

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 119,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Vom Lieferanten liegt Ihnen ein Listeneinkaufspreis von 74€ vor. Der Lieferant gewährt Ihnen einen Mengenrabatt von 3% bei Abnahme von mindestens 50 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 46 Stück für Ihr Geschäft.

Sie veranschlagen 79€ 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		3.404,00€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		3.404,00€
- Skonto	4%	136,16€
= Bareinkaufspreis		3.267,84€
+ Beschaffungskosten		18,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		3.285,84€
+ Handlungskosten	2.4%	79,00€
= Selbstkostenpreis		3.364,84€
+ Gewinn	28,61%	962,84€
+ Gewinn = Barverkaufspreis	28,61%	962,84€ 4.327,68€ ↑
	28,61%	
= Barverkaufspreis	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	4.327,68€↑
= Barverkaufspreis+ Skonto (i.H.)	2%	4.327,68€ ↑ 90,16€
= Barverkaufspreis+ Skonto (i.H.)+ Provision (i.H.)	2%	4.327,68€ ↑ 90,16€ 90,16€
= Barverkaufspreis+ Skonto (i.H.)+ Provision (i.H.)= Zielverkaufspreis	2% 2%	4.327,68€ ↑ 90,16€ 90,16€ 4.508,00€
 = Barverkaufspreis + Skonto (i.H.) + Provision (i.H.) = Zielverkaufspreis + Rabatt (i.H.) 	2% 2%	4.327,68€ ↑ 90,16€ 90,16€ 4.508,00€ 92,00€
 = Barverkaufspreis + Skonto (i.H.) + Provision (i.H.) = Zielverkaufspreis + Rabatt (i.H.) = Nettoverkaufspreis -> Listenverk. 	2% 2%	4.327,68€ ↑ 90,16€ 90,16€ 4.508,00€ 92,00€ 4.600,00€

Bei dem vorgegebenen Listeneinkaufspreis von 74,00€ und dem veranschlagtem Bruttoverkaufspreis von 119,00€ erzielen Sie mit Ihrer Kalkulation einen Gewinn von 28,61% (20,93€).