



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

Sie haben durch Marktbeobachtung sowie durch Recherche und Kundenbefragungen ermittelt das ein spezielles Produkt für einen Bruttoverkaufspreis von 18,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 27 Stück für Ihr Geschäft.

Der Lieferant gewährt Ihnen ein Mengenrabatt von 6% bei Abnahme von mindestens 90 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 3% Skonto.

Des Weiteren berechnet er Ihnen 23€ Versandkosten für die gesamte Lieferung.

Sie veranschlagen 24€ Handlungskosten und 14% Gewinn. Ihren Kunden gewähren Sie auch Skonto in höhe von 2% sowie einen Rabatt von 2%. 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		291,77€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		291,77€
- Skonto	3%	8,75€
= Bareinkaufspreis		283,02€
+ Beschaffungskosten		23,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		306,02€
+ Handlungskosten	7.84%	24,00€
= Selbstkostenpreis		330,02€
+ Gewinn	14%	46,20€
= Barverkaufspreis		376,22€
+ Skonto (i.H.)	2%	8,00€
+ Provision (i.H.)	4%	16,01€
= Zielverkaufspreis		400,24€
+ Rabatt (i.H.)	2%	8,17€
= Nettoverkaufspreis -> Listenverk.		408,40€
+ USt.	19%	77,60€
= Bruttoverkaufspreis		486,00€

$$291,77 \text{ €} : 27 = \underline{\underline{10,81 \text{ €}}}$$

Der max. Listeneinkaufspreis beträgt 10,81 € um den gewünschten Bruttoverkaufspreis von 18,00 € mit der veranschlagten Kalkulation zu Erzielen.