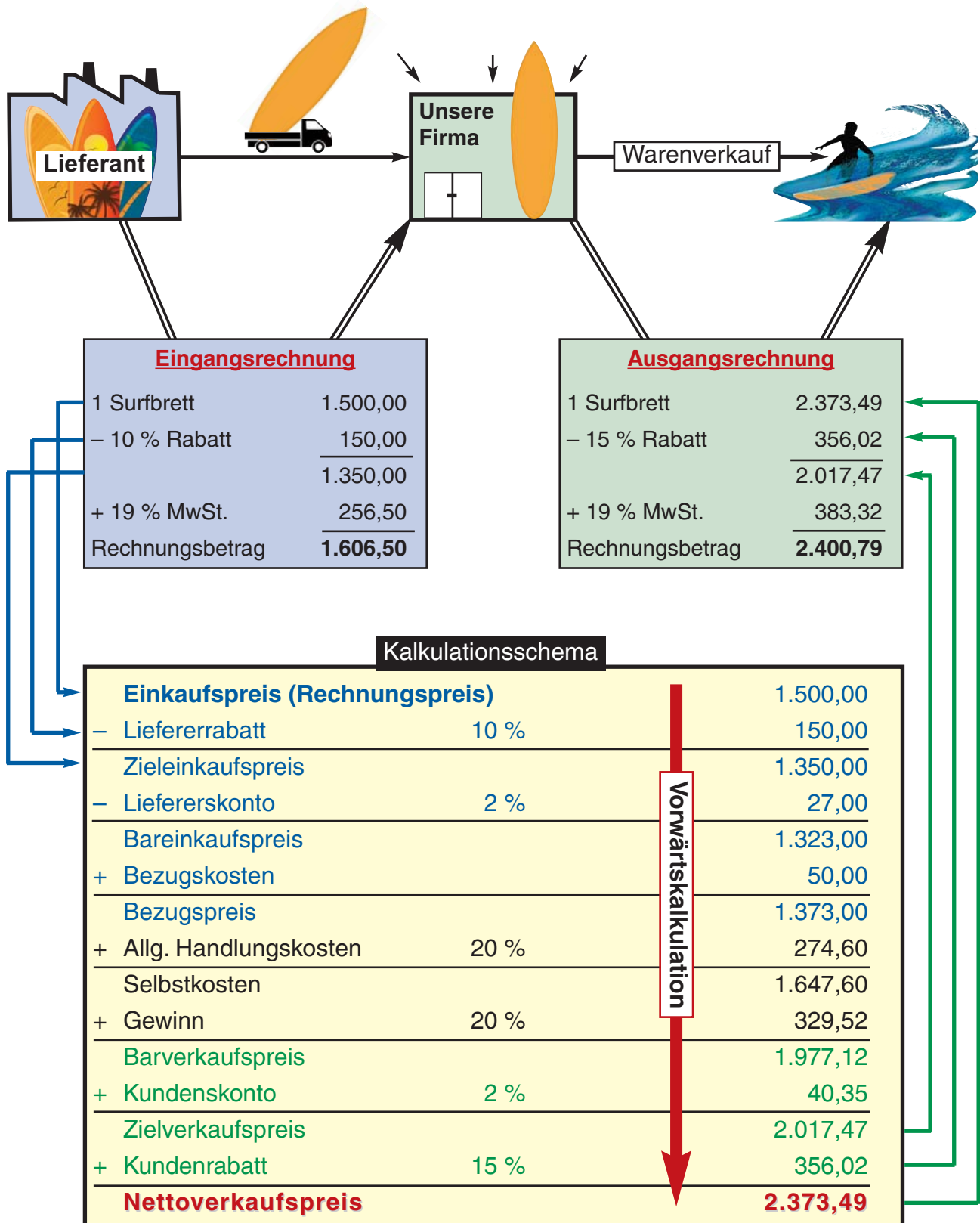




Handelskalkulation: Vorwärtskalkulation

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**.

