



Verkauf (Erträge und UST)

Siehe Zusammenfassung Einkauf:

- Sofortrabatte
- Gründe für Rücksendungen
- Berechnung Bonushöhe
- Skonto-Schema

Einfache Buchung (mit Sofortrabatt)

2400 FO / 2800 BK / 2880 KA	brutto	an	5000 UEFE / 5100 UEHW	netto
			4800 UST	Steuer

Verpackungskosten / Frachtkosten

Lieferung frei Haus (Wir tragen Versandkosten und bezahlen diese an den Kartonlieferanten/die Spedition)

6140 AFR / 6040 AWVM	netto			
2600 VORST	Steuer	an	4400 VE / 2800 BK / 2880 KA	brutto

Lieferung ab Werk (Belastung des Kunden mit den Fracht- und/oder Verpackungskosten)

2400 FO / 2800 BK / 2880 KA	brutto	an	5000 UEFE / 5100 UEHW	netto
			4800 UST	Steuer

Rücksendung = Stornobuchung (Waren / Verpackung) → meist Gutschrift (→ FO)

5000 UEFE / 5100 UEHW	netto			
4800 UST	Steuer	an	2400 FO	brutto

Rücksendung von Leihverpackung

→ Konto 5_00 UEFE/HW (im Soll)

Nachträglicher Preisnachlass 1 → Sachmangel, Bonus → meist Gutschrift (→ FO)

5001 EBFE / 5101 EBHW	netto			
4800 UST (EB)	Steuer	an	2400 FO	brutto

Nachträglicher Preisnachlass 1 → Skonto → meist Gutschrift (→ FO)

2800 BK	ÜB (brutto)			
5001 EBFE / 5101 EBHW	Skonto netto			
4800 UST (EB)	Steuer-Korrektur	an	2400 FO	RB - brutto

Skonto-Berechnung (Pflicht!!!) – siehe Zusammenfassung Einkauf

DIE RSÜ-RECHNUNG IST IMMER ANZUGEBEN! (Fehlt sie trotz richtiger Beträge, so gibt es einen Fehlerpunkt.)

Name	Erklärung	Beispiel (für Schreinerei)			
Fertigerzeugnisse	Werden selbst hergestellt .	Stühle, Tische, Treppen, Fenster, ...	5000 UEFE	EB ist ein Unterkonto von UEFE/UEHW*	5001 EBFE
Handelswaren	Erzeugnisse, die nicht in der eigenen Firma hergestellt , sondern von anderen Unternehmen bezogen und unverändert weiterverkauft werden. Zur Sortimentserweiterung .	Sitzkissen, Kissen, Polster	5100 UEHW		5101 EBHW
			Haben beim Verkauf		Soll bei Sachmangel, Bonus, Skonto
			Soll bei Rücksendung		

*Abschluss des Unterkontos 50_1
Erlösberichtigungen:
50_0 UE__ an 50_1 EB__

Verkaufskalkulation:

			Beispiel:		
Selbstkostenpreis (SKP)	100 %		160,00 €	100 %	
+ Gewinn (G)	x %		36,00 €	22,5 %	
= Barverkaufspreis (BVP)	100 + x %	100 - y %	196,00 €	122,5 %	98 %
+ Kundenskonto (KSK)		y %	4,00 €		2 %
= Zielverkaufspreis (ZVP)	100 %	100 - z %	200,00	100 %	80 %
+ Kundenrabatt (KR)		z %	50,00 €		20 %
= Listenverkaufspreis (LVP)	100 %		250,00	100 %	100 %

$\frac{160,00 \text{ €} \cdot 22,5}{100} = 36,00 \text{ €}$
 $\frac{196,00 \text{ €} \cdot 2}{98} = 4,00 \text{ €}$
 $\frac{200,00 \text{ €} \cdot 20}{80} = 50,00 \text{ €}$

Selbstkosten = alle Kosten, die bei der Herstellung anfallen (z. B. AWR, AWH, Löhne, ...)

Ziel jedes Unternehmens: Gewinn

Dorthin, wo der Pfeil zeigt, sind die 100 %!

Die Umsatzsteuer bleibt unberücksichtigt → alles Netto-Beträge!!!

Exkurs: Verlust

Gegeben: SKP: 5.000,00 € Verlust: 15 %
Gesucht: Verlust in €, BVP

Selbstkostenpreis (SKP)	5.000,00 €	100 %	
- Verlust (V)	750,00 €	15 %	
= Barverkaufspreis (BVP)	4.250,00 €	85 %	< 100 %

Rückwärtskalkulation:

Diese machen wir, wenn uns unser **Kunde vorgibt, wie viel er höchstens bezahlen will**.
 Dann berechnen wir **rückwärts, wie hoch unsere Selbstkosten höchstens sein dürfen**.
 Dementsprechend passen wir evtl. die verwendeten Materialien an (evtl. günstigere nehmen).

