

1) Verkaufs-(Zuschlags-)kalkulation des Einzelhandels

Mit Hilfe der Verkaufs-Zuschlagskalkulation wird der Endverkaufspreis einer Ware ermittelt.

Das geschieht mit Hilfe folgender Kalkulation:

Bezugspreis		100,00 €
(+)Handlungskostenzuschlag	10%	20,00 €
(=)Selbstkostenpreis		120,00 €
(+)Gewinnzuschlag	10%	12,00 €
(=)Nettoverkaufspreis		132,00 €
(+)Mehrwertsteuer	19%	25,08 €
(=)Bruttoverkaufspreis		157,08 €

Handlungskosten

Jeder Handelsbetrieb hat verschiedene Ausgaben, wie Ausgaben für Löhne der Mitarbeiter, Mietkosten, Stromkosten, Lagerkosten usf. Über den Handlungskostenzuschlagsatz, werden diese Kosten abgedeckt.

Gewinnzuschlag

Jeder Gewerbebetrieb möchte Gewinne erwirtschaften, die über die Verkaufspreise eingenommen werden.

Mehrwertsteuer

Die Mehrwertsteuer wird auf den Nettoverkaufspreis aufgeschlagen.

Es gibt zwei Steuersätze:

Verminderter Satz:

- 7% bei Lebensmitteln u.a.
- 19% normaler Satz

2) Verkaufs-(Zuschlags-)Kalkulation des Großhandels

Bezugspreis		100,00 €
(+) Handlungskosten	10%	20,00 €
(=) Selbstkostenpreis		120,00 €
(+) Gewinn	10%	12,00 €
(=) Bar verkaufs preis ¹		132,00 €
(+) Skonto	3%	3,96 €
(=) Ziel verkaufs preis ¹		135,96 €
(+) Rabatt	5%	6,80 €
(+) Listen verkaufs preis ¹		142,76 €
¹ immer (+)... MWST zusätzlich		

Der Großhändler schlägt Rabatt und Skonti erst mal auf den Verkaufspreis drauf; später wird den Kunden der Preisnachlass eingeräumt.

Der Listenverkaufspreis ist also immer höher als der Barverkaufspreis