



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

Sie haben durch Marktbeobachtung sowie durch Recherche und Kundenbefragungen ermittelt das ein spezielles Produkt für einen Bruttoverkaufspreis von 15,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 11 Stück für Ihr Geschäft.

Der Lieferant gewährt Ihnen ein Mengenrabatt von 7% bei Abnahme von mindestens 52 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 5% Skonto.

Des Weiteren berechnet er Ihnen 25€ Versandkosten für die gesamte Lieferung.

Sie veranschlagen 24€ Handlungskosten und 21% Gewinn. Ihren Kunden gewähren Sie auch Skonto in höhe von 4% sowie einen Rabatt von 2%. Für Ihren Vertriebsmitarbeiter veranschlagen Sie eine Provision von 4%. 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		59,99€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		59,99€
- Skonto	5%	3,00€
= Bareinkaufspreis		56,99€
+ Beschaffungskosten		25,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		81,99€
+ Handlungskosten	29.27%	24,00€
= Selbstkostenpreis		105,99€
+ Gewinn	21%	22,26€
= Barverkaufspreis		128,24€
+ Skonto (i.H.)	4%	5,58€
+ Provision (i.H.)	4%	5,58€
= Zielverkaufspreis		139,40€
+ Rabatt (i.H.)	2%	2,84€
= Nettoverkaufspreis -> Listenverk.		142,24€
+ USt.	16%	22,76€
= Bruttoverkaufspreis		165,00€

$$59,99 \text{ €} : 11 = \underline{\underline{5,45 \text{ €}}}$$

Der max. Listeneinkaufspreis beträgt 5,45 € um den gewünschten Bruttoverkaufspreis von 15,00 € mit der veranschlagten Kalkulation zu Erzielen.