

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 96,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Vom Lieferanten liegt Ihnen ein Listeneinkaufspreis von 79€ vor. Der Lieferant gewährt Ihnen einen Mengenrabatt von 5% bei Abnahme von mindestens 53 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 4% Skonto. Des Weiteren berechnet er Ihnen 16€ Versandkosten für die gesamte Lieferung.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 24 Stück für Ihr Geschäft.

Sie veranschlagen 65€ 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 3%. 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		1.896,00€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		1.896,00€
- Skonto	4%	75,84€
= Bareinkaufspreis		1.820,16€
+ Beschaffungskosten		16,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		1.836,16€
+ Handlungskosten	3.54%	65,00€
= Selbstkostenpreis		1.901,16€
+ Gewinn	-8,10%	-153,99€
+ Gewinn = Barverkaufspreis	-8,10%	-153,99€ 1.747,17€ ↑
	-8,10%	
= Barverkaufspreis	·	1.747,17€↑
= Barverkaufspreis+ Skonto (i.H.)	3%	1.747,17€ ↑ 55,76€
= Barverkaufspreis+ Skonto (i.H.)+ Provision (i.H.)	3%	1.747,17€ ↑ 55,76€ 55,76€
= Barverkaufspreis+ Skonto (i.H.)+ Provision (i.H.)= Zielverkaufspreis	3% 3%	1.747,17€ ↑ 55,76€ 55,76€ 1.858,69€
 = Barverkaufspreis + Skonto (i.H.) + Provision (i.H.) = Zielverkaufspreis + Rabatt (i.H.) 	3% 3%	1.747,17€ ↑ 55,76€ 55,76€ 1.858,69€ 77,45€
 = Barverkaufspreis + Skonto (i.H.) + Provision (i.H.) = Zielverkaufspreis + Rabatt (i.H.) = Nettoverkaufspreis -> Listenverk. 	3% 3% 4%	1.747,17€ ↑ 55,76€ 55,76€ 1.858,69€ 77,45€ 1.936,13€

Bei dem vorgegebenen Listeneinkaufspreis von 79,00€ und dem veranschlagtem Bruttoverkaufspreis von 96,00€ erzielen Sie mit Ihrer Kalkulation einen Verlust von -8,10% (-6,42€).