



AUSSERHOFER & PARTNER

THEMEN AUF DEN PUNKT GEBRACHT

Controlling

Nachkalkulation - hat sich der Auftrag rentiert?..... 2

Die Inhalte dieses Rundschreibens dienen ausschließlich informativen Zwecken und stellen keine Steuer- und Rechtsberatung dar

Ausserhofer & Partner GmbH Freiberuflergesellschaft | Nordring 25 | I-39031 Bruneck | www.ausserhofer.info
kanzlei@ausserhofer.info | Tel. +39 0474 572300 | Fax +39 0474 572399



NACHKALKULATION - HAT SICH DER AUFTRAG RENTIERT?

Ein wichtiger Bestandteil der betrieblichen Kostenrechnung ist die sogenannte Nachkalkulation. Besonders für Unternehmen, welche auftragsbezogen arbeiten (wie etwa Bau- oder Handwerksbetriebe), ist es wichtig, Aufträge auf Erfolg zu prüfen. Der für einen Auftrag erzielte Umsatz sollte nämlich nicht nur die Kosten decken, sondern auch einen Gewinn erwirtschaften.

Was ist eine Nachkalkulation?

Während der Verkaufspreis eines Produkts bzw. einer Dienstleistung eines Unternehmens idealerweise im Rahmen einer Preis- oder Angebotskalkulation ermittelt wird, rundet die Nachkalkulation die betriebliche Kostenrechnung ab, indem die Wirtschaftlichkeit des durchgeführten Auftrags geprüft wird.

Im Rahmen der Nachkalkulation werden die tatsächlich angefallenen Kosten („Ist-Kosten“) den prognostizierten Kosten („Soll-Kosten“) aus der Preiskalkulation gegenübergestellt. Während kleinere Abweichungen normalerweise keine grundsätzlichen Maßnahmen erfordern, sollten bei größeren Abweichungen Analysen durchgeführt werden, um zu ergründen, woher diese kommen und ob diese Einfluss auf die zukünftige Preisgestaltung haben sollten.

Warum ist die Nachkalkulation wichtig?

Der angebotene bzw. geforderte Preis für ein Produkt oder eine Dienstleistung wird typischerweise bereits vor der Leistungserbringung auf Basis von Zahlen aus dem Rechnungswesen sowie Schätz- und Erfahrungswerten errechnet.

Basiert die Preisgestaltung jedoch auf falschen Annahmen oder Kalkulationen, kann dies u.a. dazu führen, dass Kostenüberschreitungen den Gewinn des Unternehmens schmälern oder gar zu Verlusten führen. Zu hohe Preise können dagegen potenzielle Auftragnehmer möglicherweise abschrecken. Um zu ermitteln, ob die im Vorfeld durchgeführte Preis- bzw. Angebotskalkulation korrekt war, wird mittels der Nachkalkulation geprüft, ob die geplante Gewinnspanne tatsächlich erreicht wurde.

Während die Preiskalkulation im Vorfeld bei wiederkehrenden Aufträgen nicht jedes Mal durchgeführt werden muss, empfiehlt sich jedenfalls eine regelmäßige Nachkalkulation, da Veränderungen in der Kostenstruktur eines Unternehmens (bspw. geänderte Stundensätze oder Materialkosten) ansonsten die Gewinnmarge schmälern können.

Welche Vorteile bringt eine Nachkalkulation?

Mit Hilfe von Vor- und Nachkalkulationen ist es möglich, eventuelle Schwachstellen im Produktionsprozess bzw. in der Leistungserbringung zu identifizieren und daraus Maßnahmen abzuleiten, welche wiederum zu Effizienzsteigerungen und Kostenersparnissen innerhalb des Betriebs führen können.



Zusätzlich kann die Nachkalkulation auch die Genauigkeit für die nächste Preiskalkulation steigern, indem präzisere Daten zur Durchführung künftiger Kalkulationen bereitgestellt werden und das Zahlengefühl für Kosten und Leistungen gestärkt wird.

Was sind die Voraussetzungen für die Nachkalkulation?

Für die Durchführung einer Nachkalkulation sind die Zuordnung der tatsächlich angefallenen Kosten sowie die genaue Messung geleisteter Stunden und verbrauchter Materialien zu den entsprechenden Aufträgen unerlässlich. Dies sollte als integraler Bestandteil der betrieblichen Kostenrechnung erachtet werden und kontinuierlich erfolgen.

Für weitergehende Fragen zu den Bereichen Kostenrechnung und Kalkulation stehen Ihnen unsere Berater gerne zur Verfügung.

Dr. Thomas Hainz

