktor und Kalkulationszuschlag erkennen?

► **Training**

1. Berechnen Sie ohne Taschenrechner den jeweiligen Bruttoverkaufspreis:

	Einstandspreis in €	Kalkulationszuschlag/ Kalkulationsfaktor
a)	155,99	45 %
b)	4.588,00	2,25
c)	34,95	65,5 %
d)	17.965,00	1,75

2. Berechnen Sie den Kalkulationszuschlag und den Kalkulationsfaktor, wenn Ihnen folgende Angaben zur Verfügung stehen:

- Handlungskostenzuschlag: 15 %
- Gewinnzuschlag: 6 %
- Kundenrabatt: 5 %
- Kundenskonto: 2 %
- Mehrwertsteuersatz: 7 %

3. Üben Sie die vereinfachte Kalkulation mit Aufgaben aus Ihrem Schulbuch.

9.6 Preisauszeichnung

Sie werden von Ihrem Abteilungsleiter aufgefordert, Preisschilder anzufertigen und die von NationWideSports gelieferte Ware auszuzeichnen. Er bittet Sie, sich vorher über die wesentlichen rechtlichen Bestimmungen zu informieren und außerdem mögliche Preisschwellen bei der Preisentscheidung zu berücksichtigen.

Verkaufspreis für Inliner Turbo-Blader



Verkaufspreis für Protektoren-Set Super-Protec



Begründung

Unter Preisschwellen versteht man

Rechtliche Bestimmungen

Diese rechtlichen Bestimmungen enthalten Vorschriften hinsichtlich

Aufgaben

1. Was meint Ihr Abteilungsleiter, wenn er von „Preisschwellen“ redet? Mit welchem Bruttoverkaufspreis würden Sie die Inline Skates und die Protektoren auszeichnen? Übernehmen Sie die Daten aus der Arbeitsaufgabe 9.5.
Begründen Sie Ihr Ergebnis.
2. Welche gesetzlichen Vorschriften müssen Sie berücksichtigen? Nennen Sie die genauen Bezeichnungen.
3. Was schreiben diese bezüglich der Preisauszeichnung konkret vor? Benennen Sie auch die entsprechenden Paragraphen.
4. Gestalten Sie Preisschilder für Ihr Schaufenster! Beachten Sie hierbei auch die Hinweise zur Farb- und Schriftgestaltung aus Lernfeld 5.

9.7 Waren auf dem Markt positionieren

Sie führen eine Filiale des Fotofachgeschäfts „Foto-Blech“. Dieser Filialbetrieb ist bundesweit vertreten. In der Warengruppe Bilderrahmen lassen sich die kalkulierten Preise leider nicht immer bei den Kunden durchsetzen. Sie haben die Aufgabe zu überprüfen, ob die Warengruppe insgesamt mit Gewinn (rentabel) arbeitet. Für den kommenden Monat erwarten Sie durchschnittlich pro Filiale folgende Absatz- und Umsatzzahlen:

Waren- gruppe	geplante Ab- satzmenge (Stück)	durchschnitt- licher, vorwärts kalkulierter BVP (Stück)	angestrebter Umsatz (gesamt)	durchschnitt- liche UVP der Hersteller (Stück)	realisierbarer Umsatz (gesamt)	Unter-/ Überdeckung
rahmenlose Bilderhalter	500	6,50 €		5,50 €		
Alurahmen	175	18,50 €		15,50 €		
Holzrahmen	300	22,50 €		29,50 €		

1. Angestrebter Umsatz insgesamt: _____ €

2. Realisierbarer Umsatz insgesamt: _____ €

3. Ausgleichsnehmer _____,

Ausgleichsgeber _____

4. Unter-/Überdeckung insgesamt _____ €

5. Unter Unterdeckung versteht man _____

Unter Überdeckung versteht man _____

6. Durchschnittlicher Bruttoverkaufspreis, zu dem die Ausgleichsgeber mindestens verkauft werden
müssen _____ €

7. Ziele einer Mischkalkulation: _____

Aufgaben

1. Wie hoch ist der angestrebte Umsatz?
2. Wie hoch ist der realisierbare Umsatz?
3. Welche Warengruppen zählen zu den Ausgleichsnehmern, welche zu den Ausgleichsgebern?
4. Wie hoch ist die Unter-/Überdeckung insgesamt?
5. Erläutern Sie mit eigenen Worten die Begriffe „Unterdeckung“ und „Überdeckung“.
6. Zu welchem Bruttoverkaufspreis müssen die Ausgleichsgeber mindestens verkauft werden, um Unterdeckungen aufzufangen?
7. Nennen Sie Ziele, die ein Unternehmen mit der Mischkalkulation verfolgt.

