

DAA Wirtschafts-Lexikon

Kalkulation von Handelswaren

1. Vorwärtskalkulation

Ausgangspunkt für die Vorwärtskalkulation ist ein Listeneinkaufspreis oder ein bereits gegebener Einstandspreis für eine Handelsware.

Das Ziel der Vorwärtskalkulation besteht darin, einen Verkaufspreis - zunächst als Barverkaufspreis - zu bestimmen, der a) die Handlungskosten deckt und b) einen angestrebten Gewinn absichert.

Kalkulationsgrundlage für die Vorwärtskalkulation ist ein allgemeiner oder ein waren-gruppenspezifischer Kalkulationszuschlag **k** [%] .

Der Kalkulationszuschlag **k** wird ermittelt, indem der perioden- bzw. warengruppen-bezogene Roherlös (Symbol **RE** [EUR]) auf den Wareneinsatz der Periode bzw. bei der betreffenden Warengruppe (Symbol **WE** [EUR]) bezogen wird:

$$k = RE [EUR] * 100 / WE [EUR] \quad (1)$$

Der periodenbezogener bzw. warengruppenbezogener Roherlös **RE** [EUR] ist die Differenz zwischen den perioden- bzw. warengruppenbezogenen Umsatzerlösen [EUR] zu Verkaufspreisen und dem entsprechenden Wareneinsatz [EUR].

Der perioden- bzw. warengruppenbezogener Wareneinsatz **WE** [EUR] selbst ist die Wertgröße des getätigten Umsatzes, bewertet zu den zugehörigen Einstandspreisen.

Ist die Größe **k** [%] sowie der Einstandspreis **EP_i** [EUR/ME] einer Handelsware **i** (i = 1, 2, ..., n) bekannt, dann kann der mögliche Barverkaufspreis **BVP_i** dieser Ware nach folgender Beziehung ermittelt werden:

$$BVP_i = EP_i * (1 + k/100) \quad [EUR/ME] \quad (2)$$

Beispiel:

Zeile	Position	Prozent-werte	Betrag [EUR/ME]
1	Listenpreis des Lieferers		90,00
2	./. Rabatt des Lieferers	10	9,00
3	= Zieleinkaufspreis [Zeile 1 ./ Zeile 2]		81,00
4	./. Liefererskonto	3	2,43
5	Bareinkaufspreis [Zeile 3 ./ Zeile 4]		78,57
6	Bezugskosten (80 EUR für 30 ME)		2,00
7	Einstandspreis EP		80,57

Es gelte **k** = 54 %.

Nach Formel für den Barverkaufspreis kann für diesen Leuchtentyp von

$$\mathbf{BVP = 80,57 * (1 + 54/100) = 124,07 \text{ EUR}}$$

angesetzt werden.

2. Rückwärtskalkulation

Ausgangspunkt für die Rückwärtskalkulation ist ein am Markt akzeptierter *Verkaufspreis* für eine Ware.

Das Ziel der Rückwärtskalkulation besteht darin, den Höchstwert für den Einstandspreis zu bestimmen, und zwar unter der Bedingung, dass der zu berechnende Roherlös a) die Handlungskosten im Unternehmen deckt und b) einen angestrebten Gewinn absichert.

Kalkulationsgrundlage für die Rückwärtskalkulation ist die *Handelsspanne h* [%].

Diese Kalkulationsgröße wird ermittelt, indem der perioden- bzw. warengruppenbezogene Roherlös **RE** [EUR] auf den Warenumsatz der Periode bzw. bei der betreffenden Warengruppe zu Verkaufspreisen (Symbol **U** [EUR]) bezogen wird:

$$\mathbf{h = RE [EUR] * 100 / U [EUR]} \quad (3)$$

Ist die Größe **h** [%] sowie der Verkaufspreis **VP_i** [EUR/ME] einer Handelsware **i** (*i* = 1, 2, ..., *n*) bekannt, dann kann der noch zulässige Einstandspreis **EP_i** dieser Ware nach folgender Beziehung ermittelt werden:

$$\mathbf{EP_i = VP_i * (1 - h/100) [EUR/ME]} \quad (4)$$

Beispiel:

Zunächst gilt :

$$\mathbf{h = k * 100 / (100 + k) = 54 * 100 / 154 = 35,06.} \quad (5)$$

Wenn für die betrachtete Ware ein Verkaufspreis von **VP = 124,07 EUR/ME** angesetzt wird, erhalten wir über die Rückwärtsrechnung folgenden Wert für einen noch zulässigen Einstandspreis **EP**:

$$\mathbf{EP = 124,07 * (1 - 35,06/100) = 80,57 \text{ EUR/ME.}}$$

Der so ermittelte Einstandspreis EP entspricht dem für die Vorwärtskalkulation angesetzten EP-Wert.

