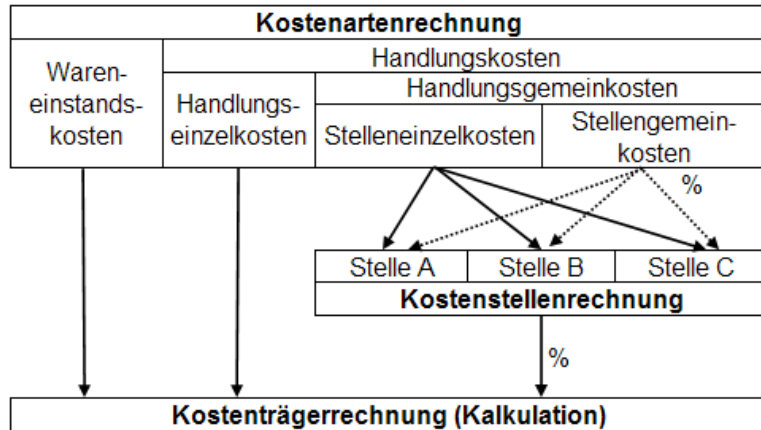


### Zusammenhang zwischen Kostenarten in der Kalkulation des Handels auf Vollkostenbasis



#### Handlungseinzelkosten

... lassen sich einzelnen Kalkulationsobjekten (z.B. Artikeleinheiten) direkt zuordnen, z.B. Versand- und Verpackungskosten und Kosten für direkte Verrichtungen an einzelnen Artikel.

#### Handlungsgemeinkosten

... sind Handlungskosten wo eine solche direkte Zuordnung nicht möglich ist, wo also eine Schlüsselung erfolgen muss (z.B. Abschreibungen, Energiekosten, Mieten).

Unter Umständen können Handlungsgemeinkosten zwar nicht dem einzelnen Artikel, wohl aber einer bestimmten Kostenstelle zuordnen („Stelleneinzelkosten“). Wo auch das nicht möglich ist, kann eine Zuordnung nur über eine letztlich willkürliche Schlüsselung erfolgen.

### Kalkulationsschema Handel

1	...Netto-Listeneinkaufspreis	
2	- Rabatt	
3	- Bonus	
4	+ Mindermengenzuschlag	
5	= <b>Netto-Zieleinkaufspreis</b>	
6	- Liefererskonto	
7	= <b>Netto-Bareinkaufspreis</b>	
8	+ Bezugskosten	(Verpackung Fracht Rollgeld Versicherung Zoll)
9	= <b>Netto-Einstandspreis (Bezugspreis)</b>	
10	+ Handlungskosten	(Personalkosten Provisionen Raumkosten Werbekosten Reisekosten Transportkosten Verpackungskosten Fuhrparkkosten Zinsen Abschreibungen Verwaltungskosten)
11	= <b>Selbstkostenpreis</b>	
12	+ Gewinn	
13	= <b>Netto-Barverkaufspreis</b>	
14	+ Kundenskonto	
15	+ Vertriebsprovision	
16	= <b>Netto-Zielverkaufspreis</b>	
17	+ Kundenrabatt	
18	= <b>Netto-Listenverkaufspreis (Angebotspreis)</b>	

Einkaufskalkulation

Verkaufskalkulation

### Vereinfachungen in der Handelskalkulation

Aus Vereinfachungsgründen können die einzelnen Prozentsätze zwischen Bezugspreis und Angebotspreis zusammengefasst werden. Es wird dann mit den folgenden Größen gerechnet:

Kalkulationszuschlag = Unterschied zwischen Netto-Listenverkaufspreis (Angebotspreis) und Netto-Einstandspreis (Bezugspreis), ausgedrückt in Prozent des Bezugspreises.

$$\text{Kalkulationszuschlag (in \%)} = \frac{\text{Listenverkaufspreis} - \text{Bezugspreis}}{\text{Bezugspreis}}$$

Kalkulationsfaktor = die Zahl, mit der der Bezugspreis multipliziert werden muss, um den Angebotspreis zu erhalten.

$$\text{Kalkulationsfaktor} = 1 + \text{Kalkulationszuschlag}$$

Handelsspanne = Unterschied zwischen Netto-Listenverkaufspreis (Angebotspreis) und Netto-Einstandspreis (Bezugspreis), ausgedrückt in Prozent des Angebotspreises.

$$\text{Handelsspanne (in \%)} = \frac{\text{Listenverkaufspreis} - \text{Bezugspreis}}{\text{Listenverkaufspreis}}$$

Sie dient der vereinfachten *retrograden* Absatzkalkulation.

### **Handelskalkulation auf Teilkostenbasis**

Bezugspreis  
+ variable Warenausgangskosten                      z.B. Versand- oder Verpackungskosten  
+ Verkäuferprovision

---

= Articleinzelkosten  
+ differenzierte variable Handlungskosten der relevanten Stelle                      Kosten, die sich in den entsprechenden Stellen erhöhen, wenn der Auftrag abgewickelt wird

---

= variable Artikelkosten  
+ Kundenskonto

---

= Zielverkaufspreis  
+ Kundenrabatt

---

= Mindest-Listenverkaufspreis (netto)

Realisierter Verkaufspreis  
- Mindest-Listenverkaufspreis (netto)

---

= Beitrag zur Deckung der fixen Handlungskosten

Möglich ist die Berücksichtigung eines Mindest-Deckungsbeitrages, den der Artikel erzielen soll:

Bezugspreis  
+ variable Warenausgangskosten  
+ Verkäuferprovision

---

= Articleinzelkosten  
+ differenzierte variable Handlungskosten der relevanten Stelle

---

= variable Artikelkosten  
**+ Soll-Deckungsbeitrag**

---

= Barverkaufspreis  
+ Kundenskonto

---

= Zielverkaufspreis  
+ Kundenrabatt

---

= Listenverkaufspreis (netto)