



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

Sie haben durch Marktbeobachtung sowie durch Recherche und Kundenbefragungen ermittelt das ein spezielles Produkt für einen Bruttoverkaufspreis von 36,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 20 Stück für Ihr Geschäft.

Der Lieferant gewährt Ihnen ein Mengenrabatt von 7% bei Abnahme von mindestens 57 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 3% Skonto.

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

Sie veranschlagen 21€ Handlungskosten und 10% Gewinn. Ihren Kunden gewähren Sie auch Skonto in höhe von 4% sowie einen Rabatt von 4%. 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		519,61€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		519,61€
- Skonto	3%	15,59€
= Bareinkaufspreis		504,02€
+ Beschaffungskosten		27,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		531,02€
+ Handlungskosten	3.95%	21,00€
= Selbstkostenpreis		552,02€
+ Gewinn	10%	55,20€
= Barverkaufspreis		607,22€
+ Skonto (i.H.)	4%	25,84€
+ Provision (i.H.)	2%	12,92€
= Zielverkaufspreis		645,98€
+ Rabatt (i.H.)	4%	26,92€
= Nettoverkaufspreis -> Listenverk.		672,90€
+ USt.	7%	47,10€
= Bruttoverkaufspreis		720,00€

$$519,61 \text{ €} : 20 = \underline{\underline{25,98 \text{ €}}}$$

Der max. Listeneinkaufspreis beträgt 25,98 € um den gewünschten Bruttoverkaufspreis von 36,00 € mit der veranschlagten Kalkulation zu Erzielen.