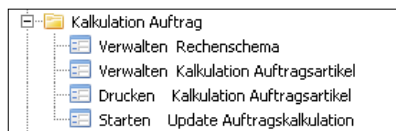


» Auftragskalkulation

Das trend-ERP System bietet neben Vorkalkulation, Nachkalkulation und prozessbegleitender Kalkulation auch die Möglichkeit der

- › Auftrags- oder Angebotskalkulation

Die Vertriebskosten eines Auftrages bzw. einer einzigen Auftragsposition detailliert definieren zu können, Istwerte exakt diesen Positionen zuzuordnen, hieraus den Deckungsbeitrag zu ermitteln, dies sind die grundlegenden Funktionen des Moduls »Auftragskalkulation«.



Rechenschema

- › Basis für die Auftragskalkulation ist ein Rechenschema, welches über die Stammdatenverwaltung erstellt wird.

- › Im Rechenschema werden alle Kostenelemente zusammengestellt, die für die Auftragskalkulation gewünscht bzw. benötigt werden. Kostenelemente und deren Berechnung sind in den Anwendungs-Codes definiert.
- › Ein Rechenschema steht automatisch für jede Auftragsposition zur Verfügung und wird bei Aufruf mit den Werten vorbelegt, die sich gemäß Definition der Kostenelemente errechnen.

Kunden-Auftrags-Position

- › Die Erfassung von Zusatzkosten kann über die Anzeige der Auftragspositionen durch Aufruf einer Auswahl-Option gestartet werden.

Kosten-Verteilung

- › Bei der Erfassung von Zusatzkosten, die den gesamten Auftrag betreffen und nicht auf Ebene der Auftragsposition zugeordnet werden sollen, besteht die Möglichkeit der Verteilung der Kosten über alle Auftragspositionen nach unterschiedlichen Verteilungsschlüsseln.

Aktualisierung

- › Über ein zeitgesteuertes Programm werden die Auftragskalkulationen »aktualisiert«. In diesem Fall werden die Kosten, welche während des Prozesses einer Auftragsposition anfallen, den Kostenelementen aus dem Rechenschema zugeordnet. Rechnungen aus den Kundenaufträgen werden somit als »Ist-Werte« den »Soll-Werten« gegenüber gestellt und ermöglichen somit einen Soll/Ist-Vergleich.

Fazit

- › Die Auftragskalkulation ist dann besonders sinnvoll, wenn für einen Auftrag zusätzliche Kosten entstehen, die nicht verallgemeinert werden können und deshalb nicht grundsätzlich in die Vorkalkulation eines Artikels einfließen, wie beispielsweise
 - › Vorfinanzierungskosten
 - › Überseefrachten
 - › Kurierkosten
 - › Legalisierungskosten
 - › Währungsschwankungen
 - › Umlagerungskosten
 - › etc.
- › also alle Kosten, die sich – ausgehend von einem Verkaufspreis aus der Vorkalkulation – ertragsmindernd auswirken.
- › Die Auswertung von Auftragskalkulationen erhöht die Transparenz bezüglich vertriebsrelevanter Zusatzkosten für Produkte und Produkt-Gruppen.