

# Kapitel 1

## Kalkulation im Handelsbetrieb



1.1	Allgemeines .....	9
1.2	Gesamtkalkulation mit Zuschlagssätzen .....	10
1.3	Einzelkalkulation vom Einstand zum Nettoerlös .....	14
1.4	Einkaufskalkulation .....	15
1.5	Verkaufskalkulation .....	19
1.6	Vollständiges Kalkulationsschema im Handelsbetrieb .....	21
	Aufgaben 1–30 .....	25

## In diesem Kapitel lernen Sie ...

- die verschiedenen Preisberechnungen in einem Handelsunternehmen zu erstellen.
- wie mit einem Kalkulationsschema Einkaufs- und Verkaufspreise berechnet werden.
- welche Bedeutung die Erfolgsrechnung für die Preisberechnungen hat.
- den Unterschied zwischen Zuschlagssätzen und Quoten in der Kalkulation kennen.
- wie die verschiedenen Zahlungskonditionen, wie Rabatte und Skonti, in die Kalkulation einfließen.

## 1.1 Allgemeines

### EINFÜHRUNGSBEISPIEL

Die Modessa AG ist das führende Modehaus in Frauenfeld mit einem vielseitigen Sortiment für Damen, Herren und Kinder mit Accessoires und Boutique-Abteilungen für bekannte Modemarken. Sie ist eingemietet im Einkaufszentrum an zentraler Lage in der Stadt und beschäftigt rund 30 Angestellte.

Für die neue Kollektion hat die Modessa AG bei verschiedenen Lieferanten Kleider eingekauft. Wie berechnet die Modessa AG die Preise für die neue Kollektion?



Als typischer Warenhandelsbetrieb stellt die Modessa AG zuerst das Sortiment zusammen, entsprechend werden die ausgewählten Kleider und Accessoires eingekauft. Die bestellte Ware kommt rechtzeitig vor Beginn der neuen Modesaison in das Lager und wird anschliessend im Modehaus zum Verkauf angeboten. Dank dem geschulten Verkaufspersonal, das die Kundinnen und Kunden kompetent berät, soll beim Verkauf ein grösstmöglicher Umsatz erzielt werden.

An diesem betriebswirtschaftlichen Ablauf orientiert sich die Kalkulation. Dabei werden die Einkaufspreise, die eigenen Kosten des Handelsbetriebes und die Verkaufspreise der einzelnen Handelswaren berechnet.

Die Erfolgsrechnung erfasst die Aufwände und Erträge für die eingekauften und verkauften Produkte der Modessa AG. Die Kalkulation befasst sich mit dem betrieblichen Leistungsprozess, dem eigentlichen Kerngeschäft. Die betrieblichen Aufwände werden in der Kalkulation als Kosten und die betrieblichen Erträge als Erlöse bezeichnet. In der Kalkulation werden die betriebsfremden Konten der Kontenklasse 8 nicht berücksichtigt.

Aus der Erfolgsrechnung werden in der Kalkulation bestimmte Zuschlagssätze berechnet, die anschliessend für jedes einzelne Produkt angewendet werden.



## 1.2 Gesamtkalkulation mit Zuschlagssätzen

Die zweistufige Erfolgsrechnung der Modessa AG ist der Ausgangspunkt der Gesamtkalkulation:

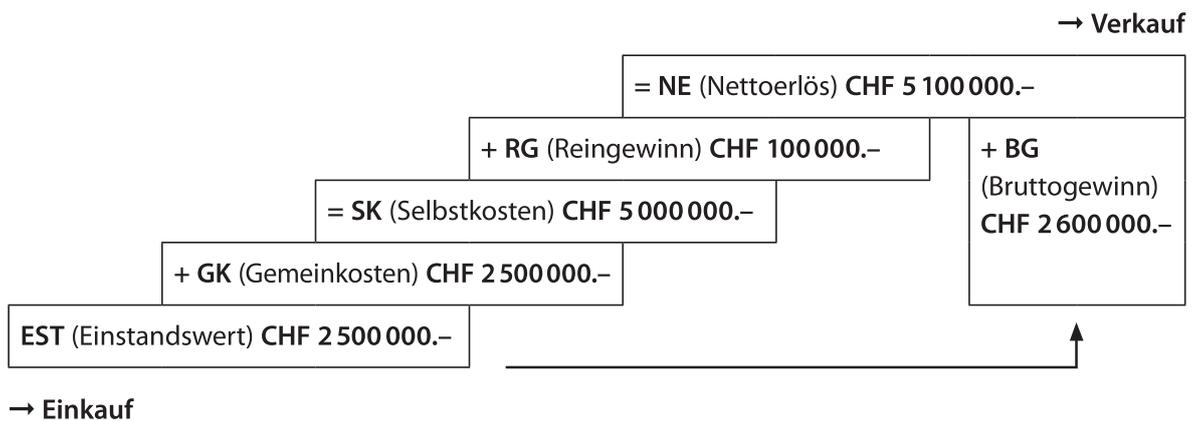
### Zweistufige Erfolgsrechnung der Modessa AG in Berichtsform

