



Handelskalkulation



Handelskalkulation (Fortsetzung)



	Bezug	Verkauf
Listeneinkaufspreis (LEP)	LANGSAM	
– Rabatt (Lieferer)	RENNT	
= Zieleinkaufspreis (ZEP)	ZOE	
– Skonto (Lieferer)	SICHER	
= Bareinkaufspreis (BEP)	BIS	
+ Bezugskosten (BZK)	BADEN	
= Bezugspreis (BZP)	BADEN	BERND
+ Handlungskosten (HK)		HAT
= Selbstkosten (SK)		SICH
+ Gewinn		GESTERN
= Barverkaufspreis (BVP)		BEIM
+ Kundenskonto		KEGELN
= Zielverkaufspreis (ZVP)		ZWEIMAL
+ Kundenrabatt		KOMPLETT
= Listenverkaufspreis		LANGGELEGT.

ESELSBRÜCKE · BEZUGSKALKULATION

LANGSAM RENNT ZOE SICHER BIS BADEN BADEN.

ESELSBRÜCKE · VERKAUFSKALKULATION

BERND HAT SICH GESTERN BEIM KEGELN ZWEIMAL
KOMPLETT LANGGELEGT.

Zielverkaufspreis (Kundenskonto)

$$\frac{\text{Barverkaufspreis} \times 100}{(100 - \text{Kundenskontosatz})}$$

IM Hundert: Das Skonto rechnet sich vom Zielverkaufspreis, den du erst suchst, nicht vom Barverkaufspreis, den du hast.

Listenverkaufspreis (Kundenrabatt)

$$\frac{\text{Zielverkaufspreis} \times 100}{(100 - \text{Kundenrabattsatz})}$$

Ebenfalls im Hundert. Der Listenverkaufspreis ist 100 %, der Rabatt geht davon ab.

Kalkulationszuschlagssatz (KZS)

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

Rechnet in einem Schritt vom Bezugspreis zum Bruttoverkaufspreis: Handlungskosten, Gewinn und Umsatzsteuer stecken darin.

Kalkulationsabschlag (KAS)

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

Abschlag vom Brutto-Verkaufspreis, um direkt auf den Bezugspreis zu kommen.

Kalkulationsfaktor (KF)

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

Mit dieser Zahl multipliziert, wird aus dem Bezugspreis der Bruttoverkaufspreis.

Handelsspanne (HS)

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

Anteil am Netto-Verkaufspreis, der über den Bezugspreis hinausgeht. Er deckt Handlungskosten und Gewinn.

Handlungskostenzuschlagssatz

$$\frac{\text{Handlungskosten} \times 100}{\text{Wareneinsatz}}$$

Sagt, wie viel Prozent für Personal, Miete und Energie auf den Wareneinsatz aufgeschlagen werden.

Gewinnzuschlagssatz

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

Sagt, wie viel Prozent Gewinn auf die Selbstkosten aufgeschlagen werden.

Gewinn in €

$$\frac{\text{Selbstkosten} \times \text{Gewinnzuschlagssatz}}{100}$$



Handelskalkulation (Fortsetzung) **B**

Rohgewinn

Nettoverkaufspreis – Bezugspreis

Auch Rohertrag genannt. Oder: Umsatzerlöse für Waren –
Aufwendungen für Waren.

Reingewinn

Rohgewinn – Handlungskosten

Auch: Umsatzerlöse für Waren – Selbstkosten.

Wareneinsatz

Absatzmenge × Bezugspreis

Was die verkaufte Ware im Einkauf gekostet hat.

Außenhandel (Wahlbereich) **B**

MERKEN · ZOLL JA, EINFUHRUMSATZSTEUER NEIN

Der Zoll ist eine Bezugskostenart und geht voll in den
Bezugspreis ein, denn ihn erstattet niemand. Die
Einfuhrumsatzsteuer wird als Vorsteuer zurückgeholt und
gehört deshalb NICHT in die Kalkulation.

Zollwert

gezahlter Preis + Fracht und Versicherung bis zur EU-Grenze

Die Bemessungsgrundlage der Einfuhrabgaben. Kosten, die erst
innerhalb der EU entstehen, zählen nicht dazu.

Zoll

$$\frac{\text{Zollwert} \times \text{Zollsatz}}{100}$$

Den Zollsatz bestimmt die Zolltarifnummer. Eine falsche Nummer
führt zu Nachforderungen, auch Jahre später.

Einfuhrumsatzsteuer

$$\frac{(\text{Zollwert} + \text{Zoll}) \times 19}{100}$$

Bemessungsgrundlage ist der Zollwert ZUZÜGLICH Zoll. Als
Vorsteuer holt der Betrieb sie in voller Höhe zurück.

