

## Rechenhilfe zu Preiskalkulation und Aufschlagfaktoren in der Direktvermarktung

### Die Tabellenblätter der Datei

Bitte hier anklicken: **Gelb hinterlegte Tabellen sind zum Rechnen**

Blattname	Inhalt
<a href="#">Aufschlag kalkulieren</a>	Preis und Aufschlagfaktor in der Direktvermarktung (z.B. im Hofladen oder auf dem Wochenmarkt) berechnen. Es wird ausgehend vom Nettopreis (Zukauf von Berufskollegen oder von der eigenen Hofkäserei) der erforderliche Verkaufspreis und Aufschlagfaktor an Endverbraucher berechnet. Der Aufschlagfaktor enthält Verluste und Schwund, den geplanten Handelsaufschlag und die Mehrwertsteuer.
<a href="#">Aufschlag Beispiele</a>	Die Tabelle enthält ein Rechenbeispiele. Ausgehend von einem fiktiven Bezugspreis von 10 € netto (Zukauf von Berufskollegen oder von der eigenen Hofverarbeitung) werden die erforderlichen Verkaufspreise und Aufschlagfaktoren an Endverbraucher berechnet. Die Beispiele für Aufschlagfaktoren enthalten unterschiedliche Prozentsätze für Verluste und Schwund, den geplanten (gewünschten bzw. erforderlichen) Handelsaufschlag und die Mehrwertsteuer.
<a href="#">Beispiel Aufschlag Schnittkäse</a>	Die Tabelle enthält ein Rechenbeispiel für Schnittkäse. Es wird ausgehend vom Nettopreis (Zukauf von Berufskollegen oder von der eigenen Hofkäserei) der erforderliche Verkaufspreis und Aufschlagfaktor an Endverbraucher berechnet. Der Aufschlagfaktor enthält Verluste und Schwund, den geplanten Handelsaufschlag und die Mehrwertsteuer.
<a href="#">Aufschlagfaktoren im Naturkosthandel</a>	Empfohlene Aufschlagfaktoren für verschiedene Warengruppen im Naturkosthandel

© 2007 - Copyright: Hubert Redelberger 2007. Die Datei mit allen Tabellen und Kennzahlen ist urheberrechtlich geschützt.

Weiterverbreitung und Veröffentlichung sind nicht gestattet.

**Bezug als Excel-Tabelle: [mail@redelberger.info](mailto:mail@redelberger.info)**

Alle in dieser Anwendung enthaltenen Inhalte wurden von den Autoren nach bestem Wissen erstellt und von ihnen mit größtmöglicher Sorgfalt geprüft.

Dennoch sind Fehler nicht völlig auszuschließen. Die Autoren übernehmen keine Gewähr für die Fehlerfreiheit der bereitgestellten Informationen.

Haftungsansprüche gegen die Autoren, welche sich auf Schäden materieller oder ideeller Art beziehen,

die durch die Nutzung oder Nichtnutzung der dargebotenen Informationen und Programme

bzw. durch die Nutzung fehlerhafter und unvollständiger Informationen und Programme verursacht wurden,

sind grundsätzlich ausgeschlossen, sofern seitens der Autoren kein nachweislich vorsätzliches oder grob fahrlässiges Verschulden vorliegt.

[Zurück zum Inhalt](#)

**Preiskalkulation in der Direktvermarktung**

Berechnung des Handelsaufschlages auf den Bezugspreis  
(auf den Netto-Wiederverkäufer-Preis bzw. Netto-Einkaufspreis)

Zeile	Produkt				
1	Bezugspreis = Netto-Verkaufspreis an Wiederverkäufer bzw. Netto-Einkaufspreis von Handelsware				
2	<b>Anteil Verluste/Schwund (%)</b>				
3	Einkaufspreis inklusive Verluste				
4	<b>zu realisierender Handelsaufschlag</b>				
5	Nettoverkaufspreis (€)				
6	Mehrwertsteuer (%)				
7	Bruttoverkaufspreis (€)				
8	<b>kalkulierter Handels-Aufschlag inkl.MwSt. (%)</b>				
9	<b>Aufschlagfaktor auf den Bezugspreis</b>				

