



AUSSERHOFER & PARTNER

THEMEN AUF DEN PUNKT GEBRACHT

Controlling

Preiskalkulation - Wie errechne ich den richtigen Verkaufspreis?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



PREISKALKULATION - WIE ERRECHNE ICH DEN RICHTIGEN VERKAUFSPREIS?

Die Preisgestaltung ist nicht nur ein elementarer Bestandteil des Verkaufsprozesses, auf lange Frist kann diese wesentlich über Unternehmenserfolg oder -misserfolg mitentscheiden. Während ein zu niedriger Preis zu Verlusten führen, sowie die Produktwahrnehmung negativ beeinflussen kann, schreckt ein zu hoher Preis potenzielle Kunden möglicherweise ab. Was ist bei der Berechnung des „idealen“ Verkaufspreises daher zu beachten?

Südtirols Betriebe genießen einen sehr guten Ruf für ihre zuverlässige Arbeit und die hohe Qualität ihrer Produkte und Dienstleistungen. Doch zum langfristigen Unternehmenserfolg reicht dies allein nicht aus. Um sich dauerhaft am Markt behaupten zu können, ist die richtige Preisgestaltung von elementarer Bedeutung. Damit dies gelingen kann, sollte dieser eine fundierte Kalkulation zu Grunde liegen. Zudem sind folgende Fragestellungen zu beachten:

- Welchen Preis ist der Kunde bereit für mein Produkt, bzw. meine Dienstleistung zu bezahlen?
- Welchen Preis verlangt die Konkurrenz für ein vergleichbares Produkt, bzw. Dienstleistung?
- Wie hoch sind meine Kosten für die Erstellung meines Produkts, bzw. zur Erbringung meiner Dienstleistung?

Während für die Beantwortung der ersten beiden Fragen eine Marktanalyse (oder zumindest eine laufende Marktbeobachtung) erforderlich ist, bedarf es zur Beantwortung der letzten Frage einer professionellen Kalkulation - doch wie geht man dabei vor?

Der „richtige“ Preis kann nur dann kalkuliert werden, wenn auch die Kalkulationsgrundlagen stimmen. Die Frage nach dem richtigen Preis setzt daher voraus, dass der Unternehmer nicht nur jene Kosten kennt, die unmittelbar für die Produktion von Gütern und Dienstleistungen anfallen (sog. „Einzelkosten“), sondern auch alle darüber hinausgehenden Kosten, wie etwa für Verwaltung, Finanzierung, Steuern, usw. Diese werden in der Kostenrechnung als „Gemeinkosten“ bezeichnet und müssen im Sinne einer ertrags- und zukunftsorientierten Geschäftsplanung ebenfalls gedeckt werden.

Da sich ein Unternehmer jedoch nicht mit der reinen Deckung der Herstellkosten zufrieden geben wird, ist es ferner notwendig, zusätzlich einen Gewinnaufschlag zu definieren. Für den Fall, dass aus der Kalkulation ein errechneter Preis resultiert, mit dem das Unternehmen am Markt nicht bestehen kann, so gilt es für den Unternehmer, sich Gedanken darüber zu machen, an welcher Stelle die Kosten gesenkt werden können,



bzw. müssen. Zwar kann ein Produkt oder eine Dienstleistung z.B. ausnahmsweise zu den Produktionskosten oder sogar darunter angeboten werden (bspw. um eine gewisse Mindestauslastung zu gewährleisten oder Lagerbestände abzubauen). Falls dies jedoch langfristig praktiziert wird, so kann dies möglicherweise den ganzen Betrieb gefährden.

Doch aufgepasst: da sich die laufenden Kosten (z.B. für Material, Energie, Personal, Treibstoff, usw.) ständig ändern, ist es auch notwendig die Kalkulation in regelmäßigen Abständen zu überprüfen und die Verkaufspreise ggf. zu aktualisieren. Zudem sollte auch eine Nachkalkulation angestellt werden, in welcher die tatsächlich angefallenen Kosten gemessen werden und den Kosten, welche der Preiskalkulation zu Grunde liegen, gegenübergestellt werden.

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

Dr. Thomas Hainz

