

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 103,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Vom Lieferanten liegt Ihnen ein Listeneinkaufspreis von 72€ vor. Der Lieferant gewährt Ihnen einen Mengenrabatt von 6% bei Abnahme von mindestens 81 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 4% Skonto. Des Weiteren berechnet er Ihnen 15€ Versandkosten für die gesamte Lieferung.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 3 Stück für Ihr Geschäft.

Sie veranschlagen 65€ Handlungskosten für die gesammte Lieferung. Ihren Kunden gewähren Sie auch Skonto, in Höhe von 2% sowie einen Rabatt von 2%. 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		216,00€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		216,00€
- Skonto	4%	8,64€
= Bareinkaufspreis		207,36€
+ Beschaffungskosten		15,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		222,36€
+ Handlungskosten	29.23%	65,00€
= Selbstkostenpreis		287,36€
+ Gewinn	1.4.000/	12.076
T Gewiiii	-14,99%	-43,07€
= Barverkaufspreis	-14,99%	244,29€↑
	2%	
= Barverkaufspreis		244,29€ ↑
= Barverkaufspreis+ Skonto (i.H.)	2%	244,29€ ↑ 5,09€
= Barverkaufspreis+ Skonto (i.H.)+ Provision (i.H.)	2%	244,29€ ↑ 5,09€ 5,09€
= Barverkaufspreis+ Skonto (i.H.)+ Provision (i.H.)= Zielverkaufspreis	2% 2%	244,29€ ↑ 5,09€ 5,09€ 254,47€
 = Barverkaufspreis + Skonto (i.H.) + Provision (i.H.) = Zielverkaufspreis + Rabatt (i.H.) 	2% 2%	244,29€ ↑ 5,09€ 5,09€ 254,47€ 5,19€
 = Barverkaufspreis + Skonto (i.H.) + Provision (i.H.) = Zielverkaufspreis + Rabatt (i.H.) = Nettoverkaufspreis -> Listenverk. 	2% 2% 2%	244,29€ ↑ 5,09€ 5,09€ 254,47€ 5,19€ 259,66€

Bei dem vorgegebenen Listeneinkaufspreis von 72,00€ und dem veranschlagtem Bruttoverkaufspreis von 103,00€ erzielen Sie mit Ihrer Kalkulation einen Verlust von -14,99% (-14,36€).