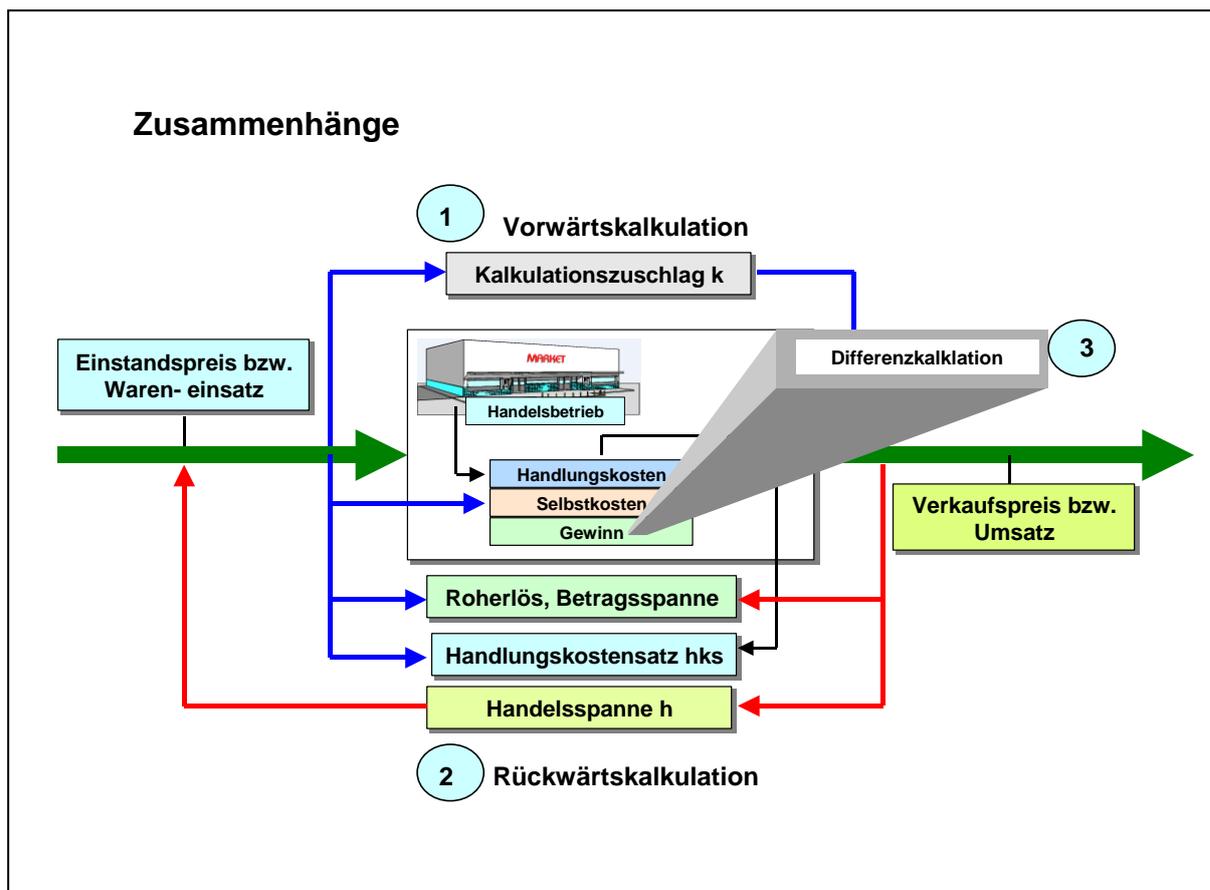


## Kalkulation von Handelswaren

### Begriff, Zusammenhänge

Die Kalkulation von Handelswaren dient der Ermittlung von Preisen dieser Waren unter Beachtung von Bezugskosten, Handlungskosten, Skonti, Vertreterprovisionen und Rabatten. Dabei werden drei grundlegende Vorgehensweisen unterschieden:

- Über die Vorwärtskalkulation wird - ausgehend vom Einstandspreis einer Ware - unter Zuhilfenahme des *Kalkulationszuschlages*  $k$  [%] der mögliche *Verkaufspreis* einer Ware ermittelt.
- Über die Rückwärtskalkulation wird - ausgehend vom Verkaufspreis (Marktpreis) einer Ware - unter Zuhilfenahme einer *Handelsspanne*  $h$  [%] der zulässige *Einstandspreis* für diese Ware bestimmt.
- Anliegen der Differenzkalkulation ist es, den möglichen *Gewinn* aus dem Verkauf einer Ware zu bestimmen, wenn der Einstandspreis, der Verkaufspreis (Marktpreis) und die Handlungskosten für diese Ware bekannt sind (siehe Grafik).



## Vorwärtskalkulation: Kalkulationsschema

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.

Im Weiteren wird dann ein **Listenverkaufspreis** unter Einbeziehung weiterer Kalkulationsgrößen ermittelt.

Nr.	Position	Prozentsatz	Betrag	Anmerkungen
1	Listenpreis des Lieferanten			
2	./. Lieferer-Rabatt	x %		bezogen auf Pos. 1
3	= Zieleinkaufspreis			
4	./. Lieferer-Skonto	x %		bezogen auf Pos. 3
5	= <b>Bareinkaufspreis</b>			
6	+ Bezugskosten			
7	= <b>Einstandspreis EP</b>			
8	+ Handlungskosten	x %		bezogen auf Pos. 7
9	= <b>Selbstkosten</b>			
10	+ Gewinn	x %		bezogen auf Pos. 9
11	= <b>Barverkaufspreis BVP</b>			
12	+ Kundenskonto [s]	x %		= BVP * s / (100 - s]
13	+ Vertreterprovision [vp]	x %		= BVP * vp / (100 - vp)
14	= <b>Zielverkaufspreis ZVP</b>			
15	+ Kunden-Rabatt (r)	x %		= ZVP * r / (100 - r)
16	= <b>Listenverkaufspreis LVP</b>			

Der Roherlös **RE** (je 1 ME der Handelsware) ergibt sich aus der Differenz zwischen dem Barverkaufspreis **BVP** und den Einstandspreis **EP**:

$$\mathbf{RE = BVP - EP \text{ [EUR/ME].}}$$

Der Kalkulationszuschlag **k** [%] wird wie folgt bestimmt:

$$\mathbf{k = RE * 100 / EP \text{ [%].}}$$

Für die Ermittlung der Handelsspanne **h** [%] ist folgende Formel anzuwenden:

$$\mathbf{h = RE * 100 / BVP \text{ [%].}}$$

Der Kalkulationsfaktor **kf** ist wie folgt zu ermitteln:

$$\mathbf{kf = LVP / EP \text{ [-].}}$$