



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

Sie haben durch Marktbeobachtung sowie durch Recherche und Kundenbefragungen ermittelt das ein spezielles Produkt für einen Bruttoverkaufspreis von 23,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 13 Stück für Ihr Geschäft.

Der Lieferant gewährt Ihnen ein Mengenrabatt von 2% bei Abnahme von mindestens 41 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 3% Skonto.

Des Weiteren berechnet er Ihnen 24€ Versandkosten für die gesamte Lieferung.

Sie veranschlagen 16€ Handlungskosten und 11% Gewinn. Ihren Kunden gewähren Sie auch Skonto in höhe von 3% sowie einen Rabatt von 3%. Für Ihren Vertriebsmitarbeiter veranschlagen Sie eine Provision von 3%. 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		171,54€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		171,54€
- Skonto	3%	5,15€
= Bareinkaufspreis		166,40€
+ Beschaffungskosten		24,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		190,40€
+ Handlungskosten	8.4%	16,00€
= Selbstkostenpreis		206,40€
+ Gewinn	11%	22,70€
= Barverkaufspreis		229,10€
+ Skonto (i.H.)	3%	7,31€
+ Provision (i.H.)	3%	7,31€
= Zielverkaufspreis		243,72€
+ Rabatt (i.H.)	3%	7,54€
= Nettoverkaufspreis -> Listenverk.		251,26€
+ USt.	19%	47,74€
= Bruttoverkaufspreis		299,00€

$$171,54 \text{ €} : 13 = \underline{\underline{13,20 \text{ €}}}$$

Der max. Listeneinkaufspreis beträgt 13,20 € um den gewünschten Bruttoverkaufspreis von 23,00 € mit der veranschlagten Kalkulation zu Erzielen.