Handelskalkulation

	Bezug	Verkauf
Listeneinkaufspreis (LEP)	LANGSAM	
− **R**abatt (Lieferer)	RENNT	
= **Z**ieleinkaufspreis (ZEP)	ZOE	
− **S**konto (Lieferer)	SICHER	
= **B**areinkaufspreis (BEP)	BIS	
+ **B**ezugskosten (BZK)	BADEN	
= **B**ezugspreis (BZP)	BADEN	BERND
+ **H**andlungskosten (HK)		HAT
= **S**elbstkosten (SK)		SICH
+ **G**ewinn		GESTERN
= **B**arverkaufspreis (BVP)		BEIM
+ **K**undenskonto		KEGELN
= **Z**ielverkaufspreis (ZVP)		ZWEIMAL
+ **K**undenrabatt		KOMPLETT
= **L**istenverkaufspreis		LANGGELEGT.

ESELSBRÜCKE · BEZUGSKALKULATION
LANGSAM **R**ENNT **Z**OE **S**ICHER **B**IS **B**ADEN **B**ADEN.

ESELSBRÜCKE · VERKAUFSKALKULATION
BERND **H**AT **S**ICH **G**ESTERN **B**EIM **K**EGELN **Z**WEIMAL **K**OMPLETT **L**ANGGELEGT.

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.

Handelskalkulation (Fortsetzung)

Kalkulationszuschlagssatz (KZS)

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

Rechnet in einem Schritt vom Bezugspreis zum Brutto-Verkaufspreis: 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 Brutto-Verkaufspreis.

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)

Rohgewinn

$$\text{Nettoverkaufspreis} - \text{Bezugspreis}$$

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

Reingewinn

$$\text{Rohgewinn} - \text{Handlungskosten}$$

Auch: Umsatzerlöse für Waren − Selbstkosten.

Wareneinsatz

$$\text{Absatzmenge} \times \text{Bezugspreis}$$

Was die verkaufte Ware im Einkauf gekostet hat.

Außenhandel (Wahlbereich)

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

$$\text{gezahlter Preis} + \text{Fracht und Versicherung bis zur EU-Grenze}$$

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)

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 Frachtanteil.

Wertspesensatz

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

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

Währungsumrechnung

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

In der Mengennotierung (1 EUR = x Fremdwährung) verkauft die Bank Devisen zum Geldkurs und kauft sie zum Briefkurs an. Für den Importeur gilt der Geldkurs, für den Exporteur der Briefkurs.

Rabatt, Skonto und Umsatzsteuer

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)

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 × 100 ÷ 107.

Umsatzsteuer-Zahllast

$$\text{Umsatzsteuer aus Ausgangsrechnungen} - \text{Vorsteuer aus Eingangsrechnungen}$$

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

Verzugszinssatz

$$\text{Basiszinssatz} + 9 \text{ Prozentpunkte}$$

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

Lagerkennzahlen

Meldebestand

$$\text{Tagesabsatz} \times \text{Lieferzeit} + \text{Mindestbestand}$$

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)

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 ÷ Ø Lagerbestand oder 360 ÷ Ø Lagerdauer.

Ø Lagerdauer

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

Wie viele Tage ein Artikel im Schnitt im Lager liegt.

Höchstbestand

$$\text{Mindestbestand} + \text{Bestellmenge}$$

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

Bestellmenge

$$\text{Höchstbestand} - \text{Bestand bei Eintreffen der Lieferung}$$

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

$$\text{Sollbestand} - \text{Istbestand}$$

Fehlt Ware, ist der Istbestand kleiner. In Prozent: Inventurdifferenz × 100 ÷ 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

$$\text{Kosten je Bestellung} \times \text{Anzahl der Bestellungen}$$

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

Lagerhaltungskosten

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

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

Gesamtkosten der Beschaffung

$$\text{Bestellkosten im Jahr} + \text{Lagerhaltungskosten}$$

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

$$\text{Nettoverkaufserlöse} - \text{variable Kosten}$$

Stückdeckungsbeitrag

$$\text{Nettoverkaufspreis} - \text{variable Kosten je Stück}$$

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

$$\text{Gewinnschwellenmenge} \times \text{Nettoverkaufspreis}$$

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

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

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

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

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: Prozentsatz = Prozentwert × 100 ÷ Grundwert. Grundwert = Prozentwert × 100 ÷ Prozentsatz.