

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 94,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Vom Lieferanten liegt Ihnen ein Listeneinkaufspreis von 78€ vor. Der Lieferant gewährt Ihnen einen Mengenrabatt von 4% bei Abnahme von mindestens 21 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 5% Skonto. Des Weiteren berechnet er Ihnen 24€ Versandkosten für die gesamte Lieferung.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 47 Stück für Ihr Geschäft.

Sie veranschlagen 52€ Handlungskosten für die gesammte Lieferung. Ihren Kunden gewähren Sie auch Skonto, in Höhe von 3% 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		3.666,00€
- Rabatt	4%	146,64€
= Zieleinkaufspreis		3.519,36€
- Skonto	5%	175,97€
= Bareinkaufspreis		3.343,39€
+ Beschaffungskosten		24,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		3.367,39€
+ Handlungskosten	1.54%	52,00€
= Selbstkostenpreis		3.419,39€
+ Gewinn	0,51%	17,51€
+ Gewinn = Barverkaufspreis	0,51%	17,51€ 3.436,90€ ↑
	0,51%	
= Barverkaufspreis	·	3.436,90€↑
= Barverkaufspreis+ Skonto (i.H.)	3%	3.436,90€ ↑
= Barverkaufspreis+ Skonto (i.H.)+ Provision (i.H.)	3%	3.436,90€ 109,69€ 109,69€
= Barverkaufspreis+ Skonto (i.H.)+ Provision (i.H.)= Zielverkaufspreis	3% 3%	3.436,90€ ↑ 109,69€ 109,69€ 3.656,28€
 = Barverkaufspreis + Skonto (i.H.) + Provision (i.H.) = Zielverkaufspreis + Rabatt (i.H.) 	3% 3%	3.436,90€↑ 109,69€ 109,69€ 3.656,28€ 152,34€
 = Barverkaufspreis + Skonto (i.H.) + Provision (i.H.) = Zielverkaufspreis + Rabatt (i.H.) = Nettoverkaufspreis -> Listenverk. 	3% 3% 4%	3.436,90€ ↑ 109,69€ 109,69€ 3.656,28€ 152,34€ 3.808,62€

Bei dem vorgegebenen Listeneinkaufspreis von 78,00€ und dem veranschlagtem Bruttoverkaufspreis von 94,00€ erzielen Sie mit Ihrer Kalkulation einen Gewinn von 0,51% (0,37€).