



|       |         |        |
|-------|---------|--------|
| Name: | Klasse: | Datum: |
|-------|---------|--------|

Sie haben durch Marktbeobachtung sowie durch Recherche und Kundenbefragungen ermittelt das ein spezielles Produkt für einen Bruttoverkaufspreis von 113,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Vom Lieferanten liegt Ihnen ein Listeneinkaufspreis von 80€ vor. Der Lieferant gewährt Ihnen einen Mengenrabatt von 6% bei Abnahme von mindestens 76 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 4% Skonto. Des Weiteren berechnet er Ihnen 13€ Versandkosten für die gesamte Lieferung.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 12 Stück für Ihr Geschäft.

Sie veranschlagen 65€ Handlungskosten für die gesammte Lieferung. Ihren Kunden gewähren Sie auch Skonto, in Höhe von 2% sowie einen Rabatt von 2%. Für Ihren Vertriebsmitarbeiter veranschlagen Sie eine Provision von 4%. Die Umsatzsteuer bei diesem Artikel beträgt 7%.

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               |   | € |



Lösungen

|                                     |        |           |
|-------------------------------------|--------|-----------|
| Listeneinkaufspreis                 |        | 960,00€   |
| - Rabatt                            | 0%     | 0,00€     |
| = Zieleinkaufspreis                 |        | 960,00€   |
| - Skonto                            | 4%     | 38,40€    |
| = Bareinkaufspreis                  |        | 921,60€   |
| + Beschaffungskosten                |        | 13,00€    |
| = Bezugspreis -> Einstandspreis     |        | 934,60€   |
| + Handlungskosten                   | 6.95%  | 65,00€    |
| = Selbstkostenpreis                 |        | 999,60€   |
| + Gewinn                            | 16,79% | 167,83€   |
| = Barverkaufspreis                  |        | 1.167,43€ |
| + Skonto (i.H.)                     | 2%     | 24,84€    |
| + Provision (i.H.)                  | 4%     | 49,68€    |
| = Zielverkaufspreis                 |        | 1.241,94€ |
| + Rabatt (i.H.)                     | 2%     | 25,35€    |
| = Nettoverkaufspreis -> Listenverk. |        | 1.267,29€ |
| + USt.                              | 7%     | 88,71€    |
| = Bruttoverkaufspreis               |        | 1.356,00€ |

Bei dem vorgegebenen Listeneinkaufspreis von 80,00€ und dem veranschlagtem Bruttoverkaufspreis von 113,00€ erzielen Sie mit Ihrer Kalkulation einen Gewinn von 16,79% (13,99€).