



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

Sie haben durch Marktbeobachtung sowie durch Recherche und Kundenbefragungen ermittelt das ein spezielles Produkt für einen Bruttoverkaufspreis von 71,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 14 Stück für Ihr Geschäft.

Der Lieferant gewährt Ihnen ein Mengenrabatt von 3% bei Abnahme von mindestens 99 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 4% Skonto.

Des Weiteren berechnet er Ihnen 19€ Versandkosten für die gesamte Lieferung.

Sie veranschlagen 23€ Handlungskosten und 10% Gewinn. Ihren Kunden gewähren Sie auch Skonto in höhe von 3% 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		684,92€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		684,92€
- Skonto	4%	27,40€
= Bareinkaufspreis		657,52€
+ Beschaffungskosten		19,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		676,52€
+ Handlungskosten	3.4%	23,00€
= Selbstkostenpreis		699,52€
+ Gewinn	10%	69,95€
= Barverkaufspreis		769,47€
+ Skonto (i.H.)	3%	24,56€
+ Provision (i.H.)	3%	24,56€
= Zielverkaufspreis		818,59€
+ Rabatt (i.H.)	2%	16,71€
= Nettoverkaufspreis -> Listenverk.		835,29€
+ USt.	19%	158,71€
= Bruttoverkaufspreis		994,00€

$$684,92 \text{ €} : 14 = \underline{\underline{48,92 \text{ €}}}$$

Der max. Listeneinkaufspreis beträgt 48,92 € um den gewünschten Bruttoverkaufspreis von 71,00 € mit der veranschlagten Kalkulation zu Erzielen.