Warenertag	5 100 000.–	<b>1. Stufe</b>
Warenaufwand	– 2 500 000.–	
<b>Bruttogewinn</b>	<b>2 600 000.–</b>	
<b>Gemeinkosten</b>		
Personalaufwand	– 1 500 000.–	<b>2. Stufe</b>
Raumaufwand	– 450 000.–	
Verwaltungsaufwand	– 100 000.–	
Werbeaufwand	– 150 000.–	
übriger Betriebsaufwand	– 200 000.–	
Zinsaufwand	– 25 000.–	
Abschreibungen	– 75 000.–	
<b>Betriebsgewinn</b>	<b>100 000.–</b>	

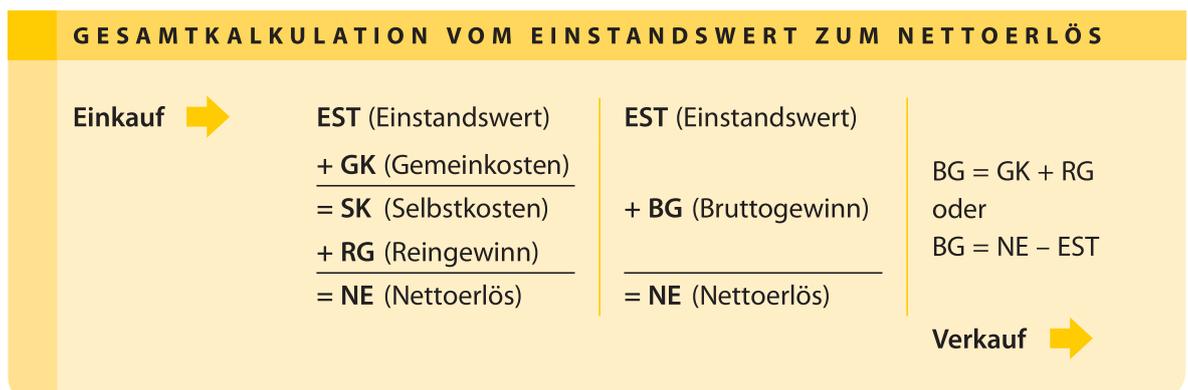
In der Kalkulation werden die Warenkosten als Einstandswert (EST) bezeichnet. Der Einstandswert entspricht dem Saldo des Kontos Warenaufwand. Der Nettoerlös (NE) ist der Saldo des Kontos Warenertag. Da in der Kalkulation die 3. Stufe der Erfolgsrechnung wegfällt, entspricht der Betriebsgewinn (Ergebnis der 2. Stufe) dem Reingewinn (RG) in der Kalkulation.



Aus der Erfolgsrechnung wird der **Einstandswert** ermittelt. Anschliessend werden die **Gemeinkosten** berücksichtigt. Sie umfassen die eigenen Kosten für die betriebliche Leistungserstellung: Das Verkaufspersonal muss entschädigt, die Miete des Lokals muss bezahlt werden usw. Einstandswert plus Gemeinkosten ergeben die **Selbstkosten**, die sämtliche bezahlten Kosten umfassen. Die Selbstkosten werden abschliessend um den **Reingewinn** erhöht. Mit diesem letzten Schritt in der Gesamtkalkulation wird der **Nettoerlös** berechnet. Der Nettoerlös entspricht in der Gesamtkalkulation dem Saldo des Kontos Warenertrag.



Mit dem **Bruttogewinn** kann aus dem Einstand direkt der Nettoerlös berechnet werden. Der Bruttogewinn ist die Differenz zwischen Nettoerlös und Einstandswert. Er entspricht der Summe von Gemeinkosten und Reingewinn.



Im nächsten Schritt werden die prozentualen Zuschlagssätze ermittelt:

Gesamtkalkulation		Zuschlagssätze	Gesamtkalkulation		Zuschlagssatz
EST	2 500 000.-		EST	2 500 000.-	
+ GK	2 500 000.-	<b>GK-Zuschlag: 100 %</b>			
SK	5 000 000.-		+ BG	2 600 000.-	<b>BG-Zuschlag: 104 %</b>
+ RG	100 000.-	<b>RG-Zuschlag: 2 %</b>			
NE	5 100 000.-		NE	5 100 000.-	

### Berechnung der Zuschlagssätze

Zuschlagssätze und Quoten sind in der Kalkulation auf zwei Dezimalen genau zu berechnen.

$$\text{GK-Zuschlagssatz} = \frac{\text{GK} \times 100}{\text{EST}} = \frac{2\,500\,000.- \times 100}{2\,500\,000.-} = 100,00\%$$

