



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

Sie haben durch Marktbeobachtung sowie durch Recherche und Kundenbefragungen ermittelt das ein spezielles Produkt für einen Bruttoverkaufspreis von 25,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 23 Stück für Ihr Geschäft.

Der Lieferant gewährt Ihnen ein Mengenrabatt von 5% bei Abnahme von mindestens 49 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 5% Skonto.

Des Weiteren berechnet er Ihnen 15€ Versandkosten für die gesamte Lieferung.

Sie veranschlagen 18€ Handlungskosten und 17% Gewinn. Ihren Kunden gewähren Sie auch Skonto in höhe von 4% sowie einen Rabatt von 2%. Für Ihren Vertriebsmitarbeiter veranschlagen Sie eine Provision von 4%. 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		357,21€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		357,21€
- Skonto	5%	17,86€
= Bareinkaufspreis		339,35€
+ Beschaffungskosten		15,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		354,35€
+ Handlungskosten	5.08%	18,00€
= Selbstkostenpreis		372,35€
+ Gewinn	17%	63,30€
= Barverkaufspreis		435,65€
+ Skonto (i.H.)	4%	18,94€
+ Provision (i.H.)	4%	18,94€
= Zielverkaufspreis		473,53€
+ Rabatt (i.H.)	2%	9,66€
= Nettoverkaufspreis -> Listenverk.		483,19€
+ USt.	19%	91,81€
= Bruttoverkaufspreis		575,00€

$$357,21 \text{ €} : 23 = \underline{\underline{15,53 \text{ €}}}$$

Der max. Listeneinkaufspreis beträgt 15,53 € um den gewünschten Bruttoverkaufspreis von 25,00 € mit der veranschlagten Kalkulation zu Erzielen.