

LS 2.4: Und was kosten Paul unsere Produkte? Verkaufspreiskalkulation (Waren)

Bearbeitungs-
zeit: **90 Min.**
(inklusive Forms-
Quiz)



ARBEITSAUFTRAG:

- LESEN Sie den nachfolgenden Informationstext und notieren/markieren Sie RELEVANTE INHALTE.
- Schreiben Sie UNKLARHEITEN raus, damit Sie über diese mit Ihrer Gruppe ins GESPRÄCH kommen können.
- Sichten Sie die ERKLÄRVIDEOS im Text.
- Vollziehen Sie zudem alle BEISPIELE/ BERECHNUNGEN nach.
- Tauschen Sie sich im Anschluss mit Ihrer Gruppe über die DENKANSTÖSSE aus.
- Lösen Sie das FORMS-QUIZ zur Überprüfung Ihrer erworbenen Fachkenntnisse.

Informationstext allgemeine Verkaufspreiskalkulation

Die Verkaufskalkulation hat das Ziel, den Verkaufspreis eines Produktes oder einer *Dienstleistung* (wird zu einem späteren Zeitpunkt thematisiert) zu ermitteln. Dabei sind grundsätzlich die folgenden **Elemente** zu berücksichtigen:

Eigene Kosten	<ul style="list-style-type: none"> - Materialeinsatz - Lohnkosten (z.B. für Montage, Programmierung, Installation) - Allgemeine Verwaltungskosten (z.B. Buchhaltung, Personalabteilung) - Vertriebskosten (z.B. Werbung, Verpackung, Transport)
Preise Konkurrenz	Um marktfähig zu sein, müssen bei Preisen, die die Preise der Konkurrenz übersteigen, Verkaufsargumente besonders begründet werden. Niedrigere Preise gelten als Wettbewerbsvorteil.
Eigene Gewinnziele	Die Vermarktung von Produkten und Dienstleistungen stellt einen Wertschöpfungsprozess dar. Hieraus sollten dem Unternehmen also entsprechende Gewinne zufließen (ökonomische Unternehmensziele).

Somit stützt sich die Verkaufspreiskalkulation einerseits auf interne Daten des **betrieblichen Rechnungswesens (Kosten- und Leistungsrechnung)** und andererseits auf Daten des Marketings (Preispolitik).

In der Regel wird in der betrieblichen Praxis nicht sofort der endgültige Verkaufspreis für ein Produkt kalkuliert, sondern zunächst die *Preisuntergrenze* ermittelt. Diese ist lediglich erfolgsneutral und enthält folgend noch keine *Gewinnmargen*. Dieser Wert wird mit den Marktverhältnissen abgeglichen.

Hierbei wird dann festgestellt, ob das Produkt zu der ermittelten Preisuntergrenze theoretisch angeboten werden kann. Falls nicht, muss untersucht werden, ob Kosten eingespart werden können (z.B. durch günstigere Fertigung, preiswerterer Materialbezug, ...).

Dies setzt einerseits präzise Kenntnisse der eigenen Kostenstrukturen voraus, andererseits muss im Rahmen der Marktforschung eine intensive Konkurrenzanalyse hinsichtlich der Marktpreise erfolgen.

Betrachten wir einmal die **Kosten- und Leistungsrechnung** eines Unternehmens etwas genauer:

Bietet ein Unternehmen unterschiedliche Produkte an, müssen für alle Produkte jeweils die *Selbstkosten* ermittelt werden, bevor die jeweilige Verkaufskalkulation erfolgen kann. Die Selbstkosten umfassen sämtliche Kosten im Unternehmen, die für die Herstellung und für die Vermarktung eines Produktes anfallen.

Der Verkaufspreis eines jeden Produktes muss somit über seinen Selbstkosten liegen, damit das Unternehmen einen Gewinn erzielen kann.

Die Selbstkosten eines Produktes werden in der Kosten- und Leistungsrechnung mithilfe der so genannten **Kostenträgerstückrechnung** ermittelt (auch **Kalkulation** genannt). Es gibt hier verschiedene Verfahren. Wir betrachten beispielhaft das Verfahren der **Zuschlagskalkulation**.

