



Major Betriebswirtschaftslehre

Pflichtwahlfach

4,166,1.00 EbCA - Excel-basierte Controlling-Anwendungen

**Zuschlag [markup] versus Quote /
Marge [magin] bei der Kalkulation**

KALKULATION – Zuschlag versus Quote (bzw. Marge)

- ❖ Anhand einfacher Divisionskalkulation oder via verfeinerter Kostenallokation mit Hilfe eines BAB kann die Profitabilität von Produkten, Kunden, Sparten usw. ermittelt werden.
- ❖ Diese Daten werden häufig als annähernde Lösung im Offertwesen zur Preisfestlegung herangezogen.
- ❖ Dabei geht man meist von bekannten Einzelkosten aus, addiert noch gewisse Zuschläge (z.B. Herstellgemeinkosten) und erhält dann aggregierte Zwischengrößen (z.B. Herstellkosten).

KALKULATION – Zuschlag versus Quote (bzw. Marge) - Forts.

- ❖ Eine andere Möglichkeit besteht darin, anhand von (Anteils-) **Quoten** (bzw. Margen) [margin] eine Aussage darüber zu machen, wie gross z.B. der Anteil des Bruttogewinns in % des Umsatzes ist.
- ❖ Dabei ist **wichtig**, dass die Basis (=100%) bei **Zuschlägen** [markup] immer die kleinere Grösse ist; bei **Quoten** (bzw. Margen) [margin] ist die Basis (=100%) stets der grössere Wert.

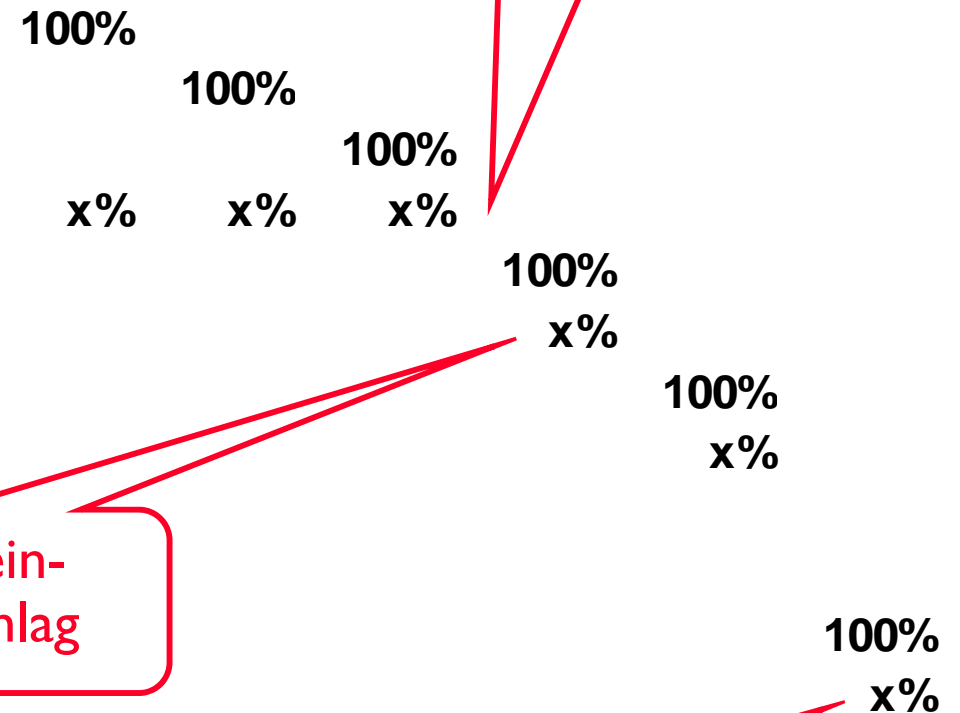
KALKULATION – Zuschlag versus Quote

(Forts.)

Kalkulations-Schemen

Einzelmaterial
 + **Einzellöhne**
 = **Einzelkosten**
 + **Herstellgemeinkosten**
 = **Herstellkosten**
 + **Verwaltungs-/Vertriebsgemeinkosten**
 = **Selbstkosten**
 + **Markup**
 = **Umsatz**
 oder ab Herstellkosten
 = **Herstellkosten**
 + **Bruttogewinn**
 = **Umsatz**

Zuschläge [markup]



Herstellgemein-
kostenzuschlag

V&V-Gemein-
kostenzuschlag

Bruttogewinn-
zuschlag

KALKULATION – Zuschlag versus Quote (Forts.)

Kalkulations-Schemen

Quoten bzw. Margen [margin]

	100%	100%	100%
Umsatz			
- Einzelmaterial			x%
- Einzellöhne			x%
- Herstellgemeinkosten			x%
= Bruttogewinn			
- Verwaltungs-/Vertriebsgemeinkosten			x%
= Operatives Ergebnis			

Brutto-
gewinn-
quote

x%

x%

EBIT-Marge