



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

Sie haben durch Marktbeobachtung sowie durch Recherche und Kundenbefragungen ermittelt das ein spezielles Produkt für einen Bruttoverkaufspreis von 89,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 13 Stück für Ihr Geschäft.

Der Lieferant gewährt Ihnen ein Mengenrabatt von 6% bei Abnahme von mindestens 27 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 2% Skonto.

Des Weiteren berechnet er Ihnen 17€ Versandkosten für die gesamte Lieferung.

Sie veranschlagen 25€ Handlungskosten und 17% Gewinn. Ihren Kunden gewähren Sie auch Skonto in höhe von 2% sowie einen Rabatt von 4%. Für Ihren Vertriebsmitarbeiter veranschlagen Sie eine Provision von 4%. 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		742,13€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		742,13€
- Skonto	2%	14,84€
= Bareinkaufspreis		727,29€
+ Beschaffungskosten		17,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		744,29€
+ Handlungskosten	3.36%	25,00€
= Selbstkostenpreis		769,29€
+ Gewinn	17%	130,78€
= Barverkaufspreis		900,07€
+ Skonto (i.H.)	2%	19,15€
+ Provision (i.H.)	4%	38,30€
= Zielverkaufspreis		957,52€
+ Rabatt (i.H.)	4%	39,90€
= Nettoverkaufspreis -> Listenverk.		997,41€
+ USt.	16%	159,59€
= Bruttoverkaufspreis		1.157,00€

$$742,13 \text{ €} : 13 = \underline{\underline{57,09 \text{ €}}}$$

Der max. Listeneinkaufspreis beträgt 57,09 € um den gewünschten Bruttoverkaufspreis von 89,00 € mit der veranschlagten Kalkulation zu Erzielen.