Gegeben: Gewinn: 10 % Kundenskonto: 2 % Kundenrabatt: 5 % LVP: 6.900,00 €

	Selbstkostenpreis (SKP)	5.839,91 €	100 %	
+	Gewinn (G)	583,99 €	10 %	
=	Barverkaufspreis (BVP)	6.423,90 €	90 %	98 %
+	Kundenskonto (KSK)	131,10 €		2 %
=	Zielverkaufspreis (ZVP)	6.555,00	100 %	95 %
+	Kundenrabatt (KR)	345,00 €		5 %
=	Listenverkaufspreis (LVP)	6.900,00 €		100 %

Rückwärtskalkulation

Nebenrechnungen:

(muss man nicht angeben, da die %-Spalten da stehen):

$$\frac{6.900,00 \text{ €} \cdot 5}{100} = 345,00 \text{ €}$$

$$\frac{6.555,00 \text{ €} \cdot 2}{100} = 131,10 \text{ €}$$

$$\frac{6.423,90 \text{ €} \cdot 20}{100} = 583,99 \text{ €}$$

Differenzkalkulation

Die machen wir, wenn uns unser **Kunde vorgibt, wie viel er höchstens bezahlen will und wir unsere Selbstkosten kennen**.
Selbstkostenpreis und **Listenverkaufspreis** sind also **bekannt**.
 Die fehlenden Werte müssen berechnet werden. **Meist suchen** wir nach dem **Gewinn**.

Gesucht: Gewinn und € und in %

Gegeben: SKP: 5.831,00 € Kundenskonto: 3 % Kundenrabatt: 20 % LVP: 6.900,00 €

	Selbstkostenpreis (SKP)	5.831,00 €	100 %	
+	Gewinn (G)	1.541,00 €	*	
=	Barverkaufspreis (BVP)	7.372,00 €		97 %
+	Kundenskonto (KSK)	228,00 €		3 %
=	Zielverkaufspreis (ZVP)	7.600,00	100 %	80 %
+	Kundenrabatt (KR)	1.900,00 €		20 %
=	Listenverkaufspreis (LVP)	9.500,00 €		100 %

Differenzkalkulation

Nebenrechnungen:

(muss man nicht angeben, da die %-Spalten da stehen):

$$\frac{9.500,00 \text{ €} \cdot 20}{100} = 1.900,00 \text{ €}$$

$$\frac{7.600,00 \text{ €} \cdot 3}{100} = 228,00 \text{ €}$$

Diese muss sein:

$$* \text{ Gewinn: } \frac{1.541,00 \text{ €} \cdot 100}{5.831,00 \text{ €}} = 26,43 \text{ (\%)}$$

Tabellenkalkulation

Siehe auch Zusammenfassung Einkauf

❶ Vorwärtskalkulation:

Schreibe in die Zellen C3 bis C8 jeweils die Formeln für die Ermittlung der maximalen Selbstkosten!

	A	B	C	
1	Angebotskalkulation			
2				
3	Selbstkosten		341,61 €	=C5-C4
4	+ Gewinn	15 %	51,24 €	=C5/(100%+B4)*B4
5	Barverkaufspreis		392,85 €	=C7-C6
6	+ Kundenskonto	3 %	12,15 €	=C7*B6
7	Zieleinkaufspreis		405,00 €	=C9-C8
8	+ Kundenrabatt	10 %	45,00 €	=C9*B8
9	Listenverkaufspreis		450,00 €	

❷ Rückwärtskalkulation:

Schreibe in die Zellen C4 bis C9 jeweils die Formeln für die Ermittlung des maximalen Listenverkaufspreises!

	A	B	C	
1	Angebotskalkulation			
2				
3	Selbstkosten		800,00 €	
4	+ Gewinn	20 %	160,00 €	=C3*B4
5	Barverkaufspreis		960,00 €	=C3+C4
6	+ Kundenskonto	2,5 %	24,62 €	=C5/(100%-B6)*B6
7	Zieleinkaufspreis		984,62 €	=C5+C6
8	+ Kundenrabatt	18 %	216,14 €	=C7/(100%-B8)*B8
9	Listenverkaufspreis		1.200,75 €	=C7+C8

❸ Differenzkalkulation:

Schreibe in die Zellen C3, C4, C6, C8, C9 und B6 jeweils die Formeln für die Ermittlung der fehlenden Werte!

