



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

Sie haben durch Marktbeobachtung sowie durch Recherche und Kundenbefragungen ermittelt das ein spezielles Produkt für einen Bruttoverkaufspreis von 13,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 21 Stück für Ihr Geschäft.

Der Lieferant gewährt Ihnen ein Mengenrabatt von 7% bei Abnahme von mindestens 46 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 2% Skonto.

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

Sie veranschlagen 17€ Handlungskosten und 23% Gewinn. Ihren Kunden gewähren Sie auch Skonto in höhe von 4% sowie einen Rabatt von 2%. Für Ihren Vertriebsmitarbeiter veranschlagen Sie eine Provision von 2%. 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		147,20€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		147,20€
- Skonto	2%	2,94€
= Bareinkaufspreis		144,26€
+ Beschaffungskosten		15,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		159,26€
+ Handlungskosten	10.67%	17,00€
= Selbstkostenpreis		176,26€
+ Gewinn	23%	40,54€
= Barverkaufspreis		216,80€
+ Skonto (i.H.)	4%	9,23€
+ Provision (i.H.)	2%	4,61€
= Zielverkaufspreis		230,64€
+ Rabatt (i.H.)	2%	4,71€
= Nettoverkaufspreis -> Listenverk.		235,34€
+ USt.	16%	37,66€
= Bruttoverkaufspreis		273,00€

$$147,20 \text{ €} : 21 = \underline{\underline{7,01 \text{ €}}}$$

Der max. Listeneinkaufspreis beträgt 7,01 € um den gewünschten Bruttoverkaufspreis von 13,00 € mit der veranschlagten Kalkulation zu Erzielen.