

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 116,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Vom Lieferanten liegt Ihnen ein Listeneinkaufspreis von 73€ vor. Der Lieferant gewährt Ihnen einen Mengenrabatt von 5% bei Abnahme von mindestens 81 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 3% Skonto. Des Weiteren berechnet er Ihnen 28€ Versandkosten für die gesamte Lieferung.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 21 Stück für Ihr Geschäft.

Sie veranschlagen 54€ Handlungskosten für die gesammte Lieferung. Ihren Kunden gewähren Sie auch Skonto, in Höhe von 2% 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		1.533,00€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		1.533,00€
- Skonto	3%	45,99€
= Bareinkaufspreis		1.487,01€
+ Beschaffungskosten		28,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		1.515,01€
+ Handlungskosten	3.56%	54,00€
= Selbstkostenpreis		1.569,01€
•		
+ Gewinn	18,99%	297,91€
+ Gewinn = Barverkaufspreis	18,99%	297,91€ 1.866,92€ ↑
	18,99%	
= Barverkaufspreis	i ·	1.866,92€↑
= Barverkaufspreis + Skonto (i.H.)	2%	1.866,92€↑ 39,30€
= Barverkaufspreis+ Skonto (i.H.)+ Provision (i.H.)	2%	1.866,92€ ↑ 39,30€ 58,96€
= Barverkaufspreis+ Skonto (i.H.)+ Provision (i.H.)= Zielverkaufspreis	2% 3%	1.866,92€↑ 39,30€ 58,96€ 1.965,18€
 = Barverkaufspreis + Skonto (i.H.) + Provision (i.H.) = Zielverkaufspreis + Rabatt (i.H.) 	2% 3%	1.866,92€↑ 39,30€ 58,96€ 1.965,18€ 81,88€
 = Barverkaufspreis + Skonto (i.H.) + Provision (i.H.) = Zielverkaufspreis + Rabatt (i.H.) = Nettoverkaufspreis -> Listenverk. 	2% 3% 4%	1.866,92€ ↑ 39,30€ 58,96€ 1.965,18€ 81,88€ 2.047,06€

Bei dem vorgegebenen Listeneinkaufspreis von 73,00€ und dem veranschlagtem Bruttoverkaufspreis von 116,00€ erzielen Sie mit Ihrer Kalkulation einen Gewinn von 18,99% (14,19€).