



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 26 Stück für Ihr Geschäft.

Der Lieferant gewährt Ihnen ein Mengenrabatt von 2% bei Abnahme von mindestens 98 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 3% Skonto.

Des Weiteren berechnet er Ihnen 23€ Versandkosten für die gesamte Lieferung.

Sie veranschlagen 23€ Handlungskosten und 21% Gewinn. Ihren Kunden gewähren Sie auch Skonto in höhe von 4% sowie einen Rabatt von 4%. 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		344,91€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		344,91€
- Skonto	3%	10,35€
= Bareinkaufspreis		334,56€
+ Beschaffungskosten		23,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		357,56€
+ Handlungskosten	6.43%	23,00€
= Selbstkostenpreis		380,56€
+ Gewinn	21%	79,92€
= Barverkaufspreis		460,48€
+ Skonto (i.H.)	4%	19,59€
+ Provision (i.H.)	2%	9,80€
= Zielverkaufspreis		489,87€
+ Rabatt (i.H.)	4%	20,41€
= Nettoverkaufspreis -> Listenverk.		510,28€
+ USt.	7%	35,72€
= Bruttoverkaufspreis		546,00€

$$344,91 \text{ €} : 26 = \underline{\underline{13,27 \text{ €}}}$$

Der max. Listeneinkaufspreis beträgt 13,27 € um den gewünschten Bruttoverkaufspreis von 21,00 € mit der veranschlagten Kalkulation zu Erzielen.