

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 100,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Vom Lieferanten liegt Ihnen ein Listeneinkaufspreis von 72€ vor. Der Lieferant gewährt Ihnen einen Mengenrabatt von 6% bei Abnahme von mindestens 97 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 35 Stück für Ihr Geschäft.

Sie veranschlagen 92€ Handlungskosten für die gesammte Lieferung. Ihren Kunden gewähren Sie auch Skonto, in Höhe von 2% sowie einen Rabatt von 3%. Für Ihren Vertriebsmitarbeiter veranschlagen Sie eine Provision von 3%. 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 | | € |



www.das-bastelteam.de/preiskalkulation/kalkulationssc hema/differenzkalkulation

QR-Code scannen für noch mehr Arbeitsblätter!

Lösungen

| Listeneinkaufspreis | | 2.520,00€ |
|---|---------------------------------------|--|
| - Rabatt | 0% | 0,00€ |
| = Zieleinkaufspreis | | 2.520,00€ |
| - Skonto | 4% | 100,80€ |
| = Bareinkaufspreis | | 2.419,20€ |
| + Beschaffungskosten | | 16,00€ |
| = Bezugspreis -> Einstandspreis | | 2.435,20€ |
| + Handlungskosten | 3.78% | 92,00€ |
| = Selbstkostenpreis | | 2.527,20€ |
| | | |
| + Gewinn | 10,02% | 253,19€ |
| + Gewinn = Barverkaufspreis | 10,02% | 253,19€ 2.780,39€ ↑ |
| | 10,02% | |
| = Barverkaufspreis | , , , , , , , , , , , , , , , , , , , | 2.780,39€↑ |
| = Barverkaufspreis+ Skonto (i.H.) | 2% | 2.780,39€ ↑ 58,53€ |
| = Barverkaufspreis+ Skonto (i.H.)+ Provision (i.H.) | 2% | 2.780,39€ ↑ 58,53€ 87,80€ |
| = Barverkaufspreis+ Skonto (i.H.)+ Provision (i.H.)= Zielverkaufspreis | 2% 3% | 2.780,39€↑ 58,53€ 87,80€ 2.926,72€ |
| = Barverkaufspreis + Skonto (i.H.) + Provision (i.H.) = Zielverkaufspreis + Rabatt (i.H.) | 2% 3% | 2.780,39€ ↑ 58,53€ 87,80€ 2.926,72€ 90,52€ |
| = Barverkaufspreis + Skonto (i.H.) + Provision (i.H.) = Zielverkaufspreis + Rabatt (i.H.) = Nettoverkaufspreis -> Listenverk. | 2% 3% 3% | 2.780,39€ ↑ 58,53€ 87,80€ 2.926,72€ 90,52€ 3.017,24€ |

Bei dem vorgegebenen Listeneinkaufspreis von 72,00€ und dem veranschlagtem Bruttoverkaufspreis von 100,00€ erzielen Sie mit Ihrer Kalkulation einen Gewinn von 10,02% (7,23€).