

Handelskalkulation

Rechenschema zur Ermittlung von Einkaufs- und Verkaufspreisen
Praxiswerkzeug für Unternehmer und Handwerksbetriebe

Ziel der Berechnung

Mit diesem Rechenschema werden Einkaufs- und Verkaufspreise von Handelswaren mit Hilfe der Handelskalkulation ermittelt. Die Berechnung zeigt, wie sich aus dem Einkaufspreis über Bezugskosten, Handlungskosten und Gewinn der Verkaufspreis entwickelt. Dadurch kann ein Unternehmen sicherstellen, dass alle anfallenden Kosten gedeckt sind und gleichzeitig eine ausreichende Handelsspanne erzielt wird.

Die Handelskalkulation wird insbesondere in Handelsbetrieben, aber auch in Handwerksunternehmen eingesetzt, wenn Waren oder Materialien eingekauft und ohne weitere Bearbeitung weiterverkauft werden.

Ablauf der Berechnung

Erläuterungen zur Kalkulationsmethode
Ermittlung des tatsächlichen Bezugspreises der Ware
Berücksichtigung der Bezugskosten beim Einkauf
Berechnung der Handlungskosten des Unternehmens
Festlegung der gewünschten Gewinnspanne
Ermittlung des Nettoverkaufspreises
Berechnung des Bruttoverkaufspreises einschließlich
Mehrwertsteuer
Anwendung der Vorwärts- und Rückwärtskalkulation zur
Preisplanung und Preiskontrolle

Erläuterungen

Handelskalkulation

Die Handelskalkulation wird verwendet, wenn ein Betrieb Waren einkauft und unverändert weiterverkauft. Ziel ist es, aus dem Einkaufspreis einen Verkaufspreis zu berechnen, der alle Kosten des Unternehmens deckt und einen Gewinn ermöglicht.

Dabei werden auf den Einkaufspreis verschiedene Zuschläge gerechnet, zum Beispiel für Bezugskosten, Gemeinkosten und Gewinn.

Die Handelskalkulation wird im Handel, aber auch in vielen Handwerksbetrieben eingesetzt, wenn Material oder Produkte weiterverkauft werden.

Einkaufspreis

Der Einkaufspreis ist der Preis, den ein Unternehmen für eine Ware beim Lieferanten bezahlt.

Zum Einkaufspreis können noch weitere Kosten hinzukommen, zum Beispiel:

Transportkosten

Verpackung

Zölle oder Gebühren

Aus Einkaufspreis und Bezugskosten entsteht der **Bezugspreis**.

Der Bezugspreis zeigt, was die Ware tatsächlich kostet, wenn sie im Betrieb angekommen ist.

Handelsspanne

Damit ein Unternehmen wirtschaftlich arbeiten kann, wird auf den Bezugspreis eine Handelsspanne aufgeschlagen.

Diese enthält:

Kosten für Lager und Verwaltung

Kosten für Verkauf und Vertrieb

Gewinn des Unternehmens

Aus dem Bezugspreis und der Handelsspanne entsteht der **Nettoverkaufspreis**.

Vorwärtskalkulation

Bei der Vorwärtskalkulation wird vom Einkaufspreis ausgegangen. Schritt für Schritt werden Zuschläge hinzugerechnet, bis der Verkaufspreis entsteht.

Typische Schritte sind:

Einkaufspreis

- Bezugskosten
= Bezugspreis

Bezugspreis

- Handlungskosten
- Gewinn
= Nettoverkaufspreis

Nettoverkaufspreis

- Mehrwertsteuer
= Bruttoverkaufspreis

Die Vorwärtskalkulation wird verwendet, wenn ein Unternehmen den Preis für eine Ware selbst festlegen möchte.

Rückwärtskalkulation

Bei der Rückwärtskalkulation wird vom Verkaufspreis ausgegangen. Dann werden Gewinn und Kosten schrittweise abgezogen, um zu prüfen, wie hoch der maximale Einkaufspreis sein darf.

Typische Schritte sind:

Bruttoverkaufspreis

- Mehrwertsteuer
= Nettoverkaufspreis

Nettoverkaufspreis

– Gewinn

– Handlungskosten

= Bezugspreis

Bezugspreis

– Bezugskosten

= möglicher Einkaufspreis

Die Rückwärtskalkulation wird häufig verwendet, wenn der Verkaufspreis durch den Markt vorgegeben ist und geprüft werden soll, ob sich der Einkauf lohnt.

Vorteile

einfache und übersichtliche Preisberechnung

gut geeignet für Handelsbetriebe und Materialverkauf

ermöglicht schnelle Kontrolle von Einkauf und Verkauf

Nachteile

abhängig von realistischen Zuschlägen

Marktpreise können die Kalkulation begrenzen

Hinweis

Die Handelskalkulation wird häufig eingesetzt, wenn Betriebe Waren einkaufen und weiterverkaufen, zum Beispiel Material, Ersatzteile oder Handelsprodukte.

Alle Beträge sind Nettowerte ohne Mehrwertsteuer.

