

Die Handelskalkulation

Vorwärtskalkulation

Mithilfe der Vorwärtskalkulation wird ausgehend vom Einkaufspreis der Preis kalkuliert, zu dem die Handelsware mindestens verkauft werden muss.

Beispiel:

Das Bekleidungswerk Müller Jeans kalkuliert den Listenverkaufspreis der neuen Jeansstoffe. Der Listeneinkaufspreis beträgt 375,00 € (netto). Der Liefererrabatt beträgt 16%, der Lieferskonto 3%. Die Bezugskosten belaufen sich auf 6,30 € (netto). Die Berechnung des Handlungskostenzuschlages ergibt 29,85%.

Das Bekleidungswerk kalkuliert den Gewinn mit 25%. Den Kunden werden 2% Skonto gewährt und 10% Rabatt. Der Vertreter erhält eine Provision von 7%.



Vorwärtskalkulation

		+ Listeneinkaufspreis (netto)	375,00 €
		- Liefererrabatt	16% 60,00 €
		<hr/>	
		= Zieleinkaufs- oder Rechnungspreis	315,00 €
		- Liefererskonto	3% 9,45 €
		<hr/>	
		= Bareinkaufspreis	305,55 €
		+ Bezugskosten (<i>ohne USt</i>)	6,30 €
		<hr/>	
		= Bezugs-, oder Einstandspreis	311,85 €
		+ Geschäfts-, oder Handlungskosten	29,85 % 93,09 €
		<hr/>	
		= Selbstkosten	404,94 €
		+ Gewinn	25 % 101,23 €
		<hr/>	
		= Barverkaufspreis	506,17 €
		+ Kundenskonto	2% 11,12 €
		+ Vertreterprovision	7% 38,94 €
		<hr/>	
		= Zielverkaufs-, oder Rechnungspreis	556,23 €
		+ Kundenrabatt	10% 61,80 €
		<hr/>	
		= Listenverkaufspreis (netto)	<u>618,04 €</u>

(Die Pfeilspitzen zeigen auf den Grundwert [100%])

Die Handelsware muss mindestens für 618,04 € netto verkauft werden.

Vorwärtskalkulation - Die Berechnung im Einzelnen:

$$375,00 \text{ €} * 16\% = 375 \text{ €} * 16/100 = \boxed{\text{Liefererrabatt}} \quad 60,00 \text{ €}$$

$$375,00 \text{ €} - 60,00 \text{ €} = \boxed{\text{Zieleinkaufspreis}} \quad 315,00 \text{ €}$$

$$315,00 \text{ €} * 3\% = 315,00 \text{ €} * 3/100 = \boxed{\text{Liefererskonto}} \quad 9,45 \text{ €}$$

$$315,00 \text{ €} - 9,45 \text{ €} = \boxed{\text{Bareinkaufspreis}} \quad 305,55 \text{ €}$$

$$305,55 \text{ €} + 6,30 \text{ €} = \boxed{\text{Einstandspreis}} \quad 311,85 \text{ €}$$

$$311,85 \text{ €} * 29,85\% = 311,85 \text{ €} * 29,85/100 = \boxed{\text{Handlungskosten}} \quad 93,09 \text{ €}$$

$$311,85 \text{ €} + 93,09 \text{ €} = \boxed{\text{Selbstkosten}} \quad 404,94 \text{ €}$$

$$404,94 \text{ €} * 25\% = 404,94 * 25/100 = \boxed{\text{Gewinn}} \quad 101,23 \text{ €}$$

$$404,94 \text{ €} + 101,23 \text{ €} = \boxed{\text{Barverkaufspreis}} \quad 506,17 \text{ €}$$

$$\frac{506,17 \text{ €} * 100}{100 - (2 + 7)} = \frac{506,17 \text{ €} * 100}{91} = \boxed{\text{Zielverkaufspreis}} \quad 556,23 \text{ €}$$

$$556,24 \text{ €} * 2\% = \boxed{\text{Kundenskonto}} \quad 11,12 \text{ €}$$

$$556,24 \text{ €} * 7\% = \boxed{\text{Vertreterprovision}} \quad 38,94 \text{ €}$$

$$\frac{556,23 \text{ €} * 100}{100 - 10} = \frac{556,23 \text{ €} * 100}{90} = \boxed{\text{Listenverkaufspreis}} \quad 618,04 \text{ €}$$

$$618,04 \text{ €} * 10\% = 618,04 \text{ €} * 10/100 = \boxed{\text{Kundenrabatt}} \quad 61,80 \text{ €}$$

Rückwärtskalkulation

Mithilfe der Rückwärtskalkulation wird ausgehend vom Verkaufspreis der Preis kalkuliert, zu dem die Handelsware höchstens eingekauft werden darf

Beispiel:

Der Listenverkaufspreis von Jeansstoff ist durch den Angebotspreis der Konkurrenz vorgegeben und beträgt 550,00 € netto. Das Bekleidungswerk Müller Jeans kalkuliert den Listenverkaufspreis der neuen Jeansstoffe. Der maximale Listeneinkaufspreis soll ermittelt werden.

