

Verkaufspreis von Waren im Kosmetikstudio: So kalkulieren Sie als Kosmetikerin richtig

Dies ist ein Expertentipp der Reihe „Prüfungswissen HWK/IHK“. Darin behandelt werden immer Themen, die bei einer möglichen Prüfung zum Fachwirt/zur Fachwirtin für Kosmetik (HWK/IHK) oder zum/zur Kosmetikmeister/-in (HWK) abgefragt werden könnten. Diese Expertentipps sind somit ein weiterer Service für unsere Absolventen über ihre Weiterbildung bei uns hinaus, um sie optimal auf ein möglicherweise zusätzlich angestrebtes Zertifikat einer HWK/IHK und die damit verbundene Prüfung vorzubereiten.

Genauso wie bei der Kalkulation Ihrer Dienstleistungen verhält es sich bei der Kalkulation von Produkten in Ihrem Kosmetikstudio bzw. Ihrer Verkaufsware. Die richtige Kalkulation entscheidet letztlich über die Rentabilität Ihres Kosmetikstudios bzw. Ihres Wellness-Betriebes.

Die Kosmetikbranche und die unverbindliche Preisempfehlung

Üblich im Bereich Kosmetik und Wellness sind, wie in vielen anderen Branchen auch, unverbindliche Preisempfehlungen seitens der Produkthanbieter. Diese sind natürlich – wie der Name schon sagt – nicht verbindlich. Es empfiehlt sich aber aus Gründen der Wettbewerbsfähigkeit diesen empfohlenen Preis zumindest nicht zu überschreiten. Eher sinnvoll sind (vielleicht im Zusammenhang mit einer kleinen Werbeaktion auch nur zeitlich befristet) kleine individuelle Preisnachlässe. Falls Sie aber den unverbindlich empfohlenen Preis nicht anwenden möchten, so können Sie „Ihren“ Preis natürlich auch selbst errechnen.

So errechnen Sie als Kosmetikerin Ihre Warenpreise

Dazu müssen Sie den Preis zugrunde legen, den Sie definitiv bezahlen. D.h. Rabatte, Skonti und sonstige Preisnachlässe müssen abgezogen und Bezugskosten hinzugerechnet werden. So entsteht Ihr Bezugspreis, auch Einstandspreis genannt.

Ein Beispiel:

Eine Creme kostet laut Preisliste (Listenpreis) Ihres Anbieters 35,90 EUR. Sie erhalten 5% Rabatt – die Summe daraus ist der Zieleinkaufspreis. Sie erhalten 2% Skonto, ziehen diese 2% ab und haben somit den Bareinkaufspreis ermittelt. In diesem Fall 33,42 EUR. Zu diesem Bareinkaufspreis rechnen Sie die Bezugskosten (z.B. Verpackung) im Ergebnis erhalten Sie so den Bezugs-oder Einstandspreis. In diesem Fall 39,32 EUR.

Das ganze stellt sich dann folgendermaßen dar:

- 35,90 EUR Listenpreis netto
- 1,80 EUR 5% Lieferrabatt
- 34,10 EUR beträgt der Zieleinkaufspreis
- 0,68 EUR 2% Lieferskonto
- 33,42 EUR Bareinkaufspreis

- 5,90 EUR Bezugskosten
- Bezugspreis / Einstandspreis 39,32 EUR

So ermitteln Sie als Kosmetikerin den Verkaufspreis

Bei der Ermittlung des Verkaufspreises geht es darum, die entstehenden Kosten beim Verkauf der Ware einerseits abzufangen und andererseits sicherzustellen, dass Sie an dem Verkauf auch etwas verdienen. Sie müssen also den Selbstkostenpreis ermitteln. Dieser beinhaltet alle Kosten die mit dem Ein- und Verkauf der Ware zusammenhängen.