Mit dem Gemeinkostenzuschlagssatz werden die Gemeinkosten in Prozent des Einstandswerts ausgerechnet. Der Einstandswert entspricht dem Saldo des Kontos Warenaufwand und beträgt 100%.

$$\text{RG-Zuschlagssatz} = \frac{\text{RG} \times 100}{\text{SK}} = \frac{100\,000.- \times 100}{5\,000\,000.-} = 2,00\%$$

Mit dem Reingewinnzuschlagssatz wird der Reingewinn in Prozent der Selbstkosten ausgerechnet. Die Selbstkosten betragen 100%.

$$\text{BG-Zuschlagssatz} = \frac{\text{BG} \times 100}{\text{EST}} = \frac{2\,600\,000.- \times 100}{2\,500\,000.-} = 104,00\%$$

Mit dem Bruttogewinnzuschlagssatz wird der Bruttogewinn in Prozent des Einstandswerts ausgerechnet. Der Einstandswert beträgt 100%.

### Berechnung der Quoten

Die Zuschlagssätze entsprechen dem Weg der Waren durch den Handelsbetrieb, sie werden ausgehend vom Einstandswert erhoben und dazugeschlagen.

Oft wird aber auch der umgekehrte Weg eingeschlagen: Der Verkäufer kennt den vom Markt akzeptierten Verkaufspreis, d. h. den Nettoerlös, und verlangt vom Einkäufer die passenden Einstandspreise. Bei der Berechnung der Quoten ist der Ausgangspunkt der Nettoerlös oder die Selbstkosten.

$$\text{RG-Quote} = \frac{\text{RG} \times 100}{\text{NE}} = \frac{100\,000.- \times 100}{5\,100\,000.-} = 1,96\%$$

Der Nettoerlös entspricht dem Saldo des Kontos Warenertrag. Der Nettoerlös beträgt 100%.

$$\text{GK-Quote} = \frac{\text{GK} \times 100}{\text{SK}} = \frac{2\,500\,000.- \times 100}{5\,000\,000.-} = 50,00\%$$

Die Selbstkosten entsprechen bei der Gemeinkostenquote 100%.

$$\text{BG-Quote} = \frac{\text{BG} \times 100}{\text{NE}} = \frac{2\,600\,000.- \times 100}{5\,100\,000.-} = 50,98\%$$

Der Nettoerlös beträgt bei der Bruttogewinnquote 100%.

#### Folgende Kalkulationszusammenhänge sind wichtig

Rechenweg vom Einkauf zum Verkauf:  
Zuschlagssätze → der tiefere Wert ist jeweils 100%.

Rechenweg vom Verkauf zum Einkauf:  
Quoten oder auch Margen genannt → der höhere Wert ist jeweils 100%.

## 1.3 Einzelkalkulation vom Einstand zum Nettoerlös

Mit den Zuschlagssätzen aus der Gesamtkalkulation können in der Modessa AG die Preise für jedes einzelne Produkt berechnet werden. Der Einstandswert eines Produkts kann aus den Buchhaltungsbelegen (Lieferantenrechnung) ermittelt werden. Dazugezählt werden die Gemeinkosten und der Reingewinn mit den aus der Gesamtkalkulation ermittelten Zuschlagssätzen. Einfacher wird gerechnet, wenn zum Einstandswert der Bruttogewinn dazugezählt wird. Beide Wege ergeben den gleichen Nettoerlös. Das ist der Erlös, den die Modessa AG im Laden durch den Verkauf erzielt.

### Beispiel

Eine Designer-Jeans wird von der Modessa AG für CHF 75.– eingekauft. Mit welchem Verkaufspreis wird diese Jeans im Laden angeschrieben?

#### Einzelkalkulation mit Gemeinkosten- und Reingewinnzuschlag

Einzelkalkulation	Zuschlagssätze	Prozentstaffel
EST CHF 75.–		100 %
+ GK CHF 75.–	GK-Zuschlag: 100 %	<u>100 %</u>
SK CHF 150.–		200 % → 100 %
+ RG CHF 3.–	RG-Zuschlag: 2 %	<u>2 %</u>
<u>NE CHF 153.–</u>		<u>102 %</u>

#### Einzelkalkulation mit Bruttogewinnzuschlag

Einzelkalkulation	Zuschlagssatz	Prozentstaffel
EST CHF 75.–		100 %
+ BG CHF 78.–	BG-Zuschlag: 104 %	<u>104 %</u>
<u>NE CHF 153.–</u>		204 %

Der Barpreis im Laden für die Designer-Jeans beträgt somit CHF 153.–. Der Bruttogewinn von CHF 78.– dient dazu, die Gemeinkosten der Modessa AG abzudecken und einen Reingewinn zu erzielen.

### Einzelkalkulation mit Quoten

Nehmen wir an, der Verkauf der Designer-Jeans läuft weniger gut als erwartet. Das Verkaufspersonal hat den Eindruck, dass die Jeans zu teuer sind. Zu einem Preis von CHF 139.– könnten mehr verkauft werden.

