

### Kalkulationsschema Industrie (differenzierende Zuschlagskalkulation)

1	Materialeinzelkosten	
2	+ Materialgemeinkosten	
3	<b>= Materialkosten</b>	(=1+2)
4	Fertigungseinzelkosten	
5	+ Fertigungsgemeinkosten	
6	+ Sondereinzelkosten der Fertigung	
7	<b>= Fertigungskosten</b>	(=4+5+6)
8	<b>= Herstellkosten der Erzeugung</b>	(= 3+7)
9	+ Minderbestand Fertigerzeugnisse	
10	+ Minderbestand unfertige Erzeugnisse	
11	- Mehrbestand Fertigerzeugnisse	
12	- Mehrbestand unfertige Erzeugnisse	
13	<b>= Herstellkosten des Umsatzes</b>	( = 8+9+10-11-12)
14	+ Verwaltungsgemeinkosten	
15	+ Vertriebsgemeinkosten	
16	+ Sondereinzelkosten d. Vertriebs	
17	<b>= Selbstkosten des Umsatzes</b>	(= 13+14+15+16)
18	+ Gewinnaufschlag	(in % von 17)
19	<b>= Barverkaufspreis</b>	(= 17+18)
20	+ Kundenskonto	(in % von 21)
21	<b>= Zielverkaufspreis</b>	(= 19+20)
22	+ Kundenrabatt	(in % von 23)
23	<b>= Netto-Verkaufspreis</b>	(= 21+22)
24	+ Umsatzsteuer	(in % von 23)
25	<b>= Brutto-Verkaufspreis</b>	(= 23+24)

#### Gemeinkosten-Zuschlagsätze

Materialgemeinkostenzuschlag	$= \frac{\text{Materialgemeinkosten}}{\text{Materialeinzelkosten}} \times 100\%$
Fertigungskostenzuschlag	$= \frac{\text{Fertigungsgemeinkosten}}{\text{Fertigungseinzelkosten}} \times 100\%$
Verwaltungskostenzuschlag	$= \frac{\text{Verwaltungsgemeinkosten}}{\text{Herstellkosten}} \times 100\%$
Vertriebskostenzuschlag	$= \frac{\text{Vertriebsgemeinkosten}}{\text{Herstellkosten}} \times 100\%$

### Kalkulationsschema Handel

1	...Netto-Listeneinkaufspreis	
2	- Rabatt	
3	- Bonus	
4	+ Mindermengenzuschlag	
5	<b>= Netto-Zieleinkaufspreis</b>	
6	- Liefererskonto	
7	<b>= Netto-Bareinkaufspreis</b>	
8	+ Bezugskosten	(Verpackung Fracht Rollgeld Versicherung Zoll)
9	<b>= Netto-Einstandspreis (Bezugspreis)</b>	
10	+ Handlungskosten	(Personalkosten Provisionen Raumkosten Werbekosten Reisekosten Transportkosten Verpackungskosten Fuhrparkkosten Zinsen Abschreibungen Verwaltungskosten)
11	<b>= Selbstkostenpreis</b>	
12	+ Gewinn	
13	<b>= Netto-Barverkaufspreis</b>	
14	+ Kundenskonto	
15	+ Vertriebsprovision	
16	<b>= Netto-Zielverkaufspreis</b>	
17	+ Kundenrabatt	
18	<b>= Netto-Listenverkaufspreis (Angebotspreis)</b>	

Einkaufskalkulation

Verkaufskalkulation

Aus Vereinfachungsgründen können die einzelnen Prozentsätze zwischen Bezugspreis und Angebotspreis zusammengefasst werden. Es wird dann mit den folgenden Größen gerechnet:  
**Kalkulationszuschlag** = Unterschied zwischen Netto-Listenverkaufspreis (Angebotspreis) und Netto-Einstandspreis (Bezugspreis), ausgedrückt in Prozent des Bezugspreises.  
**Kalkulationsfaktor** = die Zahl, mit der der Bezugspreis multipliziert werden muss, um den Angebotspreis zu erhalten.  
**Handelsspanne** = Unterschied zwischen Netto-Listenverkaufspreis (Angebotspreis) und Netto-Einstandspreis (Bezugspreis), ausgedrückt in Prozent des Angebotspreises.