



|       |         |        |
|-------|---------|--------|
| Name: | Klasse: | Datum: |
|-------|---------|--------|

Sie haben durch Marktbeobachtung sowie durch Recherche und Kundenbefragungen ermittelt, dass ein spezielles Produkt für einen Bruttoverkaufspreis von 91,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Vom Lieferanten liegt Ihnen ein Listeneinkaufspreis von 78€ vor. Der Lieferant gewährt Ihnen einen Mengenrabatt von 2% bei Abnahme von mindestens 35 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 3% Skonto. Des Weiteren berechnet er Ihnen 15€ Versandkosten für die gesamte Lieferung.

Sie ordern von Ihren Lieferanten 24 Stück für Ihr Geschäft.

Sie veranschlagen 66€ Handlungskosten für die gesamte Lieferung. Ihren Kunden gewähren Sie auch Skonto, in Höhe von 4% sowie einen Rabatt von 4%. Für Ihren Vertriebsmitarbeiter veranschlagen Sie eine Provision von 2%. Die Umsatzsteuer bei diesem Artikel beträgt 16%.

Berechnen Sie mit Hilfe der Differenzkalkulation, ob Sie Gewinn oder Verlust mit dieser Kalkulation machen und geben Sie den Wert des Gewinnes/Verlustes an.

|                                     |   |   |
|-------------------------------------|---|---|
| Listeneinkaufspreis                 |   | € |
| - Rabatt                            | % | € |
| = Zieleinkaufspreis                 |   | € |
| - Skonto                            | % | € |
| = Bareinkaufspreis                  |   | € |
| + Beschaffungskosten                |   | € |
| = Bezugspreis -> Einstandspreis     |   | € |
| + Handlungskosten                   |   | € |
| = Selbstkostenpreis                 |   | € |
| + Gewinn                            | % | € |
| = Barverkaufspreis                  |   | € |
| + Skonto (i.H.)                     | % | € |
| + Provision (i.H.)                  | % | € |
| = Zielverkaufspreis                 |   | € |
| + Rabatt (i.H.)                     | % | € |
| = Nettoverkaufspreis -> Listenverk. |   | € |
| + USt.                              | % | € |
| = Bruttoverkaufspreis               |   | € |



## Lösungen

|                                     |         |           |
|-------------------------------------|---------|-----------|
| Listeneinkaufspreis                 |         | 1.872,00€ |
| - Rabatt                            | 0%      | 0,00€     |
| = Zieleinkaufspreis                 |         | 1.872,00€ |
| - Skonto                            | 3%      | 56,16€    |
| = Bareinkaufspreis                  |         | 1.815,84€ |
| + Beschaffungskosten                |         | 15,00€    |
| = Bezugspreis -> Einstandspreis     |         | 1.830,84€ |
| + Handlungskosten                   | 3.6%    | 66,00€    |
| = Selbstkostenpreis                 |         | 1.896,84€ |
| + Gewinn                            | -10,43% | -197,84€  |
| = Barverkaufspreis                  |         | 1.699,00€ |
| + Skonto (i.H.)                     | 4%      | 72,30€    |
| + Provision (i.H.)                  | 2%      | 36,15€    |
| = Zielverkaufspreis                 |         | 1.807,45€ |
| + Rabatt (i.H.)                     | 4%      | 75,31€    |
| = Nettoverkaufspreis -> Listenverk. |         | 1.882,76€ |
| + USt.                              | 16%     | 301,24€   |
| = Bruttoverkaufspreis               |         | 2.184,00€ |

Bei dem vorgegebenen Listeneinkaufspreis von 78,00€ und dem veranschlagtem Bruttoverkaufspreis von 91,00€ erzielen Sie mit Ihrer Kalkulation einen Verlust von -10,43% (-8,24€).