

## www.das-bastelteam.de/preiskalkulation/kalkulationssc hema/differenzkalkulation

QR-Code scannen für noch mehr Arbeitsblätter!

	-	
Name:	Klasse:	Datum:

Sie haben durch Marktbeobachtung sowie durch Recherche und Kundenbefragungen ermittelt das ein spezielles Produkt für einen Bruttoverkaufspreis von 110,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Vom Lieferanten liegt Ihnen ein Listeneinkaufspreis von 83€ vor. Der Lieferant gewährt Ihnen einen Mengenrabatt von 6% bei Abnahme von mindestens 44 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 2% Skonto. Des Weiteren berechnet er Ihnen 20€ Versandkosten für die gesamte Lieferung.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 5 Stück für Ihr Geschäft.

Sie veranschlagen 89€ Handlungskosten für die gesammte Lieferung. Ihren Kunden gewähren Sie auch Skonto, in Höhe von 2% sowie einen Rabatt von 4%. Für Ihren Vertriebsmitarbeiter veranschlagen Sie eine Provision von 2%. Die Umsatzsteuer bei diesem Artikel beträgt 19%.

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		€



## www.das-bastelteam.de/preiskalkulation/kalkulationssc hema/differenzkalkulation

QR-Code scannen für noch mehr Arbeitsblätter!

## Lösungen

Listeneinkaufspreis		415,00€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		415,00€
- Skonto	2%	8,30€
= Bareinkaufspreis		406,70€
+ Beschaffungskosten		20,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		426,70€
+ Handlungskosten	20.86%	89,00€
= Selbstkostenpreis		515,70€ ↓
+ Gewinn	-17,40%	-89,75€
+ Gewinn = Barverkaufspreis	-17,40%	-89,75€ 425,95€ <b>↑</b>
	2%	
= Barverkaufspreis		425,95€ <b>↑</b>
<ul><li>= Barverkaufspreis</li><li>+ Skonto (i.H.)</li></ul>	2%	425,95€ <b>↑</b> 8,87€
<ul><li>= Barverkaufspreis</li><li>+ Skonto (i.H.)</li><li>+ Provision (i.H.)</li></ul>	2%	425,95€ <b>↑</b> 8,87€ 8,87€
<ul><li>= Barverkaufspreis</li><li>+ Skonto (i.H.)</li><li>+ Provision (i.H.)</li><li>= Zielverkaufspreis</li></ul>	2% 2%	425,95€ ↑ 8,87€ 8,87€ 443,70€
<ul> <li>= Barverkaufspreis</li> <li>+ Skonto (i.H.)</li> <li>+ Provision (i.H.)</li> <li>= Zielverkaufspreis</li> <li>+ Rabatt (i.H.)</li> </ul>	2% 2%	425,95€ ↑ 8,87€ 8,87€ 443,70€ 18,49€
<ul> <li>= Barverkaufspreis</li> <li>+ Skonto (i.H.)</li> <li>+ Provision (i.H.)</li> <li>= Zielverkaufspreis</li> <li>+ Rabatt (i.H.)</li> <li>= Nettoverkaufspreis -&gt; Listenverk.</li> </ul>	2% 2% 4%	425,95€ ↑ 8,87€ 8,87€ 443,70€ 18,49€ 462,18€

Bei dem vorgegebenen Listeneinkaufspreis von 83,00€ und dem veranschlagtem Bruttoverkaufspreis von 110,00€ erzielen Sie mit Ihrer Kalkulation einen Verlust von -17,40% (-17,95€).