



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

Sie haben durch Marktbeobachtung sowie durch Recherche und Kundenbefragungen ermittelt das ein spezielles Produkt für einen Bruttoverkaufspreis von 24,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 33 Stück für Ihr Geschäft.

Der Lieferant gewährt Ihnen ein Mengenrabatt von 5% bei Abnahme von mindestens 53 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 4% Skonto.

Des Weiteren berechnet er Ihnen 30€ Versandkosten für die gesamte Lieferung.

Sie veranschlagen 19€ Handlungskosten und 21% 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 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		465,99€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		465,99€
- Skonto	4%	18,64€
= Bareinkaufspreis		447,35€
+ Beschaffungskosten		30,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		477,35€
+ Handlungskosten	3.98%	19,00€
= Selbstkostenpreis		496,35€
+ Gewinn	21%	104,23€
= Barverkaufspreis		600,59€
+ Skonto (i.H.)	3%	19,17€
+ Provision (i.H.)	3%	19,17€
= Zielverkaufspreis		638,92€
+ Rabatt (i.H.)	4%	26,62€
= Nettoverkaufspreis -> Listenverk.		665,55€
+ USt.	19%	126,45€
= Bruttoverkaufspreis		792,00€

$$465,99 \text{ €} : 33 = \underline{\underline{14,12 \text{ €}}}$$

Der max. Listeneinkaufspreis beträgt 14,12 € um den gewünschten Bruttoverkaufspreis von 24,00 € mit der veranschlagten Kalkulation zu Erzielen.