Der Lieferrabatt beträgt 10%, der Lieferskonto 2%. Die Bezugskosten belaufen sich auf 8,35 € (netto). Die Berechnung des Handlungskostenzuschlages ergibt 25,5%.

Das Bekleidungswerk kalkuliert den Gewinn mit 23%. Den Kunden werden 2% Skonto gewährt und 5% Rabatt. Der Vertreter erhält eine Provision von 7,5%.

Rückwärtskalkulation

→	+ Listeneinkaufspreis (netto)		337,84 €
→	- Liefererrabatt	10%	33,78 €
<hr/>			
→	= Zieleinkaufs- oder Rechnungspreis		304,06 €
→	- Liefererskonto	2%	6,08 €
<hr/>			
	= Bareinkaufspreis		297,98
	+ Bezugskosten (<i>ohne USt</i>)		8,35 €
<hr/>			
→	= Bezugs-, oder Einstandspreis		306,33 €
→	+ Geschäfts-, oder Handlungskosten	25,5 %	78,11 €
<hr/>			
→	= Selbstkosten		384,44 €
→	+ Gewinn	23%	88,42 €
<hr/>			
	= Barverkaufspreis		472,86 €
→	+ Kundenskonto	2%	10,45 €
→	+ Vertreterprovision	7,5%	39,19 €
<hr/>			
→	= Zielverkaufs-, oder Rechnungspreis		522,50 €
→	+ Kundenrabatt	5%	27,50 €
<hr/>			
→	= Listenverkaufspreis (netto)		550,00 €

(Die Pfeilspitzen zeigen auf den Grundwert [100%])

Der Listeneinkaufspreis des Jeansstoffes darf höchstens 337,84 € (netto) betragen.

Rückwärtskalkulation - Die Berechnung im Einzelnen:

$$550,00 \text{ €} * 5\% = 550,00 \text{ €} * 5/100 =$$

Kundenrabatt	27,50 €
--------------	---------

$$555,00 \text{ €} - 27,50 \text{ €} =$$

Zielverkaufspreis	522,50 €
-------------------	----------

$$522,50 \text{ €} * 7,5\% = 522,50 \text{ €} * 7,5/100 =$$

Vertreterprovision	39,19 €
--------------------	---------

$$522,50 \text{ €} * 2\% = 522,50 \text{ €} * 2/100 =$$

Kundenskonto	10,45 €
--------------	---------

$$522,50 \text{ €} - 39,19 \text{ €} - 10,45 \text{ €} =$$

Barverkaufspreis	472,86 €
------------------	----------

$$\frac{472,86 \text{ €} * 100}{(100 + 23)} =$$

Selbstkosten	384,44 €
--------------	----------

$$384,44 \text{ €} * 23\% = 384,44 * 23/100 =$$

Gewinn	88,42 €
--------	---------

$$\frac{384,44 \text{ €} * 100}{(100 + 25,5)} =$$

Einstandspreis	306,33 €
----------------	----------

$$306,33 \text{ €} * 25,5\% =$$

Handlungskosten	78,11 €
-----------------	---------

$$306,33 \text{ €} - 8,35 \text{ €} =$$

Bareinkaufspreis	297,98 €
------------------	----------

$$\frac{297,98 \text{ €} * 100}{(100 - 2)} =$$

Zieleinkaufspreis	304,06 €
-------------------	----------

$$304,06 \text{ €} * 2\% = 304,06 \text{ €} * 2/100 =$$

Liefererskonto	6,08 €
----------------	--------

$$\frac{304,06 \text{ €} * 100}{(100 - 10)} = \frac{304,06 \text{ €} * 100}{90} =$$

Listeneinkaufspreis	337,84 €
---------------------	----------

$$337,84 \text{ €} * 10\% = 337,84 \text{ €} * 10/100 =$$

Liefererrabatt	33,78 €
----------------	---------