



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

Sie haben durch Marktbeobachtung sowie durch Recherche und Kundenbefragungen ermittelt das ein spezielles Produkt für einen Bruttoverkaufspreis von 56,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 13 Stück für Ihr Geschäft.

Der Lieferant gewährt Ihnen ein Mengenrabatt von 4% bei Abnahme von mindestens 73 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 2% Skonto.

Des Weiteren berechnet er Ihnen 29€ 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 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		469,17€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		469,17€
- Skonto	2%	9,38€
= Bareinkaufspreis		459,78€
+ Beschaffungskosten		29,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		488,78€
+ Handlungskosten	3.27%	16,00€
= Selbstkostenpreis		504,78€
+ Gewinn	11%	55,53€
= Barverkaufspreis		560,31€
+ Skonto (i.H.)	3%	18,07€
+ Provision (i.H.)	4%	24,10€
= Zielverkaufspreis		602,48€
+ Rabatt (i.H.)	4%	25,10€
= Nettoverkaufspreis -> Listenverk.		627,59€
+ USt.	16%	100,41€
= Bruttoverkaufspreis		728,00€

$$469,17 \text{ €} : 13 = \underline{\underline{36,09 \text{ €}}}$$

Der max. Listeneinkaufspreis beträgt 36,09 € um den gewünschten Bruttoverkaufspreis von 56,00 € mit der veranschlagten Kalkulation zu Erzielen.