

Inhaltsverzeichnis

<u>Kapitel/Abschnitt</u>	<u>Seite</u>
5.0 Glossar	2
5.1 Kennzahlen für die Schuh-Branche	6
5.1.0 Umsatz	6
5.1.1 Wareneingangskalkulation	6
5.1.2 Erzielte Kalkulation	7
5.1.3 Lagerumschlag	8
5.1.4 Abschriften	8
5.1.5 Shop-Verkaufsfläche	9
5.1.6 Berechnung der Quadratmeter-Leistung	9
5.1.7 AfA-Aufwand	9
5.1.8 Abverkaufsquoten/Monatsendbestände	10
5.1.9 Personalintensität	10

Achtung:

Aus Gründen der Eindeutigkeit wird bei der Nummerierung der Seiten und der Abbildungen das jeweilige Kapitel in runden Klammern vorangestellt. Beispiele: Seite (1) 4: Seite 4 in Kapitel 1; Abbildung (3) 9: Abbildung 9 in Kapitel 3.

5. 0 Glossar

Teil 1

Stichwort/ Abkürzung	Bedeutung	Erklärung
BDSE	Bundesverband des Deutschen Schuheinzelhandels e.V.	
Blockauftrag		Vereinbarung einer Abnahmemenge (Einkaufswert und/ oder Paarzahl) zwischen Hersteller und Händler mit späterer Spezifizierung der Artikel und Lieferzeiten
BMI	Buyer Managed Inventory	Vom Einkäufer/Händler gesteuerte Warenversorgung
BTE	Bundesverband des Deutschen Textileinzelhandels e.V.	
CD1	Cross Docking 1	logistische Variante, bei der Artikel an einem Cross Docking Punkt (→CDP) umgeschlagen werden, ohne die Versandeinheit einzulagern oder zu öffnen (1stufig)
CD2	Cross Docking 2	logistische Variante, bei der Artikel an einem Cross Docking Punkt (→CDP) umgeschlagen werden, ohne die Versandeinheit einzulagern. Die Versandeinheit wird geöffnet und neu kommissioniert, es entsteht neue → NVE (2stufig)
CDP	Cross Docking Punkt	Ort, an dem der physische Cross Docking-Prozess (→CD1, →CD2) stattfindet
CFB	Connecting Fashion Business	Von GS1-Germany und IM+C AG gesteuerte Initiative mit dem Ziel, unternehmensübergreifende Prozesse zwischen Lieferanten und Handel für Fashion und Sport zu optimieren
DBE	Depotbestand, Ende	Bericht über Bestände (→INVRPT) für einen Lagerbestand in Eigentum des Lieferanten, der in das Eigentum des Handels übergehen soll, enthält gezahlte Bestände zum Ende eines Geschäftsmodells
DBG	Depotbestand, gezahlt	Bericht über Bestände (→INVRPT) für einen Lagerbestand in Eigentum des Lieferanten, enthält gezahlte Bestände zum vereinbarten Inventurtermin
DBS	Depotbestand, Start	Bericht über Bestände (→INVRPT) für einen Lagerbestand, der vom Eigentum des Handels in das Eigentum des Lieferanten übergehen soll, enthält gezahlte Bestände zu Beginn eines Geschäftsmodells
DESADV	Liefermeldung	elektronische Nachricht über den Versand von Waren mit Bezug auf einen oder mehrere Aufträge (→ORDERS)
Direkt (Baukasten)	direkte Filialbelieferung	logistische Variante, bei der Artikel direkt vom Lieferanten über → KEP an die verkaufende Filiale gesendet werden
DRP	Depotreport, periodisch	Bericht über Bestände (→INVRPT) für einen Lagerbestand in Eigentum des Lieferanten, enthält Buchbestände und wird periodisch versendet
DTB	Dialog Textil-Bekleidung	Zusammenschluss in der Textilindustrie zur Erarbeitung gemeinsamer Aufgabenstellungen in der Lieferkette
EAN-13		Strichcodierte Darstellung einer 13-stelligen → GTIN
EANCOM	Nachrichtenstandard, Subset (Teilmenge) von UN/EDIFACT	Kunstwort aus EAN und COMunication: Standard für den elektronischen Nachrichtenaustausch in der GS1-Community
EAS	European Article System,	Einheitsartikelsystem des Schuhhandels, getragen vom Bundesverband der Deutschen Schuhhandels und vom Hauptverband der Deutschen Schuhindustrie

