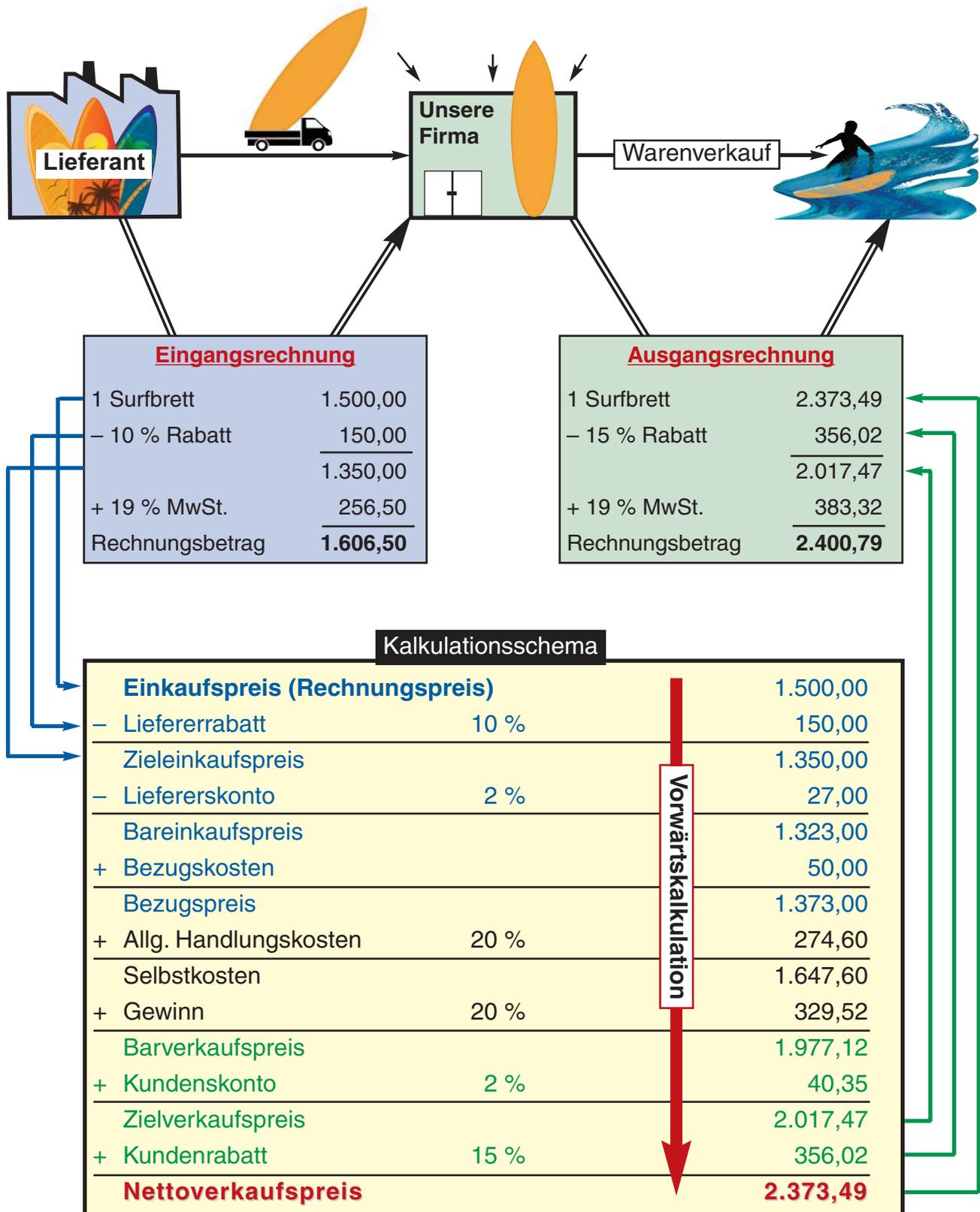




# Handelskalkulation: Vorwärtskalkulation

Wir (**Sportgerätehandel**) kaufen ein Surfbrett zum Einkaufspreis von 1.500,00 €. Unser Lieferant gewährt 10 % Rabatt und 2 % Skonto. An Bezugskosten fallen 50,00 € an. Wir kalkulieren mit 20 % Handlungskosten und 20 % Gewinn. – Unserem Kunden gewähren wir 2 % Skonto sowie 15 % Rabatt.

