



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

Sie haben durch Marktbeobachtung sowie durch Recherche und Kundenbefragungen ermittelt das ein spezielles Produkt für einen Bruttoverkaufspreis von 93,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 10 Stück für Ihr Geschäft.

Der Lieferant gewährt Ihnen ein Mengenrabatt von 3% bei Abnahme von mindestens 69 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 3% Skonto.

Des Weiteren berechnet er Ihnen 12€ Versandkosten für die gesamte Lieferung.

Sie veranschlagen 17€ Handlungskosten und 15% Gewinn. Ihren Kunden gewähren Sie auch Skonto in höhe von 4% sowie einen Rabatt von 3%. Für Ihren Vertriebsmitarbeiter veranschlagen Sie eine Provision von 4%. 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		665,43€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		665,43€
- Skonto	3%	19,96€
= Bareinkaufspreis		645,47€
+ Beschaffungskosten		12,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		657,47€
+ Handlungskosten	2.59%	17,00€
= Selbstkostenpreis		674,47€
+ Gewinn	15%	101,17€
= Barverkaufspreis		775,64€
+ Skonto (i.H.)	4%	33,72€
+ Provision (i.H.)	4%	33,72€
= Zielverkaufspreis		843,08€
+ Rabatt (i.H.)	3%	26,07€
= Nettoverkaufspreis -> Listenverk.		869,16€
+ USt.	7%	60,84€
= Bruttoverkaufspreis		930,00€

$$665,43 \text{ €} : 10 = \underline{\underline{66,54 \text{ €}}}$$

Der max. Listeneinkaufspreis beträgt 66,54 € um den gewünschten Bruttoverkaufspreis von 93,00 € mit der veranschlagten Kalkulation zu Erzielen.