Teil 2

Stichwort/ Abkürzung	Bedeutung	Erklärung
ECR	Efficient Consumer Response	Gemeinsame Initiative von Industrie und Handel in der Konsumgüterwirtschaft mit dem Ziel, die Abläufe entlang der Wertschöpfungskette zu optimieren und so den Konsumenten ein Optimum an Qualität, Service und Produktvielfalt zu bieten
EDI	Elektronic Data Interchange	Übermittlung strukturierter Daten mittels festgelegter Nachrichtenstandards (→EANCOM) von einer Computeranwendung in eine andere, auf elektronischem Wege ohne bzw. mit minimalen menschlichen Eingriffen
EDV	Elektronische Datenverarbeitung	
EK	Einkaufspreis	
FEDAS	Fédération Européene des Associatiore de Détaillants en Articles de Sport	Europäische Vereinigung der Sporthändlerverbände.
FIFO	First in - First out	Entnahmestrategie aus dem Lager, der zuerst eingelagerte Artikel wird als erster wieder entnommen
Flash Programm	Blitz-Programm	Modisch aktuelles Angebot des Herstellers mir kurzer Lieferzeit zur Ergänzung der Sortimente während der Saison
GLN	Globale Lokationsnummer	Weltweit gültige Nummernstruktur zur eindeutigen Identifizierung von physischen, funktionalen oder rechtlichen Einheiten von Unternehmen und/ oder Unternehmensteilen.
Größengang		Raster der Größen innerhalb eines Größensystems, ggf. ergänzt um Weiten
GS1	Global Standards One	Weltweite Standardisierungs-Organisation
GTIN	Global Trade Item Number	Weltweit gültige Nummernstruktur zur eindeutigen Identifizierung von Waren oder Dienstleistungen.
HDS	Hauptverband der Deutschen Schuhindustrie	
HGB	Handelsgesetzbuch	
INVOIC	Rechnung	elektronische Nachricht vom Lieferanten an einen Kunden für Lieferung von Gütern und/oder Dienstleistungen mit Bezug auf eine Bestellung (→ORDERS)
INVRPT	Lagerbestandsbericht	elektronische Nachricht zwischen Geschäftspartnern, die Informationen bezüglich gezählten oder errechneten Beständen und die Warenbewegungen seit dem letzten Lagerbestandsbericht ausweisen
KEP	Kurier-, Express- und Paketdienstleister	
KMU	Klein- und mittelständige Unternehmen	
Lager	über Lager	logistische Variante, bei der Artikel in einem (Zentral-) Lager des Handels eingelagert werden, aus dem sie für die angeschlossenen Filialen später entnommen und an diese versandt werden
Lot		Bestelleinheit in einer bestimmten Sortierung nach Artikeln, Farben und Größen; größer 1; feste Sortierung, die i.d.R. vom Lieferanten angeboten ist. Auch gleichzeitig Versandeinheit
Nachorder		Auftrag im Nachgang zur Vororder; i.d.R. zur Ergänzung des Sortiments im Verlauf der Verkaufssaison

Teil 3

Stichwort/ Abkürzung	Bedeutung	Erklärung
NOS	Never out of Stock	1. Continuous Replanishment-Verfahren, in dem Artikel (innerhalb einer bestimmten Periode) nachbestellt werden können, um einen Fehlbestand am Regal zu vermeiden 2. Nachlieferfähigkeit eines bestimmten Artikels, saisonübergreifend, i.d.R. kurzfristig innerhalb weniger Tage
NVE	Nummer der Versandeinheit	Weltweit gültige Nummernstruktur zur eindeutigen Identifizierung von Versandeinheiten (→SSCC)
ORDERS	Bestellung	elektronische Nachricht vom Kunden an seinen Lieferanten, um Waren oder Dienstleistungen zu bestellen mit entsprechenden Mengen, Daten und Lokationen usw.
ORDRSP	Bestellantwort	elektronische Nachricht vom Lieferanten an seinen Kunden zur Bestätigung einer Bestellung oder um Änderungen anzuzeigen
Paarigkeitsnummer	Paarigkeits-Nummer / Gleichheitsnummer	Individuelle Nummer eines jeden Paar Schuhe, um die Zusammengehörigkeit des linken und rechten Schuhs und des Kartons zu ermöglichen.
PARTIN	Partnerstammdaten	elektronische Nachricht zum Austausch von Teilnahmedaten (→GLN), werden als erste Nachricht am Beginn einer Geschäftsbeziehung zwischen den Geschäftspartnern ausgetauscht