Die Grundlage hierfür bietet eine Aufteilung der Kosten in **Einzel- und Gemeinkosten**. Einzelkosten sind dem Produkt direkt zurechenbar (z.B. spezielle Lizenzen, Arbeits-/ Programmierstunden, ...), Gemeinkosten (z.B. Mieten, Abschreibungen, Steuern...) indirekt über Zuschlagssätze.

Mittels der Zuschlagssätze können nunmehr die gesamten Gemeinkosten eines Unternehmens in Summe mit einem einheitlichen Prozentsatz auf die jeweiligen Produkte verrechnet werden.

Fazit: In der Verkaufskalkulation müssen also Einzelkosten und Gemeinkosten berücksichtigt werden.

Kalkulation von Handelswaren:

„Wir verkaufen Paul Waren, die wir selbst von einem Lieferanten bezogen haben.“

Im Zuge der LS2.1 haben Sie beim quantitativen Angebotsvergleich der Raspberry Pis bereits den so genannten *Bezugspreis* kennengelernt.

Dieser Bezugspreis ist durch die Bezugskalkulation ermittelt worden und bildet zu einem großen Teil die Einzelkosten eines Produktes ab.

Auf diesen Bezugspreis müssen nun im Zuge der Kalkulation von Handelswaren (wenn wir also ein Produkt verkaufen wollen) auch noch Gemeinkosten und der zu erwartende *Stückgewinn* aufgeschlagen werden. Die Gemeinkosten werden in unserem Fall auch *Handlungskosten* genannt.

Definition Handlungskosten:

Handlungskosten sind alle Kosten in einem Unternehmen, die nichts mit dem direkten Bezug der Ware zu tun haben, sondern durch z.B. übrige Tätigkeiten in einem Unternehmen entstehen.

Beispiele: Personalkosten, Raumkosten/Mieten für die Nutzung eigener Gebäude, allgemeine Verwaltungskosten, Steuern, Unternehmerlohn, ...

Sind alle Handlungskosten eines Geschäftsjahres summiert, müssen Sie in Bezug zu *den* Aufwendungen gesetzt werden, die durch den Bezug der Waren entstanden sind („Warenaufwendungen“).

Dadurch entsteht ein prozentualer Handlungskostenzuschlagssatz, der bei der Kalkulation des Verkaufspreises eines jeden Produktes aufgeschlagen werden muss.

Handlungskostenzuschlagssatz: $\frac{\text{Handlungskosten} \cdot 100 \%}{\text{Warenaufwendungen}}$

Häufig ist dieser bereits aus der Abteilung Rechnungswesen vorgegeben. Anbei jedoch ein Beispiel, wie dieser berechnet wird (einzelne Beträge werden ebenfalls in der Abteilung Rechnungswesen geführt):

Warenaufwendungen	650.000 €
Löhne	88.000 €
Gehälter	167.000 €
Soziale Aufwendungen	45.000 €
Versicherungen	8.000 €
Steuern	22.000 €
Mieten	30.000 €
Werbekosten	15.000 €
Provisionen	10.000 €
Betriebskosten	41.000 €
Kalkulatorische Kosten	75.000 €
Kosten insgesamt	1.151.000 €

Warenaufwendungen des Geschäftsjahres	650.000 €
Handlungskosten des Geschäftsjahres	501.000 €

$$\text{Handlungskostenzuschlagssatz} = \frac{501.000 \cdot 100 \%}{650.000} = 77,08 \%$$

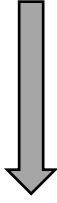
Bei der Preisfestsetzung für ein Produkt sind folgende Situationen denkbar:

Fall 1: Vorwärtskalkulation

Der **Bezugspreis** (manchmal auch als Einstandspreis bezeichnet) für das Produkt ist durch den eigenen Lieferanten (Hersteller, Großhändler) **vorgegeben** und nicht variabel. Dies ist bei einfachen Handelswaren der Regelfall. (So, wie Sie es auch beim Kauf der Raspberry Pis kennengelernt haben.)