Kalkulationsschema Handel (Beispiel)

Vorwärtskalkulation

	<u>% -Sätze</u>	<u>Betrag in €</u>
Listenpreis		4.088,50 €
-Lieferrabatt	4,00%	163,54 €
Zieleinkaufspreis		3.924,96 €
- Liefererskonto	2,00%	78,50 €
Bareinkaufspreis		3.846,46 €
Bezugskosten (netto)		146,02 €
Bezugspreis (Einstandspreis)		3.992,48 €
+ Handlungskosten	16,50%	658,76 €
Selbstkostenpreis		4.651,24 €
+ Gewinn	12,50%	581,41 €
Barverkaufspreis		5.232,65 €
+ Kundenskonto (i.H.)	2,00%	106,79 €
+ Vertreterprovision (i.H.)	15,00%	923,41 €
Zielverkaufspreis		6.262,85 €
Kundenrabatt (i.H.)	3,00%	193,70 €
Nettoverkaufspreis		6.456,54 €
Mehrwertsteuer	19,00%	1.226,74 €
Bruttoverkaufspreis		7.683,28 €

Tragen Sie Ihre Zahlen nur in die gelben Felder ein. Verzichten Sie auf die Eingabe von Prozentzeichen und Euro. Die anderen Felder sind gesperrt, können jedoch mittels Passwort **Kalkulation** freigegeben werden.

Kalkulationsschema Handel (eigene Berechnung)

Vorwärtskalkulation

	<u>%-Sätze</u>	<u>Betrag in €</u>
Listenpreis		
-Lieferrabatt		- €
Zieleinkaufspreis		- €
- Liefererskonto		- €
Bareinkaufspreis		- €
Bezugskosten (netto)		
Bezugspreis (Einstandspreis)		
+ Handlungskosten		- €
Selbstkostenpreis		- €
+ Gewinn		- €
Barverkaufspreis		- €
+ Kundenskonto (i.H.)		- €
+ Vertreterprovision (i.H.)		- €
Zielverkaufspreis		- €
Kundenrabatt (i.H.)		- €
Nettoverkaufspreis		- €
Mehrwertsteuer		- €
Bruttoverkaufspreis		- €

Tragen Sie Ihre Zahlen nur in die gelben Felder ein. Verzichten Sie auf die Eingabe von Prozentzeichen und Euro. Die anderen Felder sind gesperrt, können jedoch mittels Passwort **Kalkulation** freigegeben werden.

Kalkulationsschema Handel

Rückwärtskalkulation

Wenn der Bezugspreis bzw. der Einkaufslistenpreis einer Ware ermittelt werden soll, ist eine Rückwärtskalkulation erforderlich. Dabei soll errechnet werden, ob ein Geschäft bei vorgegebenem Verkaufspreis und gegebenen Zuschlagssätzen bzw. Konditionen noch lohnend ist.

Beispiel zur Rückwärtskalkulation

Der einem Handwerksmeister vorgeschriebene Bruttoverkaufspreis einer Ware beträgt 382,07 €. Wie hoch darf der Einkaufslistenpreis höchstens sein, wenn der Meister mit 3% Kundenrabatt, 2% Kundenskonto, 10% Gewinnzuschlag, 13,25% Handlungskosten, 7,35 € Bezugskosten (netto), 2% Liefererskonto und 3% Liefererrabatt kalkuliert?

	<u>%-Sätze</u>	<u>Betrag in €</u>
Bruttoverkaufspreis		382,07 €
- Mehrwertsteuer	19,00%	61,00 €
Nettoverkaufspreis		321,07 €
- Kundenrabatt	3,00%	9,63 €
Zieleinkaufspreis		311,44 €
- Kundenskonto	2,00%	6,23 €
- Vertreterprovision in %		- €
Barverkaufspreis		305,21 €
- Gewinnzuschlag	10,00%	27,75 €
Selbstkostenpreis		277,46 €
- Handlungskosten	13,25%	32,46 €
Barverkaufspreis		245,00 €
- Bezugskosten		7,35 €
Bareinkaufspreis (Einstandspreis)		237,65 €
Zielverkaufspreis		237,65 €
- Liefererskonto	2,00%	4,85 €
Zieleinkaufspreis		242,50 €
- Liefererrabatt	3,00%	7,50 €
Bruttoverkaufspreis		250,00 €

Kalkulationsschema Handel (eigene Berechnung)

Rückwärtskalkulation

	<u>%-Sätze</u>	<u>Betrag in €</u>
Bruttoverkaufspreis		
- Mehrwertsteuer		- €
Nettoverkaufspreis		- €
- Kundenrabatt		- €
Zieleinkaufspreis		- €
- Kundenskonto		- €
- Vertreterprovision in %		- €
Barverkaufspreis		- €
- Gewinnzuschlag		- €
Selbstkostenpreis		- €
- Handlungskosten		- €
Barverkaufspreis		- €
- Bezugskosten		
Bareinkaufspreis (Einstandspreis)		- €
Zielverkaufspreis		- €
- Liefererskontoin %		- €
Zieleinkaufspreis		- €
- Liefererabatt		- €
Bruttoverkaufspreis		- €

Tragen Sie Ihre Zahlen nur in die gelben Felder ein. Verzichten Sie auf die Eingabe von Prozentzeichen und Euro. Die anderen Felder sind gesperrt, können jedoch mittels Passwort **Kalkulation** freigegeben werden.