



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
Beispiele: <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) 	Beispiele: <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) 	Beispiele: <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	in %	Lieferanten
Bruttokreditankaufpreis (Katalogpreis)	125.00		<p>100%-Pfeil-Tipp: Auf welchen Preis bezieht sich der Prozentsatz? → dorthin geht der Pfeil und dieser Preis ist 100% (für Dreisatzrechnen)</p>
- Wiederverkaufsrabatt (Händlerrabatt)	-25.00	20%	
= Händlerpreis	100.00		
- Übrige Lieferantenrabatte z. B. Mengenrabatt	-5.00	5%	<p>1. Einkaufskalkulation (Kalkulation beim Einkauf)</p>
= Nettokreditankaufpreis (Rechnungspreis)	95.00		
- Lieferantenskonto	-0.95	1%	
= Nettobarankaufpreis	94.05		<p>2. Gewinnkalkulation</p>
+ Bezugskosten z. B. Verpackung, Transport, Porto, Zoll	+5.95		
= Einstandspreis / Einstandswert	100.00		
+ Gemeinkosten z. B. Löhne, Miete	+20.00	20% GKZ	<p>3. Verkaufskalkulation (Kalkulation beim Verkauf)</p>
= Selbstkosten	120.00		
+ Reingewinn	+30.00	25% RGZ	
= Nettoerlös	150.00		<p>Der Kundenskonto bezieht sich gemäss Pfeil auf den gesuchten Preis (dieser ist 100%), d. h. 98% = 156.80</p>
+ Verkaufs Sonderkosten*	+6.80		
= Nettobarverkaufspreis	156.80	= 98%!	
+ Kundenskonto	+3.20	2%	
= Nettokreditverkaufspreis (Rechnungspreis)	160.00		
+ Kundenrabatte	+17.80	10%	<p>Kunden</p>
= Bruttokreditverkaufspreis (Katalogpreis)	177.80		

* 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

<p>Gemeinkostenzuschlag (GKZ-Satz) Gemeinkosten in % des Einstandswertes</p>	=	$\frac{\text{Gemeinkosten} \times 100}{\text{Einstandswert}}$	=	$(20 \times 100) / 100 = 20\%$
<p>Reingewinnzuschlag (RGZ-Satz) Reingewinn in % der Selbstkosten</p>	=	$\frac{\text{Reingewinn} \times 100}{\text{Selbstkosten}}$	=	$(30 \times 100) / 120 = 25\%$
<p>Bruttogewinnzuschlag (BGZ-Satz)° Bruttogewinn in % des Einstandswertes</p>	=	$\frac{\text{Bruttogewinn} \times 100}{\text{Einstandswert}}$	=	$(50 \times 100) / 100 = 50\%$ <i>Bruttogewinn = 20 (GK) + 30 (RG) = 50</i>

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