

## Fachbegriffe Offerte und Kalkulation Modul 58

Break Even (Nutzschwelle)	ab welcher Menge oder Umsatz verdient die Unternehmung Geld (mengenmässige NS = Fixe Kosten / DB pro Stk.)
Bruttokreditankauf	Listenpreis des Herstellers
Nettokreditankauf	Fakturierter Preis des Herstellers
Nettobarankauf	Zahlung an den Hersteller (inkl. Skonto)
Bezugskosten	Fracht, Versicherungen, Porto, Zoll, Einkaufskommission, Akkreditivspesen
Einstandspreis (Variable Kosten)	Nettobarankauf + Bezugskosten
Bruttogewinn (Deckungsbeitrag)	Nettoerlös –Einstandspreis (variable Kosten)
Bruttogewinnzuschlag	Bruttogewinn in Prozent vom Einstandspreis (BG/EP*100)
Nettoerlös (Umsatzerlös)	Preis welcher der Kunde für das Produkt bezahlt / Cash auf dem Konto
Verkaufssonderkosten	Porto, Versicherungen und Ähnliches
Nettobarverkauf	Fakturierter Preis welches der Kunde bezahlt und Skonto nutzt
Nettokreditverkauf	Fakturierter Preis welches der Kunde bezahlt ohne Skonto Nutzung
Bruttokreditverkauf	Katalogpreis ohne Rabatte
Rabatt	Preisminderung auf den Katalogpreis
Skonto	Kürzung des Rechnungsbetrages bei Zahlung innerhalb der Skontofrist
Gemeinkosten (Fixe Kosten)	Kosten die nicht direkt einem einzelnen Produkt zugewiesen werden können. Sind immer gleich hoch, unabhängig vom erzielten Umsatz, z.B. Miete, Abschreibungen, Reparatur-Aufwand, Löhne Verwaltung/Lager etc, Zinsen usw
Variable Kosten (Einzelkosten)	Verändert sich pro Bezugsgrösse (pro produzierte Einheit, pro verkauftes Stk.; Umsatz) z.B. Einzellöhne, Warenaufwand usw.

CLA April 2020