

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 81€ vor. Der Lieferant gewährt Ihnen einen Mengenrabatt von 6% bei Abnahme von mindestens 24 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 5% Skonto. Des Weiteren berechnet er Ihnen 18€ Versandkosten für die gesamte Lieferung.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 24 Stück für Ihr Geschäft.

Sie veranschlagen 51€ 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 2%. Die Umsatzsteuer bei diesem Artikel beträgt 19%.

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		1.944,00€
- Rabatt	6%	116,64€
= Zieleinkaufspreis		1.827,36€
- Skonto	5%	91,37€
= Bareinkaufspreis		1.735,99€
+ Beschaffungskosten		18,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		1.753,99€
+ Handlungskosten	2.91%	51,00€
= Selbstkostenpreis		1.804,99€
+ Gewinn	44,01%	794,46€
+ Gewinn = Barverkaufspreis	44,01%	794,46€ 2.599,45€ ↑
	44,01% 2%	
= Barverkaufspreis	, , , , , , , , , , , , , , , , , , ,	2.599,45€↑
= Barverkaufspreis+ Skonto (i.H.)	2%	2.599,45€ ↑ 54,16€
= Barverkaufspreis+ Skonto (i.H.)+ Provision (i.H.)	2%	2.599,45€ ↑ 54,16€ 54,16€
= Barverkaufspreis+ Skonto (i.H.)+ Provision (i.H.)= Zielverkaufspreis	2% 2%	2.599,45€↑ 54,16€ 54,16€ 2.707,76€
 = Barverkaufspreis + Skonto (i.H.) + Provision (i.H.) = Zielverkaufspreis + Rabatt (i.H.) 	2% 2%	2.599,45€↑ 54,16€ 54,16€ 2.707,76€ 55,26€
 = Barverkaufspreis + Skonto (i.H.) + Provision (i.H.) = Zielverkaufspreis + Rabatt (i.H.) = Nettoverkaufspreis -> Listenverk. 	2% 2% 2%	2.599,45€ ↑ 54,16€ 54,16€ 2.707,76€ 55,26€ 2.763,03€

Bei dem vorgegebenen Listeneinkaufspreis von 81,00€ und dem veranschlagtem Bruttoverkaufspreis von 137,00€ erzielen Sie mit Ihrer Kalkulation einen Gewinn von 44,01% (33,10€).