

BVDM -> Kalkulationsunterlagen für die Aus- und Weiterbildung in der Druckindustrie
 Broschüre, 96 Seiten, DIN A5, 2006, Artikel-Nr. 83109 Preis 20 Euro
<http://www.point-online.de/bvsq1010.php?switch=50>

Für Prüfung -> Schritte der einzelnen Druckprozesse sehr wichtig für Kalkulation

Bezugskosten -> z.B. Zoll Verpackung...

Einstandspreis -> Eingekaufte Ware nach Skonto und Rabatt

Kalkulation mit Kennziffern:

- Klalkulationszuschlag - Kalkulationsfaktor - Handelsspanne

Kalkulationszuschlag -> Setzt die **Differenz** zwischen **Listenverkaufspreis** und **Einstandspreis** in **Beziehung** zum **Einstandspreis**.
 Ausgedrückt wird der **Kalkulationszuschlag in %**

Kalkulationszuschlag = $\frac{\text{Listenpreis} - \text{Einstandspreis}}{\text{Einstandspreis}} \times 100$

Kalkulationszuschlag -> **wird auf Basis von Eurobeträgen ermittelt**

Kalkulationsdaten:	Listenpreis	= 886,14 Euro
	Einstandspreis	= 457,25 Euro
Kalkulationszuschlag	=	$\frac{886,14 - 457,25}{457,25} \times 100 = 93,8\%$

Kalkulationsdaten:	Einstandspreis	= 100 Euro		
	Handlungskosten	= 20%		
	Gewinnzuschlag	= 25%		
	Kunden Skonto	= 2%		
	Vertreter Provision	= 12%		
	Kunden Rabatt	= 10%		
	Einstandspreis	100	Euro	-> 100%
+	Handlungskosten	20	Euro	-> 20% von 100 Euro
=	Selbstkosten	120	Euro	
+	Gewinnzuschlag	30	Euro	-> 25 % von 120 Euro
=	Barverkaufspreis	150	Euro	
+	Kunden Skonto	3,49	Euro	-> 2% von Zielverkaufspreis (98%)
+	Vertreter Provision	20,93	Euro	-> 12% von Zielverkaufspreis (88%)
=	Zielverkaufspreis	174,42	Euro	
+	Kunden Rabatt	19,80	Euro	-> 10% vom Listenpreis (90%)
=	Listenpreis	193,80	Euro	-> 193,8%

Ergebnis -> Mit Hilfe des **Kalkulationszuschlages** kann vom **Einstandspreis** auf den **Listenverkaufspreis** einer Ware geschlossen werden

Kalkulation mit Kennziffern:

→	Einstandspreis	x	Kalkulationsfaktor	=	Listenverkaufspreis
			: Einstandspreis		
	Kalkulationsfaktor	=	Listenpreis	=	886,14
			Einstandspreis	=	457,25
				=	1,9380
	Ermittlung auf Basis %-Wert	=	Listenpreis %	=	193,8 %
			Einstandspreis %	=	100 %
				=	1,9380

Ergebnis -> Vom **Einstandspreis** kann durch die **Multiplikation** mit dem **Kalkulationsfaktor** auf den **Listenverkaufspreis** geschlossen werden

Handlungsspanne:

Die **Handlungsspanne** ist der **Umkehrschluß** des **Kalkulationszuschlages**. Ausgangspunkt ist der vom **Markt "diktierte" Preis**.

Markt -> Kunde sagt, was er für ein Produkt ausgeben will

Handlungsspanne -> Setzt die **Differenz** zwischen **Listenverkaufspreis** und **Einstandspreis** in **Beziehung** zum **Verkaufspreis**

$$\text{Handlungsspanne} = \frac{\text{Listenverkaufspreis} - \text{Einstandspreis}}{\text{Listenverkaufspreis}} \times 100$$

$$\text{Handlungsspanne} = \frac{886,14 - 457,25}{886,14} \times 100 = \mathbf{48,40\%}$$

Kalkulationsdaten:

