



Bezugskalkulation im Teiledienst



MERKEN · DREI REGELN, AN DENEN ES SCHEITERT

Der Rabatt geht nur vom Warenwert ab, nie von den Bezugskosten. Das Skonto rechnet nur vom Zieleinkaufspreis. Und die Bezugskosten kommen NACH dem Skontoabzug hinzu, denn auf Fracht gibt es kein Skonto.

	Bezug
Listeneinkaufspreis (LEP)	LANGSAM
– Rabatt (Lieferer)	RENNT
= Zieleinkaufspreis (ZEP)	ZOE
– Skonto (Lieferer)	SICHER
= Bareinkaufspreis (BEP)	BIS
+ Bezugskosten (BZK)	BADEN
= Bezugspreis (Einstandspreis)	BADEN

ESELSBRÜCKE · BEZUGSKALKULATION

LANGSAM RENNT ZOE SICHER BIS BADEN BADEN.

Bezugspreis je Stück

$$\frac{\text{gesamter Bezugspreis}}{\text{bezogene Menge}}$$

Erst je Stück lassen sich zwei Angebote vergleichen. Der günstigste Listenpreis ist nicht der günstigste Bezugspreis.

Wareneinsatz

Abgangsmenge × Einstandspreis je Stück

Der wertmäßige Verbrauch der Periode. Er ist der Zähler der Umschlagshäufigkeit und die Grundlage des Rohertrags.

Verkaufskalkulation im Autohaus



MERKEN · WO ES ANDERS LÄUFT ALS IM EINZELHANDEL

Der Zuschlag auf den Einstandspreis heißt hier Gemeinkostenzuschlag. Kundenskonto und Kundenrabatt gehören dazu. Und die Treppe endet beim BRUTTOverkaufspreis, denn der Privatkunde zieht keine Vorsteuer ab.

MERKEN · VOM HUNDERT ODER IM HUNDERT

Gemeinkosten und Gewinn rechnen VOM Hundert auf die Größe darüber. Kundenskonto, Kundenrabatt und Umsatzsteuer rechnen IM Hundert, weil sie in der Größe darunter schon stecken.

	Verkauf
Einstandspreis (Bezugspreis)	ERST
+ Gemeinkostenzuschlag	GIBT
= Selbstkostenpreis	SVEN
+ Gewinnzuschlag	GAS
= Barverkaufspreis	BEIM
+ Kundenskonto	KREISEL,
= Zielverkaufspreis	ZIEHT
+ Kundenrabatt	KURZ
= Nettoverkaufspreis	NACH
+ Umsatzsteuer	UND
= Bruttoverkaufspreis	BREMST.

ESELSBRÜCKE · VERKAUFSKALKULATION

ERST GIBT SVEN GAS BEIM KREISEL, ZIEHT KURZ NACH UND BREMST.

Gemeinkostenzuschlagssatz

$$\frac{\text{Gemeinkosten} \times 100}{\text{Einstandspreis}}$$

Was das Autohaus über den Einkaufspreis hinaus tragen muss: Personal, Raum, Verwaltung. Er tritt an die Stelle der Handlungskosten des Einzelhandels.

Gewinnzuschlagssatz

$$\frac{\text{Gewinn in €} \times 100}{\text{Selbstkostenpreis}}$$

Vom Hundert: Der Selbstkostenpreis ist die 100 Prozent.



Verkaufskalkulation im Autohaus (Fortsetzung) **B**

Kundenrabatt (im Hundert)

$$\frac{\text{Nettoverkaufspreis} \times \text{Rabattsatz}}{100}$$

Der Rabatt steckt im Nettoverkaufspreis, den du erst suchst.
Rückwärts gerechnet: Nettoverkaufspreis = Zielverkaufspreis $\times$ 100
 $\div$ (100 – Rabattsatz).

Umsatzsteuer aus dem Bruttopreis

$$\frac{\text{Bruttoverkaufspreis} \times 19}{119}$$

Steht der Bruttopreis fest, wird die Steuer herausgerechnet, nicht
aufgeschlagen.

Kalkulationszuschlagssatz (KZS)

$$\frac{(\text{Bruttoverkaufspreis} - \text{Bezugspreis}) \times 100}{\text{Bezugspreis}}$$

Fasst die ganze Treppe in einer Zahl zusammen: Gemeinkosten,
Gewinn und Umsatzsteuer stecken darin. Im Autohaus auf
BRUTTObasis gerechnet.

Kalkulationsfaktor (KF)

$$\frac{\text{Bruttoverkaufspreis}}{\text{Bezugspreis}}$$

Mit dieser Zahl multipliziert, wird aus dem Bezugspreis der
Bruttoverkaufspreis. Im Zubehör die übliche Abkürzung.

Werkstatt und Arbeitswerte **B**

MERKEN · DIE RECHENGRÖSSE DER WERKSTATT

1 AW = 6 Minuten, 10 AW = 1 Stunde. Wer einen
Arbeitswert mit einer Arbeitsstunde verwechselt, rechnet
das Zehnfache.

Arbeitswerte in Stunden

$$\frac{\text{Arbeitswerte}}{10}$$

Ein Arbeitswert sind sechs Minuten. 25 AW ergeben 150 Minuten,
also 2,5 Stunden.

