



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

Sie haben durch Marktbeobachtung sowie durch Recherche und Kundenbefragungen ermittelt das ein spezielles Produkt für einen Bruttoverkaufspreis von 15,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 42 Stück für Ihr Geschäft.

Der Lieferant gewährt Ihnen ein Mengenrabatt von 6% bei Abnahme von mindestens 74 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 3% Skonto.

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

Sie veranschlagen 15€ Handlungskosten und 16% Gewinn. Ihren Kunden gewähren Sie auch Skonto in höhe von 3% sowie einen Rabatt von 2%. 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		435,67€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		435,67€
- Skonto	3%	13,07€
= Bareinkaufspreis		422,60€
+ Beschaffungskosten		25,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		447,60€
+ Handlungskosten	3.35%	15,00€
= Selbstkostenpreis		462,60€
+ Gewinn	16%	74,02€
= Barverkaufspreis		536,62€
+ Skonto (i.H.)	3%	17,31€
+ Provision (i.H.)	4%	23,08€
= Zielverkaufspreis		577,01€
+ Rabatt (i.H.)	2%	11,78€
= Nettoverkaufspreis -> Listenverk.		588,79€
+ USt.	7%	41,21€
= Bruttoverkaufspreis		630,00€

$$435,67 \text{ €} : 42 = \underline{\underline{10,37 \text{ €}}}$$

Der max. Listeneinkaufspreis beträgt 10,37 € um den gewünschten Bruttoverkaufspreis von 15,00 € mit der veranschlagten Kalkulation zu Erzielen.