



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

Sie haben durch Marktbeobachtung sowie durch Recherche und Kundenbefragungen ermittelt das ein spezielles Produkt für einen Bruttoverkaufspreis von 58,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 19 Stück für Ihr Geschäft.

Der Lieferant gewährt Ihnen ein Mengenrabatt von 6% bei Abnahme von mindestens 80 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 2% Skonto.

Des Weiteren berechnet er Ihnen 24€ Versandkosten für die gesamte Lieferung.

Sie veranschlagen 21€ Handlungskosten und 20% Gewinn. Ihren Kunden gewähren Sie auch Skonto in höhe von 3% sowie einen Rabatt von 4%. Für Ihren Vertriebsmitarbeiter veranschlagen Sie eine Provision von 3%. 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		683,06€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		683,06€
- Skonto	2%	13,66€
= Bareinkaufspreis		669,40€
+ Beschaffungskosten		24,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		693,40€
+ Handlungskosten	3.03%	21,00€
= Selbstkostenpreis		714,40€
+ Gewinn	20%	142,88€
= Barverkaufspreis		857,28€
+ Skonto (i.H.)	3%	27,36€
+ Provision (i.H.)	3%	27,36€
= Zielverkaufspreis		912,00€
+ Rabatt (i.H.)	4%	38,00€
= Nettoverkaufspreis -> Listenverk.		950,00€
+ USt.	16%	152,00€
= Bruttoverkaufspreis		1.102,00€

$$683,06 \text{ €} : 19 = \underline{\underline{35,95 \text{ €}}}$$

Der max. Listeneinkaufspreis beträgt 35,95 € um den gewünschten Bruttoverkaufspreis von 58,00 € mit der veranschlagten Kalkulation zu Erzielen.