

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 145,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Vom Lieferanten liegt Ihnen ein Listeneinkaufspreis von 72€ vor. Der Lieferant gewährt Ihnen einen Mengenrabatt von 7% bei Abnahme von mindestens 49 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 4% Skonto. Des Weiteren berechnet er Ihnen 15€ Versandkosten für die gesamte Lieferung.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 14 Stück für Ihr Geschäft.

Sie veranschlagen 53€ 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 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		1.008,00€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		1.008,00€
- Skonto	4%	40,32€
= Bareinkaufspreis		967,68€
+ Beschaffungskosten		15,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		982,68€
+ Handlungskosten	5.39%	53,00€
= Selbstkostenpreis		1.035,68€
+ Gewinn	51,80%	536,46€
+ Gewinn = Barverkaufspreis	51,80%	536,46€ 1.572,14€ ↑
	51,80%	·
= Barverkaufspreis	, , , , , , , , , , , , , , , , , , ,	1.572,14€↑
= Barverkaufspreis+ Skonto (i.H.)	2%	1.572,14€ ↑ 32,75€
= Barverkaufspreis+ Skonto (i.H.)+ Provision (i.H.)	2%	1.572,14€ ↑ 32,75€ 32,75€
= Barverkaufspreis+ Skonto (i.H.)+ Provision (i.H.)= Zielverkaufspreis	2% 2%	1.572,14€↑ 32,75€ 32,75€ 1.637,65€
 = Barverkaufspreis + Skonto (i.H.) + Provision (i.H.) = Zielverkaufspreis + Rabatt (i.H.) 	2% 2%	1.572,14€↑ 32,75€ 32,75€ 1.637,65€ 68,24€
 = Barverkaufspreis + Skonto (i.H.) + Provision (i.H.) = Zielverkaufspreis + Rabatt (i.H.) = Nettoverkaufspreis -> Listenverk. 	2% 2% 4%	1.572,14€ ↑ 32,75€ 32,75€ 1.637,65€ 68,24€ 1.705,88€

Bei dem vorgegebenen Listeneinkaufspreis von 72,00€ und dem veranschlagtem Bruttoverkaufspreis von 145,00€ erzielen Sie mit Ihrer Kalkulation einen Gewinn von 51,80% (38,32€).