**Verkaufskalkulationen**

|  |  |
| --- | --- |
| **Zuschlagskalkulation** | **Handelskalkulation** |
| **Vorwärts**kalkulation  **Rückwärts**kalkulation  **Differenz**kalkulation | |

Es gibt 2 Methoden, um die Kalkulation durchzuführen:

1- Kumulative Prozentzuschläge

2- Basis für Zuschläge **(Genaue Berechnung**) ***(Wir werden dieser Methode durchführen)***

**Unterschiede in den Berechnungsmethoden:**

**1. Kumulative Prozentzuschläge:** Die größten Unterschiede liegen in der Art und Weise, wie Zuschläge berechnet und kumuliert werden. In meiner Tabelle werden Zuschläge auf die Summen der vorherigen Zwischenergebnisse angewandt, was zu einer kumulativen Zunahme führt.

**2. Basis für Zuschläge:** Jeder Prozentzuschlag in meiner Tabelle basiert auf den Gesamtkosten oder Erlösen des vorherigen Schrittes, was zu einer schrittweisen Erhöhung der Basis führt, auf die weitere Zuschläge angewandt werden.

***Siehe Unterschied\_Verkaufskalkulationen (Juan Garcia).pdf***

**Zuschlagskalkulation - Vorwärts**

**Schritt-für-Schritt Erklärung der Tabelle in Excel-Datei (nach Basis für Zuschläge):**

Hier ist eine detaillierte schrittweise Erklärung der Berechnungen in der von dir geteilten Tabelle, inklusive der Rechenwege für jeden Schritt:

**1. Materialkosten:**

- Fertigungsmaterial: 47,12 €

- Fertigungsmaterialgemeinkosten (7% von Fertigungsmaterial):

- Summe Materialkosten:

**2. Fertigungskosten:**

- Fertigungslöhne: 15,00 €

- Fertigungsgemeinkosten (100% von Fertigungslöhnen):

- Sondereinzelkosten der Fertigung: 2,50 €

- Summe Fertigungskosten:

**3. Herstellkosten der Erzeugung:**

- Materialkosten: 50,42 €

- Fertigungskosten: 32,50 €

- Gesamte Herstellkosten:

**4. Herstellkosten des Umsatzes:**

- Herstellkosten der Erzeugung: 82,92 €

- Bestandminderungen: 1,00 €

- Bestandmehrungen (abgezogen): -4,00 €

- Summe Herstellkosten des Umsatzes:

**5. Selbstkosten des Umsatzes:**

- Verwaltungsgemeinkosten (3% von Herstellkosten des Umsatzes):

- Vertriebsgemeinkosten (8% von Herstellkosten des Umsatzes):

- Sondereinzelkosten des Vertriebs: 2,00 €

- Gesamte Selbstkosten:

**6. Barverkaufspreis:**

- Selbstkosten des Umsatzes: 90,71 €

- Gewinnzuschlag (21% von Selbstkosten des Umsatzes):

- Summe Barverkaufspreis:

**7. Zielverkaufspreis:**

- Barverkaufspreis: 109,76 €

- Skonto (4% von Barverkaufspreis abgezogen):

- Zielverkaufspreis:

**8. Zwischenverkaufspreis:**

- Zielverkaufspreis: 114,15 €

- Vertreterprovision (5% von Zielverkaufspreis):

- Zwischenverkaufspreis:

**9. Listenverkaufspreis:**

- Zwischenverkaufspreis: 119,86 €

- Rabatt (7% von Zwischenverkaufspreis abgezogen):

- Listenverkaufspreis:

Diese Berechnungen spiegeln die Details und Schritte wider, die in der von dir geteilten Tabelle in der Excel-Datei gezeigt wurden und stellen einen durchgehend kumulativen Ansatz dar, bei dem Zuschläge auf die jeweiligen Subtotals berechnet werden.

**Ergebnis der Methode?**

Die Tabelle, die ich euch geteilt habe, zeigt einen sehr detaillierten und schrittweisen Ansatz, der jede Kostenart berücksichtigt und schrittweise Zuschläge kumuliert.

Dies ist eine übliche Vorgehensweise im Kostenmanagement, besonders in produzierenden Unternehmen, um genau zu kalkulieren, wie sich Kosten durch den gesamten Produktions- und Vertriebsprozess aufbauen.

**Kurze Erklärung zu den Beständen:**

Bestandminderungen und Bestandmehrungen spielen eine wichtige Rolle bei der Berechnung der Herstellkosten des Umsatzes in einem produzierenden Unternehmen. Diese Posten reflektieren die Veränderungen im Lagerbestand der hergestellten Produkte und wirken sich direkt auf die Kosten des verkauften Produkts aus. Hier ist, warum und wie sie in der Kalkulation berücksichtigt werden:

**Bestandminderungen**

Bestandminderungen treten auf, wenn die verkauften Produkte die Menge, der in der Berichtsperiode produzierten Produkte überschreiten. Das bedeutet, dass das Unternehmen auf Lagerbestände zurückgreifen muss, die in früheren Perioden produziert wurden. Dies kann auf höhere Verkaufszahlen oder auf Produktionsrückgänge zurückzuführen sein.

- Warum sie hinzugefügt werden: Bei der Berechnung der Herstellkosten des Umsatzes müssen Bestandminderungen hinzugefügt werden, um die Kosten der zusätzlichen Produkte zu berücksichtigen, die aus früheren Perioden verkauft wurden. Dadurch wird sichergestellt, dass die Kosten dieser verkauften Produkte korrekt in den Kosten des Umsatzes für die aktuelle Periode reflektiert werden.

**Bestandmehrungen**

Bestandmehrungen treten auf, wenn die Produktion die Menge der in der Berichtsperiode verkauften Produkte übersteigt. Das bedeutet, dass Produkte, die produziert wurden, nicht sofort verkauft, sondern ins Lager aufgenommen wurden.

- Warum sie abgezogen werden: Bei der Berechnung der Herstellkosten des Umsatzes werden Bestandmehrungen abgezogen, da diese Produkte nicht in der aktuellen Periode verkauft wurden. Durch das Abziehen dieser Kosten werden die Herstellkosten korrekt nur auf die Produkte angewendet, die tatsächlich verkauft wurden. Dies vermeidet eine Überbewertung der Kosten des Umsatzes und stellt sicher, dass die Kosten den tatsächlichen Verkaufsaktivitäten entsprechen.

**Zusammenfassung der Bestände:**

Die Anpassung der Herstellkosten um Bestandminderungen und -mehrungen ist entscheidend, um ein klares Bild der tatsächlichen Kosten zu erhalten, die dem Verkauf von Produkten in einer bestimmten Periode zugeordnet werden können. Sie sorgt dafür, dass die Kosten des verkauften Umsatzes korrekt die wirtschaftlichen Aktivitäten der Periode widerspiegeln und verhindert Verzerrungen durch Schwankungen im Produktions- oder Verkaufszyklus. Diese Korrekturen sind besonders wichtig für die Genauigkeit in der Kostenrechnung und für das Management, um informierte Entscheidungen über die Produktion und Lagerhaltung zu treffen.