Das wären neben dem Bezugspreis (bei unserem Beispiel 39,32 EUR) Kosten für Personal, Lagerung, Werbung etc. Diese zusätzlichen Kosten nennt man Handlungskosten und diese werden in der Regel mit ca. 60% des Einstandspreises/Bezugspreises beziffert. Sie addieren also bei unserem Beispiel 39,32 EUR plus 23,59 EUR (= 60% von 39,32 EUR) und kommen auf einen Selbstkostenpreis von 62,91 EUR. Für die Handlungskosten und den Gewinnzuschlag gibt es auch den Begriff Handelsaufschlag.

Ohne Gewinnzuschlag kein Gewinn im Kosmetikstudio

Listenpreis, Rabatte, Skonto, Bezugskosten. Doch was ist mit der Mehrwertsteuer und wo bleibt Ihr Gewinn? Denn: Wenn Sie die Creme zu dem ermittelten Selbstkostenpreis von 62,91 EUR verkaufen würden, wäre die Mehrwertsteuer unberücksichtigt und Sie würden zudem noch keinen Gewinn erzielen. Also müssen Sie einen Gewinnzuschlag einkalkulieren. Dieser wird in der Regel mit ca. 20% beziffert. Dadurch errechnen Sie Ihren Nettoverkaufspreis = Nettowarenpreis.

Bei unserem Beispiel:

- 62,91 EUR Selbstkostenpreis
- 12,58 EUR 20% Gewinnzuschlag
- 75,48 EUR Nettopreis

Auch im Kosmetikstudio: Besonderes Augenmerk gilt der Mehrwertsteuer

In diese Berechnung ist die seit 2008 geltende Mehrwertsteuer in Höhe von 19 % nicht einbezogen. Diese kommt noch dazu. Diese Mehrwertsteuer behandeln Sie beim Einkauf als Vorsteuer: Sie geben diese Steuer bei der Umsatzsteuervoranmeldung an und erhalten sie zurück, wenn Ihre Ausgaben höher als Ihre Einnahmen sind. Im Grunde ist es ein Gegenrechnen der Mehrwertsteuer für die Ausgaben mit den Mehrwertsteuereinnahmen.

Das heißt:

- 75,48 EUR Nettopreis
- 14,34 EUR 19% Mehrwertsteuer
- 89,83 EUR Bruttoverkaufspreis

Beispiel für die Kalkulation des Verkaufspreises im Kosmetikstudio

- 35,90 EUR Listenpreis netto
- 1,80 EUR 5% Lieferrabatt
- 34,10 EUR beträgt der Zieleinkaufspreis
- 0,68 EUR 2% Lieferskonto
- 33,42 EUR Bareinkaufspreis
- 5,90 EUR Bezugskosten
- 39,32 EUR Einstandspreis / Bezugspreis
- 23,59 EUR 60 % Handlungskosten

- 62,91 EUR Selbstkostenpreis
- 12,58 EUR 20 % Gewinnzuschlag
- 75,49 EUR Nettoverkaufspreis
- 14,34 EUR 19 % Mehrwertsteuer
- 89,83 EUR Bruttoverkaufspreis

Auf einen Nenner gebracht: Der Einstandspreis / Bezugspreis plus Handlungskostenzuschlag plus Gewinnzuschlag ergibt den Nettoverkaufspreis. Dazu die Mehrwertsteuer ergibt den Bruttoverkaufspreis.

Das bedeutet: Um allen Anforderungen gerecht zu werden (Kosten deckend zu verkaufen, Verantwortlichkeit gegenüber Finanzamt und Gewinnerzielung) müsste ein für 35,90 EUR bezogenes Produkt für 89,83 EUR weiterverkauft werden. Der verbleibende Gewinn wird mit 20% beziffert und beträgt in unserem Beispiel-Fall 12,58 EUR.

Zurück zu den „unverbindlichen Preisempfehlungen“: Diese dürften bei diesem konkreten Beispiel wahrscheinlich bei ca. 80 EUR liegen. D.h. Ihre Lieferfirma hat bei der Kalkulation dieser „unverbindlichen Preisempfehlung“ all diese in unserem Beispielfall einzeln aufgeführten Positionen in gewissem Umfang bereits berücksichtigt. Unsere Rechnung jedoch ergab einen Bruttoverkaufspreis von 89,83 EUR. Was also zeigt uns dieses Beispiel?

