



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

Sie haben durch Marktbeobachtung sowie durch Recherche und Kundenbefragungen ermittelt das ein spezielles Produkt für einen Bruttoverkaufspreis von 35,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 27 Stück für Ihr Geschäft.

Der Lieferant gewährt Ihnen ein Mengenrabatt von 2% bei Abnahme von mindestens 75 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 3% Skonto.

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

Sie veranschlagen 21€ Handlungskosten und 16% Gewinn. Ihren Kunden gewähren Sie auch Skonto in höhe von 3% sowie einen Rabatt von 4%. Für Ihren Vertriebsmitarbeiter veranschlagen Sie eine Provision von 2%. 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		664,29€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		664,29€
- Skonto	3%	19,93€
= Bareinkaufspreis		644,36€
+ Beschaffungskosten		29,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		673,36€
+ Handlungskosten	3.12%	21,00€
= Selbstkostenpreis		694,36€
+ Gewinn	16%	111,10€
= Barverkaufspreis		805,46€
+ Skonto (i.H.)	3%	25,44€
+ Provision (i.H.)	2%	16,96€
= Zielverkaufspreis		847,85€
+ Rabatt (i.H.)	4%	35,33€
= Nettoverkaufspreis -> Listenverk.		883,18€
+ USt.	7%	61,82€
= Bruttoverkaufspreis		945,00€

$$664,29 \text{ €} : 27 = \underline{\underline{24,60 \text{ €}}}$$

Der max. Listeneinkaufspreis beträgt 24,60 € um den gewünschten Bruttoverkaufspreis von 35,00 € mit der veranschlagten Kalkulation zu Erzielen.