



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

Sie haben durch Marktbeobachtung sowie durch Recherche und Kundenbefragungen ermittelt das ein spezielles Produkt für einen Bruttoverkaufspreis von 30,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 14 Stück für Ihr Geschäft.

Der Lieferant gewährt Ihnen ein Mengenrabatt von 2% bei Abnahme von mindestens 23 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 4% Skonto.

Des Weiteren berechnet er Ihnen 23€ Versandkosten für die gesamte Lieferung.

Sie veranschlagen 22€ Handlungskosten und 21% Gewinn. Ihren Kunden gewähren Sie auch Skonto in höhe von 2% 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		227,31€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		227,31€
- Skonto	4%	9,09€
= Bareinkaufspreis		218,22€
+ Beschaffungskosten		23,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		241,22€
+ Handlungskosten	9.12%	22,00€
= Selbstkostenpreis		263,22€
+ Gewinn	21%	55,28€
= Barverkaufspreis		318,49€
+ Skonto (i.H.)	2%	6,78€
+ Provision (i.H.)	4%	13,55€
= Zielverkaufspreis		338,82€
+ Rabatt (i.H.)	4%	14,12€
= Nettoverkaufspreis -> Listenverk.		352,94€
+ USt.	19%	67,06€
= Bruttoverkaufspreis		420,00€

$$227,31 \text{ €} : 14 = \underline{\underline{16,24 \text{ €}}}$$

Der max. Listeneinkaufspreis beträgt 16,24 € um den gewünschten Bruttoverkaufspreis von 30,00 € mit der veranschlagten Kalkulation zu Erzielen.