Das Verkaufspersonal macht folgende Rechnung:

Einzelkalkulation	Zuschlagssatz	Prozentstaffel
<b>Jeans</b>		
EST CHF 68.15		49,02 %
– BG CHF 70.85	BG-Quote: 50,98 %	– 50,98 %
NE CHF 139.00		100,00 %



Die Verkäuferinnen könnten vorschlagen, dass die Designer-Jeans günstiger, also höchstens für CHF 68.15, eingekauft werden sollen. Der Verkaufspreis von CHF 139.– würde den Umsatz stark erhöhen. Ob dies erfolgreich sein wird, hängt von den Entscheidungen der Geschäftsleitung und den Verhandlungen mit den Lieferanten ab. In der Praxis können die Einkaufspreise jedoch oft nicht so stark beeinflusst werden, sodass meist die Gemeinkosten gesenkt werden, um tiefere Nettoerlöse zu erreichen.

## 1.4 Einkaufskalkulation

### EINFÜHRUNGSBEISPIEL

Die Modessa AG führt in ihrem Sortiment Polo-Shirts als Eigenmarke. Sie kauft diese Polo-Shirts bei verschiedenen Lieferanten ein. Die Modessa AG hat für die neue Polo-Shirt-Kollektion verschiedene Angebote eingeholt. Die Offerten unterscheiden sich in den angebotenen Ermässigungen, wie z. B. den Rabatten.

Für die Entscheidung, bei welchem Lieferanten bestellt werden soll, müssen neben der Qualität der Waren auch die Preise verglichen werden. Die Modessa AG erstellt dafür eine Einkaufskalkulation.



In der Einkaufskalkulation wird rechnerisch der Weg vom Lieferanten zum Käufer – in unserem Fall die Modessa AG – nachvollzogen.

Ausgangspunkt ist der Katalog- oder Listenpreis des Lieferanten. Dieser wird in der Einkaufskalkulation als **Bruttokreditkaufpreis** (BKreditAP) bezeichnet. Der Einkäufer der Modessa AG versucht, möglichst günstig einzukaufen. Je nach Einkaufsmenge und Häufigkeit der Einkäufe werden beim Einkauf vom Verkäufer Preisermässigungen in Form von Rabatten gewährt.

Der Rabatt wird in Prozenten vom Katalog- oder Listenpreis abgezogen. Eine alternative Rabattform ist der Naturalrabatt, hier werden z. B. zusätzliche Güter gratis abgegeben.

BEISPIELE VON RABATTEN	
<b>Wiederverkaufsrabatt</b>	ist ein Rabatt für Käufer, die eingekaufte Waren weiterverkaufen.
<b>Mengenrabatt</b>	ist ein prozentualer Preisnachlass beim Bezug von grossen Mengen.
<b>Sonderrabatt</b>	wird für Aktionen oder spezielle Anlässe gewährt.
<b>Treuerabatt</b>	hat das Ziel die Kundenbindung zu fördern.

### Beispiele von Rabatten in Form von Gütern (Naturalrabatt)

#### Zugabe

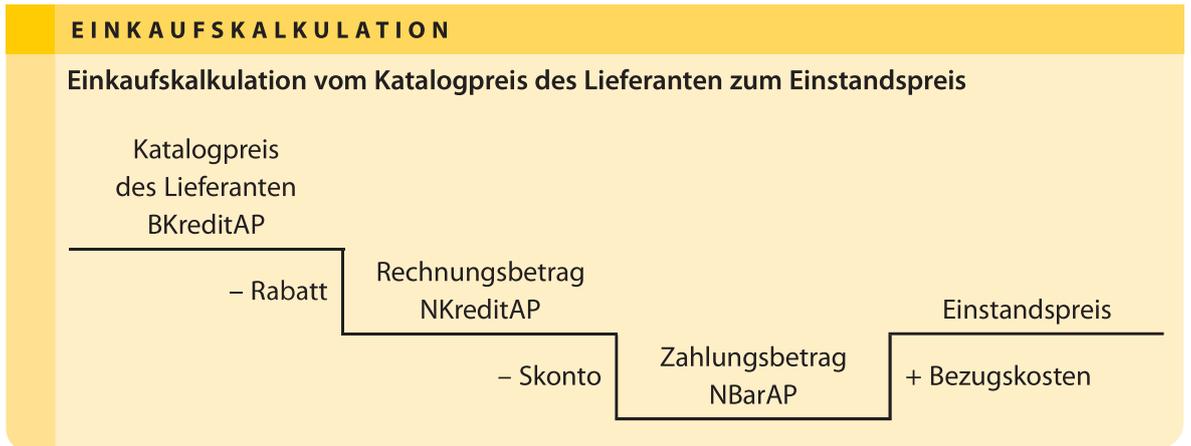
Hier wird kein direkter Preisnachlass gewährt. Vielmehr werden zu den bezahlten Gütern gratis weitere Güter dazugegeben. Bei einer Aktion «Sie bezahlen 2 Stück und erhalten 3 Stück» handelt es sich beispielsweise um eine Zugabe.