Außenhandel (Wahlbereich) (Fortsetzung) **B**

Versicherungsprämie

$$\frac{\text{Versicherungswert} \times \text{Prämiensatz}}{1.000}$$

Der Prämiensatz steht in Promille, es wird also durch 1.000 geteilt.
Versicherungswert ist der CIF-Preis, nicht der bloße Warenwert.

Gewichtsspesensatz

$$\frac{\text{Frachtkosten der Sendung}}{\text{Rohgewicht der Sendung}}$$

Fracht wird nach dem ROHgewicht verteilt, also einschließlich Tara.
Mal dem Rohgewicht einer Position ergibt sich ihr Frachanteil.

Wertspeensatz

$$\frac{\text{Wertspepen der Sendung} \times 100}{\text{Warenwert der Sendung}}$$

Versicherung und Zoll hängen am Wert, nicht am Gewicht. Der
Anteil einer Position ist dann ihr Warenwert × Satz ÷ 100.

Währungsumrechnung

$$\frac{\text{Betrag in Fremdwährung}}{\text{Kurs}}$$

Die Bank verkauft Devisen zum Briefkurs und kauft sie zum
Geldkurs. Für den Importeur gilt der Briefkurs, für den Exporteur
der Geldkurs.

Rabatt, Skonto und Umsatzsteuer **B**

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.



Rabatt, Skonto und Umsatzsteuer (Fortsetzung) B

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 $\times 100 \div 107$.

Umsatzsteuer-Zahllast

Umsatzsteuer aus Ausgangsrechnungen – Vorsteuer aus Eingangsrechnungen

Was ans Finanzamt geht. Ist die Vorsteuer größer, entsteht ein Vorsteuerüberhang, dann zahlt das Finanzamt zurück.

Verzugszinssatz

Basiszinssatz + 9 Prozentpunkte

Unter Unternehmern. Gegenüber Verbrauchern sind es 5 Prozentpunkte. Der Basiszinssatz ändert sich zum 1. Januar und zum 1. Juli.

Lagerkennzahlen B

Meldebestand

Tagesabsatz $\times$ Lieferzeit + 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.

Lagerkennzahlen (Fortsetzung) B

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 $\div$ Ø Lagerbestand oder $360 \div$ Ø Lagerdauer.

Ø Lagerdauer

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

Wie viele Tage ein Artikel im Schnitt im Lager liegt.

Höchstbestand

Mindestbestand + Bestellmenge

Der volle Bestand direkt nach der Lieferung. Mehr passt weder ins Lager noch ins gebundene Kapital.

Bestellmenge

Höchstbestand – Bestand bei Eintreffen der Lieferung

Gerechnet wird gegen den Bestand, der beim Eintreffen noch da ist, nicht gegen den heutigen.

Lagerzinssatz

$$\frac{\text{Jahreszinssatz der Bank} \times \text{Ø Lagerdauer}}{360}$$

Zinssatz für die Zeit, die die Ware wirklich im Lager liegt.

Lagerzinsen

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

Was das im Lager gebundene Kapital an Zinsen kostet.

Inventurdifferenz

Sollbestand – Istbestand

Fehlt Ware, ist der Istbestand kleiner. In Prozent: Inventurdifferenz $\times 100 \div$ Sollbestand.



Optimale Bestellmenge



MERKEN · OPTIMALE BESTELLMENGE UND LOSGRÖSSE

Zwei Wege zum selben Ergebnis: die Formel, oder eine Tabelle, in der du je Zeile die Bestell- oder Loswechselkosten und die Lagerkosten addierst und die kleinste Summe suchst. In der Prüfung kommt bisher die Tabelle.

Bestellkosten im Jahr

Kosten je Bestellung × Anzahl der Bestellungen

Steigen mit jeder zusätzlichen Bestellung. Das ist der eine Teil der Tabelle.

Lagerhaltungskosten

$$\frac{\text{Wert des } \emptyset \text{ Lagerbestands} \times \text{Lagerhaltungskostensatz}}{100}$$

Sinken mit jeder zusätzlichen Bestellung, weil der durchschnittliche Bestand kleiner wird. Das ist der andere Teil der Tabelle.

Gesamtkosten der Beschaffung

Bestellkosten im Jahr + Lagerhaltungskosten

Die Zeile mit der kleinsten Summe ist die optimale Bestellmenge. Bei der Losgröße stehen an derselben Stelle Loswechselkosten und Lagerkosten.

Optimale Bestellmenge

$$\sqrt{\frac{200 \times \text{Jahresbedarf} \times \text{Bestellkosten je Bestellung}}{\text{Einstandspreis je Stück} \times \text{Lagerhaltungskostensatz in \%}}}$$

Der rechnerische Punkt, an dem Bestell- und Lagerhaltungskosten zusammen am kleinsten sind.

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.

