

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 96,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Vom Lieferanten liegt Ihnen ein Listeneinkaufspreis von 73€ vor. Der Lieferant gewährt Ihnen einen Mengenrabatt von 5% bei Abnahme von mindestens 49 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 4% Skonto. Des Weiteren berechnet er Ihnen 18€ Versandkosten für die gesamte Lieferung.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 50 Stück für Ihr Geschäft.

Sie veranschlagen 97€ Handlungskosten für die gesammte Lieferung. Ihren Kunden gewähren Sie auch Skonto, in Höhe von 4% sowie einen Rabatt von 2%. Für Ihren Vertriebsmitarbeiter veranschlagen Sie eine Provision von 3%. 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		€



www.das-bastelteam.de/preiskalkulation/kalkulationssc hema/differenzkalkulation

QR-Code scannen für noch mehr Arbeitsblätter!

Lösungen

Listeneinkaufspreis		3.650,00€
- Rabatt	5%	182,50€
= Zieleinkaufspreis		3.467,50€
- Skonto	4%	138,70€
= Bareinkaufspreis		3.328,80€
+ Beschaffungskosten		18,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		3.346,80€
+ Handlungskosten	2.9%	97,00€
= Selbstkostenpreis		3.443,80€ ↓
+ Gewinn	18,72%	644,72€
+ Gewinn = Barverkaufspreis	18,72%	
,	18,72% 4%	644,72€
= Barverkaufspreis	,	644,72€ 4.088,52€ ↑
= Barverkaufspreis+ Skonto (i.H.)	4%	644,72€ 4.088,52€ ↑ 175,85€
= Barverkaufspreis+ Skonto (i.H.)+ Provision (i.H.)	4%	644,72€ 4.088,52€ ↑ 175,85€ 131,89€
= Barverkaufspreis+ Skonto (i.H.)+ Provision (i.H.)= Zielverkaufspreis	4% 3%	644,72€ 4.088,52€ ↑ 175,85€ 131,89€ 4.396,26€
 = Barverkaufspreis + Skonto (i.H.) + Provision (i.H.) = Zielverkaufspreis + Rabatt (i.H.) 	4% 3%	644,72€ 4.088,52€ ↑ 175,85€ 131,89€ 4.396,26€ 89,72€
 = Barverkaufspreis + Skonto (i.H.) + Provision (i.H.) = Zielverkaufspreis + Rabatt (i.H.) = Nettoverkaufspreis -> Listenverk. 	4% 3% 2%	644,72€ 4.088,52€ ↑ 175,85€ 131,89€ 4.396,26€ 89,72€ 4.485,98€

Bei dem vorgegebenen Listeneinkaufspreis von 73,00€ und dem veranschlagtem Bruttoverkaufspreis von 96,00€ erzielen Sie mit Ihrer Kalkulation einen Gewinn von 18,72% (12,89€).