#### Gutgewicht

Bei Massensendungen wird oft nicht das ganze Gewicht in Rechnung gestellt. Bei leicht verderblichen Gütern wird ein Ausschuss als Gutgewicht eingerechnet.

Der Bruttokreditkaufpreis abzüglich des gewährten Rabatts ergibt den Fakturawert der eingekauften Sendung, in der Kalkulation **Nettokreditkaufpreis** (NKreditAP) genannt. Oft wird dem Käufer auch noch ein Skonto gewährt. Das ist ein prozentualer Abzug, der den Käufer dafür belohnt, dass er früh seine Rechnung bezahlt: «Zahlung in 10 Tagen mit 2% Skonto oder in 30 Tagen rein netto» ist eine typische Zahlungsbedingung. Statt nach 30 Tagen wird 20 Tage früher, also spätestens am 10. Tag nach Rechnungsstellung bezahlt. Dafür können vom Fakturawert 2% Skonto abgezogen werden. Fakturawert minus Skonto ergibt den Zahlungsbetrag an den Lieferanten, in der Kalkulation **Nettobarankaufpreis** (NBarAP) genannt.

Nun müssen die Waren aber noch in das Lager des Einkäufers transportiert werden. Kommen die Waren aus dem Ausland, fallen unter Umständen weitere Kosten, wie z. B. die Einfuhrverzollung an. Je nach Kaufvertrag müssen diese Kosten vom Einkäufer übernommen werden. Diese Bezugskosten verteuern den Einkauf und werden zum Nettobarankaufpreis dazugezählt. Als Summe ergibt sich der **Einstandspreis** (EST), der den bezahlten Kosten der eingekauften Waren im Warenlager entspricht.



**Beispiel**

Ein Lieferant der Polo-Shirts unterbreitet der Modessa AG folgende Offerte:

- Katalogpreis CHF 25.00
- Wiederverkaufsrabatt 20 %
- Skonto bei Bezahlung innert 10 Tagen 2 %

Für Bezugskosten rechnet die Modessa AG mit CHF 2.45 je Shirt.

Mit welchem Einstandspreis pro Stück kann die Modessa AG rechnen?

BKreditAP	CHF 25.00	100 %		<b>Katalogpreis</b> des Lieferanten
- Rabatt	CHF -5.00	20 %		Wiederverkaufsrabatt für Detaillist
NKreditAP	CHF 20.00	80 %	→ 100 %	<b>Rechnungsbetrag</b> des Lieferanten
- Skonto	CHF -0.40		2 %	Preisermässigung für schnelles Zahlen
NBarAP	CHF 19.60		98 %	<b>Zahlung</b> an den Lieferanten
+ Bezugskosten	CHF 2.45			Bezugskosten zu Lasten des Einkäufers
EST	CHF 22.05			<b>Einstandswert</b> des Einkäufers

Die Modessa AG bestellt aufgrund der Offerte 100 Polo-Shirts. Die Shirts und die Rechnung treffen ein. Die Modessa AG bezahlt die Rechnung innert 10 Tagen.

Wie wird der Vorgang verbucht? (Die Mehrwertsteuer wird im Kapitel 1.6 berücksichtigt.)

Rechnungseingang	Warenaufwand / Kreditoren	2 000.–
Abzug von 2% Skonto	Kreditoren / Warenaufwand	40.–
Banküberweisung	Kreditoren / Bank	1 960.–
Barzahlung Bezugskosten	Warenaufwand / Kasse	245.–

Je nach Kaufvertrag können einzelne oder mehrere Stufen bei der Einkaufskalkulation entfallen. Ein Skonto beispielsweise wird nicht immer gewährt. Dann entspricht der NKreditAP dem NBarAP. Bei der Lieferung «franko Domizil» entfallen oft die Bezugskosten, hier würde gelten: NBarAP = Einstandspreis.

Im Warenhandel haben Grossisten eine besondere Aufgabe. Sie beschaffen in grossen Mengen Handelswaren, verkaufen diese aber nicht an Endkunden, sondern an Grossverteiler oder Detaillisten. Viele Grossisten gewähren Detaillisten sowohl einen Wiederverkaufsrabatt als auch einen Mengenrabatt. Wer bei einem Grossisten einkauft und beide Rabatte erhält, hat eine zusätzliche Ankaufspreisstufe, den Händlerankaufspreis.

### Einkauf beim Grossisten mit Wieder- und Mengenverkaufsrabatt



Die Fortsetzung der Einkaufskalkulation wird gleich behandelt wie ohne zweite Rabattstufe.

