



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

Sie haben durch Marktbeobachtung sowie durch Recherche und Kundenbefragungen ermittelt das ein spezielles Produkt für einen Bruttoverkaufspreis von 99,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 10 Stück für Ihr Geschäft.

Der Lieferant gewährt Ihnen ein Mengenrabatt von 2% bei Abnahme von mindestens 45 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 2% Skonto.

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

Sie veranschlagen 25€ Handlungskosten und 12% Gewinn. Ihren Kunden gewähren Sie auch Skonto in höhe von 4% sowie einen Rabatt von 2%. 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		646,64€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		646,64€
- Skonto	2%	12,93€
= Bareinkaufspreis		633,71€
+ Beschaffungskosten		11,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		644,71€
+ Handlungskosten	3.88%	25,00€
= Selbstkostenpreis		669,71€
+ Gewinn	12%	80,36€
= Barverkaufspreis		750,07€
+ Skonto (i.H.)	4%	32,61€
+ Provision (i.H.)	4%	32,61€
= Zielverkaufspreis		815,29€
+ Rabatt (i.H.)	2%	16,64€
= Nettoverkaufspreis -> Listenverk.		831,93€
+ USt.	19%	158,07€
= Bruttoverkaufspreis		990,00€

$$646,64 \text{ €} : 10 = \underline{\underline{64,66 \text{ €}}}$$

Der max. Listeneinkaufspreis beträgt 64,66 € um den gewünschten Bruttoverkaufspreis von 99,00 € mit der veranschlagten Kalkulation zu Erzielen.