



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

Sie haben durch Marktbeobachtung sowie durch Recherche und Kundenbefragungen ermittelt das ein spezielles Produkt für einen Bruttoverkaufspreis von 35,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 28 Stück für Ihr Geschäft.

Der Lieferant gewährt Ihnen ein Mengenrabatt von 2% bei Abnahme von mindestens 84 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 5% Skonto.

Des Weiteren berechnet er Ihnen 12€ Versandkosten für die gesamte Lieferung.

Sie veranschlagen 18€ Handlungskosten und 18% Gewinn. Ihren Kunden gewähren Sie auch Skonto in höhe von 3% sowie einen Rabatt von 3%. Für Ihren Vertriebsmitarbeiter veranschlagen Sie eine Provision von 4%. Die Umsatzsteuer bei diesem Artikel beträgt 7%.

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		705,46€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		705,46€
- Skonto	5%	35,27€
= Bareinkaufspreis		670,19€
+ Beschaffungskosten		12,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		682,19€
+ Handlungskosten	2.64%	18,00€
= Selbstkostenpreis		700,19€
+ Gewinn	18%	126,03€
= Barverkaufspreis		826,22€
+ Skonto (i.H.)	3%	26,65€
+ Provision (i.H.)	4%	35,54€
= Zielverkaufspreis		888,41€
+ Rabatt (i.H.)	3%	27,48€
= Nettoverkaufspreis -> Listenverk.		915,89€
+ USt.	7%	64,11€
= Bruttoverkaufspreis		980,00€

$$705,46 \text{ €} : 28 = \underline{\underline{25,20 \text{ €}}}$$

Der max. Listeneinkaufspreis beträgt 25,20 € um den gewünschten Bruttoverkaufspreis von 35,00 € mit der veranschlagten Kalkulation zu Erzielen.