



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

Sie haben durch Marktbeobachtung sowie durch Recherche und Kundenbefragungen ermittelt das ein spezielles Produkt für einen Bruttoverkaufspreis von 27,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 25 Stück für Ihr Geschäft.

Der Lieferant gewährt Ihnen ein Mengenrabatt von 7% bei Abnahme von mindestens 65 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 4% Skonto.

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

Sie veranschlagen 24€ Handlungskosten und 16% Gewinn. Ihren Kunden gewähren Sie auch Skonto in höhe von 2% sowie einen Rabatt von 3%. 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		431,66€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		431,66€
- Skonto	4%	17,27€
= Bareinkaufspreis		414,39€
+ Beschaffungskosten		19,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		433,39€
+ Handlungskosten	5.54%	24,00€
= Selbstkostenpreis		457,39€
+ Gewinn	16%	73,18€
= Barverkaufspreis		530,57€
+ Skonto (i.H.)	2%	11,29€
+ Provision (i.H.)	4%	22,58€
= Zielverkaufspreis		564,44€
+ Rabatt (i.H.)	3%	17,46€
= Nettoverkaufspreis -> Listenverk.		581,90€
+ USt.	16%	93,10€
= Bruttoverkaufspreis		675,00€

$$431,66 \text{ €} : 25 = \underline{\underline{17,27 \text{ €}}}$$

Der max. Listeneinkaufspreis beträgt 17,27 € um den gewünschten Bruttoverkaufspreis von 27,00 € mit der veranschlagten Kalkulation zu Erzielen.