9.8 Preisdifferenzierung

Foto-Blech möchte seine Bilderrahmen bundesweit nicht zu Einheitspreisen anbieten. Die Filialleiter werden deshalb aufgefordert, ihre Verkaufspreise an die jeweilige Marktsituation vor Ort anzupassen.

1. Eine solche preispolitische Maßnahme nennt man _____.
- Man unterscheidet _____,
_____, _____, _____, und
_____ Preisdifferenzierung.

2.

Fälle	Form der Preisdifferenzierung
A. Die Filiale Augsburg verkauft die rahmenlosen Bildhalter im Sommer mit 10 % Rabatt, da die Mitbewerber auf die erhöhte Nachfrage durch die Ferien reagieren.	
B. Die Filiale Fürth verkauft Bilderrahmen an das Fotoatelier Tensfeld mit 20 % Rabatt.	
C. Die Coburger Filiale bietet folgende Angebote an: 10 rahmenlose Bilderhalter zu 49,95 € und 10 Alurahmen zu 149,95 €.	
D. Der Filialleiter in der Münchner Maximilianstraße entschließt sich, die Preise bei rahmenlosen Bildhaltern um durchschnittlich 15 % zu erhöhen, da die Mitbewerber in der Umgebung auch teurer sind.	
E. Die Memminger Filiale verkauft ihre Ware an Kunden, die eine Kundenkarte besitzen, mit 3 % Rabatt.	
F. Die Traunsteiner Filiale wirbt: „Kaufen Sie 3 Alurahmen und zahlen Sie nur 2!“	

3. In meinem Ausbildungsbetrieb gibt es folgende Preisdifferenzierung:
- _____
- _____

4. _____
- _____
- _____
- _____

Aufgaben

- Füllen Sie den Lückentext aus.
- Lesen Sie die Fälle A bis F und benennen Sie die richtige Form der Preisdifferenzierung.
- Nennen Sie drei Beispiele für Preisdifferenzierung, die Sie aus Ihrem Ausbildungsbetrieb kennen.
- Warum arbeiten insbesondere Filialbetriebe des Einzelhandels mit Preisdifferenzierung?

12.1 Fünf-P-Rätsel

Marketingaktionen den Marketinginstrumenten zuordnen

Aufgaben

1. Untersuchen Sie die 24 Maßnahmen des Einrichtungshauses COMFORT (Folgeseite!) und ordnen Sie diese dem jeweiligen Marketingbereich zu.
2. Tragen Sie die Lösungsbuchstaben der Reihe nach in die entsprechenden Felder untereinander ein.
3. Lesen Sie die eingetragenen Buchstaben jeweils von oben nach unten. Wenn Sie alle Maßnahmen richtig zugeordnet haben, ergibt sich das Lösungswort. Es handelt sich um ein Wort ohne Buchstabenwiederholung (Panagramm) und es ist ein Kunstwort ohne reale Bedeutung.



PLATZ	PRODUKT	PREIS	PROMOTION	PERSONAL
STANDORT	SORTIMENT	PREIS	WERBUNG	
BETRIEBSFORM	SERVICE	KONDITIONEN	VERKAUFS- FÖRDERUNG	
			PUBLIC RELATIONS	

Das Lösungswort lautet:

