



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

Sie haben durch Marktbeobachtung sowie durch Recherche und Kundenbefragungen ermittelt das ein spezielles Produkt für einen Bruttoverkaufspreis von 76,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 16 Stück für Ihr Geschäft.

Der Lieferant gewährt Ihnen ein Mengenrabatt von 2% bei Abnahme von mindestens 70 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 4% Skonto.

Des Weiteren berechnet er Ihnen 14€ Versandkosten für die gesamte Lieferung.

Sie veranschlagen 19€ Handlungskosten und 23% Gewinn. Ihren Kunden gewähren Sie auch Skonto in höhe von 3% sowie einen Rabatt von 2%. Für Ihren Vertriebsmitarbeiter veranschlagen Sie eine Provision von 2%. 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		771,30€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		771,30€
- Skonto	4%	30,85€
= Bareinkaufspreis		740,45€
+ Beschaffungskosten		14,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		754,45€
+ Handlungskosten	2.52%	19,00€
= Selbstkostenpreis		773,45€
+ Gewinn	23%	177,89€
= Barverkaufspreis		951,34€
+ Skonto (i.H.)	3%	30,04€
+ Provision (i.H.)	2%	20,03€
= Zielverkaufspreis		1.001,41€
+ Rabatt (i.H.)	2%	20,44€
= Nettoverkaufspreis -> Listenverk.		1.021,85€
+ USt.	19%	194,15€
= Bruttoverkaufspreis		1.216,00€

$$771,30 \text{ €} : 16 = \underline{\underline{48,21 \text{ €}}}$$

Der max. Listeneinkaufspreis beträgt 48,21 € um den gewünschten Bruttoverkaufspreis von 76,00 € mit der veranschlagten Kalkulation zu Erzielen.