



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

Sie haben durch Marktbeobachtung sowie durch Recherche und Kundenbefragungen ermittelt das ein spezielles Produkt für einen Bruttoverkaufspreis von 30,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 35 Stück für Ihr Geschäft.

Der Lieferant gewährt Ihnen ein Mengenrabatt von 4% bei Abnahme von mindestens 92 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 2% Skonto.

Des Weiteren berechnet er Ihnen 17€ Versandkosten für die gesamte Lieferung.

Sie veranschlagen 19€ Handlungskosten und 10% Gewinn. Ihren Kunden gewähren Sie auch Skonto in höhe von 2% sowie einen Rabatt von 3%. Für Ihren Vertriebsmitarbeiter veranschlagen Sie eine Provision von 4%. Die Umsatzsteuer bei diesem Artikel beträgt 19%.

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		709,58€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		709,58€
- Skonto	2%	14,19€
= Bareinkaufspreis		695,39€
+ Beschaffungskosten		17,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		712,39€
+ Handlungskosten	2.67%	19,00€
= Selbstkostenpreis		731,39€
+ Gewinn	10%	73,14€
= Barverkaufspreis		804,53€
+ Skonto (i.H.)	2%	17,12€
+ Provision (i.H.)	4%	34,24€
= Zielverkaufspreis		855,88€
+ Rabatt (i.H.)	3%	26,47€
= Nettoverkaufspreis -> Listenverk.		882,35€
+ USt.	19%	167,65€
= Bruttoverkaufspreis		1.050,00€

$$709,58 \text{ €} : 35 = \underline{\underline{20,27 \text{ €}}}$$

Der max. Listeneinkaufspreis beträgt 20,27 € um den gewünschten Bruttoverkaufspreis von 30,00 € mit der veranschlagten Kalkulation zu Erzielen.