

Zuschlagskalkulation

Die **Zuschlagskalkulation** ist für Betriebe, die verschiedene Güter mit verschiedenen Produktionsgängen herstellen.

Summarische Zuschlagskalkulation

Übungszettel 4 - Aufgabe 7

→ kleine Betriebe wie Handwerker

Die Gemeinkosten werden insgesamt erfasst. Als Bezugsgröße dient eine Einzelkostenkomponente, die proportional zu den Gemeinkosten passt. (z.B. Fertigungseinzelkosten)

1. Schritt:

$$\text{Gemeinkostenzuschlagssatz} = \frac{\text{Gemeinkosten}}{\text{Fertigungseinzelkosten}} \quad (\text{oder andere Einzelkostenkomponente})$$

2. Schritt: Auftragskalkulation

Materialverbrauch	
+ Fertigungslöhne	
+ Gemeinkostenzuschlagssatz auf Einzelkostenkomponente	
<hr/>	
Selbstkosten des Auftrages	

Die differenzierte Zuschlagskalkulation

→ mittlere und große Betriebe

Man unterscheidet die **einfache** und die **erweiterte** differenzierte Zuschlagskalkulation

Einfach

→ aus den Daten des BAB I

Fertigungsmaterial	Fertigungslöhne
+ Materialkosten % FM	+ Fertigungsgemeinkosten % FL
= Materialkosten	+ Sondereinzelkosten Fertigung
	= Fertigungskosten

Materialkosten
 + Fertigungskosten
 = **Herstellkosten der Produktion**

+ Verwaltungsgemeinkosten % HKP
 + Vertriebsgemeinkosten % HKP
 + Sondereinzelkosten Vertrieb
 = **Selbstkosten**

Keine Bestandsveränderung
berücksichtigen

Übungszettel 4 - Aufgabe 8 bis Aufgabe 10

Erweitert

→ Daten des erweiterten BAB I

Fertigungsmaterial	Fertigungslöhne A	Fertigungslöhne B
+ Materialkosten % FM	+ Fertigungsgemeinkosten A % FL A	+ Fertigungsgemeinkosten B % FL B
= Materialkosten	= Fertigungskosten A	= Fertigungskosten B

Aufteilung der Fertigungs-
hauptkostenstellen

Fertigungskosten A
 + Fertigungskosten B
 + Sondereinzelkosten der Fertigung
 = **Fertigungskosten**

Materialkosten
 + Fertigungskosten
 = **Herstellkosten**
 + Verwaltungsgemeinkosten % HK
 + Vertriebsgemeinkosten % HK
 + Sondereinzelkosten des Vertriebs
 = **Selbstkosten**

Das Schema kann fortgeführt werden, um **Barverkaufspreis**, **Zielverkaufspreis** und **Listenverkaufspreis** zu erhalten.

Selbstkosten
 + Gewinn % SK
 = **Barverkaufspreis (BVP)**
 + Kundenskonto % ZVP
 + Vertreterprovision % ZVP
 = **Zielverkaufspreis (ZVP)**
 + Kundenrabatt % LVP
 = **Listenverkaufspreis (LVP)**

Auch hier interessieren keine
Bestandsveränderungen (Stückkalkulation)

Durch Berücksichtigung der Umsatzsteuer erhält man den **Rechnungspreis**.

Die Vorkalkulation

→ Berechnung des Preises voraussichtlich vor dem Auftrag

Dadurch wird ein unverbindlicher Angebotspreis ermittelt (gleich dem LVP). Das Schema zur Kalkulation des LVP wird mit **geschätzten Werten** für den Materialverbrauch und die Lohnkosten, Normalgemeinkostenzuschlagssätzen und Skonto bzw. Rabatten ausgeführt.

Die Nachkalkulation

→ Berechnung des Istpreises nach dem Auftrag

Nach dem Auftrag können die **tatsächlichen Verbräuche** und die **Istgemeinkostenzuschlagssätze** ermittelt werden. Hiermit kann mit dem Schema der tatsächliche Verkaufspreis (LVP) ermittelt werden.

Die Differenzkalkulation

Übungszettel 5

→ Korrektur des Gewinnanteils

Bei einem **verbindlichen Angebotspreis** kann der Verkaufspreis nicht korrigiert werden. Daher muss der Gewinnanteil die Differenz ausgleichen.

$$\begin{array}{lcl} \text{BVP Vorkalkulation} & & \\ - \text{SK Nachkalkulation} & \text{Gewinnaufschlag} = & \frac{\text{verbliebener Gewinn}}{\text{Selbstkosten der Nachkalkulation}} \\ = \text{Verbliebener Gewinn} & & \end{array}$$

Die Kalkulation von Handelswaren

Hier werden die Gemeinkosten als **Handlungskosten** bezeichnet. Sie sind ein Zuschlag auf die jeweiligen Einzelkosten.

$$\text{Handlungskostenzuschlagssatz} = \frac{\text{Handlungskosten}}{\text{Wareneinsatz}} \cdot 100$$

Auch hier ergibt sich ein ähnliches Schema:

- Listenverkaufspreis (LEP) ↗
- Lieferantenrabatt % LEP
- = **Zieleinkaufspreis (ZEP)** ↗
- Lieferantenskonto % ZEP
- = **Bruttoeinkaufspreis (BEP)**
- + Bezugskosten
- = **Bezugspreis**
- + Handlungskosten % Bezugspreis ↗
- = **Selbstkosten (SK)** ↗
- + Gewinn % SK
- = **Barverkaufspreis (BVP)**
- + Kundenskonto % ZVP
- + Vertreterprovision % ZVP
- = **Zielverkaufspreis (ZVP)** ↗ !
- + Kundenrabatt % LVP
- = **Listenverkaufspreis bzw. Angebotspreis** ↗ !

Die Zuschläge von den Handlungskosten bis Kundenrabatt werden oft zu einem Gesamtzuschlag zusammengefasst.

$$\text{Kalkulationszuschlag} = \frac{\text{Angebotspreis} - \text{Bezugspreis}}{\text{Bezugspreis}} \cdot 100$$

$$\text{Handelsspanne} = \frac{AP - BP}{AP} \cdot 100$$

$$\text{Kalkulationsfaktor} = \frac{AP}{BP} = 1 + \text{Kalkulationszuschlag}$$

$$AP = BP + (BP \cdot \text{Kalk. zuschl.})$$

$$BP = AP - (AP \cdot \text{Handelsspanne})$$

Vorwärtskalkulation

- Bezugspreis bekannt (Lieferantenseite)
- von oben nach unten Schema durcharbeiten (**Mindestverkaufspreis**)

Rückwärtskalkulation

- Angebotspreis bekannt
- von unten nach oben Schema durcharbeiten (**Höchsteneinkaufspreis**)

Differenzkalkulation

- Einkaufspreis und Angebotspreis bekannt
- von oben bis Selbstkosten, von unten bis Barverkaufspreis
- **Gewinnmarge**