

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

Sie haben durch Marktbeobachtung sowie durch Recherche und Kundenbefragungen ermittelt das ein spezielles Produkt für einen Bruttoverkaufspreis von 67,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 11 Stück für Ihr Geschäft.

Der Lieferant gewährt Ihnen ein Mengenrabatt von 7% bei Abnahme von mindestens 100 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 4% Skonto.

Des Weiteren berechnet er Ihnen 27€ Versandkosten für die gesamte Lieferung.

Sie veranschlagen 24€ Handlungskosten und 24% 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 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		411,37€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		411,37€
- Skonto	4%	16,45€
= Bareinkaufspreis		394,92€
+ Beschaffungskosten		27,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		421,92€
+ Handlungskosten	5.69%	24,00€
= Selbstkostenpreis		445,92€
+ Gewinn	24%	107,02€
= Barverkaufspreis		552,94€
+ Skonto (i.H.)	3%	17,84€
+ Provision (i.H.)	4%	23,78€
= Zielverkaufspreis		594,55€
+ Rabatt (i.H.)	4%	24,77€
= Nettoverkaufspreis -> Listenverk.		619,33€
+ USt.	19%	117,67€
= Bruttoverkaufspreis		737,00€

$$411,37 \text{ €} : 11 = \underline{\underline{37,40 \text{ €}}}$$

Der max. Listeneinkaufspreis beträgt 37,40 € um den gewünschten Bruttoverkaufspreis von 67,00 € mit der veranschlagten Kalkulation zu Erzielen.