PRICAT	Preisliste/ Katalog	elektronische Nachricht vom Lieferanten an seine Kunden, enthält das vollständige Sortiment oder Teile davon, ist bei Bedarf Ankündigung einzelner Änderungen. Der Katalog enthält beschreibende, logistische und sonstige im Geschäftsbetrieb vereinbarte Informationen einschließlich Preisinformationen (Einkaufspreis und unverbindlicher Verkaufspreis)
RECADV	Wareneingangsmeldung	elektronische Nachricht über den Erhalt von Waren mit Bezug auf eine Liefermeldung (→DESADV)
REMAADV	Zahlungsavis	elektronische Nachricht zur Ankündigung einer Zahlung
RETANN	Ankündigung der Warenrückgabe	elektronische Nachricht eines Abnehmers an einen Lieferanten über zurückzusendende Waren
RETINS	Anweisung zur Warenrückgabe	elektronische Nachricht eines Lieferanten an einen Abnehmer, bestimmte Waren zurückzusenden oder an einen Dritten zu versenden
Retoure		Warenrücklieferung vom Handel an den Lieferanten, wird mit →DISADV gemeldet
SLSRPT	Verkaufsdatenbericht	elektronische Nachricht vom Verkäufer an seinen Lieferanten oder an einen Dritten (z. B. Marktforschungsinstitut) über den Verkauf von Waren in einer angegebenen Zeit zu einem genannten Verkaufspreis
SNOS	Seasonal NOS	Nachlieferfähigkeit während der Verkaufssaison bis zu einem vereinbarten Zeitpunkt
SSCC	Serial Shipping Container Code	Englische Bezeichnung von →NVE
SVR	Solange der Vorrat reicht	Nachlieferfähigkeit so lange der Vorrat reicht
Umtausch		Warenrückgabe vom Konsumenten an den Handel
URL	Uniform recourse locater	Adresse im Internet
UstDV	Umsatzsteuerdurchführungsverordnung	

Teil 4

Stichwort/ Abkürzung	Bedeutung	Erklärung
UStG	Umsatzsteuergesetz	
UVP	Unverbindlicher Verkaufspreis	Vom Lieferanten empfohlener Verkaufspreis
VK	Verkaufspreis	
VMI	Vendor Managed Inventory	Vom Verkäufer/Lieferanten gesteuerte Warenversorgung
Vororder		Auftrag im Vorlauf der Saison zur Erstellung des Sortiments je nach Orderrhythmus 2 – 8 Monate im Voraus zur Verkaufssaison → Nachorder

5.1 Kennzahlen für die Schuh-Branche

Die Branchenverbände

- **BDSE Bundesverband des Deutschen Schuheinzelhandels e.V. Köln und**
- **HDS Bundesverband der Schuhindustrie e.V. Offenbach**

haben zusammen mit den Verbundgruppen

- **ANWR Schuh GmbH Mainhausen**
- **GARANT Schuh + Mode AG Düsseldorf**
- **REXOR Schuheinkaufsvereinigungs-GmbH Düsseldorf**
- **SABU Schuh & Marketing GmbH Heilbronn**

und der **Unternehmensberatung h+p hachmeister+partner GmbH + Co. KG Bielefeld** Kennzahlen definiert, die üblicherweise im Rahmen vertikaler Flächenbewirtschaftung in Schuhen Verwendung finden. Sie basieren auf den Geschäftsmodell-Definitionen und Prozessdarstellungen der CFB Anwendungsempfehlung Textil und dieser Anwendungsempfehlung für Schuhe.

5.1.0 Umsatz

Der Umsatz ist der Bruttoumsatz, also inklusive Mehrwertsteuer.

