

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 112,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Vom Lieferanten liegt Ihnen ein Listeneinkaufspreis von 85€ vor. Der Lieferant gewährt Ihnen einen Mengenrabatt von 6% bei Abnahme von mindestens 35 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 2% Skonto. Des Weiteren berechnet er Ihnen 30€ Versandkosten für die gesamte Lieferung.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 23 Stück für Ihr Geschäft.

Sie veranschlagen 68€ 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		1.955,00€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		1.955,00€
- Skonto	2%	39,10€
= Bareinkaufspreis		1.915,90€
+ Beschaffungskosten		30,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		1.945,90€
+ Handlungskosten	3.49%	68,00€
= Selbstkostenpreis		2.013,90€ ↓
+ Gewinn	1,12%	22,66€
+ Gewinn = Barverkaufspreis	1,12%	22,66€ 2.036,56€ ↑
,	1,12% 2%	
= Barverkaufspreis	,	2.036,56€↑
= Barverkaufspreis+ Skonto (i.H.)	2%	2.036,56€ ↑ 42,43€
= Barverkaufspreis+ Skonto (i.H.)+ Provision (i.H.)	2%	2.036,56€ ↑ 42,43€ 42,43€
= Barverkaufspreis+ Skonto (i.H.)+ Provision (i.H.)= Zielverkaufspreis	2% 2%	2.036,56€ ↑ 42,43€ 42,43€ 2.121,41€
 = Barverkaufspreis + Skonto (i.H.) + Provision (i.H.) = Zielverkaufspreis + Rabatt (i.H.) 	2% 2%	2.036,56€ ↑ 42,43€ 42,43€ 2.121,41€ 43,29€
 = Barverkaufspreis + Skonto (i.H.) + Provision (i.H.) = Zielverkaufspreis + Rabatt (i.H.) = Nettoverkaufspreis -> Listenverk. 	2% 2% 2%	2.036,56€ ↑ 42,43€ 42,43€ 2.121,41€ 43,29€ 2.164,71€

Bei dem vorgegebenen Listeneinkaufspreis von 85,00€ und dem veranschlagtem Bruttoverkaufspreis von 112,00€ erzielen Sie mit Ihrer Kalkulation einen Gewinn von 1,12% (0,99€).