

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 83€ vor. Der Lieferant gewährt Ihnen einen Mengenrabatt von 5% bei Abnahme von mindestens 99 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 2% Skonto. Des Weiteren berechnet er Ihnen 16€ Versandkosten für die gesamte Lieferung.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 17 Stück für Ihr Geschäft.

Sie veranschlagen 56€ 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		1.411,00€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		1.411,00€
- Skonto	2%	28,22€
= Bareinkaufspreis		1.382,78€
+ Beschaffungskosten		16,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		1.398,78€
+ Handlungskosten	4%	56,00€
= Selbstkostenpreis		1.454,78€
+ Gewinn	-8,13%	-118,23€
+ Gewinn = Barverkaufspreis	-8,13%	-118,23€ 1.336,55€ ↑
-	-8,13% 2%	
= Barverkaufspreis	, , , , , , , , , , , , , , , , , , ,	1.336,55€
= Barverkaufspreis + Skonto (i.H.)	2%	1.336,55€ ↑ 28,14€
= Barverkaufspreis+ Skonto (i.H.)+ Provision (i.H.)	2%	1.336,55€ ↑ 28,14€ 42,21€
= Barverkaufspreis+ Skonto (i.H.)+ Provision (i.H.)= Zielverkaufspreis	2% 3%	1.336,55€ ↑ 28,14€ 42,21€ 1.406,90€
 = Barverkaufspreis + Skonto (i.H.) + Provision (i.H.) = Zielverkaufspreis + Rabatt (i.H.) 	2% 3%	1.336,55€ ↑ 28,14€ 42,21€ 1.406,90€ 58,62€
 = Barverkaufspreis + Skonto (i.H.) + Provision (i.H.) = Zielverkaufspreis + Rabatt (i.H.) = Nettoverkaufspreis -> Listenverk. 	2% 3% 4%	1.336,55€ ↑ 28,14€ 42,21€ 1.406,90€ 58,62€ 1.465,52€

Bei dem vorgegebenen Listeneinkaufspreis von 83,00€ und dem veranschlagtem Bruttoverkaufspreis von 100,00€ erzielen Sie mit Ihrer Kalkulation einen Verlust von -8,13% (-6,95€).