- Erstellen Sie die **Eingangsrechnung**.
- Ermitteln Sie den **Nettoverkaufspreis** (= Verkaufspreis ohne MwSt. vor Abzug von Kundenrabatt u. -skonto).
- Erstellen Sie die **Ausgangsrechnung**.

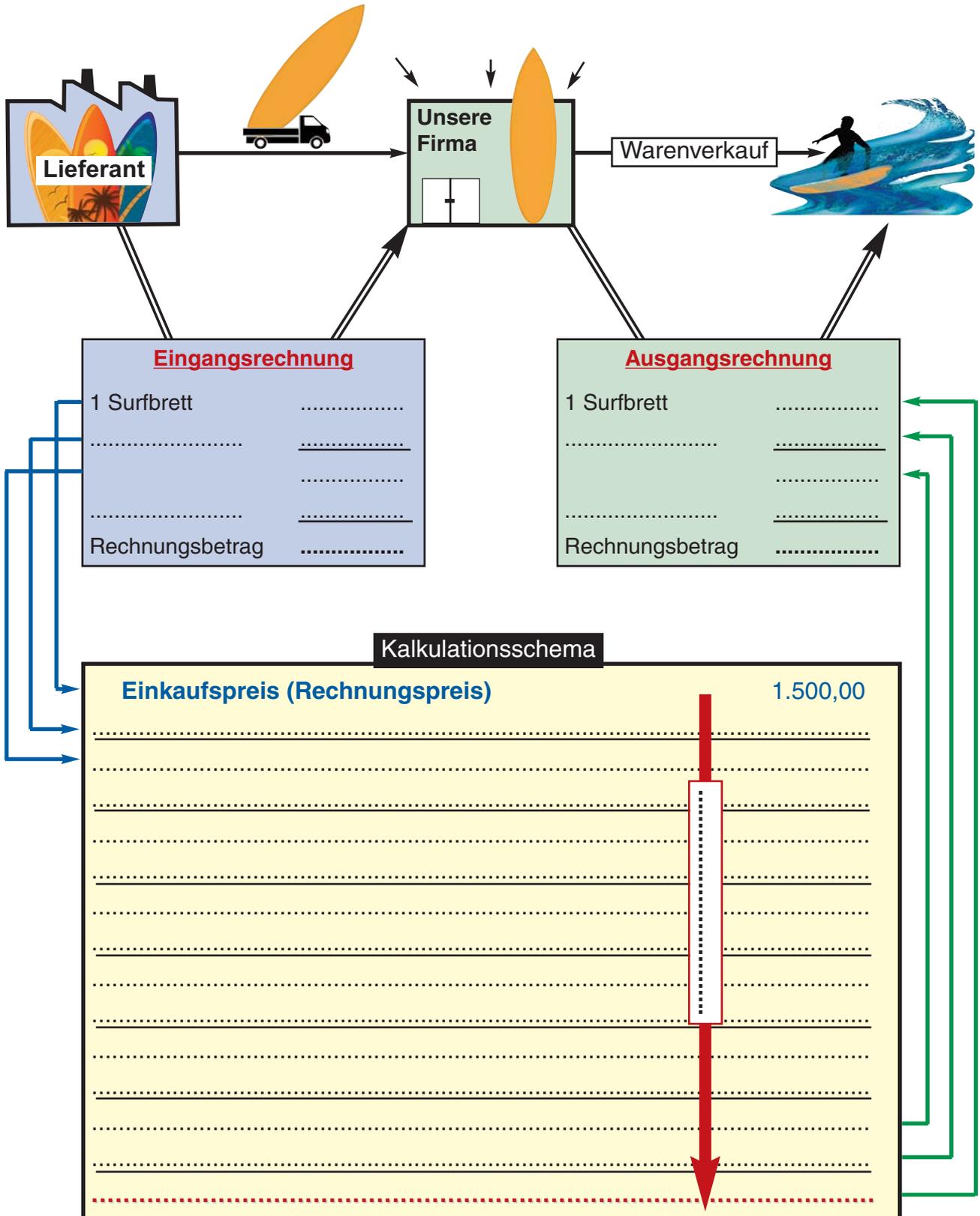




# Handelskalkulation: Vorwärtskalkulation

Wir (**Sportgerätehandel**) kaufen ein Surfbrett zum Einkaufspreis von 1.500,00 €. Unser Lieferant gewährt 10 % Rabatt und 2 % Skonto. An Bezugskosten