



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

Sie haben durch Marktbeobachtung sowie durch Recherche und Kundenbefragungen ermittelt das ein spezielles Produkt für einen Bruttoverkaufspreis von 34,00€ gut am hiesigen Markt verkauft werden kann.

Sie Ordern von Ihren Lieferanten 24 Stück für Ihr Geschäft.

Der Lieferant gewährt Ihnen ein Mengenrabatt von 6% bei Abnahme von mindestens 96 Stück und ein Zahlungsziel von 10 Tagen mit 2% Skonto.

Des Weiteren berechnet er Ihnen 24€ Versandkosten für die gesamte Lieferung.

Sie veranschlagen 17€ Handlungskosten und 13% Gewinn. Ihren Kunden gewähren Sie auch Skonto in höhe von 2% sowie einen Rabatt von 3%. Für Ihren Vertriebsmitarbeiter veranschlagen Sie eine Provision von 4%. Die Umsatzsteuer bei diesem Artikel beträgt 16%.

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		537,36€
- Rabatt	0%	0,00€
= Zieleinkaufspreis		537,36€
- Skonto	2%	10,75€
= Bareinkaufspreis		526,61€
+ Beschaffungskosten		24,00€
= Bezugspreis -> Einstandspreis		550,61€
+ Handlungskosten	3.09%	17,00€
= Selbstkostenpreis		567,61€
+ Gewinn	13%	73,79€
= Barverkaufspreis		641,40€
+ Skonto (i.H.)	2%	13,65€
+ Provision (i.H.)	4%	27,29€
= Zielverkaufspreis		682,34€
+ Rabatt (i.H.)	3%	21,10€
= Nettoverkaufspreis -> Listenverk.		703,45€
+ USt.	16%	112,55€
= Bruttoverkaufspreis		816,00€

$$537,36 \text{ €} : 24 = \underline{\underline{22,39 \text{ €}}}$$

Der max. Listeneinkaufspreis beträgt 22,39 € um den gewünschten Bruttoverkaufspreis von 34,00 € mit der veranschlagten Kalkulation zu Erzielen.