

Anlage 5

Zum Leitfaden zur Praxisanwendung im Technischen Materialmanagement

Arten der Verpreisung und Gemeinkostenverrechnung im Vergleich

Grundprinzip der TMV-Verpreisung im Unternehmen sollte folgender Leitgedanke sein: "Gesamtinteresse geht vor Einzelinteresse!"			
Bewertung	Anreizorientierte Verpreisung	Verursachungsgerechte Verpreisung	Zuschlagsverrechnung / -verpreisung als Umlage
<i>Definition</i>	Anreizorientierte Verpreisung soll Handlungen bei der Materialversorgung in bestimmte Richtungen stimulieren	Verursachungsgerechte Verpreisung verrechnet Aufwendungen bei der Materialversorgung nach dem Verursacherprinzip	Zuschlagsverrechnung / -verpreisung ist in der Regel Mischform zwischen anreizorientierter und verursachungsgerechter Kostenverrechnung
	Anreizorientierte ist ungleich verursachungsgerechter Verpreisung / Verrechnung jedoch aber Bestandteil dieser		
<i>Stärken</i>	Orientierung des Kunden auf das Gesamtinteresse des Unternehmens	In der Regel kalkuliert und sachlich richtige Verpreisung / Verrechnung von Aufwendungen	Einfache Form der Verrechnung auf Basis eines logischen Modells
	Standards, einschliesslich Abläufe werden gesteuert	Kosten werden vom Verursacher getragen	Geringster Verwaltungsaufwand und in der Regel automatisierte Verrechnung
	Implementierung eines vorteilhaften Prozesses, der bei einem bestimmten Nutzungsgrad wirtschaftlich wird	gerechte Kostenverteilung	
		Nachvollziehbarkeit für den Kunden ist gewährleistet	
<i>Schwächen</i>	Meist aufwendiges Verrechnungsmodell	Aufwendiges Verrechnungsmodell	Nur eingeschränkt oder nicht verursachungsgerecht
	Auf Kundenseite gibt es gerechtfertigt Gewinner / Verlierer	Häufige Aktualisierung des Verrechnungsmodells erforderlich	Wenig transparent und beeinflussbar
		Aufwendige Prozessanalyse erforderlich	
<i>Chancen</i>	Kosteneinsparpotenzial wird gezielt und schwerpunktorientiert für das Unternehmen erschlossen	Detaillierte Prozessanalyse schafft Transparenz und Kostendenken	Geringer Verwaltungsaufwand bei weniger kostenintensiven Leistungen
<i>Risiken</i>	Keine verursachungsgerechte Verteilung der Kosten	Steuerung auf das Gesamtinteresse des Unternehmens kann verloren gehen, Gefahr der Einzeloptimierung	Keine bzw. geringe Akzeptanz beim Kunden
	Für Kunden geht Nachvollziehbarkeit zum Verursachungsprinzip verloren		

Anlage 5

Zum Leitfaden zur Praxisanwendung im Technischen Materialmanagement

Arten der Verpreisung und Gemeinkostenverrechnung im Vergleich

Bewertung	Anreizorientierte Verpreisung	Verursachungsgerechte Verpreisung	Zuschlagsverrechnung / -verpreisung als Umlage
<i>Anwendungen</i>	Anwendbar, wenn dem Kunden keine alternative Handlungsrichtung möglich ist, die er selbst ausserhalb der vorgegebenen Varianten beeinflussen kann	Verursachungsprinzip ist stets Grundanliegen der Verrechnung	Bei weniger kostenintensiven Leistungen und hoher Anzahl Kostenverursacher d.h. notwendige komplizierte Verrechnungsmodelle für Verursacherprinzip
<i>Beispiele</i>	Nutzung von Lager- bzw. Standardmaterial gegenüber direktkontiertem Material	Nach Inanspruchnahme bei Materialentnahme in Abhängigkeit des Sortimentes	Kleinteilezuschlag in Prozent in Abhängigkeit empirischer Daten