



Kalkulieren Sie richtig?

II. Teil: Die Lagerkontrolle als Voraussetzung der Kalkulation

Von Hans-Willibald Tümena, M. d. O., Leiter der Verkaufsberatung der Hauptgemeinschaft des Deutschen Einzelhandels (Schluß)

Für den Bestand ist dann noch eine Spalte über die Bestandsmenge vorzusehen, so daß die ganze Karte folgende Einteilung hat (siehe untenstehende Tabelle).

Die Verwendung dieser Karte geschieht in der Weise, daß jeder Wareneingang eingetragen und täglich die Verkäufe in der betreffenden Artikelgruppe ausgetragen werden. Die Mengendifferenz zwischen Eingangsmenge und Verkaufsmenge wird in der Bestandsspalte ausgeworfen.

Diese Angabe in der Bestandsspalte ermöglicht eine genaue Lagerkontrolle. Der dort errechnete Bestand muß mit dem tatsächlich vorhandenen übereinstimmen. Durch Stichproben kann der Geschäftsinhaber beliebige Kontrollen in einzelnen Gruppen vornehmen. Bei der Inventur werden die Bestände, die gruppenweise nach der gleichen Einteilung aufzunehmen sind, ebenfalls verglichen mit den Angaben auf den Lagerkarten.

Die Mengenangabe unter Verkauf bildet die wichtigste Grundlage der Einkaufsdisposition. In dieser Spalte sieht der Geschäftsinhaber, in welchen Warengruppen und in welcher Zeit Verkäufe erzielt wurden. Bei einer Gegenüberstellung der Anzahl der Verkäufe und der Bestandsmenge wird sich ergeben, von welchen Artikeln ein zu großes Lager gehalten wird bzw. welche Artikel nachbestellt werden können. Die Einteilung nach Preislagen gibt dem Geschäftsinhaber auch an, für welche Preise seine Kundschaft sich interessiert. Er kann also Fehl-dispositionen, die sich aus dem Führen unverkäuflicher Preislagen ergeben, vermeiden. Schließlich wird auf der Lagerkarte ersichtlich, zu welchen Zeiten der Bedarf bestimmter Waren beim Kunden auftritt. Eine geschickte

Anpassung an diese Zeiten wird dem Geschäftsinhaber Verluste ersparen, die dadurch entstehen, daß das Betriebskapital zu lang festliegt. Auch eine Kontrolle über die Auswirkung von Werbemaßnahmen kann erfolgen. Z. B. wird auf der Karte für Reiseuhren zu prüfen sein, ob die veröffentlichten Anzeigen den erwarteten Erfolg hatten.

Die Rubrik für den erzielten Kaufpreis ergibt bei monatlicher Addition den Gesamtumsatz einer Artikelgruppe. Diese Umsatzangabe ist für die Errechnung der Kalkulation überaus wichtig. Ein Teil der Unkosten wird nach dem Umsatz umgelegt. (Siehe den ersten Teil dieses Artikels in Nr. 4 der UHRMACHERKUNST.)

Der vorhandene Lagerwert kann ebenfalls monatlich (in Verkaufspreisen) ermittelt werden, wenn von der Summe der Spalte „Kalkulierter Verkaufspreis“ die Summen der Spalten „Verkaufspreis“ und „Preisnachlässe“ abgesetzt werden. In der als Beispiel veröffentlichten Lagerkarte würde diese Rechnung folgende sein:

Summe: „Kalkulierter Verkaufspreis“ 1500 RM.
 Abzüglich der Summe: „Verkaufspreis“ 425 RM.
 „ „ „ „Preisnachlässe“ 25 „ 450 „
 Lagerbestand in Verkaufspreisen: 1050 RM.

Erfolgt die Ermittlung des Lagerbestandes monatlich und werden diese Monatszahlen jährlich addiert, dann durch zwölf geteilt, so erhalten wir den durchschnittlichen Lagerwert einer Gruppe, den wir für die Kalkulation brauchen, um die durch Lagerung bedingten Unkosten umlegen zu können. (Siehe den ersten Teil dieses Artikels in Nr. 4 der UHRMACHERKUNST.)

Artikelbezeichnung: Offene Herrentaschenuhren (Gold) 100—149 RM.

Artikel Nr.: 1142

Tag	Eingang					Verkauf				Bestand-Menge
	Lieferant	Gehäuse Nr.	Einkaufspreis RM.	Verkaufspreis RM.	Menge	Menge	Verkaufspreis RM.	Kunde	Preisnachlasse RM.	
3. 5.	xy		900,—	1500	10					10
5. 5.						1	150,—	QZ		9
6. 5.						2	275,—		25,—	7