



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

Sie haben durch Marktbeobachtung sowie durch Recherche und Kundenbefragungen ermittelt das ein spezielles Produkt für einen Bruttoverkaufspreis von 72,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 19 Stück für Ihr Geschäft.

Der Lieferant gewährt Ihnen ein Mengenrabatt von 6% bei Abnahme von mindestens 25 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 3% Skonto.

Des Weiteren berechnet er Ihnen 15€ Versandkosten für die gesamte Lieferung.

Sie veranschlagen 17€ Handlungskosten und 19% Gewinn. Ihren Kunden gewähren Sie auch Skonto in höhe von 3% sowie einen Rabatt von 3%. 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		987,67€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		987,67€
- Skonto	3%	29,63€
= Bareinkaufspreis		958,04€
+ Beschaffungskosten		15,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		973,04€
+ Handlungskosten	1.75%	17,00€
= Selbstkostenpreis		990,04€
+ Gewinn	19%	188,11€
= Barverkaufspreis		1.178,14€
+ Skonto (i.H.)	3%	37,20€
+ Provision (i.H.)	2%	24,80€
= Zielverkaufspreis		1.240,15€
+ Rabatt (i.H.)	3%	38,36€
= Nettoverkaufspreis -> Listenverk.		1.278,50€
+ USt.	7%	89,50€
= Bruttoverkaufspreis		1.368,00€

$$987,67 \text{ €} : 19 = \underline{\underline{51,98 \text{ €}}}$$

Der max. Listeneinkaufspreis beträgt 51,98 € um den gewünschten Bruttoverkaufspreis von 72,00 € mit der veranschlagten Kalkulation zu Erzielen.