



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

Sie haben durch Marktbeobachtung sowie durch Recherche und Kundenbefragungen ermittelt das ein spezielles Produkt für einen Bruttoverkaufspreis von 40,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 19 Stück für Ihr Geschäft.

Der Lieferant gewährt Ihnen ein Mengenrabatt von 4% bei Abnahme von mindestens 49 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 2% Skonto.

Des Weiteren berechnet er Ihnen 16€ Versandkosten für die gesamte Lieferung.

Sie veranschlagen 25€ Handlungskosten und 20% Gewinn. Ihren Kunden gewähren Sie auch Skonto in höhe von 2% sowie einen Rabatt von 3%. Für Ihren Vertriebsmitarbeiter veranschlagen Sie eine Provision von 2%. Die Umsatzsteuer bei diesem Artikel beträgt 7%.

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		520,59€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		520,59€
- Skonto	2%	10,41€
= Bareinkaufspreis		510,18€
+ Beschaffungskosten		16,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		526,18€
+ Handlungskosten	4.75%	25,00€
= Selbstkostenpreis		551,18€
+ Gewinn	20%	110,24€
= Barverkaufspreis		661,41€
+ Skonto (i.H.)	2%	13,78€
+ Provision (i.H.)	2%	13,78€
= Zielverkaufspreis		688,97€
+ Rabatt (i.H.)	3%	21,31€
= Nettoverkaufspreis -> Listenverk.		710,28€
+ USt.	7%	49,72€
= Bruttoverkaufspreis		760,00€

$$520,59 \text{ €} : 19 = \underline{\underline{27,40 \text{ €}}}$$

Der max. Listeneinkaufspreis beträgt 27,40 € um den gewünschten Bruttoverkaufspreis von 40,00 € mit der veranschlagten Kalkulation zu Erzielen.