Kunden-Boni – z.B. resultierend aus den Kundenkarten des Einzelhandels – können Lieferanten nicht „angelastet“ werden und werden vom Umsatz nicht abgezogen.

Zu unterscheiden ist zwischen Plan-Umsatz und Ist-Umsatz.

5.1.1 Wareneingangskalkulation

Die Berechnung der Wareneingangskalkulation erfolgt als Abschlagskalkulation (im Hundert). In der Vergangenheit wurde sie vom Einzelhandel häufig als Brutto-Kalkulation berechnet (Berechnung siehe weiter unten). Empfohlen wird im Rahmen der vertikalen Flächensteuerung jedoch die **Netto**-Kalkulation, und zwar in der im **Handel** üblichen Berechnungsweise.

Hintergrund und Rechenbeispiele: Wegen Veränderungen der MwSt.-Sätze und vermehrter Fokussierung auf den Netto-Warenrohertrag wird zunehmend im Handel die **Netto**-Kalkulation verwendet. Die Netto-Kalkulation wird im Handel allerdings oftmals anders berechnet als in der Industrie. Daher wird zwischen „Netto-Kalkulation **Handel**“ und „Netto-Kalkulation **Industrie**“ unterschieden:

Die für die vertikale Flächensteuerung empfohlene

„**Netto**-Wareneingangskalkulation **Handel**“ wird wie folgt berechnet:

Netto-Kalkulation Handel = Verkaufspreis netto ohne MwSt. abzüglich Einkaufspreis netto (ohne MwSt., Skonto und Einstandskosten) bezogen auf den **Verkaufspreis brutto** inkl. MwSt..

Rechenbeispiel „Handel“:

VK-Preis inkl. MwSt. 250,00 €

VK-Preis ohne MwSt. 210,08 €

EK-Preis ohne MwSt. 100,00 €

Netto-Kalkulation Handel $(210,08 - 100,00)/250,00 = 44,03 \%$

Warenbezugskosten, WKZ, Boni etc. gehen in die Kalkulation nicht ein und müssen daher ggf. im Rahmen einer (zusätzlichen) Deckungsbeitragsrechnung des Handels pro Lieferant Berücksichtigung finden.

Die Erfassung der lieferantenspezifischen Warenbezugskosten sind allerdings im Handel mit z.T. erheblichem Aufwand verbunden, insbesondere bei Spediteur-Sammelrechnungen.

Wird auf eine lieferantenspezifische Erfassung der Warenbezugskosten verzichtet, sollte im Falle von Frei Haus-Lieferungen eines Flächenpartners in der Deckungsbeitragsrechnung des Händlers für diesen Lieferanten ein pauschaler Berechnungsausgleich von 0,5 % vom Brutto-Umsatz angesetzt werden.

Die „**Netto**-Wareneingangskalkulation **Industrie**“ berechnet sich wie folgt:

Netto-Kalkulation Industrie = Verkaufspreis netto ohne MwSt. abzüglich Einkaufspreis netto (ohne MwSt., Skonto und Einstandskosten) bezogen auf den **Verkaufspreis netto** ohne MwSt..

Rechenbeispiel „Industrie“:

VK-Preis inkl. MwSt.	250,00 €
VK-Preis ohne MwSt.	210,08 €
EK-Preis ohne MwSt.	100,00 €
Netto-Kalkulation Industrie	$(210,08 - 100,00)/210,08 = 52,74 \%$

Dem gegenüber errechnet sich eine **Brutto**-Wareneingangskalkulation **Handel** wie folgt (für die vertikale Flächensteuerung nicht empfohlen):

Rechenbeispiel „Handel brutto“ – nicht empfohlen:

VK-Preis inkl. MwSt.	250,00 €
VK-Preis ohne MwSt.	210,08 €
EK-Preis ohne MwSt.	100,00 €
Brutto-Kalkulation	$(250,00 - 100,00)/250,00 = 60,00 \%$

5.1.2 Erzielte Kalkulation

Die **erzielte** Kalkulation wird auch als „Warenausgangskalkulation“ oder „erzielte Spanne“ bezeichnet. Sie wird ausgehend vom effektiv beim Verkauf realisierten Preis berechnet. Das heißt, dass die Preisreduktionen vom ursprünglichen Verkaufspreis bereits abgezogen wurden.