Das Beispiel zeigt uns, dass man die „unverbindliche Preisempfehlung“ übernehmen kann, aber dennoch unbedingt immer wieder die „Probe aufs Exempel“ machen und selbst rechnen sollte.

Erfahrungsgemäß unterliegen unerfahrene Kosmetiker/-innen folgendem Trugschluss bzw. kalkulieren dementsprechend falsch: Ich kaufe die Creme für einen Bezugspreis von 39,32 EUR ein, die unverbindliche Preisempfehlung liegt bei ca. 80 EUR und ich verkaufe sie für brutto 89,83 EUR (also schon über der unverbindlichen Preisempfehlung), also verkaufe ich mit Gewinn. Und genau das ist unternehmerisch nicht richtig: Wenn Sie so rechnen, dann haben Sie dabei die Aspekte wie Handlungskosten, Mehrwertsteuer etc. vergessen ...

Die Handelsspanne: Ein wichtiger Faktor für die Kalkulation der Verkaufspreise

Die Handelsspanne ist bei der Entscheidung für ein bestimmtes Depot wichtig. Die Differenz zwischen Einkaufspreis und Verkaufspreis wird oft als Handelsspanne bezeichnet. Diese Handelsspanne wird in Prozent ermittelt, indem man den Unterschiedsbetrag (Nettoverkaufspreis minus Einstandspreis / Bezugspreis) ermittelt. Bei unserem Beispiel also 75,49 EUR minus 39,32 EUR = 36,17 EUR. Jetzt noch mit dem Ihnen aus Ihrer Ausbildung bekannten Dreisatz mit 100 multiplizieren und durch den Nettoverkaufspreis dividieren.

Zurück zum Beispiel: $36,17 \text{ EUR} \times 100 = 3.617,00 \text{ EUR}$, geteilt durch 75,49 EUR = 47,91 EUR, das ist bei unserem Beispiel die Handelsspanne. Die Handelsspanne eines Unternehmens hängt von vielen Faktoren wie z.B. Sortiment ab und ist deshalb nicht als völlig allgemeinbindend zu betrachten. Für dieses eine konkrete Beispiel mit der Handelsspanne von 47,91 EUR gilt, dass Sie beim Verkauf des Artikels 36,17 EUR Gewinn erwirtschaften.

Beim Handelsaufschlag handelt es sich um eine Zusammenfassung der Faktoren Gewinn, Preisverlust (z.B. Preisnachlässe, Reduzierungen) und Kosten.

Wie eingangs erwähnt geben alle Firmen „unverbindliche Preisempfehlungen“ an, an die man sich durchaus halten kann. Dennoch sollten Sie immer in der Lage sein, hin und wieder selbst zu rechnen und so die Preise auf Rentabilität zu überprüfen ggf. individuell zu gestalten. Denn der Preis Ihrer Waren muss ein Arbeiten ohne Verlust bzw. mit Gewinn sicherstellen.

Ich bin mir sicher, Sie werden von diesem Expertentipp profitieren – egal, ob als selbstständige, angestellte oder angehende Kosmetikerin.

Für den Fall, dass Sie später vielleicht zusätzlich zu unseren Abschlüssen vielleicht noch den Abschluss einer HWK/IHK erwerben möchten, sollten Sie sich diesen Expertentipp abspeichern. Dieser Inhalt könnte bei einer Prüfung der HWK/IHK abgefragt werden.

Alle Expertentipps der Reihe „Prüfungswissen HWK/IHK“ finden Sie jederzeit unter:
<https://elite-fernakademie.de/pruefungswissen>

Herzliche Grüße

Waltraud Böhme

Unsere Angebote finden Sie unter

<https://elite-fernakademie.de>

Und so erreichen Sie uns

Telefon 08165 62441

Fax 08165 970 018

w.boehme@elite-fernakademie.de

www.elite-fernakademie.de