



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

Sie haben durch Marktbeobachtung sowie durch Recherche und Kundenbefragungen ermittelt das ein spezielles Produkt für einen Bruttoverkaufspreis von 64,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 18 Stück für Ihr Geschäft.

Der Lieferant gewährt Ihnen ein Mengenrabatt von 5% bei Abnahme von mindestens 69 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 4% Skonto.

Des Weiteren berechnet er Ihnen 10€ Versandkosten für die gesamte Lieferung.

Sie veranschlagen 25€ Handlungskosten und 25% Gewinn. Ihren Kunden gewähren Sie auch Skonto in höhe von 4% sowie einen Rabatt von 4%. Für Ihren Vertriebsmitarbeiter veranschlagen Sie eine Provision von 4%. 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		676,04€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		676,04€
- Skonto	4%	27,04€
= Bareinkaufspreis		649,00€
+ Beschaffungskosten		10,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		659,00€
+ Handlungskosten	3.79%	25,00€
= Selbstkostenpreis		684,00€
+ Gewinn	25%	171,00€
= Barverkaufspreis		855,00€
+ Skonto (i.H.)	4%	37,17€
+ Provision (i.H.)	4%	37,17€
= Zielverkaufspreis		929,34€
+ Rabatt (i.H.)	4%	38,72€
= Nettoverkaufspreis -> Listenverk.		968,07€
+ USt.	19%	183,93€
= Bruttoverkaufspreis		1.152,00€

$$676,04 \text{ €} : 18 = \underline{\underline{37,56 \text{ €}}}$$

Der max. Listeneinkaufspreis beträgt 37,56 € um den gewünschten Bruttoverkaufspreis von 64,00 € mit der veranschlagten Kalkulation zu Erzielen.