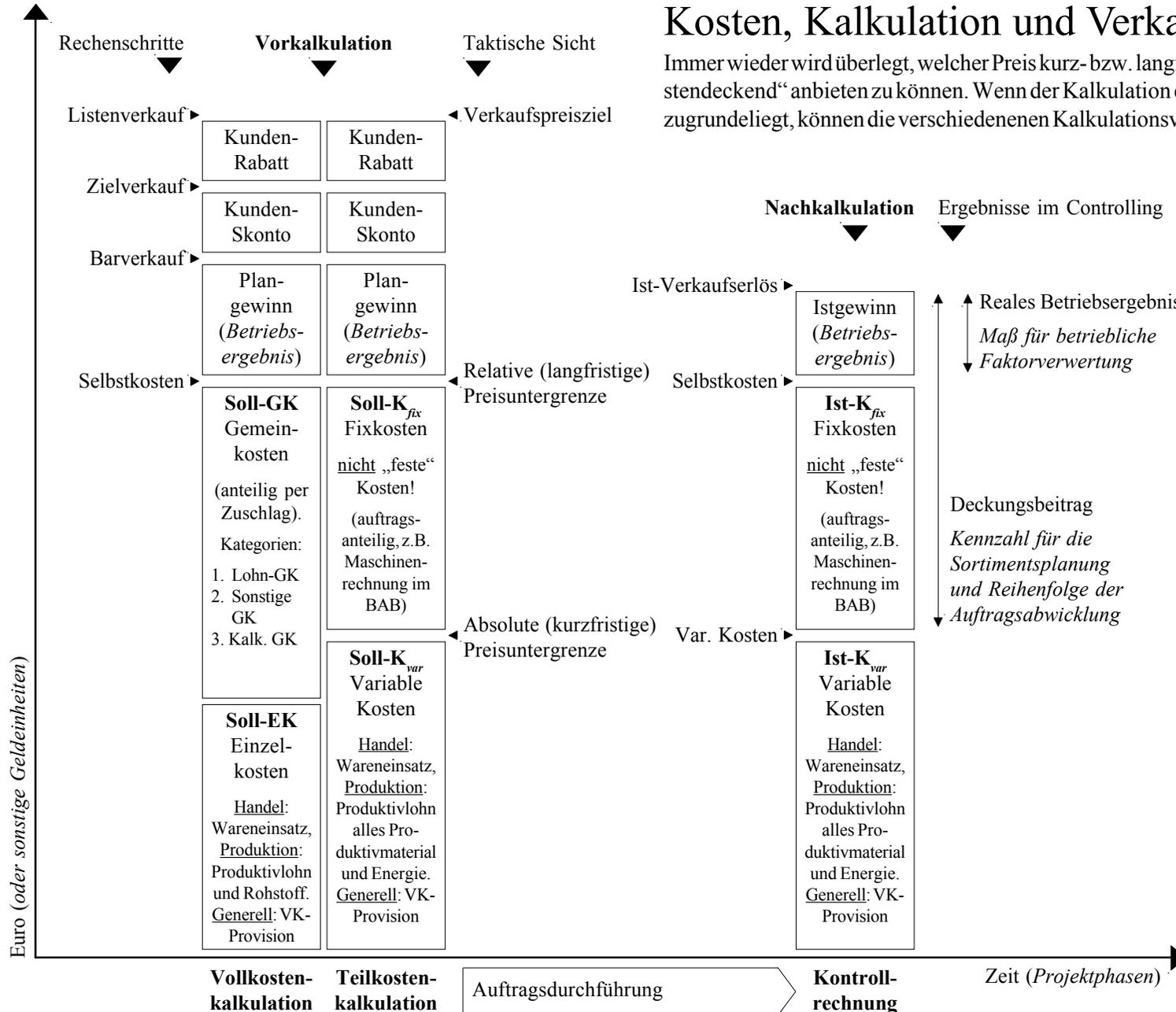


# Kosten, Kalkulation und Verkaufspreisuntergrenzen

Immer wieder wird überlegt, welcher Preis kurz- bzw. langfristig mindestens zu nehmen sei um „kostendeckend“ anbieten zu können. Wenn der Kalkulation eine sachgerechte Kostenartenrechnung zugrundeliegt, können die verschiedenen Kalkulationsverfahren diese Frage exakt beantworten.



Die Vorkalkulation plant die Auftragsdurchführung (links) und die Nachkalkulation überprüft das tatsächlich erzielte Ergebnis (rechts). Begriffliche Grundlage ist stets die Abgrenzung der Kosten von Aufwendungen, Ausgaben und Auszahlungen und das nachstehende Kostenportfolio:

	Einzelkosten	Gemeinkosten	
Var. Kosten	Wareneinsatz, Rohstoffe, Produktivlohn, Verkäuferprovisionen	Hilfs- und Betriebsstoffe, Energieträger im Produktionsbereich	Teilkostenrechnung
	Fixkosten		
Vollkostenrechnung			

In der Vorkalkulation unterscheidet man die Teil- und die Vollkostenrechnung. Beide ergänzen einander (oft im BAB) aber nur die Teilkostenrechnung gibt Auskunft über die kurzfristige Verkaufspreisuntergrenze. Aus dem tatsächlich ehrzielten Verkaufserlös kann der Deckungsbeitrag berechnet werden. Er erlaubt die Sortimentsplanung und die Festlegung der Reihenfolge der Auftragsabwicklung.