

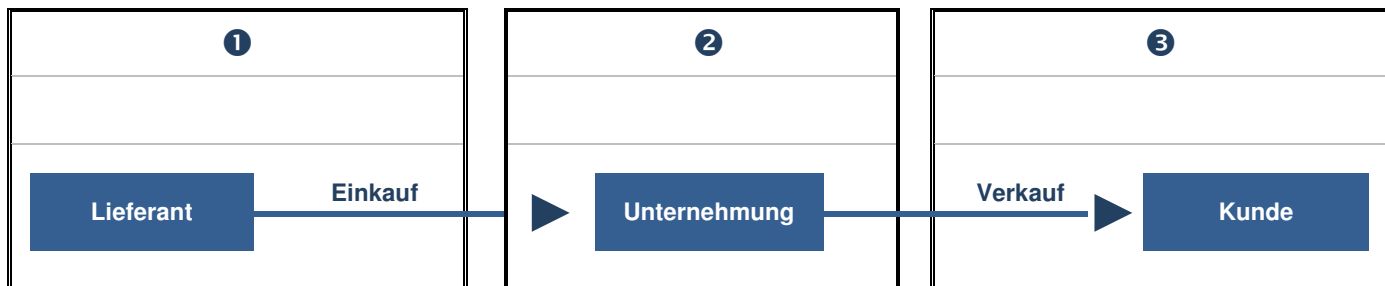


Grundlagen

Wo wird kalkuliert?



3 Bereiche



«Zutaten» einer Kalkulation?



Preise und Konditionen

Arten von 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 (auch als «Händlerabatt» bezeichnet; Rabatt für Händler) | <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 «franko Domizil») vereinbart, so wird vermutet, dass der Verkäufer die Transportkosten übernimmt. • Minimalbestellmengen |



Beispiel: Drei Lieferanten offerieren 100 Kaugummis gleicher Qualität

| Preise und Konditionen | Lieferant A | Lieferant B | Lieferant C |
|---|-------------|-------------|-------------|
| Preis | 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 Beste? ► Kalkulation mit Kalkulationsschema (vgl. Handout 2/2)



Kalkulationsschema (Beispiel für Lieferant A gemäss 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 (Beispiele: Verpackung, Transport) | 5.95 | — | — | | |
| = Einstandspreis / Einstandswert | | — | — | Bruttogewinn | |
| + Gemeinkosten (Beispiele: Löhne, Miete) | 20.00 | — | — | | Gewinnkalkulation |
| = Selbstkosten | | | ◀ | | |
| + Reingewinn | 30.00 | | — | Verkaufskalkulation | |
| = Nettoerlös | | | ▶ | | |
| + Verkaufssonderkosten* | 6.80 | — | — | | |
| = Nettobarverkaufspreis | | | ◀ | | |
| + Kundenskonto | | 2% | — | | |
| = Nettokreditverkaufspreis (Rechnungspreis) | | | ▶ | | |
| + Kundenrabatte | | — | 10% | Kunde | |
| = Bruttokreditverkaufspreis (Katalogpreis) | | — | — | | |

* Vergleichbar mit den Bezugskosten beim Einkauf; kann auch Verkaufsprovisionen enthalten.

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 Brutto-Ankaufpreis 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.