

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 78€ vor. Der Lieferant gewährt Ihnen einen Mengenrabatt von 2% bei Abnahme von mindestens 59 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 3% Skonto. Des Weiteren berechnet er Ihnen 21€ Versandkosten für die gesamte Lieferung.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 1 Stück für Ihr Geschäft.

Sie veranschlagen 58€ 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 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		78,00€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		78,00€
- Skonto	3%	2,34€
= Bareinkaufspreis		75,66€
+ Beschaffungskosten		21,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		96,66€
+ Handlungskosten	60%	58,00€
= Selbstkostenpreis		154,66€
+ Gewinn	-49,17%	-76,04€
+ Gewinn = Barverkaufspreis	-49,17%	-76,04€ 78,62€ ↑
	-49,17% 2%	
= Barverkaufspreis	1	78,62€↑
= Barverkaufspreis+ Skonto (i.H.)	2%	78,62€ ↑ 1,66€
= Barverkaufspreis+ Skonto (i.H.)+ Provision (i.H.)	2%	78,62€ ↑ 1,66€ 2,48€
= Barverkaufspreis+ Skonto (i.H.)+ Provision (i.H.)= Zielverkaufspreis	2% 3%	78,62€ ↑ 1,66€ 2,48€ 82,76€
 = Barverkaufspreis + Skonto (i.H.) + Provision (i.H.) = Zielverkaufspreis + Rabatt (i.H.) 	2% 3%	78,62€ ↑ 1,66€ 2,48€ 82,76€ 3,45€
 = Barverkaufspreis + Skonto (i.H.) + Provision (i.H.) = Zielverkaufspreis + Rabatt (i.H.) = Nettoverkaufspreis -> Listenverk. 	2% 3% 4%	78,62€ ↑ 1,66€ 2,48€ 82,76€ 3,45€ 86,21€

Bei dem vorgegebenen Listeneinkaufspreis von 78,00€ und dem veranschlagtem Bruttoverkaufspreis von 100,00€ erzielen Sie mit Ihrer Kalkulation einen Verlust von -49,17% (-76,04€).