



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

Sie haben durch Marktbeobachtung sowie durch Recherche und Kundenbefragungen ermittelt das ein spezielles Produkt für einen Bruttoverkaufspreis von 91,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 11 Stück für Ihr Geschäft.

Der Lieferant gewährt Ihnen ein Mengenrabatt von 7% bei Abnahme von mindestens 48 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 5% Skonto.

Des Weiteren berechnet er Ihnen 25€ Versandkosten für die gesamte Lieferung.

Sie veranschlagen 21€ Handlungskosten und 16% Gewinn. Ihren Kunden gewähren Sie auch Skonto in höhe von 4% sowie einen Rabatt von 4%. Für Ihren Vertriebsmitarbeiter veranschlagen Sie eine Provision von 4%. Die Umsatzsteuer bei diesem Artikel beträgt 19%.

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		625,74€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		625,74€
- Skonto	5%	31,29€
= Bareinkaufspreis		594,45€
+ Beschaffungskosten		25,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		619,45€
+ Handlungskosten	3.39%	21,00€
= Selbstkostenpreis		640,45€
+ Gewinn	16%	102,47€
= Barverkaufspreis		742,93€
+ Skonto (i.H.)	4%	32,30€
+ Provision (i.H.)	4%	32,30€
= Zielverkaufspreis		807,53€
+ Rabatt (i.H.)	4%	33,65€
= Nettoverkaufspreis -> Listenverk.		841,18€
+ USt.	19%	159,82€
= Bruttoverkaufspreis		1.001,00€

$$625,74 \text{ €} : 11 = \underline{\underline{56,89 \text{ €}}}$$

Der max. Listeneinkaufspreis beträgt 56,89 € um den gewünschten Bruttoverkaufspreis von 91,00 € mit der veranschlagten Kalkulation zu Erzielen.