Ziel dieser Kalkulation ist es, den Verkaufspreis (zum Weiterverkauf) zu ermitteln – denn wir wollen neben der Kostendeckung auch an dem Verkauf verdienen. Dabei ist der **Bezugspreis der Ausgangspunkt**.

Beispiel: Kalkulation des **Verkaufspreises** für einen Drucker:

	%	€	Rechenweg
Bezugspreis/Einstandspreis		450,00	
+ Handlungskostenzuschlag	90	405,00	
= Selbstkostenpreis		855,00	
+ Gewinnzuschlag	10	85,50	
= Listenverkaufspreis (netto)		940,50	
+ Umsatzsteuer	19	178,70	
= Rechnungspreis (brutto)		1.119,20	

Der Betrag von 1.119,20€ ist somit als betriebsindividuelle Preisuntergrenze für den Drucker zu sehen, wenn man davon ausgeht, dass dem Unternehmen zusätzlich ein Gewinn von mindestens 85,50€ (10%) zufließen soll. Ansonsten ist die Preisuntergrenze ohne den Gewinn zu betrachten.

Die Differenz zwischen Rechnungspreis und Bezugs-/ Einstandspreis wird im Handel durch einen Zuschlagssatz, den so genannten *Kalkulationszuschlag*, bestimmt. Darin ist z.B. der bereits im Detail erwähnte Handlungskostenzuschlagssatz enthalten.

$$\text{Kalkulationszuschlag} = \frac{(\text{Rechnungspreis} - \text{Bezugspreis}) \cdot 100}{\text{Bezugspreis}}$$

$$= \frac{(1.119,20 - 450) \cdot 100}{450} = 148,71 \%$$

Achtung: Sollen dem Kunden später noch *Rabatte* und *Skonto* gewährt werden, müssen diese Beträge/Prozentsätze im Vorfeld mit einkalkuliert werden.



To-Do! Sichten Sie zum vertiefenden Verständnis zunächst das Studyflix Erklärvideo (3:30 Min.) zur **Vorwärtskalkulation**! Wichtiger Input für die spätere Lösung von Übungsaufgaben und die Berechnung für Paul!

<https://studyflix.de/wirtschaft/vorwärtskalkulation-1474>



Beispiel: wie oben genannt sind in diesem Beispiel jetzt auch *Rabatte* und *Skonto* mit einkalkuliert. Zudem ist hier der Listeneinkaufspreis der Startwert der Berechnung.

Listeneinkaufspreis (netto)	450,00 €	100 %
- 20 % Lieferantenrabatt	90,00 €	20 %
Zieleinkaufspreis	360,00 €	80 %
- 3 % Lieferantenskonto	10,80 €	3 %
Bareinkaufspreis	349,20 €	97 %
+ Bezugskosten (netto)	5,40 €	
Bezugspreis (Einstandspreis)	354,60 €	100,00 %
+ 32,15 % Handlungskosten	114,00 €	32,15 %
Selbstkosten	468,60 €	132,15 %
+ 15 % Gewinn	70,29 €	15 %
Barverkaufspreis	538,89 €	115 %
+ 2 % Kundenskonto	11,59 €	93 %
+ 5 % Vertreterprovision	28,97 €	2 %
Zielverkaufspreis	579,45 €	5 %
+ 10 % Kundenrabatt	64,38 €	100 %
Listenverkaufspreis (netto)	643,83 €	100 %

Pfeilspitzen zeigen auf den Grundwert (Δ 100 %).

Die Handelsware I muss mindestens für 643,83 € verkauft werden.

Achtung!
Augenmerk darauf, welcher *Grundwert* / Basis zum Berechnen genutzt wird (100%, über 100%, unter 100%).

Vollziehen Sie das Beispiel nach!

Die OHMega.IT GmbH kalkuliert den Listenverkaufspreis der Handelsware (Notebook).

Bezugskalkulation (LS2.1)

Der Listeneinkaufspreis beträgt 450,00€ (netto).

Der Lieferantenrabatt beträgt 20%, der Lieferantenskonto 3%.

Die Bezugskosten belaufen sich auf 5,40€ (netto).

