

➤ **Kalkulation** = Erfassung der im Produktionsprozess anfallenden Kosten und Zurechnung zu Produkten.

➤ Verwendung der Informationen aus der Kalkulation:

- Planung des Produktionsprogramms
 - Beschaffungsentscheidungen
 - Absatz- und Dispreise
 - Kostenkontrolle
 - Erfolgskontrolle
 - Bestandsbewertung
- Planung
Kontrolle
Dokumentation

➤ Ergebnisse der Kalkulation:

➤ Herstellkosten = Materialkosten + Fertigungskosten
(± Herstellungskosten) ± externe Reue/andere Kostenposition

➤ Selbstkosten = Herstellkosten + Entwicklungskosten
+ Verwaltungskosten + Vertriebskosten

(alle Kosten die anfallen)

Prof. René Thamm

Lerneinheit: Kalkulation

Seite 3

1 Aufgaben und Ausgestaltung der Kalkulation

Praxisbeispiel – Verkaufskalkulation in Industriebetrieben

$BVP = \cancel{ZVP} \cdot \cancel{Skonto} = \cancel{102 ZVP} \cdot 0,98 ZVP \Rightarrow ZVP = \frac{BVP}{1 - 2\%}$

	Selbstkosten		120.000,00
+	Gewinnaufschlag (in % der Selbstkosten)	12,5%	15.000,00
=	Barverkaufspreis BVP		135.000,00
+	Skonto (in % des Zielverkaufspreises)	2%	2755,10
=	Zielverkaufspreis ZVP		137755,10
+	Rabatt (in % vom Netto-Listenverkaufspreis)	5%	7250,27
=	Netto-Listenverkaufspreis		145005,37
+	Umsatzsteuer (in % vom Netto-Listenverkaufspreis)	19%	27551,019
=	Brutto-Listenverkaufspreis		172556,39

$137755,10 = 145005,37$
 $0,98$

1 Aufgaben und Ausgestaltung der Kalkulation

Praxisbeispiel – Bezugs- und Verkaufspreiskalkulation in Handelsbetrieben

-	Rechnungs- oder Listenpreis inkl. Umsatzsteuer		599,00	<i>einfach</i>
=	Umsatzsteuer (in % des Netto-Rechnungspreises)	19%	95,64	
-	Netto-Rechnungspreis		503,36	
=	Liefferrabatt (in % des Netto-Rechnungspreises)	10%	50,336	
-	Zieleinkaufspreis		453,023	
=	Lieferskonto (in % des Zieleinkaufspreises)	2%	9,06	
-	Bareinkaufspreis		443,96	
+	Transportkosten (Frachten, Verpackungskosten)		2,00	
+	Bezugsnebenkosten (Versicherung, Zollgebühren)		22,68	<i>gegeben</i>
=	Bezugspreis (Einstandspreis)		466,61	
+	Geschäftskosten		233,31	
=	Selbstkosten	50%	699,92	
+	Gewinnaufschlag (in % der Selbstkosten)	15%	104,98	
=	Barverkaufspreis		804,91	
+	Skonto (in % des Zielverkaufspreises)	2%	16,426	
=	Zielverkaufspreis		821,336	
+	Rabatt (in % vom Netto-Listenverkaufspreis)	8%	71,42	
=	Netto-Listenverkaufspreis		892,7566	
+	Umsatzsteuer (in % vom Netto-Listenverkaufspreis)	19%	169,5080	
=	Brutto-Listenverkaufspreis		1062,2654	

Prof. René Thamm

Lerneinheit: Kalkulation

Seite 5

also in 4

$$503,36 \cdot 10\% = 50,336$$

$$892,7566 \cdot 1,19$$

1 Aufgaben und Ausgestaltung der Kalkulation

➤ Abgrenzung und Gliederung von Kostenträgern

Klassifikationsmerkmal	Arten von Kostenträgern
Produktionsstufe	End- und Zwischenprodukte
Bestimmung	Absatz und Wiederverkauf
Technische Verbundenheit	Unverleumdern und kurzfristprodukte
Güterart	Material- und immaterielle Güter

→ Kalkulation = Kostenträgerstückrechnung

1 Aufgaben und Ausgestaltung der Kalkulation

➤ Zusammenhang Programmtyp, Produkteigenschaften und Kalkulationsverfahren

Programmtyp	Beispiele	Unternehmensbeispiele	Kalkulationsverfahren
Einzel fertigung	Hausrat, Tanken, großanlässe, Kleidung, Spielfilme	Land Konstanten, Film	Ausgleichskalkulation
Serien fertigung	Visitenkarten, Modelle einer Automarkte	BMW, VW, Trigema	Maschinenkalkulation - satzkalkulation
Sorten fertigung	Perfektur, chemikalien, Bienen Krankheitswesen	Verlag Verlog, 3 ASF, Heineken, Intel	Äquivalenzziffern - kalkulation
Massen fertigung	Shem, ↵ Zement	EnBW, Heidelberg Zement	Divisionskalkulation

