

## 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 116,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Vom Lieferanten liegt Ihnen ein Listeneinkaufspreis von 75€ vor. Der Lieferant gewährt Ihnen einen Mengenrabatt von 5% bei Abnahme von mindestens 65 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 3% Skonto. Des Weiteren berechnet er Ihnen 20€ Versandkosten für die gesamte Lieferung.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 23 Stück für Ihr Geschäft.

Sie veranschlagen 61€ Handlungskosten für die gesammte Lieferung. Ihren Kunden gewähren Sie auch Skonto, in Höhe von 3% sowie einen Rabatt von 4%. Für Ihren Vertriebsmitarbeiter veranschlagen Sie eine Provision von 4%. Die Umsatzsteuer bei diesem Artikel beträgt 7%.

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		1.725,00€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		1.725,00€
- Skonto	3%	51,75€
= Bareinkaufspreis		1.673,25€
+ Beschaffungskosten		20,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		1.693,25€
+ Handlungskosten	3.6%	61,00€
= Selbstkostenpreis		1.754,25€
		• .,=• • •
+ Gewinn	26,90%	471,91€
•	26,90%	
+ Gewinn	26,90%	471,91€
+ Gewinn = Barverkaufspreis	, , , , , , , , , , , , , , , , , , ,	471,91€ 2.226,16€ <b>↑</b>
+ Gewinn = Barverkaufspreis + Skonto (i.H.)	3%	471,91€ 2.226,16€ <b>↑</b> 71,81€
+ Gewinn  = Barverkaufspreis + Skonto (i.H.) + Provision (i.H.)	3%	471,91€ 2.226,16€ <b>↑</b> 71,81€ 95,75€
+ Gewinn = Barverkaufspreis + Skonto (i.H.) + Provision (i.H.) = Zielverkaufspreis	3% 4%	471,91€ 2.226,16€ ↑ 71,81€ 95,75€ 2.393,72€
+ Gewinn  = Barverkaufspreis  + Skonto (i.H.)  + Provision (i.H.)  = Zielverkaufspreis  + Rabatt (i.H.)	3% 4%	471,91€ 2.226,16€↑ 71,81€ 95,75€ 2.393,72€ 99,74€
+ Gewinn  = Barverkaufspreis + Skonto (i.H.) + Provision (i.H.) = Zielverkaufspreis + Rabatt (i.H.) = Nettoverkaufspreis -> Listenverk.	3% 4% 4%	471,91€ 2.226,16€ ↑ 71,81€ 95,75€ 2.393,72€ 99,74€ 2.493,46€

Bei dem vorgegebenen Listeneinkaufspreis von 75,00€ und dem veranschlagtem Bruttoverkaufspreis von 116,00€ erzielen Sie mit Ihrer Kalkulation einen Gewinn von 26,90% (20,52€).