Verkaufskalkulation (neu!)

Die Berechnung des Handlungskostenzuschlagssatzes ergibt 32,15%.

Die OHMega.IT GmbH kalkuliert mit 15% Gewinn. Sie gewährt ihren Kunden 2% Skonto und 10% Rabatt. Die Vertreterprovision beträgt 5%.

Alles klar? Erst dann geht es weiter....

Fall 2: Rückwärtskalkulation

Der **Verkaufspreis** ist durch Marktverhältnisse **vorgegeben**. Gerade auf dem Markt für IT-Hardware sind die Verkaufspreise durch die Konkurrenz sehr stark vorgegeben. Als Händler muss man auf diesem Markt den Preis akzeptieren und hat für eine eigene Preisgestaltung nur wenig oder gar keinen Spielraum.

Ziel der Kalkulation ist es damit, festzustellen, zu welchem Bezugspreis die Ware maximal beschafft werden kann, wenn Handlungskosten und Gewinnerwartungen gedeckt werden sollen. **Ausgangspunkt** der Berechnungen ist hier der **Verkaufspreis**, es wird rückwärts gerechnet.

Beispiel: Beschaffung eines PCs:

	%	€	Rechenweg
Bezugspreis		482,49	
+ Handlungskostenzuschlag	90	434,24	
= Selbstkostenpreis		916,73	
+ Gewinnzuschlag	10	91,67	
= Listenverkaufspreis (netto)		1.008,40	
+ Umsatzsteuer	19	191,60	
= Rechnungspreis (brutto)		1.200,00	

Der Betrag von 482,49 € ist somit der maximale Einkaufspreis (Preisobergrenze für die Beschaffung) für den PC.

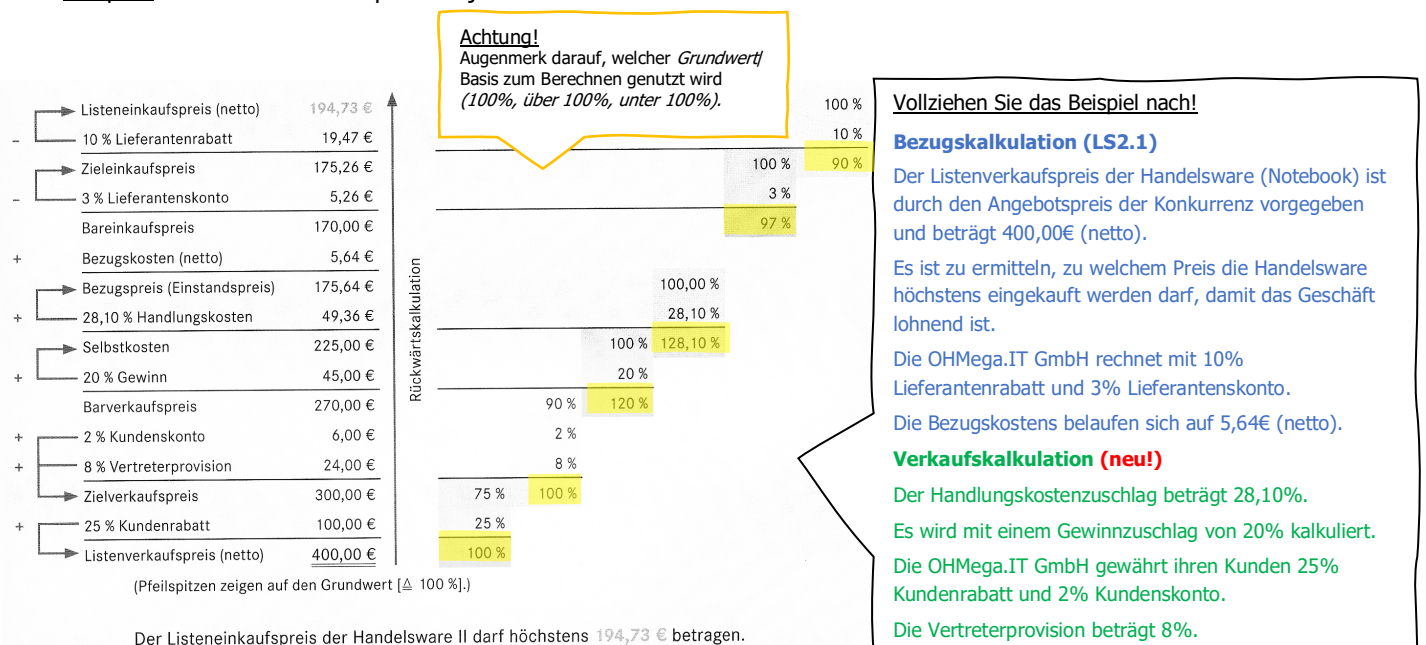
Falls Einzelteile bzw. Baugruppen erworben werden, so sind zusätzlich noch die Kosten für die eigene Montage zu berücksichtigen. Der verfügbare Betrag von 482,49 € würde sich damit also nochmal um die Montagekosten verringern.



