



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

Sie haben durch Marktbeobachtung sowie durch Recherche und Kundenbefragungen ermittelt das ein spezielles Produkt für einen Bruttoverkaufspreis von 73,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 18 Stück für Ihr Geschäft.

Der Lieferant gewährt Ihnen ein Mengenrabatt von 6% bei Abnahme von mindestens 84 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 2% Skonto.

Des Weiteren berechnet er Ihnen 25€ Versandkosten für die gesamte Lieferung.

Sie veranschlagen 24€ Handlungskosten und 25% Gewinn. Ihren Kunden gewähren Sie auch Skonto in höhe von 3% 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		864,06€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		864,06€
- Skonto	2%	17,28€
= Bareinkaufspreis		846,78€
+ Beschaffungskosten		25,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		871,78€
+ Handlungskosten	2.75%	24,00€
= Selbstkostenpreis		895,78€
+ Gewinn	25%	223,94€
= Barverkaufspreis		1.119,72€
+ Skonto (i.H.)	3%	35,74€
+ Provision (i.H.)	3%	35,74€
= Zielverkaufspreis		1.191,20€
+ Rabatt (i.H.)	3%	36,84€
= Nettoverkaufspreis -> Listenverk.		1.228,04€
+ USt.	7%	85,96€
= Bruttoverkaufspreis		1.314,00€

$$864,06 \text{ €} : 18 = \underline{\underline{48,00 \text{ €}}}$$

Der max. Listeneinkaufspreis beträgt 48,00 € um den gewünschten Bruttoverkaufspreis von 73,00 € mit der veranschlagten Kalkulation zu Erzielen.