



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

Sie haben durch Marktbeobachtung sowie durch Recherche und Kundenbefragungen ermittelt das ein spezielles Produkt für einen Bruttoverkaufspreis von 13,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 13 Stück für Ihr Geschäft.

Der Lieferant gewährt Ihnen ein Mengenrabatt von 6% bei Abnahme von mindestens 38 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 4% Skonto.

Des Weiteren berechnet er Ihnen 17€ Versandkosten für die gesamte Lieferung.

Sie veranschlagen 15€ Handlungskosten und 18% Gewinn. Ihren Kunden gewähren Sie auch Skonto in höhe von 4% sowie einen Rabatt von 2%. Für Ihren Vertriebsmitarbeiter veranschlagen Sie eine Provision von 2%. 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		85,14€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		85,14€
- Skonto	4%	3,41€
= Bareinkaufspreis		81,74€
+ Beschaffungskosten		17,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		98,74€
+ Handlungskosten	15.19%	15,00€
= Selbstkostenpreis		113,74€
+ Gewinn	18%	20,47€
= Barverkaufspreis		134,21€
+ Skonto (i.H.)	4%	5,71€
+ Provision (i.H.)	2%	2,86€
= Zielverkaufspreis		142,78€
+ Rabatt (i.H.)	2%	2,91€
= Nettoverkaufspreis -> Listenverk.		145,69€
+ USt.	16%	23,31€
= Bruttoverkaufspreis		169,00€

$$85,14 \text{ €} : 13 = \underline{\underline{6,55 \text{ €}}}$$

Der max. Listeneinkaufspreis beträgt 6,55 € um den gewünschten Bruttoverkaufspreis von 13,00 € mit der veranschlagten Kalkulation zu Erzielen.