To-Do! Sichten Sie zum vertiefenden Verständnis zunächst das Studyflix Erklärvideo (4:42 Min.) zur **Rückwärtskalkulation!** Wichtiger Input für die spätere Lösung von Übungsaufgaben und die Berechnung für Paul!

<https://studyflix.de/wirtschaft/ruckwartskalkulation-1473>

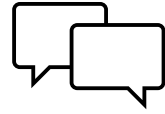
Beispiel: Auch in diesem Beispiel sind jetzt *Rabatte* und *Skonto* mit einkalkuliert.



Alles klar? Erst dann geht es weiter....

„DENKANSTÖSSE“

Diskutieren (und notieren) Sie nachfolgende Fragestellungen in Ihrer Gruppe!



Wenn Sie bereits **vor Ihren Gruppenmitgliedern mit der Bearbeitung des Informationstextes fertig** sind, verschriftlichen Sie Ihre Antworten auf nachfolgende Fragen und „prüfen“ Sie Ihre Gruppenmitglieder im Anschluss hinsichtlich derer erworbenen Fachkenntnisse!

- Welche Ziele hat die Verkaufspreiskalkulation?
- Inwiefern unterscheiden sich die Vorwärts- und Rückwärtskalkulation voneinander?
- Welche Faktoren sind bei der Verkaufspreiskalkulation zu berücksichtigen? (Unklarheiten bzgl. der Begrifflichkeiten?)
- Was ist unter einer (betriebsindividuellen) Preisuntergrenze zu verstehen?
- Was ist unter einer Preisobergrenze bei der Beschaffung von Waren zu verstehen?
- Was ist unter Handlungskosten zu verstehen? Warum sind diese als elementarer Bestandteil einer Kostenkalkulation einzubeziehen?



Lösen Sie gemeinsam den vorangegangenen Arbeitsauftrag (AB01 – Legetechnik) Teil II.

Na, alles richtig gelegt und sortiert? ;) Schauen Sie einmal nach....

SCAN ME



Überprüfen Sie jetzt Ihr erworbenes Fachwissen in der FORMS-SELBSTLERNÜBERPRÜFUNG:

<https://forms.office.com/e/kwrARnwpaz>



Blick über den Tellerrand – Themenbezogene Nachrichten

Angebotskalkulation - Bloß nicht machen: 5 teure Fehler bei der Kalkulation (DHWK Zeitung, 21. September 2023)

<https://www.deutsche-handwerks-zeitung.de/bloss-nicht-machen-5-teure-fehler-bei-der-kalkulation-296174/>

IT-Kosten im Blick behalten: 10 Schritte zum effektiven Kostenmanagement (it-daily.net, 19. August, 2023)

<https://www.it-daily.net/it-management/projekt-personal/it-kosten-im-blick-behalten-10-schritte-zum-effektiven-kostenmanagement>

Wahre Preise: Wie setzen sich die Lebensmittelkosten zusammen? (Antenne Bayern, 25.01.2024)

<https://www.antenne.de/experten-tipps/verbraucherschutz/wahre-preise-wie-setzen-sich-die-lebensmittelkosten-zusammen>