

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 87,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Vom Lieferanten liegt Ihnen ein Listeneinkaufspreis von 77€ vor. Der Lieferant gewährt Ihnen einen Mengenrabatt von 3% bei Abnahme von mindestens 41 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 3% Skonto. Des Weiteren berechnet er Ihnen 30€ Versandkosten für die gesamte Lieferung.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 40 Stück für Ihr Geschäft.

Sie veranschlagen 51€ Handlungskosten für die gesammte Lieferung. Ihren Kunden gewähren Sie auch Skonto, in Höhe von 4% sowie einen Rabatt von 3%. 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		3.080,00€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		3.080,00€
- Skonto	3%	92,40€
= Bareinkaufspreis		2.987,60€
+ Beschaffungskosten		30,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		3.017,60€
+ Handlungskosten	1.69%	51,00€
= Selbstkostenpreis		3.068,60€
+ Gewinn	-13,11%	-402,16€
+ Gewinn = Barverkaufspreis	-13,11%	-402,16€ 2.666,44€ ↑
	-13,11% 4%	· ·
= Barverkaufspreis		2.666,44€↑
= Barverkaufspreis+ Skonto (i.H.)	4%	2.666,44€ ↑ 113,47€
= Barverkaufspreis+ Skonto (i.H.)+ Provision (i.H.)	4%	2.666,44€↑ 113,47€ 56,73€
= Barverkaufspreis+ Skonto (i.H.)+ Provision (i.H.)= Zielverkaufspreis	4% 2%	2.666,44€↑ 113,47€ 56,73€ 2.836,64€
 = Barverkaufspreis + Skonto (i.H.) + Provision (i.H.) = Zielverkaufspreis + Rabatt (i.H.) 	4% 2%	2.666,44€↑ 113,47€ 56,73€ 2.836,64€ 87,73€
 = Barverkaufspreis + Skonto (i.H.) + Provision (i.H.) = Zielverkaufspreis + Rabatt (i.H.) = Nettoverkaufspreis -> Listenverk. 	4% 2% 3%	2.666,44€↑ 113,47€ 56,73€ 2.836,64€ 87,73€ 2.924,37€

Bei dem vorgegebenen Listeneinkaufspreis von 77,00€ und dem veranschlagtem Bruttoverkaufspreis von 87,00€ erzielen Sie mit Ihrer Kalkulation einen Verlust von -13,11% (-10,05€).