



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

Sie haben durch Marktbeobachtung sowie durch Recherche und Kundenbefragungen ermittelt das ein spezielles Produkt für einen Bruttoverkaufspreis von 118,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Vom Lieferanten liegt Ihnen ein Listeneinkaufspreis von 78€ vor. Der Lieferant gewährt Ihnen einen Mengenrabatt von 3% bei Abnahme von mindestens 24 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 2% Skonto. Des Weiteren berechnet er Ihnen 22€ Versandkosten für die gesamte Lieferung.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 5 Stück für Ihr Geschäft.

Sie veranschlagen 75€ Handlungskosten für die gesammte Lieferung. Ihren Kunden gewähren Sie auch Skonto, in Höhe von 4% sowie einen Rabatt von 2%. 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                 |        | 390,00€ |
| - Rabatt                            | 0%     | 0,00€   |
| = Zieleinkaufspreis                 |        | 390,00€ |
| - Skonto                            | 2%     | 7,80€   |
| = Bareinkaufspreis                  |        | 382,20€ |
| + Beschaffungskosten                |        | 22,00€  |
| = Bezugspreis -> Einstandspreis     |        | 404,20€ |
| + Handlungskosten                   | 18.56% | 75,00€  |
| = Selbstkostenpreis                 |        | 479,20€ |
| + Gewinn                            | -2,22% | -10,66€ |
| = Barverkaufspreis                  |        | 468,54€ |
| + Skonto (i.H.)                     | 4%     | 19,94€  |
| + Provision (i.H.)                  | 2%     | 9,97€   |
| = Zielverkaufspreis                 |        | 498,45€ |
| + Rabatt (i.H.)                     | 2%     | 10,17€  |
| = Nettoverkaufspreis -> Listenverk. |        | 508,62€ |
| + USt.                              | 16%    | 81,38€  |
| = Bruttoverkaufspreis               |        | 590,00€ |

Bei dem vorgegebenen Listeneinkaufspreis von 78,00€ und dem veranschlagtem Bruttoverkaufspreis von 118,00€ erzielen Sie mit Ihrer Kalkulation einen Verlust von -2,22% (-2,13€).