Weiterführung der Kalkulation:

Zeile	Position	Prozent- werte	Betrag [EUR/ME]	Hinweise
1	Barverkaufspreis BVP		124,07	
2	+ Kundenskonto s	3	3,84	Skontobetrag = $BVP * s / (100 - s)$
3	+ Vertreterprovision v	5	6,73	Betrag = $(BVP + Skonto) * v / (100 - v)$
4	= Zielverkaufspreis ZVP (Zeilen 1 + 2 + 3)		134,64	
5	+ Kundenrabatt r	10	14,96	Rabatt = $ZVP * r / (100 - r)$
6	Listenverkaufspreis LVP		149,60	

Der Barverkaufspreis ist jener Preis, der bei vollem Kostenersatz im Umsatzgeschäft sichert, dass die Selbstkosten (bestehend aus Einstandspreis und Handlungskosten) abgedeckt werden und der kalkulierte Gewinn erwirtschaftet werden kann.

Der Listenverkaufspreis ist hingegen ein Katalogpreis. Er enthält zusätzlich eingerechnete Größen der preispolitischen Feinsteuerung im Umsatzgeschäft. Zu beachten sind dabei die Bestimmungen der Preisangabenverordnung, das heißt, es muss erkenntlich sein, ob der angegebene Preis ein Endverbraucherpreis (inkl. der gesetzlichen Umsatz- bzw. Mehrwertsteuer) ist oder ob es sich um einen Nettopreis handelt, wobei es dann heißen muss „Alle Preisangaben verstehen sich zzgl. der gesetzlichen Umsatzsteuer“.

3. Differenzkalkulation

Jedes Unternehmen, das versucht, mit Handelswaren gute Umsätze zu tätigen, muss sich immer wieder vergegenwärtigen, dass es – bildlich gesprochen – zwischen "zwei Stühlen sitzt":

Einerseits wird das Unternehmen mit den Bedingungen des Beschaffungsmarktes konfrontiert, was oft bedeutet, mit bestimmten Einkaufspreisen "leben" zu müssen. Andererseits gibt es – wie die Praxis einer zunehmend globalisierten Wirtschaft zeigt – auch auf den Absatzmärkten schwierige Bedingungen, so dass sich Verkaufspreise mit guten Gewinnmargen kaum noch realisieren lassen.

Aus diesen Zusammenhängen heraus begründet sich die Bedeutung der Differenzkalkulation:

Es geht um die Beantwortung der Frage, ob sich die Vorgabe für eine Gewinnmarge je Mengeneinheit überhaupt realisieren lässt, wenn a) von Preisgegebenheiten des Beschaffungsmarktes und b) von Preisgegebenheiten des Absatzmarktes ausgegangen wird.

Beispiel:

Zunächst gilt es, die unternehmensinternen Handlungskosten (Symbol **HK**) zu bestimmen und auf eine Mengeneinheit zu beziehen.

Grundlage hierfür bildet ein durchschnittlicher Handlungskostensatz **hks** [%] als prozentuales Verhältnis der unternehmensinternen Handlungskosten **HK** [EUR] zum Wareneinsatz **WE** [EUR]:

$$\mathbf{hks} = \mathbf{HK} [\text{EUR}] * 100 / \mathbf{WE} [\text{EUR}] \quad (6)$$

Wir nehmen einen Wert von **hks = 40 %** an.

Wird für den Einstandspreis der Ware wiederum der Wert **EP = 80,57** EUR/ME angesetzt, dann ergibt sich die stückbezogenen Handlungskosten **hk** [EUR/ME] ein Wert von $hk = 80,57 * 40/100 = 32,23$ EUR/ME.

Die stückbezogenen Selbstkosten **sk** [EUR/ME] als Summe von Einstandspreis und Handlungskosten betragen damit:

$$\mathbf{sk} = 80,57 + 32,23 = 112,80 \text{ EUR/ME.}$$

Das Unternehmen geht - nach Marktanalysen - ferner davon aus, dass bei Spezialleuchten des hier betrachteten Typs nur ein Barverkaufspreis von **VP = 122,00** EUR/ME erzielt werden kann.

Dies aber bedeutet (in der Rückwärtsrechnung), dass nur ein Stückgewinn **g** von

$$\mathbf{g} = 122,00 \text{ ./} . 112,80 = 9,20 \text{ EUR/ME}$$

erreichbar ist. Damit wird die Zielstellung von **g = 12,00** EUR/ME verfehlt. Was also tun?

Wenn die externen Preise EP und BVP als Größen angesehen werden müssen, die vom Unternehmen kaum beeinflussbar sind, verbleibt als Konsequenz nur Folgendes:

- a) die errechnete Gewinnmarge akzeptieren oder
- b) die Handlungskosten senken.

Da die Variante a) nur ungern in Betracht gezogen wird, verbleibt die Variante b). Die Auswirkungen sind dann in der Praxis zu spüren (weniger Service, weniger Beratung und dgl. mehr).