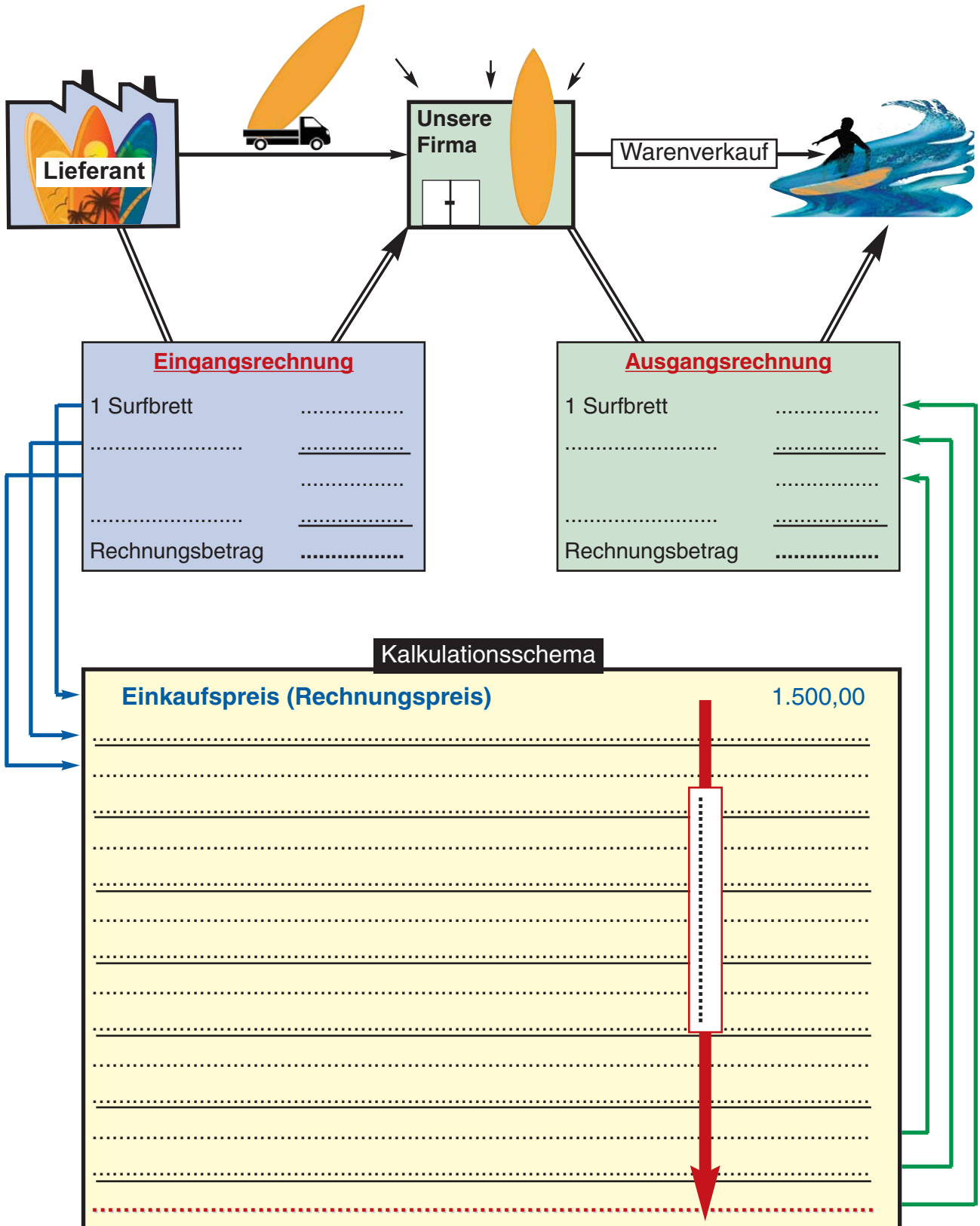




Handelskalkulation: Vorwärtskalkulation

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**.





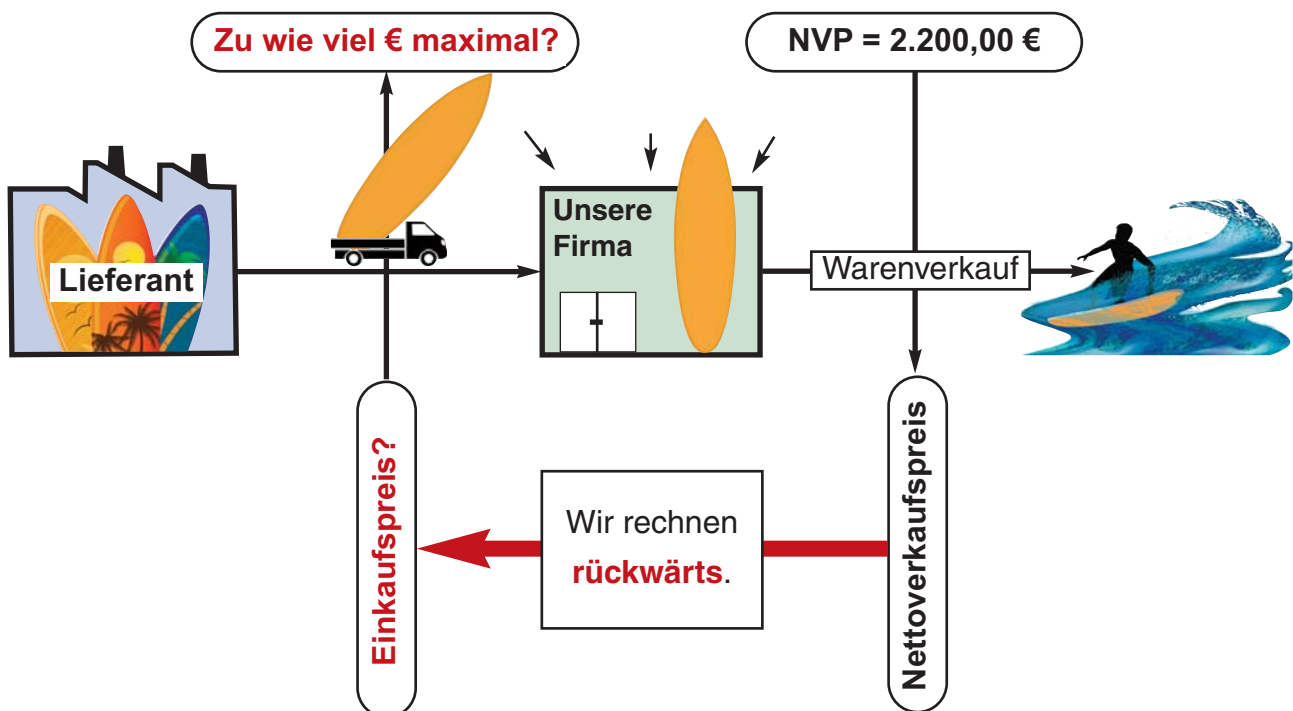
Handelskalkulation: Rückwärtskalkulation

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

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



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 %

