

Kalkulationsaufschlag

Bei größeren Sortimenten kann nicht jeder Artikel einzeln kalkuliert werden. Darum wird hier häufig mit einem Kalkulationsaufschlag gerechnet. Er wird für einzelne exemplarische Angebote genau berechnet und kann dann auf alle anderen Teile des Sortiments angewendet werden. Diese Aufschläge sind für die meisten Branchen als Durchschnittswerte bereits ermittelt und bekannt. Sie können erfragt werden, z.B. beim Institut für Handelsforschung (IfH), Köln, sowie bei der Landesgewerbeförderungsstelle des nordrhein-westfälischen Handwerks (LGH), Düsseldorf.

Diesen Kalkulationsaufschlag geben viele Hersteller für ihre Produkte als „empfohlene Richtpreise“ direkt an ihre Händler weiter. Dabei handelt es sich hier lediglich um Kalkulationshilfen, an die sich die Händler keinesfalls halten müssen. Die tatsächlichen Verkaufspreise können die meisten Einzelhändler oft wesentlich günstiger gestalten.

So ermittelt man den Kalkulationsaufschlag

1. Schritt: Handelsspanne berechnen

$$\text{Bruttopreis} - \text{Bezugspreis} = \text{Handelsspanne}$$

2. Schritt: von der Handelsspanne zum Kalkulationsaufschlag

$$\frac{\text{Handelsspanne} \times 100}{\text{Bezugspreis}} = \text{Kalkulationsaufschlag}$$

3. Schritt: Verkaufspreis ermitteln

$$\text{Bezugspreis} + \text{Kalkulationsaufschlag} = \text{Verkaufspreis}$$