



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

Sie haben durch Marktbeobachtung sowie durch Recherche und Kundenbefragungen ermittelt das ein spezielles Produkt für einen Bruttoverkaufspreis von 24,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 27 Stück für Ihr Geschäft.

Der Lieferant gewährt Ihnen ein Mengenrabatt von 5% bei Abnahme von mindestens 88 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 4% Skonto.

Des Weiteren berechnet er Ihnen 12€ Versandkosten für die gesamte Lieferung.

Sie veranschlagen 25€ Handlungskosten und 21% Gewinn. Ihren Kunden gewähren Sie auch Skonto in höhe von 2% sowie einen Rabatt von 3%. 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		441,89€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		441,89€
- Skonto	4%	17,68€
= Bareinkaufspreis		424,21€
+ Beschaffungskosten		12,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		436,21€
+ Handlungskosten	5.73%	25,00€
= Selbstkostenpreis		461,21€
+ Gewinn	21%	96,85€
= Barverkaufspreis		558,07€
+ Skonto (i.H.)	2%	11,75€
+ Provision (i.H.)	3%	17,62€
= Zielverkaufspreis		587,44€
+ Rabatt (i.H.)	3%	18,17€
= Nettoverkaufspreis -> Listenverk.		605,61€
+ USt.	7%	42,39€
= Bruttoverkaufspreis		648,00€

$$441,89 \text{ €} : 27 = \underline{\underline{16,37 \text{ €}}}$$

Der max. Listeneinkaufspreis beträgt 16,37 € um den gewünschten Bruttoverkaufspreis von 24,00 € mit der veranschlagten Kalkulation zu Erzielen.