



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 25 Stück für Ihr Geschäft.

Der Lieferant gewährt Ihnen ein Mengenrabatt von 5% bei Abnahme von mindestens 34 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 4% Skonto.

Des Weiteren berechnet er Ihnen 28€ Versandkosten für die gesamte Lieferung.

Sie veranschlagen 20€ Handlungskosten und 15% Gewinn. Ihren Kunden gewähren Sie auch Skonto in höhe von 3% sowie einen Rabatt von 4%. Für Ihren Vertriebsmitarbeiter veranschlagen Sie eine Provision von 2%. 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		366,51€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		366,51€
- Skonto	4%	14,66€
= Bareinkaufspreis		351,85€
+ Beschaffungskosten		28,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		379,85€
+ Handlungskosten	5.27%	20,00€
= Selbstkostenpreis		399,85€
+ Gewinn	15%	59,98€
= Barverkaufspreis		459,83€
+ Skonto (i.H.)	3%	14,52€
+ Provision (i.H.)	2%	9,68€
= Zielverkaufspreis		484,03€
+ Rabatt (i.H.)	4%	20,17€
= Nettoverkaufspreis -> Listenverk.		504,20€
+ USt.	19%	95,80€
= Bruttoverkaufspreis		600,00€

$$366,51 \text{ €} : 25 = \underline{\underline{14,66 \text{ €}}}$$

Der max. Listeneinkaufspreis beträgt 14,66 € um den gewünschten Bruttoverkaufspreis von 24,00 € mit der veranschlagten Kalkulation zu Erzielen.