



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

Sie haben durch Marktbeobachtung sowie durch Recherche und Kundenbefragungen ermittelt das ein spezielles Produkt für einen Bruttoverkaufspreis von 20,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 45 Stück für Ihr Geschäft.

Der Lieferant gewährt Ihnen ein Mengenrabatt von 4% bei Abnahme von mindestens 45 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 4% Skonto.

Des Weiteren berechnet er Ihnen 20€ Versandkosten für die gesamte Lieferung.

Sie veranschlagen 22€ Handlungskosten und 13% Gewinn. Ihren Kunden gewähren Sie auch Skonto in höhe von 2% sowie einen Rabatt von 2%. Für Ihren Vertriebsmitarbeiter veranschlagen Sie eine Provision von 3%. Die Umsatzsteuer bei diesem Artikel beträgt 19%.

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		630,55€
- Rabatt	4%	25,22€
= Zieleinkaufspreis		605,33€
- Skonto	4%	24,21€
= Bareinkaufspreis		581,11€
+ Beschaffungskosten		20,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		601,11€
+ Handlungskosten	3.66%	22,00€
= Selbstkostenpreis		623,11€
+ Gewinn	13%	81,00€
= Barverkaufspreis		704,12€
+ Skonto (i.H.)	2%	14,82€
+ Provision (i.H.)	3%	22,24€
= Zielverkaufspreis		741,18€
+ Rabatt (i.H.)	2%	15,13€
= Nettoverkaufspreis -> Listenverk.		756,30€
+ USt.	19%	143,70€
= Bruttoverkaufspreis		900,00€

$$630,55 \text{ €} : 45 = \underline{\underline{14,01 \text{ €}}}$$

Der max. Listeneinkaufspreis beträgt 14,01 € um den gewünschten Bruttoverkaufspreis von 20,00 € mit der veranschlagten Kalkulation zu Erzielen.