## 1.5 Verkaufskalkulation

### EINFÜHRUNGSBEISPIEL

Die Stadt Frauenfeld möchte für einen Anlass 200 Polo-Shirts von der Modessa AG kaufen. Diese Polo-Shirts erhalten einen Aufdruck. Da es sich um einen grösseren Auftrag handelt, verlangt die Stadt Frauenfeld einen Mengenrabatt.  
Zu welchem Preis bietet die Modessa das Polo-Shirt an?

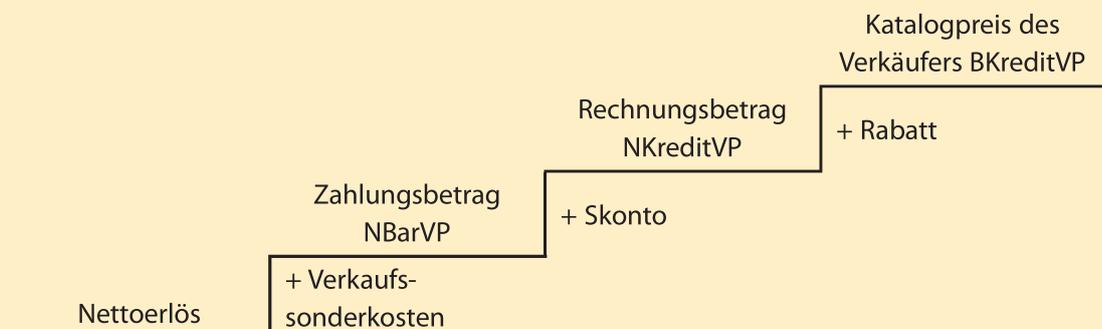


In der Verkaufskalkulation wird rechnerisch der Weg vom Verkäufer – in unserem Fall die Modessa AG – zum Käufer nachvollzogen.

Ausgangspunkt ist der Nettoerlös, den die Modessa AG berechnet hat. Die Kunden der Modessa AG versuchen möglichst günstig einzukaufen. Je nach Einkaufsmenge und Häufigkeit der Verkäufe werden vom Verkäufer Preisermässigungen in Form von Rabatten gewährt. Verkaufssonderkosten, wie Transport zu Lasten des Verkäufers, können – je nach Kaufvertrag – ebenfalls noch anfallen. Rabatte, Skonti und Verkaufssonderkosten werden in den Preis eingerechnet und erhöhen den Katalogpreis. In der Verkaufskalkulation werden durchschnittliche Rabatte und Skonti einberechnet – die tatsächlichen Abzüge werden individuell den einzelnen Kunden gewährt. Diese Konditionen hängen z. B. von der bezogenen Menge und vom effektiv vereinbarten Zahlungstermin ab.

### VERKAUFSKALKULATION

#### Verkaufskalkulation vom Nettoerlös zum Katalogpreis des Verkäufers



Die Modessa AG gewährt der Stadt Frauenfeld für die 200 bedruckten Polo-Shirts einen Mengenrabatt von 20% und einen Skonto von 3% bei Bezahlung innert 10 Tagen. Die Polo-Shirts werden von der Modessa AG am Stadtfest ausgeliefert. Deshalb fallen zusätzliche Verkaufssonderkosten von CHF 2.50 pro Stück an.

Zu welchem Katalog- oder Listenpreis wird das Polo-Shirt angeboten?

NE (pro Stück)	CHF	46.00			Nettoerlös des Verkäufers
+ VerkSK	CHF	2.50			Verkaufssonderkosten, z. B. Transport
NBarVP	CHF	48.50	97 %		Zahlung des Kunden
+ Skonto	CHF	1.50	3 %		Preismässigung für schnelles Zahlen
NKreditVP	CHF	50.00	100 % → 80 %		Rechnungsbetrag des Verkäufers
+ Rabatt	CHF	12.50		20 %	Rabatt für Kunden
BKreditVP	CHF	62.50		100 %	Katalogpreis des Verkäufers

In der Verkaufskalkulation muss berücksichtigt werden, dass Rabatte und Skonti jeweils vom höheren Wert abgezogen werden.

Werden die Verkaufspreise ausgehend vom Nettoerlös berechnet, ist der Ausgangswert jeweils unter 100% (Basiswechsel).

Die Stadt Frauenfeld beschafft 200 Polo-Shirts. Sie werden bedruckt, ausgeliefert und vom Kunden innert 10 Tagen durch Postüberweisung bezahlt.

Wie wird der Vorgang verbucht? (Die Mehrwertsteuer wird im Kapitel 1.6 berücksichtigt.)