Lohnerlös

$$\frac{\text{Arbeitswerte}}{10 \times \text{Stundenverrechnungssatz}}$$

Abgerechnet werden die vorgegebenen Arbeitswerte, nicht die
tatsächlich gebrauchte Zeit.

Werkstatt und Arbeitswerte (Fortsetzung) **B**

Werkstattindex

$$\frac{\text{Lohnerlöse}}{\text{produktive Löhne}}$$

Das Wievielfache des produktiven Lohns die Werkstatt erlöst. Er
trägt Werkstattkosten, Verwaltung und Gewinn.

Stundenverrechnungssatz

$$\text{Werkstatt-Schnittlohn} \times \text{Werkstattindex}$$

Die zentrale Kennzahl des Autohauses. Sie muss die unproduktiven
Zeiten mittragen, sonst arbeitet die Werkstatt unter Kosten.

Fahrzeughandel **B**

MERKEN · WORAUF DIE PROVISION RECHNET

Die Verkäuferprovision bemisst sich am BRUTTOERTRAG,
nicht am Verkaufspreis. Sonst wird ein Geschäft mit
hohem Nachlass scheinbar lukrativ.

Nettolistenpreis

$$\frac{\text{Bruttolistenpreis} \times 100}{119}$$

Alle Margen und Nachlässe rechnen auf den Nettopreis. Der
Bruttopreis steht nur im Schaufenster.

Bruttoertrag

$$\text{Marge} - \text{Kundennachlass} - \text{Überbewertung des Altfahrzeugs} - \text{Zugaben}$$

Was vom Herstellernachlass übrig bleibt, wenn der Kunde seinen
Anteil bekommen hat. Zugaben zählen zum internen
Verrechnungspreis.

Verkäuferprovision

$$\frac{\text{Bruttoertrag} \times \text{Provisionssatz}}{100}$$

Bezugsgröße ist der Bruttoertrag. Wer vom Verkaufspreis rechnet,
belohnt den hohen Nachlass.

Standkosten je Tag

$$\frac{\text{jährliche Standkosten des Fahrzeugs}}{360}$$

Zinsen für das gebundene Kapital, Platz, Versicherung und
Wertverlust. Jeder Standtag kostet, auch wenn niemand hinsieht.

Standkostenquote

$$\frac{\text{Standkosten} \times 100}{\text{Einstandswert des Fahrzeugs}}$$

Sie zeigt, wie viel vom Ertrag das Stehen auffrisst. Deshalb ist die
Standzeit die wichtigste Größe im Gebrauchtwagengeschäft.



Fahrzeughandel (Fortsetzung)



Ø Standtage

$$\frac{\text{Summe aller Standtage}}{\text{Anzahl verkaufter Fahrzeuge}}$$

Das Ziel liegt meist bei 60 Tagen. Darüber kippt der Bruttoertrag ins Minus.

Umsatzsteuer bei Differenzbesteuerung

$$\frac{(\text{Verkaufspreis} - \text{Einkaufspreis}) \times 19}{119}$$

Nur die Differenz wird besteuert, und die Steuer wird daraus HERAUSgerechnet. Sie gilt für Gebrauchtwagen von Privat.

Leasingrate (Differenzrate)

Rate des Neuwagens – Rate für das Altfahrzeug

Der Kunde vergleicht die Differenz, nicht die volle Rate. Der Gesamtaufwand ist (Rate + Servicepaket + Versicherung) × Laufzeit.

Rabatt, Skonto und Umsatzsteuer



Rabattbetrag

$$\frac{\text{Ausgangswert} \times \text{Rabattsatz}}{100}$$

Ausgangswert ist beim Einkauf der Listeneinkaufspreis, beim Verkauf an den Kunden der Verkaufspreis.

Skontobetrag

$$\frac{\text{Rechnungsbetrag} \times \text{Skontosatz}}{100}$$

Abzug fürs schnelle Zahlen: Der Rechnungsbetrag sind 100 %, bei 2 % Skonto werden 98 % überwiesen.

Effektiver Jahreszins bei Skonto

$$\frac{\text{Skontosatz} \times 360}{(\text{Zahlungsziel} - \text{Skontofrist})}$$

Zeigt, was der Verzicht auf Skonto im Jahr kostet. Tage, nicht Monate.

Umsatzsteuer

$$\frac{\text{Nettobetrag} \times \text{Steuersatz}}{100}$$

Regelsatz 19 %, ermäßigt 7 % für Lebensmittel und Bücher.

Nettobetrag aus dem Bruttobetrag

$$\frac{\text{Bruttobetrag} \times 100}{119}$$

Der Bruttobetrag entspricht 119 % des Nettobetrags; bei 7 % sind es 107 %, dann $\times 100 \div 107$.

