

## Vorwort zur 6. Auflage

Unternehmen müssen wissen, was es kostet, z.B. ein Produkt herzustellen, eine Dienstleistung zu erbringen oder Waren zu verkaufen. Nur die Preise der Wettbewerber zu übernehmen, genügt ausdrücklich nicht.

Denn Unternehmer wissen schließlich nicht, wie sich die Konkurrenz verhält. Schreibt sie auch ab? Kalkuliert sie Kosten und Preise? Wenn man die eigenen Kosten nicht kennt, ist auch nicht bekannt, ob man profitabel anbieten kann oder Verluste realisiert. Kann man profitabel arbeiten, müssen zumindest kurzfristig keine Maßnahmen ergriffen werden, etwa zur Kostensenkung. Realisiert man hingegen Verluste, ist sofort zu prüfen, wo man unnötige Kosten streichen oder andere Verbesserungen umsetzen kann.

Eng ausgelegt, bezieht sich die Kalkulation vor allem auf die Berechnung und Ermittlung der Selbstkosten. Das sind die gesamten Kosten, die anfallen, wenn man z.B. ein Produkt herstellt. In der Praxis hat es sich aber durchgesetzt, weiterzurechnen und auch den Angebotspreis zu ermitteln. Dieser enthält neben dem Gewinn, den man mit einem Produkt oder einer Dienstleistung erzielen will, auch mögliche Nachlässe, die man gewähren will oder muss. Außerdem die jeweils gültige gesetzliche Mehrwertsteuer.

Im vorliegenden, vollständig überarbeiteten und erweiterten Buch, werden, speziell auf kleine Betriebe abgestimmt, Verfahren und Vorgehensweisen vorgestellt und besprochen. Der Fokus liegt auf Praktikabilität und schneller Umsetzung. Auf theoretische Aspekte wird nur eingegangen, soweit es nötig ist.

Zu den einzelnen Methoden gibt es zahlreiche Beispiele und Hinweise, wie sich die Kalkulation im Unternehmen möglichst einfach realisieren lässt.

Viel Spaß beim Lesen und vor allem bei der erfolgreichen Umsetzung wünscht Ihnen Ihr Autor.

Leverkusen, 2025

*Jörgen Erichsen*