- Listenverkaufspreis = 100 Euro
- Kunden Rabatt = 10%
- Vertreter Provision = 12%
- Kunden Skonto = 2%
- Gewinnzuschlag = 25%
- Handlungskosten = 20%



	Listenverkaufspreis	100	Euro	->	100% (vorher 193,8%)
-	Kundenrabatt	10	Euro	->	10% von 100 Euro
=	Zielverkaufspreis	90	Euro		
-	Vertreter Provision	10,80	Euro	->	12% von 90 Euro
-	Kunden Skonto	1,80	Euro	->	2% von 90 Euro
=	Barverkaufspreis	77,40	Euro	->	125%
-	Gewinnzuschlag (25%)	15,48	Euro	->	77,40 : 125 x 25
=	Selbstkosten	61,92	Euro	->	120%
-	Handelskosten (20%)	10,32	Euro	->	61,92 : 120 x 20
		51,60	Euro	->	51,60%

**48,4 %
Handels
Spanne**

Gegenüberstellung Ausführliche und vereinfachte Kalkulation:

Ausführliche Kalkulation			Vereinfachte Kalkulation		
	Einstandspreis	100 Euro		Einstandspreis	= 100 Euro
+	Handlungskosten	20 %	+	Kalk. Zuschlag	= 93,8%
+	Gewinn	25 %		oder	
	Kunden Skonto	2 %		Handelsspanne	= 48,4%
+	Vertreter Provision	12 %			
+	Kunden Rabatt	10 %			
-----			-----		
=	Listenpreis	193,80 Euro	=	Listenpreis	= 193,80

Kapazitätskalender:

	Kal.-Tage	Sa.	So.	Felertag	Arbeitsstage 1)	Kap.-Std.	zu bezahlende Tage	zu bezahlende Normalstd. 2)
Januar	31	4	4	1	22	154	23	161
Februar	28	4	4	0	20	140	20	140
März	31	5	5	0	21	147	21	147
April	30	4	4	2	20	140	22	154
Mai	31	4	4	3	20	140	23	161
Juni	30	5	5	2	18	126	20	140
Juli	31	4	4	0	23	161	23	161
August	31	5	4	0	22	154	22	154
September	30	4	5	0	21	147	21	147
Oktober	31	4	4	0	23	161	23	161
November	30	5	4	2	19	133	21	147
Dezember	31	4	5	2	20	136	22	154
1. Quartal	90	13	13	1	63	441	64	448
2. Quartal	91	13	13	7	58	406	65	455
3. Quartal	92	13	13	0	66	462	66	462
4. Quartal	92	13	13	4	62	430	66	462
1. Halbjahr	181	26	26	8	121	847	129	903
2. Halbjahr	184	26	26	4	126	892	132	924
Gesamt 20..	365	52	52	12	249	1739	261	1827

1) Heiligabend und Silvester jeweils 5 Std. 2) tägliche Arbeitszeit Std. : 7

Beschäftigung und Kapazitätsplanung:

	Kalendertage	365	Tage
-	Sonntage	52	Tage
-	Samstage	52	Tage
-	Feiertage Ø	12	Tage

=	Arbeitskapazität	249	Tage (Soll)
-	Urlaubstage	30	Tage
-	Krankheit Ø	11	Tage
-	Sonstige Fehltag Ø	2,5	Tage

=	Personalkapazität	205,5	Tage (Plan)

Beschäftigungsgrad (B⁰) ohne Ausgleich

$$B^0 = \frac{205,5 \text{ Tage}}{249 \text{ Tage}} = 82,5\% \quad \rightarrow \text{Muß über 80\% liegen, damit ein Betrieb wirtschaftlich arbeitet}$$

Beschäftigungsgrad (B⁰) mit Ausgleich

...			
...			

=	Personalkapazität	205,5	Tage (Plan)
+	Überstunden	13,5	Tage
+	Aushilfe/Springer...		

=	Plankapazität	219	Tage

B ⁰	=	$\frac{219 \text{ Tage}}{249 \text{ Tage}}$	= 88%