fallen 50,00 € an. Wir kalkulieren mit 20 % Handlungskosten und 20 % Gewinn. – Unserem Kunden gewähren wir 2 % Skonto sowie 15 % Rabatt.

- Erstellen Sie die **Eingangsrechnung**.
- Ermitteln Sie den **Nettoverkaufspreis** (= Verkaufspreis ohne MwSt. vor Abzug von Kundenrabatt u. -skonto).
- Erstellen Sie die **Ausgangsrechnung**.





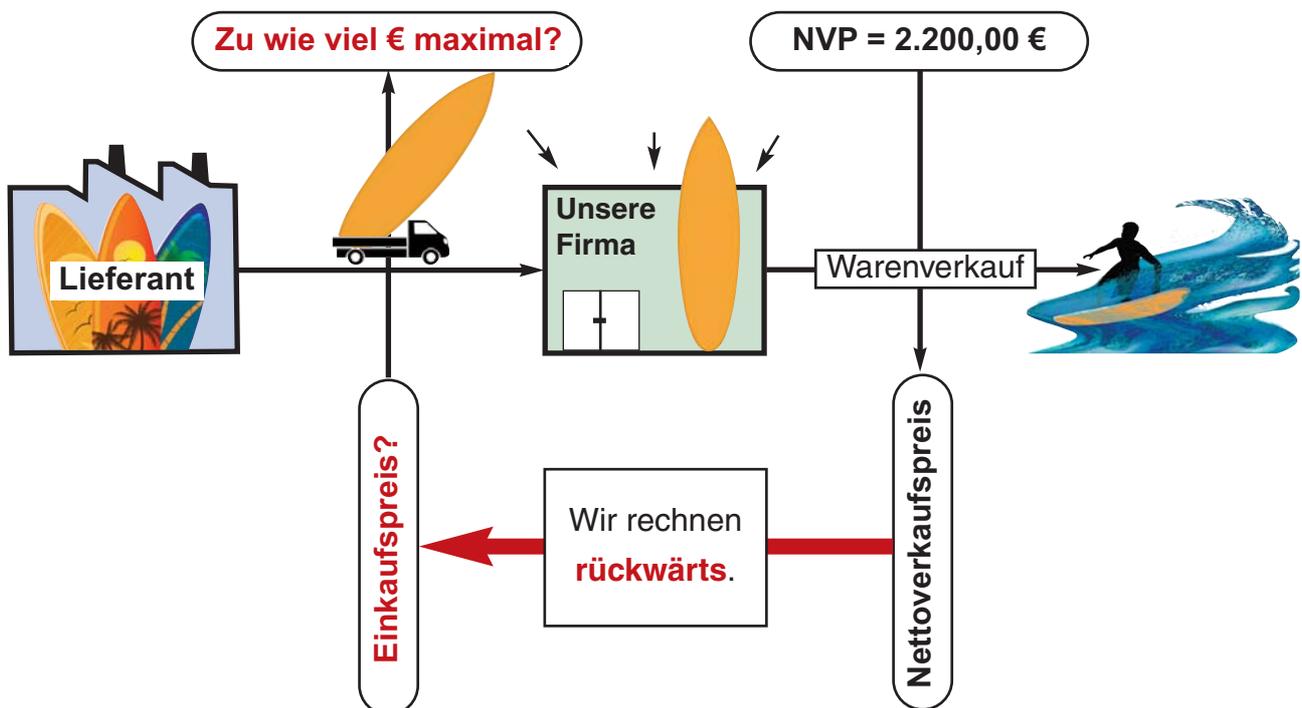
# Handelskalkulation: Rückwärtskalkulation

