



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

Sie haben durch Marktbeobachtung sowie durch Recherche und Kundenbefragungen ermittelt das ein spezielles Produkt für einen Bruttoverkaufspreis von 11,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 43 Stück für Ihr Geschäft.

Der Lieferant gewährt Ihnen ein Mengenrabatt von 3% bei Abnahme von mindestens 79 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 3% Skonto.

Des Weiteren berechnet er Ihnen 11€ Versandkosten für die gesamte Lieferung.

Sie veranschlagen 23€ Handlungskosten und 16% Gewinn. Ihren Kunden gewähren Sie auch Skonto in höhe von 4% sowie einen Rabatt von 4%. 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		285,01€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		285,01€
- Skonto	3%	8,55€
= Bareinkaufspreis		276,46€
+ Beschaffungskosten		11,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		287,46€
+ Handlungskosten	8%	23,00€
= Selbstkostenpreis		310,46€
+ Gewinn	16%	49,67€
= Barverkaufspreis		360,13€
+ Skonto (i.H.)	4%	15,66€
+ Provision (i.H.)	4%	15,66€
= Zielverkaufspreis		391,45€
+ Rabatt (i.H.)	4%	16,31€
= Nettoverkaufspreis -> Listenverk.		407,76€
+ USt.	16%	65,24€
= Bruttoverkaufspreis		473,00€

$$285,01 \text{ €} : 43 = \underline{\underline{6,63 \text{ €}}}$$

Der max. Listeneinkaufspreis beträgt 6,63 € um den gewünschten Bruttoverkaufspreis von 11,00 € mit der veranschlagten Kalkulation zu Erzielen.