



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

Sie haben durch Marktbeobachtung sowie durch Recherche und Kundenbefragungen ermittelt das ein spezielles Produkt für einen Bruttoverkaufspreis von 18,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 11 Stück für Ihr Geschäft.

Der Lieferant gewährt Ihnen ein Mengenrabatt von 3% bei Abnahme von mindestens 70 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 2% Skonto.

Des Weiteren berechnet er Ihnen 29€ Versandkosten für die gesamte Lieferung.

Sie veranschlagen 20€ Handlungskosten und 14% Gewinn. Ihren Kunden gewähren Sie auch Skonto in höhe von 3% sowie einen Rabatt von 3%. 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		99,42€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		99,42€
- Skonto	2%	1,99€
= Bareinkaufspreis		97,43€
+ Beschaffungskosten		29,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		126,43€
+ Handlungskosten	15.82%	20,00€
= Selbstkostenpreis		146,43€
+ Gewinn	14%	20,50€
= Barverkaufspreis		166,93€
+ Skonto (i.H.)	3%	5,38€
+ Provision (i.H.)	4%	7,18€
= Zielverkaufspreis		179,50€
+ Rabatt (i.H.)	3%	5,55€
= Nettoverkaufspreis -> Listenverk.		185,05€
+ USt.	7%	12,95€
= Bruttoverkaufspreis		198,00€

$$99,42 \text{ €} : 11 = \underline{\underline{9,04 \text{ €}}}$$

Der max. Listeneinkaufspreis beträgt 9,04 € um den gewünschten Bruttoverkaufspreis von 18,00 € mit der veranschlagten Kalkulation zu Erzielen.