Rechnungsversand	Debitoren / Warenertrag	10 000.–
Abzug von 3 % Skonto	Warenertrag / Debitoren	300.–
Postgutschrift	Post / Debitoren	9 700.–

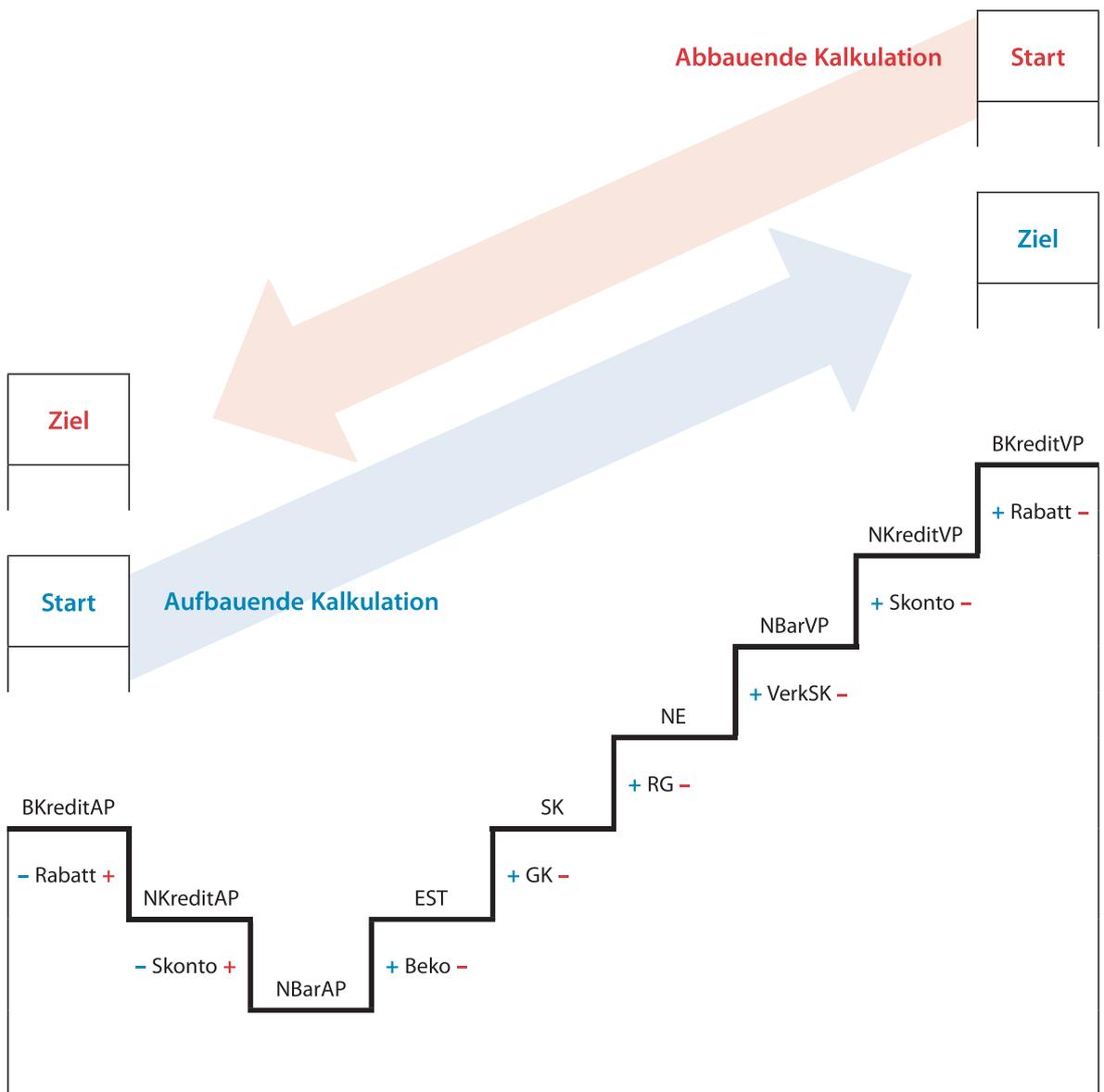
## 1.6 Vollständiges Kalkulationsschema im Handelsbetrieb

Das vollständige Kalkulationsschema enthält alle möglichen Zu- und Abschläge sowie die Mehrwertsteuer. Dabei kann auf zwei möglichen Wegen gerechnet werden.

### AUFBAUENDE UND ABBAUENDE KALKULATION

Wird ausgehend vom Einkauf des Warenhändlers bis zum Verkauf an die Kunden gerechnet, handelt es sich um die **aufbauende Kalkulation**. Zweck der aufbauenden Kalkulation ist die kostenorientierte Preisberechnung, die vor allem bei Einzelanfertigungen üblich ist.

Wird vom Verkauf zum Einkauf zurückgerechnet, handelt es sich um die **abbauende Kalkulation**. Es handelt sich hierbei um die konkurrenzorientierte Preisberechnung. Der Verkaufspreis ist dabei vom Markt vorgegeben, mit der Kalkulation werden die möglichen Einstandspreise berechnet. Dieser Weg ist bei gängigen Konsumgütern üblich.