Wir (**Sportgerätegroßhandel**) haben erfahren, dass die Konkurrenz ein bestimmtes Surfbrett zum Nettoverkaufspreis von 2.200,00 € anbietet. Um keine Kunden zu verlieren, müssen wir uns zwangsläufig diesem Verkaufspreis anpassen. Wir möchten jedoch unsere kalkulierte Gewinnspanne sowie die restlichen Kalkulationssätze beibehalten.

Es stellt sich somit die Frage, zu welchem **Einkaufspreis** wir das Surfbrett höchstens einkaufen können. Wir werden dann versuchen, den ermittelten Einkaufspreis bei unserem Lieferanten durchzusetzen.

Zu welchem Einkaufspreis können wir das Surfbrett maximal einkaufen, wenn folgende Größen gelten?

- Liefererrabatt 10 %
- Bezugskosten 50,00 €
- Gewinn 20 %
- Kundenrabatt 15 %
- Liefererskonto 2 %
- Handlungskosten 20 %
- Kundenskonto 2 %



Kalkulationsschema

<b>Einkaufspreis (Rechnungspreis)</b>		<b>1.386,21</b>	
- Liefererrabatt	10 %	138,62	Prozentrechnung
<b>Zieleinkaufspreis</b>		<b>1.247,59</b>	
- Liefererskonto	2 %	24,95	im Hundert
<b>Bareinkaufspreis</b>		<b>1.222,64</b>	
+ Bezugskosten		50,00	
<b>Bezugspreis</b>		<b>1.272,64</b>	
+ Allg. Handlungskosten	20 %	254,53	Prozentrechnung
<b>Selbstkosten</b>		<b>1.527,17</b>	
+ Gewinn	20 %	305,43	auf Hundert
<b>Barverkaufspreis</b>		<b>1.832,60</b>	
+ Kundenskonto	2 %	37,40	Prozentrechnung
<b>Zielverkaufspreis</b>		<b>1.870,00</b>	
+ Kundenrabatt	15 %	330,00	vom Hundert
<b>Nettoverkaufspreis</b>		<b>2.200,00</b>	



# Handelskalkulation: .....

Wir (**Sportgerätegroßhandel**) haben erfahren, dass die Konkurrenz ein bestimmtes Surfbrett zum Nettoverkaufspreis von 2.200,00 € anbietet. Um keine Kunden zu verlieren, müssen wir uns zwangsläufig diesem Verkaufspreis anpassen. Wir möchten jedoch unsere kalkulierte Gewinnspanne sowie die restlichen Kalkulationssätze beibehalten.

Es stellt sich somit die Frage, zu welchem **Einkaufspreis** wir das Surfbrett höchstens einkaufen können. Wir werden dann versuchen, den ermittelten Einkaufspreis bei unserem Lieferanten durchzusetzen.

Zu welchem Einkaufspreis können wir das Surfbrett maximal einkaufen, wenn folgende Größen gelten?

- Liefererrabatt 10 %      • Bezugskosten 50,00 €      • Gewinn 20 %      • Kundenrabatt 15 %
- Liefererskonto 2 %      • Handlungskosten 20 %      • Kundenskonto 2 %

