



Grundlagen: Preise und Konditionen

Beispiel Kleidergeschäft: Wo wird kalkuliert?

3 Bereiche



«Zutaten» einer Kalkulation beim Einkauf und Verkauf?

Preise und Konditionen		
Arten von Konditionen		
Rabattkonditionen	Zahlungskonditionen	Lieferkonditionen
<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 «Händlerabatt» 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 «franko Domizil») 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)	25.00	20%	—		
= Händlerpreis	100.00	80%	▶ 100%		
– Übrige Lieferantenrabatte	5.00	—	5%		
= Nettokreditankaufpreis (Rechnungspreis)	95.00	100%	◀ 95%		
– Lieferantenskonto	0.95	1%	—		
= Nettobarankaufpreis	94.05	99%	▶ 100%		
+ Bezugskosten (z. B. Verpackung, Transport, Porto, Zoll)	5.95	—	—		
= Einstandspreis / Einstandswert	100.00	—	—	Bruttogewinn	
+ Gemeinkosten (z. B. Löhne, Miete)	20.00	—	20%		Gewinnkalkulation
= Selbstkosten	120.00	100%	◀ 120%		
+ Reingewinn	30.00	25%	—	Verkaufskalkulation	
= Nettoerlös	150.00	125%	▶ 100%		
+ Verkaufssonderkosten*	6.80	—	—		
= Nettobarverkaufspreis	156.80	98%	◀ 100%		
+ Kundenskonto	3.20	2%	—		
= Nettokreditverkaufspreis (Rechnungspreis)	160.00	100%	▶ 90%		
+ Kundenrabatte	17.80	—	10%	Kunde	
= Bruttokreditverkaufspreis (Katalogpreis)	177.80	—	100%		

* 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 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	=	$\frac{\text{Gemeinkosten} \times 100}{\text{Einstandswert}}$	=	20%
Reingewinnzuschlag (RGZ-Satz) Reingewinn in % der Selbstkosten	=	$\frac{\text{Reingewinn} \times 100}{\text{Selbstkosten}}$	=	25%
Bruttogewinnzuschlag (BGZ-Satz)* Bruttogewinn in % des Einstandswertes	=	$\frac{\text{Bruttogewinn (Gemeinkosten + Reingewinn)} \times 100}{\text{Einstandswert}}$	=	50%

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