



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

Sie haben durch Marktbeobachtung sowie durch Recherche und Kundenbefragungen ermittelt das ein spezielles Produkt für einen Bruttoverkaufspreis von 14,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 47 Stück für Ihr Geschäft.

Der Lieferant gewährt Ihnen ein Mengenrabatt von 6% bei Abnahme von mindestens 20 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 4% Skonto.

Des Weiteren berechnet er Ihnen 15€ Versandkosten für die gesamte Lieferung.

Sie veranschlagen 15€ Handlungskosten und 12% Gewinn. Ihren Kunden gewähren Sie auch Skonto in höhe von 4% sowie einen Rabatt von 2%. Für Ihren Vertriebsmitarbeiter veranschlagen Sie eine Provision von 2%. Die Umsatzsteuer bei diesem Artikel beträgt 16%.

Berechnen Sie, mit Hilfe der Rückwärtskalkulation, den max. Listeneinkaufspreis bei Ihren Lieferanten pro Stück.

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		483,77€
- Rabatt	6%	29,03€
= Zieleinkaufspreis		454,75€
- Skonto	4%	18,19€
= Bareinkaufspreis		436,56€
+ Beschaffungskosten		15,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		451,56€
+ Handlungskosten	3.32%	15,00€
= Selbstkostenpreis		466,56€
+ Gewinn	12%	55,99€
= Barverkaufspreis		522,54€
+ Skonto (i.H.)	4%	22,24€
+ Provision (i.H.)	2%	11,12€
= Zielverkaufspreis		555,90€
+ Rabatt (i.H.)	2%	11,34€
= Nettoverkaufspreis -> Listenverk.		567,24€
+ USt.	16%	90,76€
= Bruttoverkaufspreis		658,00€

$$483,77 \text{ €} : 47 = \underline{\underline{10,29 \text{ €}}}$$

Der max. Listeneinkaufspreis beträgt 10,29 € um den gewünschten Bruttoverkaufspreis von 14,00 € mit der veranschlagten Kalkulation zu Erzielen.