**Erläuterung**

- Bezugspreis =
- Netto-Verkaufspreis an Wiederverkäufer
- 1 bzw. Netto-Einkaufspreis von Handelsware
- 2 **Anteil Verluste/Schwund (%)**
- 3 Bezugspreis inklusive Verluste
- 4 **zu realisierender Handelsaufschlag**
- 5 Nettoverkaufspreis (€)
- 6 Mehrwertsteuer (%)
- 7 Bruttoverkaufspreis (€)
- 8 **kalkulierter Handels-Aufschlag inkl.MwSt.**
- 9 **Aufschlagfaktor auf den Bezugspreis**

Eingabe in graue Felder  
Berechnung in weissen Feldern

Beispiel : Ein Produkt wird für 12 € Brutto von einem anderen Hof zugekauft. Darin sind enthalten 10,7 % Mehrwertsteuer. Der Nettopreis ist gleich:  $12 / 1,107 = 10,84$  € dieser wird eingetragen.

Netto-Preis Eintragen

Verluste und Schwund in der Vermarktung in % eintragen  
Zeile 1 +(Zeile 1x Zeile 2)

Geplanten Handelsaufschlag in % eintragen  
Zeile 3 +(Zeile 3 x Zeile 4)

MWSt-Satz eintragen (meist 7 %)  
Zeile 5 +(Zeile 5 x Zeile 6)

(Zeile 7 - Zeile 1) / Zeile 1  
Zeile 7 / Zeile 1

--	--	--	--

--	--	--	--

Berechnung des Handelsaufschlages  
auf den Bezugspreis

	Bezugspreis = Netto-Verkaufspreis an Wiederverkäufer									
1	bzw. Netto-Einkaufspreis vom Handel	10,00 €	10,00 €	10,00 €	10,00 €	10,00 €	10,00 €	10,00 €	10,00 €	10,00 €
2	<b>Anteil Verluste/Schwund (%)</b>	<b>5,0%</b>	<b>5,0%</b>	<b>5,0%</b>	<b>3,0%</b>	<b>3,0%</b>	<b>3,0%</b>	<b>2,0%</b>	<b>2,0%</b>	<b>2,0%</b>
3	Einkaufspreis inklusive Verluste	10,50 €	10,50 €	10,50 €	10,30 €	10,30 €	10,30 €	10,20 €	10,20 €	10,20 €
4	<b>zu realisierender Handelsaufschlag</b>	<b>40%</b>	<b>50%</b>	<b>60%</b>	<b>40%</b>	<b>50%</b>	<b>60%</b>	<b>40%</b>	<b>50%</b>	<b>60%</b>
5	Nettoverkaufspreis (€)	14,70 €	15,75 €	16,80 €	14,42 €	15,45 €	16,48 €	14,28 €	15,30 €	16,32 €
6	Mehrwertsteuer (%)	7,0%	7,0%	7,0%	7,0%	7,0%	7,0%	7,0%	7,0%	7,0%
7	Bruttoverkaufspreis (€)	15,73 €	16,85 €	17,98 €	15,43 €	16,53 €	17,63 €	15,28 €	16,37 €	17,46 €
8	<b>kalkulierter Handels-Aufschlag inkl.MwSt.</b>	<b>57,3%</b>	<b>68,5%</b>	<b>79,8%</b>	<b>54,3%</b>	<b>65,3%</b>	<b>76,3%</b>	<b>52,8%</b>	<b>63,7%</b>	<b>74,6%</b>
9	<b>Aufschlagfaktor auf den Bezugspreis</b>	<b>1,6</b>	<b>1,7</b>	<b>1,8</b>	<b>1,5</b>	<b>1,7</b>	<b>1,8</b>	<b>1,5</b>	<b>1,6</b>	<b>1,7</b>

**Erläuterung**

Bezugspreis =

Netto-Verkaufspreis an Wiederverkäufer  
1 bzw. Netto-Einkaufspreis von Handelsware

