



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

Sie haben durch Marktbeobachtung sowie durch Recherche und Kundenbefragungen ermittelt das ein spezielles Produkt für einen Bruttoverkaufspreis von 57,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 13 Stück für Ihr Geschäft.

Der Lieferant gewährt Ihnen ein Mengenrabatt von 5% bei Abnahme von mindestens 60 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 3% Skonto.

Des Weiteren berechnet er Ihnen 21€ Versandkosten für die gesamte Lieferung.

Sie veranschlagen 19€ Handlungskosten und 19% Gewinn. Ihren Kunden gewähren Sie auch Skonto in höhe von 3% sowie einen Rabatt von 3%. 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		463,36€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		463,36€
- Skonto	3%	13,90€
= Bareinkaufspreis		449,46€
+ Beschaffungskosten		21,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		470,46€
+ Handlungskosten	4.04%	19,00€
= Selbstkostenpreis		489,46€
+ Gewinn	19%	93,00€
= Barverkaufspreis		582,45€
+ Skonto (i.H.)	3%	18,59€
+ Provision (i.H.)	3%	18,59€
= Zielverkaufspreis		619,63€
+ Rabatt (i.H.)	3%	19,16€
= Nettoverkaufspreis -> Listenverk.		638,79€
+ USt.	16%	102,21€
= Bruttoverkaufspreis		741,00€

$$463,36 \text{ €} : 13 = \underline{\underline{35,64 \text{ €}}}$$

Der max. Listeneinkaufspreis beträgt 35,64 € um den gewünschten Bruttoverkaufspreis von 57,00 € mit der veranschlagten Kalkulation zu Erzielen.