



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

Sie haben durch Marktbeobachtung sowie durch Recherche und Kundenbefragungen ermittelt das ein spezielles Produkt für einen Bruttoverkaufspreis von 69,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 11 Stück für Ihr Geschäft.

Der Lieferant gewährt Ihnen ein Mengenrabatt von 2% bei Abnahme von mindestens 61 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 3% Skonto.

Des Weiteren berechnet er Ihnen 25€ Versandkosten für die gesamte Lieferung.

Sie veranschlagen 24€ Handlungskosten und 17% 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 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		513,51€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		513,51€
- Skonto	3%	15,41€
= Bareinkaufspreis		498,11€
+ Beschaffungskosten		25,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		523,11€
+ Handlungskosten	4.59%	24,00€
= Selbstkostenpreis		547,11€
+ Gewinn	17%	93,01€
= Barverkaufspreis		640,11€
+ Skonto (i.H.)	2%	13,62€
+ Provision (i.H.)	4%	27,24€
= Zielverkaufspreis		680,97€
+ Rabatt (i.H.)	4%	28,37€
= Nettoverkaufspreis -> Listenverk.		709,35€
+ USt.	7%	49,65€
= Bruttoverkaufspreis		759,00€

$$513,51 \text{ €} : 11 = \underline{\underline{46,68 \text{ €}}}$$

Der max. Listeneinkaufspreis beträgt 46,68 € um den gewünschten Bruttoverkaufspreis von 69,00 € mit der veranschlagten Kalkulation zu Erzielen.