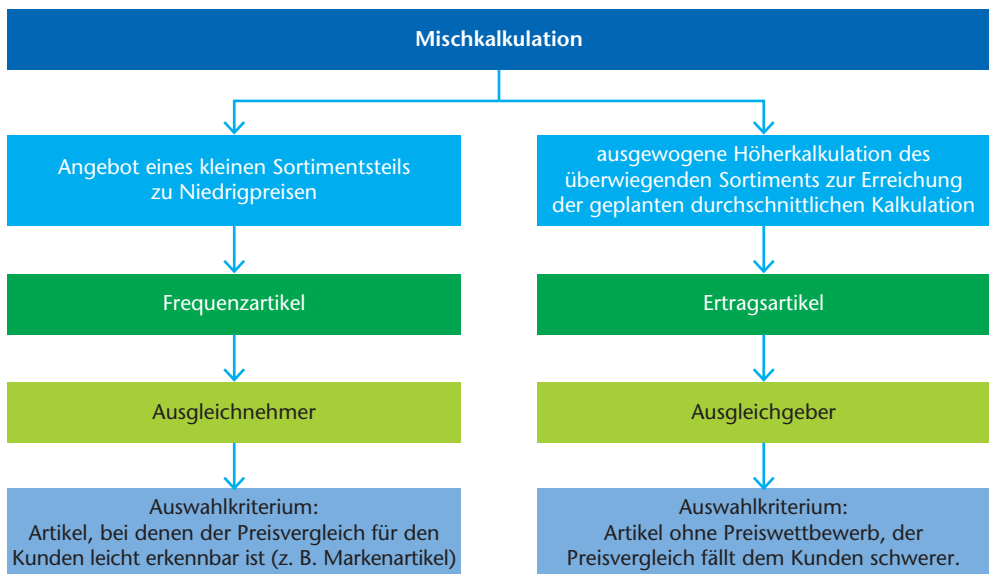


Mischkalkulation

Die Mischkalkulation basiert auf folgendem Grundsatz: Ein kleiner Sortimentsteil wird zu Niedrigpreisen angeboten. Zum Ausgleich wird der andere Sortimentsteil ausgewogen höher kalkuliert. Insgesamt wird durch diese „Mischung“ die geplante Kalkulation im Durchschnitt aller Artikel erreicht.

Die zu Niedrigpreisen kalkulierten Artikel aus dem Gesamtsortiment sind:

- **Frequenzartikel:** Sie zeigen den Kunden niedrige Preise an. Der Kunde soll die Vorstellung gewinnen, dass das Unternehmen ein günstiges Preisniveau anbietet. Die Kundenfrequenz soll erhöht werden, d. h., Kunden sollen vermehrt diesen Artikel und in der Folge andere Artikel aus dem Gesamtsortiment nachfragen.
- **Ausgleichnehmer:** Die niedrigen Preise liegen unter der langfristigen Preisuntergrenze, d. h., die Preise decken nicht die Selbstkosten. Diese Artikel brauchen den Ausgleich durch die höher kalkulierten Artikel des übrigen Sortiments.



Beispiel •

Eine Handelsunternehmung will im Durchschnitt bei ihren Verkaufspreisen einen Kalkulationszuschlag von 150 % durchsetzen. 10 % des Umsatzes sollen als Frequenzartikel eingesetzt werden. Diese Artikel sollen zu Niedrigpreisen kalkuliert werden und für eine gute „Preisoptik“ sorgen. Deshalb werden diese Artikel nicht mit 150 % Kalkulationszuschlag kalkuliert, sondern nur mit einem Satz von 60 %. Die sich ergebenden Preise sind damit nicht mehr kostendeckend.

Betriebliche Problemstellung

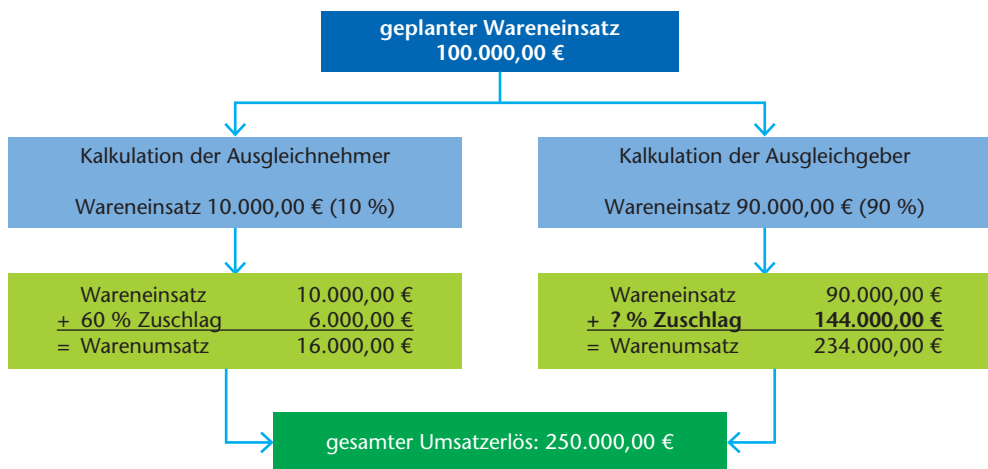
Mit welchem Kalkulationszuschlag sind die anderen 90 % des Umsatzes zu kalkulieren, damit der geplante durchschnittliche Kalkulationszuschlag von 150 % realisiert wird? Die Handelsunternehmung plant einen Wareneinsatz von 100.000,00 €.

Lösung der betrieblichen Problemstellung

Wird keine Mischkalkulation praktiziert, werden alle Artikel mit 150 % kalkuliert. Das heißt, es müssen 250.000,00 € Umsatzerlöse erzielt werden.

	Wareneinsatz	100.000,00
+	150 % Zuschlag	150.000,00
=	Warenumsatz	250.000,00

Dieser Warenumsatz von 250.000,00 € muss insgesamt auch bei einer Mischkalkulation erzielt werden. Allerdings werden 10 % der Waren nur mit 60 % Zuschlag kalkuliert. Das heißt, die restlichen 90 % der Waren müssen höher kalkuliert werden, damit in der Summe trotzdem ein Umsatzerlös von 250.000,00 € realisiert wird.



Ermittlung des erforderlichen Kalkulationssatzes für die Preiskalkulation der Ausgleichgeber:

$$\begin{aligned}
 90.000 \text{ €} &= 100 \% \\
 144.000 \text{ €} &= x \% \\
 x &= 160 \%
 \end{aligned}$$

Die erhöhte Kalkulation von 10 Prozentpunkten wird von den Kunden kaum wahrgenommen. Zum Beispiel wird ein Artikel mit einem Einstandspreis von 50,00 € nicht zu 125,00 €, sondern zu 130,00 € angeboten. Auffällig ist dagegen die Preissenkung bei den Ausgleichnehmer-Artikeln. Der Artikel mit einem Einstandspreis von 50,00 € wird nicht zu 125,00 €, sondern mit einem Verkaufspreis von nur 80,00 € angeboten.