Gewinnschwelle (Break-Even-Point)

$$\frac{\text{Fixkosten}}{(\text{Nettoverkaufspreis} - \text{variable Kosten je Stück})}$$

oder

$$\frac{\text{Fixkosten}}{\text{Stückdeckungsbeitrag}}$$

Break-even-Umsatz

Gewinnschwellenmenge × Nettoverkaufspreis

Der Umsatz, ab dem die Fixkosten gedeckt sind.

Sicherheitskoeffizient

$$\frac{(\text{Istmenge} - \text{Gewinnschwellenmenge}) \times 100}{\text{Istmenge}}$$

Um wie viel Prozent der Absatz einbrechen darf, bevor der Betrieb in die Verlustzone gerät.

Marketing und Vertrieb



Marktanteil

$$\frac{\text{eigener Umsatz} \times 100}{\text{Marktvolumen}}$$

Bezugsgröße ist das Marktvolumen, also das tatsächlich Abgesetzte. Was höchstens abgesetzt werden könnte, ist das Marktpotenzial.



Marketing und Vertrieb (Fortsetzung)



Relativer Marktanteil

$$\frac{\text{eigener Marktanteil} \times 100}{\text{Marktanteil des Marktführers}}$$

Er misst den Abstand zur Spitze. 50 Prozent heißen: Der Marktführer ist doppelt so groß.

Sättigungsgrad

$$\frac{\text{Marktvolumen} \times 100}{\text{Marktpotenzial}}$$

Wie weit der Markt ausgeschöpft ist. Je näher an 100 Prozent, desto härter der Verdrängungswettbewerb.

Kritischer Umsatz (Reisender oder Handelsvertreter)

$$\frac{\text{feste Kosten des Reisenden} \times 100}{(\text{Provisionssatz Vertreter} - \text{Provisionssatz Reisender})}$$

Unter diesem Umsatz ist der Handelsvertreter günstiger, weil seine Kosten mit dem Umsatz mitwandern. Darüber trägt sich der eigene Reisende.

Erfolg und Rentabilität



Eigenkapitalrentabilität

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

Verzinsung des eingesetzten Eigenkapitals.

Gesamtkapitalrentabilität

$$\frac{(\text{Gewinn} + \text{Fremdkapitalzinsen}) \times 100}{\text{Gesamtkapital}}$$

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.

Erfolg und Rentabilität (Fortsetzung)



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.

Arbeitsproduktivität

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

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

Werberendite

$$\frac{\text{Umsatzzuwachs} \times 100}{\text{Werbudget}}$$

Wie viel Prozent des Werbebudgets als zusätzlicher Umsatz zurückkam.

Rohertragsquote

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

Der Rohertrag ist Umsatz minus Wareneinsatz. Die Quote macht Warengruppen verschiedener Größe vergleichbar.

Retourenquote

$$\frac{\text{Retourenpositionen} \times 100}{\text{gelieferte Positionen}}$$

Gezählt werden Positionen, nicht Sendungen. Eine hohe Quote deutet auf Beratungs- oder Verpackungsmängel.

Betriebsergebnis

$$\text{Summe der Deckungsbeiträge} - \text{Fixkosten}$$

Der Rohgewinn ist noch kein Betriebsergebnis: Die Handlungskosten müssen erst gedeckt sein.



Erfolg und Rentabilität (Fortsetzung)



Liquidität 1. Grades

$$\frac{\text{flüssige Mittel} \times 100}{\text{kurzfristige Verbindlichkeiten}}$$

Liquidität 2. Grades

$$\frac{(\text{flüssige Mittel} + \text{kurzfristige Forderungen}) \times 100}{\text{kurzfristige Verbindlichkeiten}}$$

Richtwert 100 %: Die kurzfristigen Schulden sollen aus Geld und Forderungen zu decken sein.

Liquidität 3. Grades

$$\frac{\text{Umlaufvermögen} \times 100}{\text{kurzfristige Verbindlichkeiten}}$$

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.

Abschreibungssatz

$$\frac{100}{\text{Nutzungsdauer}}$$

Der Prozentsatz, mit dem jedes Jahr abgeschrieben wird.

Entgelt



Sozialversicherungsbeitrag

$$\frac{\text{Bruttoentgelt} \times \text{Beitragsatz}}{100}$$

Arbeitnehmer und Arbeitgeber tragen je die Hälfte. Über der Beitragsbemessungsgrenze wird nicht weiter gerechnet.

Verteilung, Durchschnitt und Prozent



Verteilungsrechnung

$$\text{Anteil} = \frac{\text{Gesamtbetrag} \times \text{Verteilungsschlüssel}}{\text{Summe der Schlüssel}}$$

Teilt einen Betrag nach einem Schlüssel auf: nach Fläche, Menge oder Köpfen.

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