



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

Sie haben durch Marktbeobachtung sowie durch Recherche und Kundenbefragungen ermittelt das ein spezielles Produkt für einen Bruttoverkaufspreis von 76,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 16 Stück für Ihr Geschäft.

Der Lieferant gewährt Ihnen ein Mengenrabatt von 2% bei Abnahme von mindestens 61 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 2% Skonto.

Des Weiteren berechnet er Ihnen 10€ Versandkosten für die gesamte Lieferung.

Sie veranschlagen 22€ Handlungskosten und 21% Gewinn. Ihren Kunden gewähren Sie auch Skonto in höhe von 3% sowie einen Rabatt von 3%. Für Ihren Vertriebsmitarbeiter veranschlagen Sie eine Provision von 4%. 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		764,83€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		764,83€
- Skonto	2%	15,30€
= Bareinkaufspreis		749,53€
+ Beschaffungskosten		10,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		759,53€
+ Handlungskosten	2.9%	22,00€
= Selbstkostenpreis		781,53€
+ Gewinn	21%	164,12€
= Barverkaufspreis		945,65€
+ Skonto (i.H.)	3%	30,50€
+ Provision (i.H.)	4%	40,67€
= Zielverkaufspreis		1.016,83€
+ Rabatt (i.H.)	3%	31,45€
= Nettoverkaufspreis -> Listenverk.		1.048,28€
+ USt.	16%	167,72€
= Bruttoverkaufspreis		1.216,00€

$$764,83 \text{ €} : 16 = \underline{\underline{47,80 \text{ €}}}$$

Der max. Listeneinkaufspreis beträgt 47,80 € um den gewünschten Bruttoverkaufspreis von 76,00 € mit der veranschlagten Kalkulation zu Erzielen.