

## Schema der Warenkalkulation im Handelsunternehmen

### Verkaufskalkulation \*

<p><b>Bezugspreis (Einstandspreis)</b> zzgl. Geschäfts-/Handlungskosten</p> <p><b>= Selbstkosten</b> zzgl. Gewinn (Zuschlag in %)</p> <p><b>= Barverkaufspreis</b> zzgl. Kundenskonti (Verkaufszuschlag in %) zzgl. Vertreterprovisionen</p> <p><b>= Zielverkaufspreis</b> zzgl. Kundenrabatt (Verkaufszuschlag in %)</p> <p><b>= Nettoverkaufspreis</b> zzgl. Umsatzsteuer</p> <p><b>= Bruttoverkaufspreis</b></p>	
---	--

\* (dient der Ermittlung des Verkaufspreises der zu verkaufenden Waren)

### Bezugskalkulation \*\*

<p><b>Bruttorechnungspreis</b> abzgl. Umsatzsteuer</p> <p><b>= Listenpreis</b> abzgl. Wiederverkäufer-Rabatt</p> <p><b>Nettorechnungspreis</b></p>	
--	--



abzgl. Mengenrabatt
= <b>Zeileinkaufspreis</b>
abzgl. Liefererskonto
= <b>Bareinkaufspreis</b>
zzgl. Bezugskosten
= <b>Bezugspreis (Einstandspreis)</b>

\*\* (dient der Ermittlung des Bezugspreises (Einstandspreises) der gekauften Waren)