

KALKULATIONSMETHODEN

Ziel der Kalkulation ist es generell, den Preis zu finden, der für ein Produkt mindestens verlangt werden muss um

- die Selbstkosten zu decken oder
- einen bestimmten Gewinn zu erzielen.

Divisionskalkulation

Die wohl einfachste Möglichkeit zu ermitteln, wie hoch der Preis für ein Stück einer Ware sein muss, damit die Kosten seiner Herstellung gedeckt sind, ist die Gesamtkosten des Unternehmens durch die Menge an Hergestellten Erzeugnissen zu dividieren.

$$\text{Stückselbstkosten} = \frac{\text{Gesamtkosten}}{\text{Produzierte Menge}}$$

Das Problem an dieser sehr einfachen Kalkulation ist, dass sie nicht berücksichtigt, dass evtl. nicht der gesamte hergestellte Bestand verkauft wird, oder dass die Produktion evtl. mehrstufig verläuft. In diesen Fällen ist die Kalkulationsformel entsprechend anzupassen.

$$\text{Stückselbstkosten} = \frac{\text{Herstellungskosten Stufe 1}}{\text{Produzierte Menge Stufe 1}} + \dots + \frac{\text{Herstellungskosten Stufe n}}{\text{Produzierte Menge Stufe n}} + \frac{\text{Vertriebskosten}}{\text{Absatzmenge}}$$

Auch nach dieser Verfeinerung der Methode, ist nur für Unternehmen geeignet, die ein einziges Produkt herstellen.

Äquivalenzziffernkalkulation

Dieses Verfahren ist speziell für Unternehmen geeignet, die eine Sortenfertigung (also mehrere sehr ähnliche Produkte) betreiben. Die Idee ist es, ein Basisprodukt auszusuchen, und die anderen Produkte aufwandsseitig mit diesem zu vergleichen. Man bildet somit zu jedem Produkt einen Faktor, der angibt, wie hoch der Aufwand für dessen Herstellung im Vergleich zum Basisprodukt ist. Aus der Menge der hergestellten Produkte, multipliziert mit diesem Faktor, lassen sich vergleichbare Recheneinheiten ableiten. Dividiert man nun, die Gesamtkosten des Unternehmens durch die Summe der Recheneinheiten, so erhält man die Kosten für eine Recheneinheit. Da für jede Produktsorte bekannt ist, wie viele Recheneinheiten zu seiner Herstellung erforderlich sind, ist es möglich nun möglich, die Selbstkosten für jede dieser Sorten zu errechnen. Für ein beliebiges Produkt P lassen sich die Stückselbstkosten somit errechnen als:

$$\text{Stückselbstkosten}_P = \frac{\text{Gesamtkosten}}{\text{Summe Recheneinheiten}} \cdot \text{Äquivalenzziffer}_P$$

Es werden also zunächst die Kosten einer Recheneinheit ermittelt. Im nächsten Schritt werden diese Kosten dann mit der Äquivalenzziffer des Produkts P multipliziert.

ÜBERSICHTSBLATT:

KALKULATIONSMETHODEN

Handelswarenkalkulation

Diese Kalkulation wird von Betrieben eingesetzt, die nicht selbst produzieren, sondern Waren ein- und verkaufen. Die Kalkulation besteht dabei aus drei Teilschritten:

- ▶ **Bezugskalkulation**
Sie gibt Auskunft darüber, wie teuer die betreffende Handelsware im Einkauf war.
- ▶ **Selbstkostenermittlung**
Sie gibt Auskunft darüber, wie hoch die eigenen Kosten waren, die über die Bezugskosten hinaus entstanden sind.
- ▶ **Verkaufskalkulation**
Hier werden zusätzliche Aufschläge auf Basis der Selbstkosten ermittelt, um eine Gewinnmarge einzurechnen oder mittels Rabatten und Skonti Kaufanregungen zu geben.