Wie bei der Eingangskalkulation wird bei der erzielten **Netto**-Kalkulation zwischen einer Handels- und einer Industrieversion unterschieden.

Empfohlen für die vertikale Flächensteuerung wird die Netto-Kalkulation **Handel**.

Rechenbeispiel „Handel“:

VK-Preis inkl. MwSt.	250,00 € (Original VK)
Preisabschriften	50,00 €
VK-Preis nach Preisabschriften inkl. MwSt.	200,00 €
VK-Preis ohne MwSt.	168,07 €
EK-Preis ohne MwSt.	100,00 €
Netto-Kalkulation	$(168,07 - 100,00)/200,00 = 34,03 \%$

Zum Vergleich ein Rechenbeispiel für die erzielte **Netto-Kalkulation Industrie**:

Rechenbeispiel „Industrie“:	
VK-Preis inkl. MwSt.	250,00 € (Original VK)
Preisabschriften	50,00 €
VK-Preis nach Preisabschriften inkl. MwSt.	200,00 €
VK-Preis ohne MwSt.	168,07 €
EK-Preis ohne MwSt.	100,00 €
Netto-Kalkulation $(168,07 - 100,00)/168,07 =$	40,50 %

Demgegenüber errechnet sich eine erzielte **Brutto-Kalkulation Handel** (für die vertikale Flächensteuerung nicht empfohlen) wie folgt:

Rechenbeispiel Brutto „Handel“:	
VK-Preis inkl. MwSt.	250,00 € (Original VK)
Preisabschriften	50,00 €
VK-Preis nach Preisabschriften inkl. MwSt.	200,00 €
VK-Preis ohne MwSt.	168,07 €
EK-Preis ohne MwSt.	100,00 €
Brutto-Kalkulation $(200,00 - 100,00)/200,00 =$	50,00 %

5.1.3 Lagerumschlag

Hintergrund: In der Lieferanten-Praxis bestehen sowohl wert- als auch stückbezogene Methoden der Bestandsführung bei kooperativen Handelsflächen. Eine Berechnung der LUG ist grundsätzlich auf Basis EK, VK und Stück möglich.

Empfohlenes LUG-Berechnungsmodell:

- LUG auf Basis von 13 Monatswerten (Anfangsbestand plus zwölf Monatsendbestände)
- Berechnung auf Basis des EK-Wertes des Warenbestands ohne MwSt.

Einige Unternehmen berechnen die LUG ebenfalls auf der Basis von 13 Monatswerten, aber auf Basis des um Reduzierungen bereinigten VK-Wertes Warenbestand inkl. MwSt. Dies führt zu anderen LUG-Werten.

Hinweis:

Die Jahres-LUG ist eine wichtige planerische Langfrist-Größe, eignet sich aber nicht zur Feinsteuerung!

5.1.4 Abschriften

Die Höhe der Preis-Abschriften bezieht sich auf den Bruttoumsatz inkl. MwSt.

Rechenbeispiel:	
VK-Preis inkl. MwSt.	250,00 € (Original VK)
Preisabschriften	50,00 €
VK-Preis nach Preisabschriften	200,00 €
Preisabschriften in % vom Umsatz	
$(50,00 / 200,00) \times 100$	= 25 %

Preisänderungen und Saisonend-Rabatte werden in den Abschriften berücksichtigt.

Personalrabatte, Kundenkarten-Rabatte bzw. -Boni sowie Rabatte, die während der Saison den Kunden gewährt werden, können in den Abschriften enthalten sein. Hierüber sollte aber Transparenz herrschen und nach Möglichkeit eine Vereinbarung zwischen den Partnern getroffen werden.

Ein Ausgleich von Ertragsabweichungen wird vom Handelsunternehmen nicht auf einzelne Artikel, sondern auf den Lieferanten gebucht.

Skonto wird als Finanzierungserlös nicht in der Warenwirtschaft, sondern separat verbucht.

