

1. Ein PKW kostet am Markt 16.660,00 € incl. Umsatzsteuer. Damit wir den PKW verkaufen können, dürfen wir diesen Preis nicht übersteigen. Unsere Kunden erhalten von uns 2 % Rabatt und wir gewähren 3 % Skonto. Der Listeneinkaufspreis bei unserem Lieferanten beträgt 10.000,00 €. Wir erhalten einen Liefererrabatt in Höhe von 25 % und erhalten 3 % Skonto. Die Bezugskosten betragen 450,00 € und wir kalkulieren mit einem Handlungskostenzuschlag von 40 %. Wie hoch darf der Gewinnzuschlag höchstens sein, damit wir nicht teurer als unsere Mitbewerber sind?

	Listeneinkaufspreis		10.000,00 €
-	Liefererrabatt	25 %	2.500,00 €
=	Zieleinkaufspreis		7.500,00 €
-	Liefererskonto	3 %	225,00 €
=	Bareinkaufspreis		7.275,00 €
+	Bezugskosten		450,00 €
=	Bezugspreis		7.725,00 €
+	Handlungskosten	40 %	3.090,00 €
=	Selbstkostenpreis		10.815,00 €
+	Gewinnzuschlag	<u>23,06 %</u>	2.493,40 €
=	Barverkaufspreis		13.308,40 €
+	Kundenskonto	3 %	411,60 €
=	Zielverkaufspreis		13.720,00 €
+	Kundenrabatt	2 %	280,00 €
=	Nettoverkaufspreis		14.000,00 €
+	Umsatzsteuer	19 %	2.660,00 €
=	Bruttoverkaufspreis		16.660,00 €

2. Für eine Kaffeemaschine haben wir die folgenden 2 Angebote:

	Maschine 1	Maschine 2
Listeneinkaufspreis	40,00 €	30,00 €
Liefererrabatt	25 %	10 %
Lieferskonto	2 %	2 %
Bezugskosten (netto)	5,00 €	8,00 €

Welche Maschine ist günstiger?

	Maschine 1	Maschine 2
Listeneinkaufspreis	40,00 €	30,00 €
- Liefererrabatt	10,00 €	3,00 €
= Zieleinkaufspreis	30,00 €	27,00 €
- Liefererskonto	0,60 €	0,54 €
= Bareinkaufspreis	29,40 €	26,46 €
+ Bezugskosten	5,00 €	8,00 €
= Bezugspreis	<u>34,40 €</u>	34,46 €

Maschine 1 ist günstiger!