



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

Sie haben durch Marktbeobachtung sowie durch Recherche und Kundenbefragungen ermittelt das ein spezielles Produkt für einen Bruttoverkaufspreis von 31,00€ 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 77 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 4% Skonto.

Des Weiteren berechnet er Ihnen 12€ Versandkosten für die gesamte Lieferung.

Sie veranschlagen 22€ Handlungskosten und 25% Gewinn. Ihren Kunden gewähren Sie auch Skonto in höhe von 4% sowie einen Rabatt von 4%. Für Ihren Vertriebsmitarbeiter veranschlagen Sie eine Provision von 3%. 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		163,41€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		163,41€
- Skonto	4%	6,54€
= Bareinkaufspreis		156,87€
+ Beschaffungskosten		12,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		168,87€
+ Handlungskosten	13.03%	22,00€
= Selbstkostenpreis		190,87€
+ Gewinn	25%	47,72€
= Barverkaufspreis		238,59€
+ Skonto (i.H.)	4%	10,26€
+ Provision (i.H.)	3%	7,70€
= Zielverkaufspreis		256,55€
+ Rabatt (i.H.)	4%	10,69€
= Nettoverkaufspreis -> Listenverk.		267,24€
+ USt.	16%	42,76€
= Bruttoverkaufspreis		310,00€

$$163,41 \text{ €} : 10 = \underline{\underline{16,34 \text{ €}}}$$

Der max. Listeneinkaufspreis beträgt 16,34 € um den gewünschten Bruttoverkaufspreis von 31,00 € mit der veranschlagten Kalkulation zu Erzielen.