	A	B	C	
1	Angebotskalkulation			
2				
3	Selbstkosten		208,25 €	=C5-C4
4	+ Gewinn	20 %	41,65	=C5/(1+B4)*B4
5	Barverkaufspreis		249,90 €	
6	+ Kundenskonto	2 %	5,10 €	=C7-C5
7	Zieleinkaufspreis		255,00 €	
8	+ Kundenrabatt	15 %	45,00 €	=C7/(1-B8)*B8
9	Listenverkaufspreis		300,00 €	=C7+C8

B6: =C6/C7

Handelswarenkalkulation

Gemeinkosten für Handelswaren:

= Kosten, die bei Einkauf, Verwaltung und beim Verkauf von Handelswaren entstehen

(Kosten für Angebotsvergleiche, Kosten für Zwischenlagerung, Werbung, Kalkulation der Preise,...).

Kalkulationsschema

Kurz: Einkaufskalkulation + Gemeinkosten f. HW + Verkaufskalkulation

-	Listeneinkaufspreis (LEP)	100 %	
-	Liefererrabatt (LR)		
=	Zieleinkaufspreis (ZEP)	100 %	
-	Liefererskonto (LSK)	*	
=	Bareinkaufspreis (BEP)		
+	Bezugskosten (BZK)		
=	Einstandspreis/Bezugspreis (EP/BP)	100 %	
+	Gemeinkosten für Handelswaren (GKHW)		
=	Selbstkostenpreis (SKP)	100 %	
+	Gewinn (G)		
=	Barverkaufspreis (BVP)		
+	Kundenskonto (KSK)		
=	Zielverkaufspreis (ZVP)	100 %	
+	Kundenrabatt (KR)		
=	Listenverkaufspreis (LVP)	100 %	

Auch hier gibt es keine Steuer! → Nettopreise!

Beispiele:

Vorwärtskalkulation:

Die Schreinerei Glück bezieht Handelswaren zu einem Listenpreis von 40.500,00 €. Der Lieferer gewährt 15 % Rabatt und 2,5 % Skonto. Für Fracht werden 1.300,00 € in Rechnung gestellt.

Herr Glück kalkuliert mit 15 % Gemeinkosten für Handelswaren und 16,37 % Gewinn. Selbstverständlich gewährt er beim Verkauf von Handelswaren auch einen Skonto (2 %) und Rabatt (5 %).

Wie hoch ist der Listenverkaufspreis?

Listeneinkaufspreis (LEP)	40.500,00 €	100 %	
- Liefererrabatt (LR)	6.075,00 €	15 %	
Zieleinkaufspreis (ZEP)	34.425,00 €	85 %	100 %
- Liefererskonto (LSK)	860,63 €	*	2,5 %
Bareinkaufspreis (BEP)	33.564,38 €		97,5 %
+ Bezugskosten (BZK)	1.300,00 €	*	
Einsandspreis/Bezugspreis (EP/BP)	34.864,38 €		100 %
+ Gemeinkosten für Handelswaren (GKHW)	5.229,66 €	*	15 %
Selbstkostenpreis (SKP)	40.094,04 €	100 %	115 %
+ Gewinn (G)	6.563,39 €	16,37 %	
= Barverkaufspreis (BVP)	46.657,43 €	116,37 %	98 %
+ Kundenskonto (KSK)	952,19 €		2 %
= Zielverkaufspreis (ZVP)	47.609,62 €	100 %	95 %
+ Kundenrabatt (KR)	2.505,77 €		5 %
= Listenverkaufspreis (LVP)	50.115,39 €		100 %

Vorwärtskalkulation

Rückwärtskalkulation:

Trage die folgenden Angaben in der richtigen Reihenfolge in das Kalkulationsschema ein und berechne den aufwendbaren Listeneinkaufspreis (netto).



138

Listeneinkaufspreis (netto)	2.400,00 €
GKHW	20 %
Bezugskosten	15,90 €
Gewinn	8 $\frac{1}{3}$ %
Liefererrabatt	10 %
Liefererskonto	3 %
Kundenrabatt	16 $\frac{2}{3}$ %
Kundenskonto	2,5 %

Lösung 138

1. Listeneinkaufspreis	1.700,00 €	100 %	
- Liefererrabatt 10 %	170,00 €	10 %	
Zieleinkaufspreis	1.530,00 €	100 %	90 %
- Liefererskonto 3 %	45,90 €	3 %	
Bareinkaufspreis	1.484,10 €	97 %	
+ Bezugskosten	15,90 €		
Bezugspreis	1.500,00 €	100 %	
+ Gemeinkosten 20 %	300,00 €	20 %	
Selbstkostenpreis	1.800,00 €	100 %	120 %
+ Gewinn 8,33 %	150,00 €	8,33 %	
Barverkaufspreis	1.950,00 €	108,33 %	97,5 %
+ Kundenskonto 2,5 %	50,00 €		2,5 %
Zielverkaufspreis	2.000,00 €	83,33 %	100 %
+ Kundenrabatt 16,67 %	400,00 €	16,67 %	
Listeneinkaufspreis	2.400,00 €	100 %	

Rückwärtskalkulation

Differenzkalkulation:

Berechne den Gewinn/Verlust in Euro und in Prozenten.

