



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

Sie haben durch Marktbeobachtung sowie durch Recherche und Kundenbefragungen ermittelt das ein spezielles Produkt für einen Bruttoverkaufspreis von 49,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 13 Stück für Ihr Geschäft.

Der Lieferant gewährt Ihnen ein Mengenrabatt von 5% bei Abnahme von mindestens 100 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 4% Skonto.

Des Weiteren berechnet er Ihnen 13€ Versandkosten für die gesamte Lieferung.

Sie veranschlagen 18€ Handlungskosten und 20% Gewinn. Ihren Kunden gewähren Sie auch Skonto in höhe von 4% sowie einen Rabatt von 4%. 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		388,71€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		388,71€
- Skonto	4%	15,55€
= Bareinkaufspreis		373,17€
+ Beschaffungskosten		13,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		386,17€
+ Handlungskosten	4.66%	18,00€
= Selbstkostenpreis		404,17€
+ Gewinn	20%	80,83€
= Barverkaufspreis		485,00€
+ Skonto (i.H.)	4%	21,09€
+ Provision (i.H.)	4%	21,09€
= Zielverkaufspreis		527,17€
+ Rabatt (i.H.)	4%	21,97€
= Nettoverkaufspreis -> Listenverk.		549,14€
+ USt.	16%	87,86€
= Bruttoverkaufspreis		637,00€

$$388,71 \text{ €} : 13 = \underline{\underline{29,90 \text{ €}}}$$

Der max. Listeneinkaufspreis beträgt 29,90 € um den gewünschten Bruttoverkaufspreis von 49,00 € mit der veranschlagten Kalkulation zu Erzielen.