

### Bezugskalkulation:

Listeneinkaufspreis (Einkaufspreis netto)		100 %	
- Liefererrabatt	v. H.	- r %	
<hr/>			
Zieleinkaufspreis		(100 - r) %	100 %
- Liefererskonto	v. H.		- s %
<hr/>			
Bareinkaufspreis			(100 - s) %
+ Einkaufskosten (vom Zieleinkaufspreis)			
+ Bezugskosten (Fracht- und Rollgeld, ...)			
<hr/>			
Bezugspreis (Einstandspreis)			

### Verkaufskalkulation:

Bezugspreis (Einstandspreis)		100 %		
+ Gemeinkosten (Handlungskosten)	v. H.	+ h %		
<hr/>				
Selbstkostenpreis		(100 + h) %	100 %	
+ Gewinn	v. H.		+ g %	
<hr/>				
Barverkaufspreis			(100 + g) %	(100 - p - s) %
+ Verkaufsprovision (Vertreterprovision)	i. H.			+ p %
+ Kundenskonto	i. H.			+ s %
<hr/>				
Zielverkaufspreis				100 % (100 - r) %
+ Wiederverkäuferrabatt (Kundenrabatt)	i. H.			+ r %
<hr/>				
Listenverkaufspreis (Nettverkaufspreis)				100 %
<hr/>				
+ Mehrwertsteuer	v. H.			+ 19 %
<hr/>				
Ladenverkaufspreis (Bruttoverkaufspreis)				119 %

## Das Kalkulationsschema

### für die Gastronomie:

Materialeinsatz	
+ Gemeinkosten	
<hr/>	
Selbstkostenpreis	
+ Gewinn	
<hr/>	
Geschäftspreis	
+ Bedienungsgeld	
<hr/>	
Nettverkaufspreis	
<hr/>	
+ Mehrwertsteuer	
<hr/>	
Inklusivpreis	