

Vorteile für das Unternehmen

- Transparenz für Entscheidungen
- Übersicht über Kostentreiber
- Erkennen der Potenziale für Nachverhandlungen
- Datenbasis für Gegensteuerungsmaßnahmen
- Grundlage für den Projekterfolg
- Entscheidungshilfe in Preisverhandlungen
- Ableitung von Vorgabewerten für die Leistungserstellung
- Grundlage für erfolgsabhängige Entlohnungsmodelle
- Datensammlung für die Kostenrechnung
- Ableitung von Verbesserungspotenzialen aus der Nachkalkulation

Leistungen

- Check vorhandener Kalkulationsinstrumentarien
- Analyse der vorhandenen Datenbasis im Rechnungswesen als Grundlage der Kalkulation
- Abstimmung vorhandener Kostenrechnung auf Kalkulationsanforderungen
- Konzeption und Implementierung einer auf das Unternehmen abgestimmten Kostenrechnung
- Erarbeitung von Strukturen eines Betriebsabrechnungsbogens
 - Hilfs- / Hauptkostenstellen
 - Betriebsdaten
- Ermittlung von Basisdaten für die Kalkulationssätze
- Erarbeitung adäquater Kalkulationsschemata
- Konzeption und Implementierung eines Systems zur (laufenden) Nachkalkulation
- Coaching zu Themen Vor- und Nachkalkulation / Kostenrechnung
- Schulung von Mitarbeitern

Die Vor- und Nachkalkulation dient der Ermittlung des Verkaufspreises und ist Basis für die Erfolgskontrolle. Die Abweichungsanalyse der Ergebnisse aus Vor- und Nachkalkulation dient der Ursachenforschung.

Bei der Preisfindung gilt es im Spannungsfeld zwischen Marktpreis und eigenen Kostenstrukturen einen nachhaltigen Gewinn zu erzielen.

Unsere Erfahrungen zeigen, dass eine belastbare Vor- und Nachkalkulation Transparenz für die Preisgestaltung liefert. Transparenz in der Kalkulation ist der entscheidende Baustein zum Unternehmenserfolg.



GÖRDES, RHÖSE & COLLEGEN
CONSULTING

Fokusthema

Vor- und Nachkalkulation
„...Umsatz ist nicht gleich Gewinn!“

Ihre Ansprechpartner:

Gördes, Rhöse & Collegen Unternehmensberatung KG

Dipl.-Kfm.

Roland J. Gördes
goerdes@grc-ub.de
0511 / 54 44 56-0

Hansjörg Rhöse
rhoese@grc-ub.de
0511 / 54 44 56-0

HANNOVER
Adenauerallee 20
30175 Hannover
Tel. 0511 / 54 44 56-0
Fax. 0511 / 54 44 56-19

BERLIN
Brandenburgische Straße 39
10707 Berlin
Tel. 030 / 30 10 59-50
Fax. 030 / 30 10 59-58

Die Frage, wie ein Produkt- oder Angebotspreis ermittelt wird, beantworten Unternehmen häufig sehr pauschal. Oft sind die Marktpreise durchaus bekannt – die eigenen Kalkulationsdaten sind jedoch häufig „historischer“ Herkunft oder liegen nur unvollständig vor.

Die tatsächlichen Kosten sind nicht bekannt. Fehlende Kenntnisse über Preisuntergrenzen und unzureichende Kalkulationsgrundlagen führen zu falschen Preisen und damit regelmäßig zu Verlusten.

Die genaue Kenntnis der eigenen Kalkulationswerte liefert entscheidungsrelevante Basisdaten der Preisfindung und ist Grundvoraussetzung für eine funktionierende Nachkalkulation.

Aus der Kenntnis der individuellen Kalkulationswerte können organisatorische Maßnahmen abgeleitet werden, die einen wettbewerbsfähigen Preis ermöglichen.

Eine gewissenhafte und laufende Nachkalkulation stellt den Erfolg sicher. Bei auftretenden Abweichungen zur Vorkalkulation können zeitnah organisatorische Maßnahmen (z.B. Nachträge, Preisanpassungen, Nachverhandlungen) getroffen werden. Die Erkenntnisse aus der Nachkalkulation bieten die Grundlage zur Fehleranalyse und damit zur nachhaltigen Verbesserung unternehmensinterner Strukturen (Kosten und Kapazitäten).

Die Ermittlung von Basisdaten für die Vor- und Nachkalkulation erfolgt auf Grundlage einer, auf die Unternehmensbedürfnisse zugeschnittenen, Kostenrechnung. Die Darstellung der Kostenstrukturen in Verbindung mit Mengengerüsten (z.B. Maschinenlaufzeiten, verkaufbare Montagestunden, Anzahl bestimmter Prozesse) ermittelt dabei unternehmensspezifische Kalkulationswerte, die in der Vor- und Nachkalkulation eingesetzt werden.

Definitionen

Der Begriff Kalkulation im betriebswirtschaftlichen Sinne beinhaltet die Berechnung der mit einem Produkt oder einer Leistung verbundenen Kosten mit dem Ziel der Preisfindung. Es wird unterschieden in:

■ Vorkalkulation

Die Vorkalkulation dient der Berechnung der Selbstkosten / Preisuntergrenzen vor Beginn der Leistungserstellung. Die Kalkulation wird deshalb auch als Angebotskalkulation bezeichnet.

■ Nachkalkulation

Dies dient der Ermittlung des tatsächlich angefallenen Aufwands. Die Aufwendungen werden den angesetzten Plankosten der Vorkalkulation zur Kontrolle einzelner Aufträge, Produkte oder Leistungen gegenübergestellt.

Aufgaben der Vor- und Nachkalkulation

- Entscheidungshilfe für die Annahme von Aufträgen bei gegebenen Marktpreisen
- Aufzeigen von erzielbaren Margen im Spannungsfeld zwischen Selbstkosten und Marktpreis
- Ermittlung von Preisober- und Preisuntergrenzen
- Datenlieferung für die Deckungsbeitragsrechnung
- Bestandsbewertung für unfertige und fertige Erzeugnisse und Leistungen
- Kostenkontrolle nach Erledigung eines Auftrages
- Kostentransparenz für Entscheidungen
- Laufendes Projektcontrolling
- Auslastung vorhandener Kapazitäten
- Basis für Entscheidung für Eigen- oder Fremdfertigung

Häufige Schwachstellen

- Historische Kalkulationswerte
- Pauschale Ansätze
- Keine Preisuntergrenze bekannt
- Unvollständige Kalkulation
- Unterschiedliche Ansätze in der Vor- und Nachkalkulation
 - Vollkosten in der Vorkalkulation
 - Selbstkosten in der Nachkalkulation
- Keine Vergleichbarkeit Vor- und Nachkalkulation
- Unzureichende Aktualität
- Keine Fehleranalyse in der Nachkalkulation
- Unvollständige Basisdaten
 - Fehlende Kostenrechnung
 - Fehlende Betriebsdaten

Ausgewählte Kalkulationswerte

- Materialkosten
- Materialgemeinkostenzuschlag
- Bezogene Leistungen
- Fertigungskosten
- Fertigungsgemeinkostenzuschlag
- Vertriebskostenzuschlag
- Verwaltungskostenzuschlag
- Maschinenstundensatz
- Stundensatz (Personal)
- Gewinnzuschlag
- Skonti, Boni, Rabatte
- Sonderpositionen
 - Werbekostenzuschlag
 - Handlingskosten
 - Transport / Verpackung