



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

Sie haben durch Marktbeobachtung sowie durch Recherche und Kundenbefragungen ermittelt das ein spezielles Produkt für einen Bruttoverkaufspreis von 12,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 11 Stück für Ihr Geschäft.

Der Lieferant gewährt Ihnen ein Mengenrabatt von 5% bei Abnahme von mindestens 94 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 3% Skonto.

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

Sie veranschlagen 23€ Handlungskosten und 17% Gewinn. Ihren Kunden gewähren Sie auch Skonto in höhe von 3% sowie einen Rabatt von 4%. Für Ihren Vertriebsmitarbeiter veranschlagen Sie eine Provision von 4%. 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		32,62€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		32,62€
- Skonto	3%	0,98€
= Bareinkaufspreis		31,64€
+ Beschaffungskosten		30,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		61,64€
+ Handlungskosten	37.31%	23,00€
= Selbstkostenpreis		84,64€
+ Gewinn	17%	14,39€
= Barverkaufspreis		99,03€
+ Skonto (i.H.)	3%	3,19€
+ Provision (i.H.)	4%	4,26€
= Zielverkaufspreis		106,49€
+ Rabatt (i.H.)	4%	4,44€
= Nettoverkaufspreis -> Listenverk.		110,92€
+ USt.	19%	21,08€
= Bruttoverkaufspreis		132,00€

$$32,62 \text{ €} : 11 = \underline{\underline{2,97 \text{ €}}}$$

Der max. Listeneinkaufspreis beträgt 2,97 € um den gewünschten Bruttoverkaufspreis von 12,00 € mit der veranschlagten Kalkulation zu Erzielen.