

Aufgabenbereich:
vom Listeneinkaufspreis zu den Selbstkosten
von den Selbstkosten zum Listenverkaufspreis

Aufg. 1

Der Listenpreis für 1.000 Bogen Etikettenpapier im Format 61cm x 86 cm ist mit 231,40 € angegeben.

Sie erhalten das Papier zu folgenden Konditionen:

Lieferantenrabatt	12,5%
Lieferantenskonto	2,0%
Bezugskosten	42,50 €.

Als Handlungskosten berechnen Sie einen Zuschlag von 10%.

Mit welchen Selbstkosten sind 5.000 Bogen des Etikettenpapiers in der Kalkulation anzusetzen?

Aufg. 2

Zwischen einem Druckvorstufenunternehmen und einem Zeitschriftenverlag wird ein langfristiger Kooperationsvertrag abgeschlossen.

Bei der geplanten Abnahmemenge werden folgende Konditionen vereinbart:

Mengenrabatt	5%
Kundenskonto	3%.

Für die Vermittlung des Auftrages sind 6% Vertreterprovision zu berücksichtigen.

Die Unternehmensleitung des Druckvorstufenbetriebes geht davon aus, dass ein Gewinn von 15% der Selbstkosten erzielt werden soll.

Es werden mit folgenden Selbstkosten pro Reproformat kalkuliert:

DIN A5	135,00 €
DIN A4	195,00 €
DIN A3	380,00 €.

Welche Listenpreise pro Reproformat sind in dem Angebot auszuweisen?

Aufgabenbereich:
vom Listeneinkaufspreis zu den Selbstkosten
von den Selbstkosten zum Listenverkaufspreis
Lösungen

Seite 1

Vom Listeneinkaufspreis zu den Selbstkosten			
Kalkulationsdaten			
Bogen 1000	231,40 €		
Bogen 5000	1.157,00 €		
Listeneinkaufspreis	1.157,00 €		
Lieferantenrabatt	12,50%		
Lieferantenskonto	2,00%		
Bezugskosten	42,50 €		
Handlungskosten	10,00%		
Position	%	Betrag	
Listeneinkaufspreis		1.157,00 €	
Lieferantenrabatt	12,50%	144,63 €	
Zieleinkaufspreis		1.012,38 €	
Lieferantenskonto	2,00%	20,25 €	
Bareinkaufspreis		992,13 €	
Bezugskosten		42,50 €	
Einstandspreis		1.034,63 €	
Handlungskosten	10,00%	103,46 €	
Selbstkosten		1.138,09 €	

Aufgabenbereich:
vom Listeneinkaufspreis zu den Selbstkosten
von den Selbstkosten zum Listenverkaufspreis
Lösungen

Seite 2

Kalkulationsdaten		
Selbstkosten	135,00 €	
Gewinnzuschlag	15,00%	
Kundenskonto	3,00%	
Vertreterprovision	6,00%	
Kundenrabatt	5,00%	
Position	%	Betrag
Selbstkosten		135,00 €
Gewinnzuschlag	15,00%	20,25 €
Barverkaufspreis		155,25 €
Kundenskonto	3,00%	5,12 €
Vertreterprovision	6,00%	10,24 €
Zielverkaufspreis		170,60 €
Kundenrabatt	5,00%	8,98 €
Listenverkaufspreis		179,58 €

Kalkulationsdaten		
Selbstkosten	195,00 €	
Gewinnzuschlag	15,00%	
Kundenskonto	3,00%	
Vertreterprovision	6,00%	
Kundenrabatt	5,00%	
Position	%	Betrag
Selbstkosten		195,00 €
Gewinnzuschlag	15,00%	29,25 €
Barverkaufspreis		224,25 €
Kundenskonto	3,00%	7,39 €
Vertreterprovision	6,00%	14,79 €
Zielverkaufspreis		246,43 €
Kundenrabatt	5,00%	12,97 €
Listenverkaufspreis		259,40 €

Aufgabenbereich:
vom Listeneinkaufspreis zu den Selbstkosten
von den Selbstkosten zum Listenverkaufspreis
Lösungen

Seite 3

Kalkulationsdaten		
Selbstkosten	380,00 €	
Gewinnzuschlag	15,00%	
Kundenskonto	3,00%	
Vertreterprovision	6,00%	
Kundenrabatt	5,00%	
Position	%	Betrag
Selbstkosten		380,00 €
Gewinnzuschlag	15,00%	57,00 €
Barverkaufspreis		437,00 €
Kundenskonto	3,00%	14,41 €
Vertreterprovision	6,00%	28,81 €
Zielverkaufspreis		480,22 €
Kundenrabatt	5,00%	25,27 €
Listenverkaufspreis		505,49 €

Aufg. 1

Eine Handwerksbuchbinderei bietet fremdbezogene Artikel ohne weitere Bearbeitung als Handelsware an.

Mit dem Verkaufspreis orientiert sich der Betrieb an der Marktsituation. Zu kalkulieren sind die beiden Artikel „A“ und „B“.

Folgende Daten stehen zur Verfügung:

	A	B
Einstandspreis der Artikel	44 €	36 €
Geplanter Verkaufspreis	80 €	60 €.

- a) Mit welchem Kalkulationszuschlag wird kalkuliert?
b) Wie hoch ist der Kalkulationsfaktor?
c) Wie hoch ist die Handelsspanne?
d) Es ist zu überprüfen, ob mit dem Kalkulationszuschlag der eingeplante Gewinnsatz erwirtschaftet werden kann.
Handlungskostenzuschlag 12,5%
Gewinn 10,0%
Skonto 2,0%
Rabatt 10,0%.
e) Welcher Kalkulationszuschlag müsste für „A“ berechnet werden, wenn
1. die Zahlenwerte von d) erreicht werden sollten und
2. dem Kunden 3% Skonto und 15% Rabatt eingeräumt werden?

Aufg. 2

Ein Druckvorstufenbetrieb stellt Überlegungen an, unter welchen Bedingungen er verschiedene Software-Produkte in sein Verkaufsprogramm aufnehmen kann.

- a) Die folgenden Handelsspannen sind in die entsprechenden Kalkulationszuschläge und Kalkulationsfaktoren umzurechnen:

Handelsspanne	Kalkulationszuschlag	Kalkulationsfaktor
10,0 %		
12,5 %		
15,0 %		
20,0 %		
25,0 %		
40,0 %		
60,0 %		

- b) Als Verkaufspreis können für das Produkt „X“ 128 € erzielt werden. Welcher Einstandspreis muss unterstellt werden, wenn die Handelsspanne von 25 % erzielt werden soll?