

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 137,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Vom Lieferanten liegt Ihnen ein Listeneinkaufspreis von 75€ vor. Der Lieferant gewährt Ihnen einen Mengenrabatt von 5% bei Abnahme von mindestens 63 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 2% Skonto. Des Weiteren berechnet er Ihnen 13€ Versandkosten für die gesamte Lieferung.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 8 Stück für Ihr Geschäft.

Sie veranschlagen 85€ 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 2%. 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		600,00€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		600,00€
- Skonto	2%	12,00€
= Bareinkaufspreis		588,00€
+ Beschaffungskosten		13,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		601,00€
+ Handlungskosten	14.14%	85,00€
= Selbstkostenpreis		686,00€
+ Gewinn	26,93%	184,75€
+ Gewinn = Barverkaufspreis	26,93%	184,75€ 870,75€ ↑
	26,93%	
= Barverkaufspreis	,	870,75€↑
= Barverkaufspreis + Skonto (i.H.)	2%	870,75€ ↑ 18,14€
= Barverkaufspreis+ Skonto (i.H.)+ Provision (i.H.)	2%	870,75€ ↑ 18,14€ 18,14€
= Barverkaufspreis+ Skonto (i.H.)+ Provision (i.H.)= Zielverkaufspreis	2% 2%	870,75€↑ 18,14€ 18,14€ 907,03€
 = Barverkaufspreis + Skonto (i.H.) + Provision (i.H.) = Zielverkaufspreis + Rabatt (i.H.) 	2% 2%	870,75€↑ 18,14€ 18,14€ 907,03€ 37,79€
 = Barverkaufspreis + Skonto (i.H.) + Provision (i.H.) = Zielverkaufspreis + Rabatt (i.H.) = Nettoverkaufspreis -> Listenverk. 	2% 2% 4%	870,75€ ↑ 18,14€ 18,14€ 907,03€ 37,79€ 944,83€

Bei dem vorgegebenen Listeneinkaufspreis von 75,00€ und dem veranschlagtem Bruttoverkaufspreis von 137,00€ erzielen Sie mit Ihrer Kalkulation einen Gewinn von 26,93% (23,09€).