Maßnahmen des Einrichtungshauses COMFORT

Nr.	Maßnahme	Buchstabe
1	Ein Teppichreinigungs- und Pflegedienst wird eingerichtet.	r
2	Es wird eine Filiale in einem anderen Stadtbezirk eröffnet.	h
3	Neu im Angebot: Echte Gemälde von heimischen Künstlern.	z
4	Sonderaktion: „Auslaufmodellküchen für die Hälfte!“	k
5	In Durchsagen wird auf Sonderangebote hingewiesen.	ä
6	Die Abteilungsleiter besuchen einen Kurs „Kundenpsychologie“.	u
7	Der Inhaber spendet 10.000 € für die Kinderklinik.	p
8	Auf den Rechnungen wird ein Zahlungsziel von 2 Monaten eingeräumt.	o
9	Für den Bereich Kleinmöbel wird ein Internetverkauf vorbereitet.	i
10	Laminat wird nicht mehr geführt.	ö
11	Es wird eine COMFORT-Beilage zur Tageszeitung erstellt.	a
12	Der Inhaber schaltet eine Anzeige im Telefonbuch.	b
13	Es werden Dachgepäckträger zur Ausleihe an die Kunden beschafft.	ü
14	Es wird eine „Woche der Tiefpreise“ veranstaltet.	s
15	Eine Bande des Stadions wird mit einem COMFORT-Slogan beschriftet.	d
16	Die Umtauschmöglichkeit bis zu 6 Monaten nach dem Kauf wird im Kaufvertrag eingeräumt.	ß
17	Die Verkäufer werden bei einem Matratzen-Hersteller geschult.	n
18	Der Sportverein FSV erhält eine Spende für Trikots.	f
19	Ein Prämiensystem für das Verkaufspersonal wird eingeführt.	g
20	Die Hausmarke COMFORT-Line wird mit 25 Artikeln eingeführt.	l
21	Es wird ein telefonischer Bestell- und Liefersdienst eingerichtet.	c
22	Ein Bettentest für interessierte Kunden wird durchgeführt.	m
23	Neben dem Messegelände wird ein COMFORT-Show-Room eröffnet.	e
24	Ankündigung: Familieneinkaufstag mit 20 % Rabatt.	t

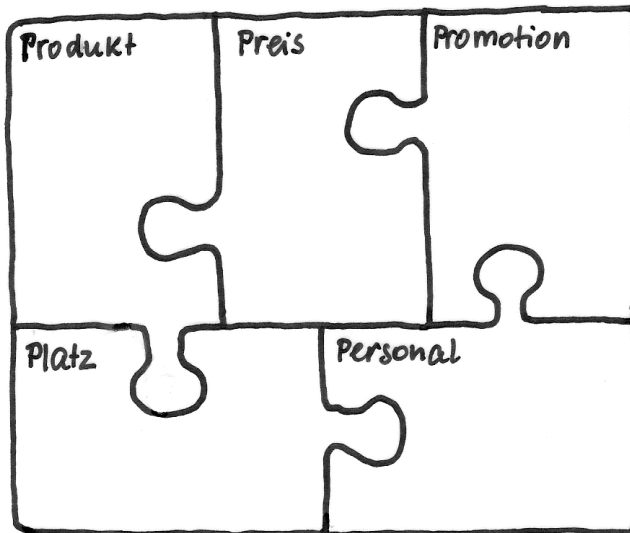
12.2 Marketing-Mix-Puzzle

Marketing-Mix eines Einzelhandelsunternehmens untersuchen

Aufgaben

A. Vorbereitung

1. Beschriften und zerschneiden Sie einen großen Bogen Papier (A1) nach folgendem Muster:



2. Wählen Sie ein vor Ort gut bekanntes Einzelhandelsunternehmen aus.
3. Bilden Sie fünf Gruppen, auf die die Puzzleteile verteilt werden.

B. Gruppenphase

1. Sammeln Sie alle Ihnen bekannte Marketing-Maßnahmen des Unternehmens in dem entsprechenden Bereich des Marketing-Mix.
2. Übertragen Sie die Maßnahmen mit blauem oder schwarzem Filzstift in gut lesbarer Schrift auf das Puzzleteil.

C. Auswertung

1. Fügen Sie das Puzzle zusammen und hängen Sie es an der Wand auf.
2. Jede Gruppe erläutert die Maßnahmen und holt die Stellungnahme der übrigen Gruppen ein, ob die einzelnen Maßnahmen zueinander und zum gesamten Marketingkonzept passen.
3. Nicht passende Elemente werden rot markiert.

D. Einzelaufgabe

Jeder versucht für sich, die Zielgruppe des Einzelhandelsunternehmens und das Marketingziel aufgrund des fertigen Puzzles zu formulieren.