	3.
Listeneinkaufspreis	1.421,60 €
Liefererrabatt	10 %
Liefererskonto	2 %
Bezugskosten	-
GKHW	22 %
Kundenskonto	2,5 %
Kundenrabatt	12 %
Listenverkaufspreis	2.080,00 €



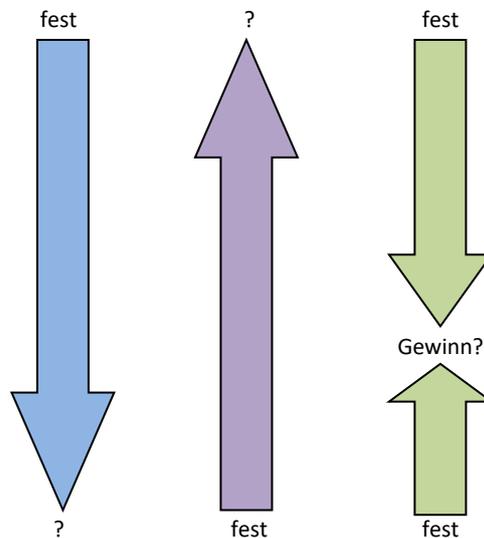
3. Listeneinkaufspreis	1.421,60 €		100 %
- Liefererrabatt 10 %	142,16 €		10 %
Zieleinkaufspreis	1.279,44 €	100 %	90 %
- Liefererskonto 2 %	25,59 €	2 %	
Bareinkaufspreis	1.253,85 €	98 %	
+ Bezugskosten	- €		
Bezugspreis	1.253,85 €		100 %
+ Gemeinkosten 22 %	275,85 €		22 %
Selbstkostenpreis	1.529,70 €	100 %	122 %
+ Gewinn 16,67 %	254,94 €	16,67 %	
Barverkaufspreis	1.784,64 €	116,67 %	97,5 %
+ Kundenskonto 2,5 %	45,76 €		2,5 %
Zielverkaufspreis	1.830,40 €	88 %	100 %
+ Kundenrabatt 12 %	249,60 €	12 %	
Listenverkaufspreis	2.080,00 €	100 %	

Differenzkalkulation

Gewinn: $\frac{254,94 \text{ €} \cdot 100}{1.529,70 \text{ €}} = 16,67 \text{ (\%)}$

Handelswarenkalkulation

Listeneinkaufspreis	←
- Liefererrabatt	←
= Zieleinkaufspreis	←
- Liefererskonto	←
= Bareinkaufspreis	
+ Bezugskosten	
= Einstandspreis	←
+ Gemeinkosten für Handelswaren	←
= Selbstkostenpreis	←
+ Gewinn	←
= Barverkaufspreis	
+ Kundenskonto	←
= Zielverkaufspreis	←
+ Kundenrabatt	←
= Listenverkaufspreis	←



Die Tabellenkalkulation bei der Kalkulation von Handelswaren

	A	B	C	D
1	Vorwärtskalkulation Handelsware Drehstuhl „Maxi“			
2	Bestellmenge in Stück	120		
3	Listenpreis je Stück			700,00 €
4				
5	Bezugskosten pauschal: bis einschl.	150		360,00 €
6	über	150		0,00 €
7				
8	Listeneinkaufspreis (gesamt)			84.000,00 €
9	- Liefererrabatt		10,00%	8.400,00 €
10	Zieleinkaufspreis			75.600,00 €
11	- Liefererskonto		3,00%	2.268,00 €
12	Bareinkaufspreis			73.332,00 €
13	+ Bezugskosten			360,00 €
14	Einstandspreis			73.692,00 €
15	+ Gemeinkosten für HW		12,00%	8.843,04 €
16	Selbstkostenpreis			82.535,04 €
17	+ Gewinn		20,00%	16.507,01 €
18	Barverkaufspreis			99.042,05 €
19	+ Kundenskonto		2,00%	2.021,27 €
20	Zielverkaufspreis			101.063,31 €
21	+ Kundenrabatt		10,00%	11.229,26 €
22	Listenverkaufspreis			112.292,57 €

