



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

Sie haben durch Marktbeobachtung sowie durch Recherche und Kundenbefragungen ermittelt das ein spezielles Produkt für einen Bruttoverkaufspreis von 34,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 33 Stück für Ihr Geschäft.

Der Lieferant gewährt Ihnen ein Mengenrabatt von 7% bei Abnahme von mindestens 43 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 4% Skonto.

Des Weiteren berechnet er Ihnen 30€ Versandkosten für die gesamte Lieferung.

Sie veranschlagen 25€ Handlungskosten und 22% 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 16%.

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		695,89€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		695,89€
- Skonto	4%	27,84€
= Bareinkaufspreis		668,05€
+ Beschaffungskosten		30,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		698,05€
+ Handlungskosten	3.58%	25,00€
= Selbstkostenpreis		723,05€
+ Gewinn	22%	159,07€
= Barverkaufspreis		882,12€
+ Skonto (i.H.)	2%	18,57€
+ Provision (i.H.)	3%	27,86€
= Zielverkaufspreis		928,55€
+ Rabatt (i.H.)	4%	38,69€
= Nettoverkaufspreis -> Listenverk.		967,24€
+ USt.	16%	154,76€
= Bruttoverkaufspreis		1.122,00€

$$695,89 \text{ €} : 33 = \underline{\underline{21,09 \text{ €}}}$$

Der max. Listeneinkaufspreis beträgt 21,09 € um den gewünschten Bruttoverkaufspreis von 34,00 € mit der veranschlagten Kalkulation zu Erzielen.