



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

Sie haben durch Marktbeobachtung sowie durch Recherche und Kundenbefragungen ermittelt das ein spezielles Produkt für einen Bruttoverkaufspreis von 32,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 32 Stück für Ihr Geschäft.

Der Lieferant gewährt Ihnen ein Mengenrabatt von 6% bei Abnahme von mindestens 59 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 4% Skonto.

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

Sie veranschlagen 21€ Handlungskosten und 19% Gewinn. Ihren Kunden gewähren Sie auch Skonto in höhe von 2% sowie einen Rabatt von 4%. 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		713,25€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		713,25€
- Skonto	4%	28,53€
= Bareinkaufspreis		684,72€
+ Beschaffungskosten		20,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		704,72€
+ Handlungskosten	2.98%	21,00€
= Selbstkostenpreis		725,72€
+ Gewinn	19%	137,89€
= Barverkaufspreis		863,61€
+ Skonto (i.H.)	2%	18,37€
+ Provision (i.H.)	4%	36,75€
= Zielverkaufspreis		918,73€
+ Rabatt (i.H.)	4%	38,28€
= Nettoverkaufspreis -> Listenverk.		957,01€
+ USt.	7%	66,99€
= Bruttoverkaufspreis		1.024,00€

$$713,25 \text{ €} : 32 = \underline{\underline{22,29 \text{ €}}}$$

Der max. Listeneinkaufspreis beträgt 22,29 € um den gewünschten Bruttoverkaufspreis von 32,00 € mit der veranschlagten Kalkulation zu Erzielen.