D8: = B2*D3

D13: = WENN(B2<=B5; D5;D6)

D11: =D10*C11

D15: =D14*C15

D19: =D18/(1-C19)*C19

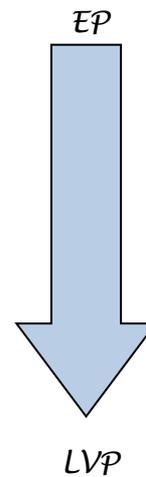
D22: =D20+D21

Kalkulationshilfen

Berechnung des Listenverkaufspreises:

EP	1.230,00 €	100 %	
+ GKHW 25 %	307,50 €	25 %	
<hr/>			
SKP	1.537,50 €	125 %	100 %
+ G 20 %	307,50 €		20 %
<hr/>			
BVP	1.845,00 €	97 %	120 %
+ KSK 30 %	57,06 €	3 %	
<hr/>			
ZVP	1.902,06 €	100 %	90 %
+ KR 10 %	211,34 €		10 %
<hr/>			
LVP	2.113,40 €	100 %	

Vereinfachung:



Da die einzelnen Prozentsätze, wie *GKHW*, *G*, *KR*, *KSK* gewöhnlich über längere Zeit gleich bleiben, kann man sie zu einem einzigen Prozentsatz, dem *Kalkulationsaufschlag*

oder

zu einem Faktor, dem *Kalkulationsfaktor* zusammenfassen.

Dies *vereinfacht die Kalkulation erheblich*.

3.4.1 Kalkulationsaufschlag (KA)

Der Kalkulationsaufschlag ist die *Differenz* zwischen dem *Einstandspreis* und dem *Listenverkaufspreis* ausgedrückt in Prozenten des *EP (= 100 %)*

Berechnung des Kalkulationsaufschlags:

Einstandspreis	1.230,00 €	100 %
+ <i>Kalkulationsaufschlag</i>	883,40 €	?
<hr/>		
Listenverkaufspreis	2.113,40 €	

$$\begin{aligned} \text{Kalkulationsaufschlag (\%)} &= \frac{(2.113,40 \text{ €} - 1.230,00 \text{ €}) \cdot 100 (\%)}{1.230,00 \text{ €}} \\ &= \frac{883,40 \text{ €} \cdot 100 (\%)}{1.230,00 \text{ €}} = 71,82 (\%) \end{aligned}$$

Merke:

Der Kalkulationsaufschlag wird grundsätzlich auf *zwei Stellen* nach dem Komma *gerundet*.

Berechnung KA: $\text{Kalkulationsaufschlag (\%)} = \frac{(LVP - EP) \cdot 100 \%}{EP}$

Anwendung KA: Vorwärtskalkulation: $LVP = EP + KA (\%)$

Rückwärtskalkulation: *vermehrten Grundwert bei LVP beachten!*

Der Kalkulationsaufschlag ermöglicht die direkte Berechnung des LVP aus dem EP mit nur einem Zuschlagssatz.

3.4.2 Kalkulationsfaktor (KF)

Der Kalkulationsfaktor ist die *Zahl*, mit der man den *Einstandspreis* *multiplizieren* muss, um den *Listenverkaufspreis* (netto) zu erhalten.

Berechnung des Kalkulationsfaktors:

EP: 1.230,00 €

LVP: 2.113,40 €

$$1.230,00 \text{ €} \cdot \text{Kalkulationsfaktor} = 2.113,40 \text{ €}$$

$$\text{Kalkulationsfaktor} = \frac{2.113,40 \text{ €}}{1.230,00 \text{ €}} = 1,7182$$

$$\begin{aligned} KF &= \frac{KA}{100} + 1 \\ KA &= (KF - 1) \cdot 100 \end{aligned}$$

Merke:

Der Kalkulationsfaktor wird grundsätzlich auf *vier Stellen* nach dem Komma *gerundet*. (um Rundungsdifferenzen klein zu halten)

$$\text{Einstandspreis} \cdot \text{Kalkulationsfaktor} = \text{Listenverkaufspreis}$$

Berechnung KF:

$$\text{Kalkulationsfaktor} = \frac{LVP}{EP}$$

Anwendung KF:

Vorwärtskalkulation: $LVP = EP \cdot KF$

Rückwärtskalkulation: $EP = \frac{LVP}{KF}$

Der Kalkulationsfaktor ermöglicht die direkte Berechnung des LVP aus dem EP mit nur einem Faktor.