



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

Sie haben durch Marktbeobachtung sowie durch Recherche und Kundenbefragungen ermittelt das ein spezielles Produkt für einen Bruttoverkaufspreis von 33,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 21 Stück für Ihr Geschäft.

Der Lieferant gewährt Ihnen ein Mengenrabatt von 5% bei Abnahme von mindestens 36 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 5% Skonto.

Des Weiteren berechnet er Ihnen 18€ Versandkosten für die gesamte Lieferung.

Sie veranschlagen 25€ Handlungskosten und 11% Gewinn. Ihren Kunden gewähren Sie auch Skonto in höhe von 4% sowie einen Rabatt von 4%. Für Ihren Vertriebsmitarbeiter veranschlagen Sie eine Provision von 2%. 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		465,98€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		465,98€
- Skonto	5%	23,30€
= Bareinkaufspreis		442,68€
+ Beschaffungskosten		18,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		460,68€
+ Handlungskosten	5.43%	25,00€
= Selbstkostenpreis		485,68€
+ Gewinn	11%	53,42€
= Barverkaufspreis		539,11€
+ Skonto (i.H.)	4%	22,94€
+ Provision (i.H.)	2%	11,47€
= Zielverkaufspreis		573,52€
+ Rabatt (i.H.)	4%	23,90€
= Nettoverkaufspreis -> Listenverk.		597,41€
+ USt.	16%	95,59€
= Bruttoverkaufspreis		693,00€

$$465,98 \text{ €} : 21 = \underline{\underline{22,19 \text{ €}}}$$

Der max. Listeneinkaufspreis beträgt 22,19 € um den gewünschten Bruttoverkaufspreis von 33,00 € mit der veranschlagten Kalkulation zu Erzielen.