2 **Anteil Verluste/Schwund (%)**

3 Einkaufspreis inklusive Verluste

4 **zu realisierender Handelsaufschlag**

5 Nettoverkaufspreis (€)

6 Mehrwertsteuer (%)

7 Bruttoverkaufspreis (€)

8 **kalkulierter Handels-Aufschlag inkl.MwSt.** (Zeile 7 - Zeile 1) / Zeile 1

9 **Aufschlagfaktor auf den Bezugspreis** Zeile 7 / Zeile 1

Preis Eintragen

Verlust in % eintragen

Zeile 1 +(Zeile 1x Zeile 2)

Geplanten Handelsaufschlag in % eintragen

Zeile 3 +(Zeile 3 x Zeile 4)

MWSt-Satz eintragen (meist 7 %)

Zeile 5 +(Zeile 5 x Zeile 6)

Eingabe in graue Felder

Berechnung in weissen Feldern


Berechnung des Handelsaufschlages  
auf den Bezugspreis

	Bezugspreis = Netto-Verkaufspreis an Wiederverkäufer	
1	bzw. Netto-Einkaufspreis vom Handel	10,84 €
2	<b>Anteil Verluste/Schwund (%)</b>	<b>7,5%</b>
3	Einkaufspreis inklusive Verluste	11,65 €
4	<b>zu realisierender Handelsaufschlag</b>	<b>50%</b>
5	Nettoverkaufspreis (€)	17,48 €
6	Mehrwertsteuer (%)	7,0%
7	Bruttoverkaufspreis (€)	18,70 €
8	<b>kalkulierter Handels-Aufschlag inkl.MwSt.</b>	<b>72,5%</b>
9	<b>Aufschlagfaktor auf den Bezugspreis</b>	<b>1,73</b>

**Erläuterung**

Bezugspreis =  
Netto-Verkaufspreis an Wiederverkäufer  
1 bzw. Netto-Einkaufspreis von Handelsware

2 **Anteil Verluste/Schwund (%)**  
3 Einkaufspreis inklusive Verluste

4 **zu realisierender Handelsaufschlag**

5 Nettoverkaufspreis (€)

6 Mehrwertsteuer (%)

7 Bruttoverkaufspreis (€)

8 **kalkulierter Handels-Aufschlag inkl.MwSt.**

9 **Aufschlagfaktor auf den Bezugspreis**

Netto-Preis eintragen

Verlust in % eintragen

Zeile 1 +(Zeile 1x Zeile 2)

Geplanten Handelsaufschlag  
in % eintragen

Zeile 3 +(Zeile 3 x Zeile 4)

MWSt-Satz eintragen (z.B.  
7 %)

Zeile 5 +(Zeile 5 x Zeile 6)

(Zeile 7 - Zeile 1) / Zeile 1

Zeile 7 / Zeile 1

Eingabe in graue Felder

Berechnung in weissen Feldern

## Empfohlene Aufschlagfaktoren im Naturkost-Einzelhandel\*

<b>Produktgruppe</b>	<b>Aufschlagfaktor auf den Netto-EK- Preis</b>	<b>realisierte Handelsspanne ohne MwSt bei 5% Verlusten</b>
<b>Trockenware:</b>	<b>EK x 1,65</b>	<b>47 %</b>
<b>Wein:</b>	<b>EK x 1,75</b>	<b>56 %</b>
<b>Molkereiprodukte:</b>	<b>EK x 1,3 bis 1,4</b>	<b>16 bis 25 %</b>
<i>Signalprodukte (Butter, Sahne) und Preisschwellen beachten</i>		
<b>Tiefkühlkost:</b>	<b>EK x 1,4 bis 1,6</b>	<b>25 bis 42 %</b>
<b>Käse:</b>	<b>EK x 1,8 bis 2,0</b>	<b>60 bis 80 %</b>
<b>Obst &amp; Gemüse:</b>	<b>EK x 1,6 bis 2,0</b>	<b>42 bis 80 %</b>

**\*Netto Einkaufspreis (EK) x kalk. Handelsaufschlag = Brutto Verkaufspreis (VK)**