Lagerkennzahlen



Meldebestand

$$\text{Tagesabsatz} \times \text{Lieferzeit} + \text{Mindestbestand}$$

Ist dieser Bestand erreicht, muss bestellt werden. Sonst reicht die Ware bis zur Lieferung nicht.

Ø Lagerbestand (einfach)

$$\frac{(\text{Jahresanfangsbestand} + \text{Jahresendbestand})}{2}$$

Reicht, wenn nur Anfangs- und Endbestand bekannt sind.

Ø Lagerbestand (genau)

$$\frac{(\text{Jahresanfangsbestand} + 12 \text{ Monatsendbestände})}{13}$$

Dreizehn Werte, dreizehn Teiler. Der Anfangsbestand zählt mit.

Lagerumschlagshäufigkeit (LU)

$$\frac{\text{Wareneinsatz}}{\text{Ø Lagerbestand}}$$

Wie oft das Lager im Jahr verkauft und neu gefüllt wird. Auch: Jahresabsatz ÷ Ø Lagerbestand oder $360 \div \text{Ø Lagerdauer}$.

Ø Lagerdauer

$$\frac{360}{\text{Lagerumschlagshäufigkeit}}$$

Wie viele Tage ein Artikel im Schnitt im Lager liegt.

Lagerzinsen

$$\frac{\text{Lagerzinssatz} \times \text{Ø Lagerbestand}}{100}$$

Was das im Lager gebundene Kapital an Zinsen kostet.

Zinsen



Zinsen nach Tagen

$$\frac{\text{Kapital} \times \text{Zinssatz} \times \text{Tage}}{100 \times 360}$$

Das Jahr hat 360 Tage, jeder Monat 30. So rechnet die Prüfung.

Zinsen nach Monaten

$$\frac{\text{Kapital} \times \text{Zinssatz} \times \text{Monate}}{100 \times 12}$$



Deckungsbeitragsrechnung



- Nettoverkaufserlöse
- variable Kosten
(Wareneinsatz, variable Handlungskosten)
- = Deckungsbeitrag
- fixe Kosten
- = Betriebserfolg (Gewinn oder Verlust)

Deckungsbeitrag

Nettoverkaufserlöse – variable Kosten

Stückdeckungsbeitrag

Nettoverkaufspreis – variable Kosten je Stück

Mal Absatzmenge ergibt den Gesamtdeckungsbeitrag.

Erfolg und Rentabilität



Eigenkapitalrentabilität

$$\frac{\text{Gewinn} \times 100}{\text{Eigenkapital}}$$

Verzinsung des eingesetzten Eigenkapitals.

Umsatzrentabilität

$$\frac{\text{Gewinn} \times 100}{\text{Umsatz}}$$

Wie viel Gewinn in jedem Euro Umsatz steckt.

Eigenkapitalquote

$$\frac{\text{Eigenkapital} \times 100}{\text{Gesamtkapital}}$$

Anteil des Eigenkapitals am gesamten Kapital. Je höher, desto unabhängiger vom Kredit.

Wirtschaftlichkeit

$$\frac{\text{Leistung}}{\text{Kosten}}$$

Über 1 heißt: Es lohnt sich.

Produktivität

$$\frac{\text{Ausbringungsmenge (Output)}}{\text{Einsatzmenge (Input)}}$$

Je nach Betrieb als Umsatz je Quadratmeter Fläche, je Mitarbeiter oder je Arbeitsstunde.

Erfolg und Rentabilität (Fortsetzung)



Arbeitsproduktivität

$$\frac{\text{Ausbringungsmenge (Output)}}{\text{Arbeitsstunden (Input)}}$$

Im Handel meist als Umsatz je Mitarbeiter oder Umsatz je Arbeitsstunde.

Abschreibung



- Nettoanschaffungspreis (ohne Umsatzsteuer)
- Preisminderung (Rabatt, Skonto, Bonus)
- + Anschaffungsnebenkosten (Transport, Montage, Umbau)
- = Anschaffungskosten
- Anschaffungskosten
- Abschreibungsbetrag nach dem 1. Jahr
- = Buchwert nach dem 1. Jahr
- Abschreibungsbetrag nach dem 2. Jahr
- = Buchwert nach dem 2. Jahr

Abschreibungsbetrag (linear)

$$\frac{\text{Anschaffungskosten}}{\text{Nutzungsdauer}}$$

Jedes Jahr derselbe Betrag. Anschaffungskosten – Abschreibung = Buchwert.

Verteilung, Durchschnitt und Prozent



Durchschnitt

$$\frac{\text{Summe der Werte}}{\text{Anzahl der Werte}}$$

Gewichtet: $(\text{Wert}_1 \times \text{Menge}_1 + \text{Wert}_2 \times \text{Menge}_2) \div (\text{Menge}_1 + \text{Menge}_2)$.

Prozentwert

$$\frac{\text{Grundwert} \times \text{Prozentsatz}}{100}$$

Umgestellt: Prozentsatz = $\text{Prozentwert} \times 100 \div \text{Grundwert}$.
Grundwert = $\text{Prozentwert} \times 100 \div \text{Prozentsatz}$.