



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

Sie haben durch Marktbeobachtung sowie durch Recherche und Kundenbefragungen ermittelt das ein spezielles Produkt für einen Bruttoverkaufspreis von 21,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 15 Stück für Ihr Geschäft.

Der Lieferant gewährt Ihnen ein Mengenrabatt von 7% bei Abnahme von mindestens 29 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 3% Skonto.

Des Weiteren berechnet er Ihnen 20€ Versandkosten für die gesamte Lieferung.

Sie veranschlagen 18€ Handlungskosten und 14% Gewinn. Ihren Kunden gewähren Sie auch Skonto in höhe von 3% sowie einen Rabatt von 2%. Für Ihren Vertriebsmitarbeiter veranschlagen Sie eine Provision von 2%. 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		183,69€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		183,69€
- Skonto	3%	5,51€
= Bareinkaufspreis		178,18€
+ Beschaffungskosten		20,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		198,18€
+ Handlungskosten	9.08%	18,00€
= Selbstkostenpreis		216,18€
+ Gewinn	14%	30,26€
= Barverkaufspreis		246,44€
+ Skonto (i.H.)	3%	7,78€
+ Provision (i.H.)	2%	5,19€
= Zielverkaufspreis		259,41€
+ Rabatt (i.H.)	2%	5,29€
= Nettoverkaufspreis -> Listenverk.		264,71€
+ USt.	19%	50,29€
= Bruttoverkaufspreis		315,00€

$$183,69 \text{ €} : 15 = \underline{\underline{12,25 \text{ €}}}$$

Der max. Listeneinkaufspreis beträgt 12,25 € um den gewünschten Bruttoverkaufspreis von 21,00 € mit der veranschlagten Kalkulation zu Erzielen.