



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

Sie haben durch Marktbeobachtung sowie durch Recherche und Kundenbefragungen ermittelt das ein spezielles Produkt für einen Bruttoverkaufspreis von 77,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 11 Stück für Ihr Geschäft.

Der Lieferant gewährt Ihnen ein Mengenrabatt von 2% bei Abnahme von mindestens 21 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 3% Skonto.

Des Weiteren berechnet er Ihnen 13€ 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 2%. Für Ihren Vertriebsmitarbeiter veranschlagen Sie eine Provision von 2%. 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		617,03€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		617,03€
- Skonto	3%	18,51€
= Bareinkaufspreis		598,52€
+ Beschaffungskosten		13,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		611,52€
+ Handlungskosten	4.09%	25,00€
= Selbstkostenpreis		636,52€
+ Gewinn	17%	108,21€
= Barverkaufspreis		744,73€
+ Skonto (i.H.)	2%	15,52€
+ Provision (i.H.)	2%	15,52€
= Zielverkaufspreis		775,76€
+ Rabatt (i.H.)	2%	15,83€
= Nettoverkaufspreis -> Listenverk.		791,59€
+ USt.	7%	55,41€
= Bruttoverkaufspreis		847,00€

$$617,03 \text{ €} : 11 = \underline{\underline{56,09 \text{ €}}}$$

Der max. Listeneinkaufspreis beträgt 56,09 € um den gewünschten Bruttoverkaufspreis von 77,00 € mit der veranschlagten Kalkulation zu Erzielen.