

Gestaltung von Kalkulationsaufgaben

Mit dieser PDF-Datei lassen sich Aufgaben zur Vorwärts-, Rückwärts- und Differenzkalkulation erstellen. Nach Eingabe der Ausgangswerte kann ein Aufgabenblatt und ein Blatt mit den Lösungen in druckfertigem Layout erzeugt werden – zur eigenen Übung oder zur Weitergabe.

Dieser Aufgabengenerator benötigt JavaScript. Nutzen Sie darum für diese PDF-Datei eine aktuelle Version des Adobe Acrobat Readers*.

Gegebenenfalls werden Sie beim Öffnen der Datei noch aufgefordert, JavaScript zu aktivieren. Und in der Konfiguration des Adobe Readers muss außerdem die Funktion „Feldwerte automatisch berechnen“ im Menü „Bearbeiten > Einstellungen > Formulare“ aktiviert sein, um die Ergebnisse mit den Nebenrechnungen zu erhalten.

Andere PDF-Reader und auch die Webbrowser unterstützen entweder JavaScript nicht oder sie können das Layout nicht korrekt wiedergeben.

Zu den Funktionen dieser PDF-Datei gibt es hier ein kurzes Video:

https://eh-team.de/videos/54287_63542/

* <https://get.adobe.com/de/reader/>

Keine Funktion!
↑ Bitte die Anleitung ↑
oben dazu lesen!



<https://eh-team.de>

			%	€	Rechnung
Bezugskalkulation		Listeneinkaufspreis (gemäß Angebot / Preisliste des Lieferanten)			
	–	Liefererrabatt (z.B. Mengen-, Treue-, Sonder- oder ein genereller Wiederverkäuferrabatt)			
	=	Zieleinkaufspreis (ist zu zahlen, wenn ein Zahlungsziel, z.B. 30 Tage, in Anspruch genommen wird)			
	–	Liefererskonto (als Nachlass für die Bezahlung innerhalb einer gesetzten Frist)			
	=	Bareinkaufspreis (ist zu zahlen, wenn Skonto in Anspruch genommen wird)			
	+	Bezugskosten (für Transport, Versicherung, Verpackung)			
	=	Bezugspreis (Kosten der Ware beim Wareneingang)			
Verkaufskalkulation	+	Handlungskostenzuschlag (zur Deckung der Kosten des Geschäftsbetriebs, z.B. Personalkosten, Miete, ...)			
	=	Selbstkostenpreis (mit diesem Preis sind alle Kosten gedeckt, es wird aber noch kein Gewinn erzielt)			
	+	Gewinnzuschlag (zur Entlohnung des Unternehmers und/oder Verzinsung des angelegten Kapitals)			
	=	Nettoverkaufspreis (Verkaufspreis ohne Umsatzsteuer)			
	+	Umsatzsteuer (Abführung an das Finanzamt)			
	=	Bruttoverkaufspreis (einschließlich Umsatzsteuer, mit diesem Preis wird die Ware ausgezeichnet)			

			%	€	Rechnung
Bezugskalkulation		Listeneinkaufspreis (gemäß Angebot / Preisliste des Lieferanten)			
	–	Liefererrabatt (z.B. Mengen-, Treue-, Sonder- oder ein genereller Wiederverkäuferrabatt)			
	=	Zieleinkaufspreis (ist zu zahlen, wenn ein Zahlungsziel, z.B. 30 Tage, in Anspruch genommen wird)			
	–	Liefererskonto (als Nachlass für die Bezahlung innerhalb einer gesetzten Frist)			
	=	Bareinkaufspreis (ist zu zahlen, wenn Skonto in Anspruch genommen wird)			
	+	Bezugskosten (für Transport, Versicherung, Verpackung)			
	=	Bezugspreis (Kosten der Ware beim Wareneingang)			
Verkaufskalkulation	+	Handlungskostenzuschlag (zur Deckung der Kosten des Geschäftsbetriebs, z.B. Personalkosten, Miete, ...)			
	=	Selbstkostenpreis (mit diesem Preis sind alle Kosten gedeckt, es wird aber noch kein Gewinn erzielt)			
	+	Gewinnzuschlag (zur Entlohnung des Unternehmers und/oder Verzinsung des angelegten Kapitals)			
	=	Nettoverkaufspreis (Verkaufspreis ohne Umsatzsteuer)			
	+	Umsatzsteuer (Abführung an das Finanzamt)			
	=	Bruttoverkaufspreis (einschließlich Umsatzsteuer, mit diesem Preis wird die Ware ausgezeichnet)			

			%	€	Rechnung
Bezugskalkulation		Listeneinkaufspreis (gemäß Angebot / Preisliste des Lieferanten)			
	–	Liefererrabatt (z.B. Mengen-, Treue-, Sonder- oder ein genereller Wiederverkäuferrabatt)			
	=	Zieleinkaufspreis (ist zu zahlen, wenn ein Zahlungsziel, z.B. 30 Tage, in Anspruch genommen wird)			
	–	Liefererskonto (als Nachlass für die Bezahlung innerhalb einer gesetzten Frist)			
	=	Bareinkaufspreis (ist zu zahlen, wenn Skonto in Anspruch genommen wird)			
	+	Bezugskosten (für Transport, Versicherung, Verpackung)			
	=	Bezugspreis (Kosten der Ware beim Wareneingang)			
Verkaufskalkulation	+	Handlungskostenzuschlag (zur Deckung der Kosten des Geschäftsbetriebs, z.B. Personalkosten, Miete, ...)			
	=	Selbstkostenpreis (mit diesem Preis sind alle Kosten gedeckt, es wird aber noch kein Gewinn erzielt)			
	+	Gewinnzuschlag (zur Entlohnung des Unternehmers und/oder Verzinsung des angelegten Kapitals)			
	=	Nettoverkaufspreis (Verkaufspreis ohne Umsatzsteuer)			
	+	Umsatzsteuer (Abführung an das Finanzamt)			
	=	Bruttoverkaufspreis (einschließlich Umsatzsteuer, mit diesem Preis wird die Ware ausgezeichnet)			