5.1.5 Shop-Verkaufsfläche

Im Rahmen der Vergleichbarkeit der Kennzahlen und als Kommunikationsbasis zwischen Handel und Lieferanten sollte die **Netto-Verkaufsfläche** herangezogen werden. Anteilige Kundenwege sind darin nicht enthalten.

Die Nettofläche ist jene Fläche, die dem Lieferanten zur Verfügung gestellt wird, und zwar unabhängig davon, welche Möbel er darauf stellt. (Achtung: Mit dieser Netto-Verkaufsfläche ist nicht die Möblierungsgrenze gemeint.)

Hinweis: Vom Handel kostenmäßig zu decken ist die Brutto-Verkaufsfläche.

Für Verkaufsrückwände werden keine gesonderten Regelungen getroffen.

5.1.6 Berechnung der Quadratmeter-Leistungen

Bei der Berechnung der Flächen-Leistungen gelten folgende Empfehlungen:

- Berechnungsbasis ist die Netto-Verkaufsfläche.
- Als Umsatz wird der Brutto-Umsatz inkl. MwSt. herangezogen.
- Der Warenrohertrag wird ohne MwSt. berechnet (Netto-Warenrohertrag).
- Warenbezugskosten, Skonti, Afa und WKZ werden nicht berücksichtigt.

5.1.7 AfA-Aufwand

Für die zu berechnende Rentabilität eines Shops ist der jährliche AfA-Aufwand pro Quadratmeter ein wesentlicher Kostenfaktor. Er vermindert den Netto-Rohertrag pro Quadratmeter.

In der Praxis existieren unterschiedliche Abschreibungszeiträume. Der „normale“ Ladenbau ist steuerlich derzeit über acht Jahre abzuschreiben. Bei Shop-Verträgen sollte als Abschreibungszeitraum möglichst die Vertragslaufzeit genommen werden. Wenn kein Vertrag vorliegt, wird empfohlen, einen 5-Jahreszeitraum für die Abschreibung heranzuziehen.

Varianten:

- Kauf-Variante: Berechnung ist der AfA-Satz, möglichst zzgl. der kalkulatorischen Zinsen (wegen besserer Vergleichbarkeit zur Leasing-Variante)
- Leasingvariante: heranzuziehen für die Kostenberechnung ist die Leasing-Rate
- Miet-Variante: heranzuziehen für die Kostenberechnung ist die Miete-Rate

5.1.8 Abverkaufsquoten/Monatsendbestände

Abverkaufsquoten sind oft Gegenstand der Gespräche zwischen den Marktpartnern, teilweise auch Bestandteil der Flächenvereinbarungen. Dabei muss Klarheit über die Bezugsgröße geschaffen werden (Saison, Jahr, Liefermonat, Programm usw.).

- Standard-Empfehlungen, welche Abverkaufsquoten-Berechnung konkret herangezogen werden sollte, sind nicht möglich. Eine Festlegung sollte bei Bedarf in den jeweiligen Vereinbarungen vorgenommen werden.
- Entschieden wichtiger als Abverkaufsquoten sind in diesem Zusammenhang die Monatsendbestände. Die Monatsendbestände, und zwar zu EK-Werten, sollten im Rahmen einer gemeinsamen Planung vereinbart werden.
- Bei Business-Plänen: Der Endbestand der vergangenen Periode muss Anfangsbestand der nächsten Periode sein!

5.1.9 Personalintensität

In vielen Shopverträgen ist die Personalintensität nur sehr pauschal geregelt. Die Personalkostenerwartungen sollten jedoch möglichst konkret festgehalten werden.

Folgende Varianten einer Personalunterstützung des Herstellers werden üblicherweise vereinbart:

- Personalkostenzuschuss in Euro
- Personalkostenzuschuss in % vom Plan oder Ist-Umsatz
- Unterstützung mit Aushilfskraft/Teilzeitkraft (personifiziert)

Bei personifizierter Unterstützung durch die Lieferanten wird dem Handel empfohlen, mit Verrechnungsstundensätzen zur internen Verbuchung zu arbeiten.

Personalkostenzuschüsse und/oder Verrechnungsstundensätze sollten in die Lieferanten-Deckungsbeitragsrechnung genommen werden.

Die Personalbesetzung der Fläche als Forderung des Lieferanten kann nicht einheitlich geregelt werden.