



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

Sie haben durch Marktbeobachtung sowie durch Recherche und Kundenbefragungen ermittelt das ein spezielles Produkt für einen Bruttoverkaufspreis von 13,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 11 Stück für Ihr Geschäft.

Der Lieferant gewährt Ihnen ein Mengenrabatt von 6% bei Abnahme von mindestens 78 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 3% Skonto.

Des Weiteren berechnet er Ihnen 19€ Versandkosten für die gesamte Lieferung.

Sie veranschlagen 16€ Handlungskosten und 20% Gewinn. Ihren Kunden gewähren Sie auch Skonto in höhe von 2% sowie einen Rabatt von 4%. Für Ihren Vertriebsmitarbeiter veranschlagen Sie eine Provision von 3%. 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		68,63€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		68,63€
- Skonto	3%	2,06€
= Bareinkaufspreis		66,57€
+ Beschaffungskosten		19,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		85,57€
+ Handlungskosten	18.7%	16,00€
= Selbstkostenpreis		101,57€
+ Gewinn	20%	20,31€
= Barverkaufspreis		121,88€
+ Skonto (i.H.)	2%	2,57€
+ Provision (i.H.)	3%	3,85€
= Zielverkaufspreis		128,30€
+ Rabatt (i.H.)	4%	5,35€
= Nettoverkaufspreis -> Listenverk.		133,64€
+ USt.	7%	9,36€
= Bruttoverkaufspreis		143,00€

$$68,63 \text{ €} : 11 = \underline{\underline{6,24 \text{ €}}}$$

Der max. Listeneinkaufspreis beträgt 6,24 € um den gewünschten Bruttoverkaufspreis von 13,00 € mit der veranschlagten Kalkulation zu Erzielen.