Im folgenden Beispiel kauft ein Grossist Handelswaren ein. Er erhält dabei einen Wiederverkaufs-  
 rabatt und einen Mengenrabatt. Die Mehrwertsteuer ist im Katalogpreis des Lieferanten sowie in den  
 Bezugskosten enthalten und wird aus dem Einstand mit Mehrwertsteuer (= 108%) als Vorsteuer  
 herausgerechnet. Der Nettoerlös wird errechnet, indem der Gemeinkosten- und der Reingewinnzu-  
 schlag dazugezählt werden. Der Grossist verkauft an einen Detaillisten, der ebenfalls einen Wieder-  
 verkaufsrabatt und einen Mengenrabatt erhält. Die Mehrwertsteuer wird als Umsatzsteuer in den  
 Nettoerlös eingerechnet.

Ausgangspunkt ist der Katalogpreis des Lieferanten mit CHF 1 200.– und Endpunkt beim Katalog-  
 preis des Verkäufers von CHF 2500.–. Es handelt sich um eine aufbauende Kalkulation, die Basiswech-  
 sel sind fett hervorgehoben.

### Beispiel vollständiges Kalkulationsschema, aufbauende Kalkulation

Katalogpreis (BKreditAP inkl. MWST)	CHF	1 200.00	100 %		
– Wiederverkaufsrabatt	CHF	300.00	25 %		
Händlerankaufspreis	CHF	900.00	75 %	→	100 %
– Mengenrabatt	CHF	90.00			10 %
Rechnungsbetrag (NKreditAP)	CHF	810.00	100 %	←	90 %
– Skonto	CHF	16.20	2 %		
Zahlung an den Lieferanten (NBarAP)	CHF	793.80	98 %		
+ Bezugskosten (inkl. MWST)	CHF	70.20			
Einstand mit MWST	CHF	864.00	108 %		
– Vorsteuer	CHF	64.00	8 %		
Einstand ohne MWST	CHF	800.00	100 %	→	100 %
+ Gemeinkosten	CHF	400.00			50 %
Selbstkosten	CHF	1 200.00	100 %	←	150 %
+ Reingewinn	CHF	120.00	10 %		
Nettoerlös ohne MWST	CHF	1 320.00	110 %	→	100 %
+ Umsatzsteuer	CHF	105.60			8 %
Nettoerlös mit MWST	CHF	1 425.60			108 %
+ Verkaufssonderkosten inkl. MWST	CHF	44.40			
Kundenzahlung (NBarVP)	CHF	1 470.00			98 %
+ Skonto	CHF	30.00			2 %
Rechnungsbetrag (NKreditVP)	CHF	1 500.00	75 %	←	100 %
+ Mengenrabatt	CHF	500.00	25 %		
Händlerverkaufspreis	CHF	2 000.00	100 %	→	80 %
+ Wiederverkaufsrabatt	CHF	500.00			20 %
Katalogpreis (BKreditVP inkl. MWST)	CHF	2 500.00			100 %

### Allgemeines Kalkulationsschema im Warenhandel

#### Vom Einkauf zum Verkauf, aufbauend

Start: Lieferant
BKreditAP (Katalogpreis inkl. MWST)
– Wiederverkaufsrabatt
= Händlerankauf
– Mengenrabatt
= NKreditAP (Rechnungsbetrag)
– Skonto
= NBarAP (Zahlung an Lieferanten)
+ Bezugskosten inkl. MWST
= Einstand mit MWST
– Vorsteuer
= Einstand ohne MWST
+ Gemeinkosten
= Selbstkosten
+ Reingewinn
= Nettoerlös ohne MWST
+ Umsatzsteuer
= Nettoerlös mit MWST
+ Verkaufssonderkosten inkl. MWST
= NBarVP (Kundenzahlung inkl. MWST)
+ Skonto
= NKreditVP (Rechnungsbetrag inkl. MWST)
+ Mengenrabatt
= Händlerverkaufspreis
+ Wiederverkaufsrabatt
= BKreditVP (Katalogpreis inkl. MWST)
Ziel: Käufer

#### Vom Verkauf zum Einkauf, abbauend

Ziel: Lieferant
= BKreditAP (Katalogpreis inkl. MWST)
+ Wiederverkaufsrabatt
= Händlerankauf
+ Mengenrabatt
= NKreditAP (Rechnungsbetrag)
+ Skonto
= NBarAP (Zahlung an Lieferanten)
– Bezugskosten inkl. MWST
= Einstand mit MWST
+ Vorsteuer
= Einstand ohne MWST
– Gemeinkosten
= Selbstkosten
– Reingewinn
= Nettoerlös ohne MWST
– Umsatzsteuer
= Nettoerlös mit MWST
– Verkaufssonderkosten inkl. MWST
= NBarVP (Kundenzahlung inkl. MWST)
– Skonto
= NKreditVP (Rechnungsbetrag inkl. MWST)
– Mengenrabatt
= Händlerverkaufspreis
– Wiederverkaufsrabatt
BKreditVP (Katalogpreis inkl. MWST)
Start: Käufer