Es ergibt sich das folgende Kalkulationsschema:

| Netto-Listenpreis | Netto-Angebotspreis des Lieferanten |
|----------------------------|---|
| - Rabatte | Vom Lieferanten gewährte Rabatte |
| = Netto-Zieleinkaufspreis | Zielverkaufspreis des Lieferanten |
| - Skonti | Vom Lieferanten gewährte Skonti |
| = Netto-Bareinkaufspreis | Barverkaufspreis des Lieferanten |
| + Bezugskosten | z.B. Speditionskosten |
| = Einstandspreis | Preis zu dem die Ware eingekauft wird |
| + Gemeinkosten | Unternehmenskosten z.B. Personal, Strom etc. |
| = Selbstkostenpreis | Preis der mindestens verlangt werden muss, um keinen Verlust zu machen. |
| + Gewinnaufschlag | Gibt an, wie viel Gewinn man mit einem Stück des Produkts erzielen will |
| = Vorläufige Verkaufspreis | Preis zu dem das Produkt angeboten werden kann. |
| + Vertreterprovision | Wenn Vertriebsprovisionen gezahlt werden müssen, so werden diese vorher auf den Preis aufgeschlagen |
| = Barverkaufspreis | Preis zu dem das Produkt angeboten wird, wenn direkt bar bezahlt wird. |
| + Kundenskonto | Zuschlag, den der Kunde zahlt, wenn er nicht kurzfristig bezahlen möchte. |
| = Zielverkaufspreis | Preis zu dem das Produkt auf Rechnung angeboten wird. |
| + Kundenrabatt | Zuschlag, den der Kunde zahlt, wenn er die Rabattbedingungen nicht erfüllt. |
| = Netto-Angebotspreis | Preis mit dem der Artikel später für gewerbliche Kunden im Katalog steht (Listenpreis) |
| + Umsatzsteuer | Zuschlag für die Steuern |
| = Brutto-Angebotspreis | Preis zu dem der Artikel an Endverbraucher verkauft werden kann. |

KALKULATIONSMETHODEN

Zuschlagskalkulation

Bei heterogener Leistungsstruktur findet die Zuschlagskalkulation breite Anwendung. Charakteristisch eine Trennung der Gesamtkosten in Einzel- und Gemeinkosten. Während die Einzelkosten direkt auf die Leistungen verrechnet werden, erfolgt die Verrechnung der Gemeinkosten über einen Zuschlagssatz. Man unterscheidet zwischen summarischer und differenzierender Zuschlagskalkulation:

| Summarische Zuschlagskalkulation | Differenzierte Zuschlagskalkulation |
|---|--|
| Verrechnung der Gemeinkosten auf Basis eines einheitlichen Zuschlagssatzes (Zuschlagsbasis ist Wareneinsatz, Lohn Einzelkosten oder gesamte Einzelkosten) | Verrechnung der Gemeinkosten auf Basis mehrerer (differenzierter) Zuschlagssätze, getrennte nach Kostenbereichen Einkauf, Produktion, Verwaltung und Vertrieb. |
| Einfaches Verfahren, keine Kostenstellenrechnung erforderlich | Genaueres Verfahren, Kostenstellenrechnung notwendig. |
| Anwendung in Handwerk, Handel und kleinen Industriebetrieben, falls Gemeinkosten keine große Bedeutung haben. | Anwendung in mittleren und größeren Betrieben, wo Gemeinkosten eine große Bedeutung haben. |

Das Kalkulationsschema für eine Zuschlagskalkulation sieht folgendermaßen aus:

| Kalkulation Leistung XXX | |
|---------------------------|----------------------------------|
| 01 | Fertigungsmaterial |
| 02 | Materialgemeinkosten |
| 03 = 01 + 02 | Materialkosten |
| 04 | Fertigungslohn KSt. 1 |
| 05 | Fertigungsgemeinkosten KSt. 1 |
| 06 | Fertigungslohn KSt. 2 |
| 07 | Fertigungsgemeinkosten KSt. 2 |
| 08 | Fertigungslohn KSt. 3 |
| 09 | Fertigungsgemeinkosten KSt. 3 |
| 10 | Fertigungslohn KSt. 4 |
| 11 | Fertigungsgemeinkosten KSt. 4 |
| 12 | Sondereinzelkosten der Fertigung |
| 13 = 04 + ... + 12 | Fertigungskosten |
| 14 = 03 + 13 | Herstellungskosten |
| 15 | Verwaltungsgemeinkosten |
| 16 | Vertriebsgemeinkosten |
| 17 | Sondereinzelkosten des Vertriebs |
| 18 = 14 + ... + 17 | Selbstkosten der Leistung |