



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

Sie haben durch Marktbeobachtung sowie durch Recherche und Kundenbefragungen ermittelt das ein spezielles Produkt für einen Bruttoverkaufspreis von 25,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 45 Stück für Ihr Geschäft.

Der Lieferant gewährt Ihnen ein Mengenrabatt von 2% bei Abnahme von mindestens 69 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 2% Skonto.

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

Sie veranschlagen 16€ Handlungskosten und 19% Gewinn. Ihren Kunden gewähren Sie auch Skonto in höhe von 3% sowie einen Rabatt von 2%. Für Ihren Vertriebsmitarbeiter veranschlagen Sie eine Provision von 2%. Die Umsatzsteuer bei diesem Artikel beträgt 7%.

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		798,54€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		798,54€
- Skonto	2%	15,97€
= Bareinkaufspreis		782,57€
+ Beschaffungskosten		24,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		806,57€
+ Handlungskosten	1.98%	16,00€
= Selbstkostenpreis		822,57€
+ Gewinn	19%	156,29€
= Barverkaufspreis		978,86€
+ Skonto (i.H.)	3%	30,91€
+ Provision (i.H.)	2%	20,61€
= Zielverkaufspreis		1.030,37€
+ Rabatt (i.H.)	2%	21,03€
= Nettoverkaufspreis -> Listenverk.		1.051,40€
+ USt.	7%	73,60€
= Bruttoverkaufspreis		1.125,00€

$$798,54 \text{ €} : 45 = \underline{\underline{17,75 \text{ €}}}$$

Der max. Listeneinkaufspreis beträgt 17,75 € um den gewünschten Bruttoverkaufspreis von 25,00 € mit der veranschlagten Kalkulation zu Erzielen.