



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

Sie haben durch Marktbeobachtung sowie durch Recherche und Kundenbefragungen ermittelt das ein spezielles Produkt für einen Bruttoverkaufspreis von 24,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 15 Stück für Ihr Geschäft.

Der Lieferant gewährt Ihnen ein Mengenrabatt von 3% bei Abnahme von mindestens 59 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 3% Skonto.

Des Weiteren berechnet er Ihnen 10€ Versandkosten für die gesamte Lieferung.

Sie veranschlagen 21€ Handlungskosten und 15% Gewinn. Ihren Kunden gewähren Sie auch Skonto in höhe von 2% sowie einen Rabatt von 4%. Für Ihren Vertriebsmitarbeiter veranschlagen Sie eine Provision von 3%. 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		243,11€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		243,11€
- Skonto	3%	7,29€
= Bareinkaufspreis		235,82€
+ Beschaffungskosten		10,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		245,82€
+ Handlungskosten	8.54%	21,00€
= Selbstkostenpreis		266,82€
+ Gewinn	15%	40,02€
= Barverkaufspreis		306,84€
+ Skonto (i.H.)	2%	6,46€
+ Provision (i.H.)	3%	9,69€
= Zielverkaufspreis		322,99€
+ Rabatt (i.H.)	4%	13,46€
= Nettoverkaufspreis -> Listenverk.		336,45€
+ USt.	7%	23,55€
= Bruttoverkaufspreis		360,00€

$$243,11 \text{ €} : 15 = \underline{\underline{16,21 \text{ €}}}$$

Der max. Listeneinkaufspreis beträgt 16,21 € um den gewünschten Bruttoverkaufspreis von 24,00 € mit der veranschlagten Kalkulation zu Erzielen.