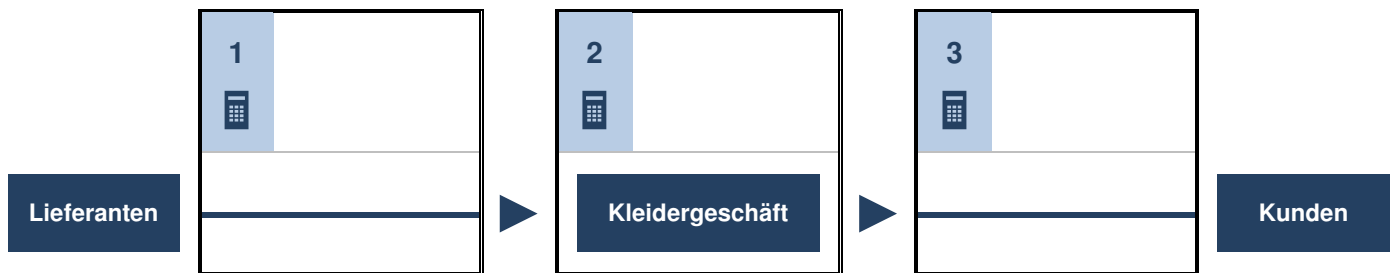




Grundlagen: Preise und Konditionen

Beispiel Kleidergeschäft: Wo wird kalkuliert?

3 Bereiche



«Zutaten» einer Kalkulation beim Einkauf und Verkauf?

Preise und Konditionen		
Arten von Konditionen		
<p>Beispiele:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mengenrabatt (teilweise mit Rabattstaffel, d. h., Rabatthöhe ist abhängig von der bestellten Menge) • Saisonrabatt • Sonderverkaufsrabatt • Treuerabatt • Wiederverkaufsrabatt (Rabatt für Händler: auch als «Händlerrabatt» bezeichnet) 	<p>Beispiele:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kreditlimiten (Kreditgeschäfte sind nur bis zu einem bestimmten Betrag möglich) • Skonto («Schnellzahlungsrabatt»; wird bei Barzahlung oder schneller Zahlung einer Rechnung – meist innerhalb 10 Tagen – gewährt) 	<p>Beispiele:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bezugsvereinbarungen betreffend Verpackung, Porto, Versicherung, Zoll, Transport: Diese Kosten hat grundsätzlich der Käufer zu tragen (OR 189). Ist <i>Frankolieferung</i> (Vermerk «<i>franko Domizil</i>») vereinbart, so wird vermutet, dass der Verkäufer die Transportkosten übernimmt. • Minimalbestellmengen

Beispiel: Drei Lieferanten eines Kleidungsstücks

Offerte (Angebot)	Lieferant A	Lieferant B	Lieferant C
Katalogpreis	125.–	128.–	123.–
Wiederverkaufsrabatt	20%	25%	22%
Übrige Lieferantenrabatte (Mengenrabatt, Saisonrabatt usw.)	5%	3%	7%
Lieferantenskonto	1%	2%	---
Bezugskosten	5.95	4.10	8.50

Wer ist der Günstigste? ► Kalkulation mit Kalkulationsschema (vgl. Handout 2/2)



Kalkulationsschema (Einkaufskalkulation gemäss Offerte von Lieferant A – vgl. Handout 1/2)

Preise und Konditionen	in CHF	Kalkulation in %		Lieferant
Bruttokreditankaufpreis (Katalogpreis)	125.00	100%	—	Einkaufskalkulation
– Wiederverkaufsrabatt (Händlerrabatt)		20%	—	
= Händlerpreis			▶	
– Übrige Lieferantenrabatte		—	5%	
= Nettokreditankaufpreis (Rechnungspreis)			◀	
– Lieferantenskonto		1%	—	
= Nettobarankaufpreis			▶	
+ Bezugskosten (z. B. Verpackung, Transport, Porto, Zoll)	5.95	—	—	
= Einstandspreis / Einstandswert		—	—	Bruttogewinn
+ Gemeinkosten (z. B. Löhne, Miete)	20.00	—		
= Selbstkosten			◀	
+ Reingewinn	30.00		—	Gewinnkalkulation
= Nettoerlös			▶	
+ Verkaufssonderkosten*	6.80	—	—	Verkaufskalkulation
= Nettobarverkaufspreis			◀	
+ Kundenskonto		2%	—	
= Nettokreditverkaufspreis (Rechnungspreis)			▶	
+ Kundenrabatte		—	10%	
= Bruttokreditverkaufspreis (Katalogpreis)		—		
* Vergleichbar mit den Bezugskosten beim Einkauf; kann auch Verkaufsprovisionen enthalten.				Kunde

Mehrwertsteuer (MWST, vgl. Modul C 1): Die MWST ist ein «Durchlaufposten» (kein Kostenfaktor). Die MWST wird daher *in der Kalkulation grundsätzlich nicht berücksichtigt* und vor dem Bruttoankaufpreis ausgeschieden. Müssen Verkaufspreise inkl. MWST angegeben werden, so wird die MWST als erster Zuschlag (nach dem Nettoerlös) in die Kalkulation eingerechnet.

Zuschlagssätze

Gemeinkostenzuschlag (GKZ-Satz) Gemeinkosten in % des Einstandswertes	=	$\frac{\text{Gemeinkosten} \times 100}{\text{Einstandswert}}$	=	<input type="text"/>
Reingewinnzuschlag (RGZ-Satz) Reingewinn in % der Selbstkosten	=	$\frac{\text{Reingewinn} \times 100}{\text{Selbstkosten}}$	=	<input type="text"/>
Bruttogewinnzuschlag (BGZ-Satz)* Bruttogewinn in % des Einstandswertes	=	$\frac{\text{Bruttogewinn (Gemeinkosten + Reingewinn)} \times 100}{\text{Einstandswert}}$	=	<input type="text"/>

* Nicht zu verwechseln mit der **Bruttogewinnmarge/-quote = Handelsmarge** = Bruttogewinn in % des Nettoerlöses.