



Handelskalkulation (Vorwärtskalkulation)

Aufgabe 1:

Unsere Sportgroßhandlung kauft ein Profi Wakeboard zum Einkaufspreis von 2480,00€. Der Lieferant gewährt 12,5% Rabatt und 1,5% Skonto. An Bezugskosten fallen insgesamt 62,55€ an. Wir kalkulieren 100% Handlungskosten und 3% Gewinn. Unseren Kunden gewähren wir 2% Skonto sowie 8% Rabatt. Desweiteren kalkulieren wir 3% Vertreterprovision.

Berechnen Sie den Nettoverkaufspreis.

Aufgabe 2:

Unsere Weingroßhandlung kauft eine edle Flasche Wein zum Einkaufspreis von 48,75€. Der Lieferant gewährt 30% Rabatt und 2,5% Skonto. An Bezugskosten fallen insgesamt 8,73€ an. Wir kalkulieren 75% Handlungskosten und 10% Gewinn. Unseren Kunden gewähren wir 3% Skonto sowie 15% Rabatt. Desweiteren kalkulieren wir 7% Vertreterprovision.

Berechnen Sie den Nettoverkaufspreis.

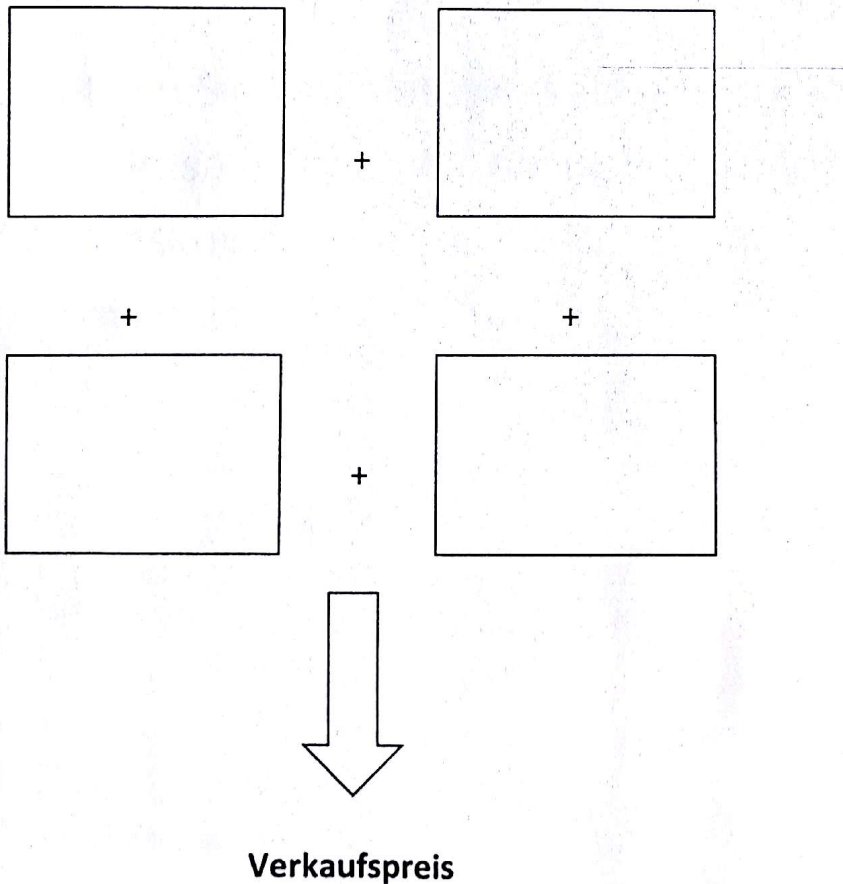


Die Handelskalkulation

Unsere Firma Ingo Windisch, Großhandel für Sportgeräte in Essen, kauft bei der Surf-GmbH in München ein Windsurfbrett für Extremsurfer und veräußert es an das Sportgeschäft Sport-Fuchs, Stuttgart.

Vor dem Zustandekommen des Kaufvertrages.....

Kalkulation für ein Surfbrett





Handelskalkulation

Wir(Sportgerätegroßhandlung Ingo Windisch) kaufen ein Surfbrett für Extremsurfer zum Einkaufspreis von 1500,00€. Unser Lieferant(Surf GmbH) gewährt 10% Rabatt und 2% Skonto. An Bezugskosten fallen 50,00€. Wir kalkulieren mit 20% Handlungskosten und 20% Gewinn.

Unseren Kunden gewähren wir 2% Skonto sowie 15% Rabatt.

Ermitteln Sie den Nettoverkaufspreis(= Verkaufspreis ohne Umsatzsteuer vor Abzug von Kundenrabatt und Kundenskonto)

