

4. Durchführung der Betriebsergebnisrechnung

4.1. Mangelnde Aussagefähigkeit der Vollkostenrechnung

Beispiel:

Ein Fahrradhersteller, der mit einer Vollkostenrechnung arbeitet, hat die Stückselbstkosten seiner drei Fahrradmodelle mit Hilfe der Zuschlagskalkulation und der Maschinenstundensatzkalkulation ermittelt. Darüber hinaus stehen die in nachstehender Tabelle aufgeführten Absatz- und Erlösdaten zur Verfügung. Der Bruttoabsatzpreis beinhaltet bereits die jeweiligen Erlöszuschläge.

Fahrradtyp	Tourenrad	Rennrad	Mountainbike
Absatzmenge	600	200	500
Bruttoabsatzpreis	625,-	700,-	850,-
Erlösschmälerungen	4 %	3 %	2 %
Stückselbstkosten	593,96	749,70	723,37

Ergebnis pro Stück

Fahrradtyp	Tourenrad	Rennrad	Mountainbike
Bruttoabsatzpreis	625,-	700,-	850,-
Erlösschmälerungen	25,-	21,-	17,-
Nettostückerlöse	600,-	679,-	833,-
Stückselbstkosten	593,96	749,70	723,37
Stückergebnis	6,04	- 70,70	109,63

Betriebsergebnisrechnung auf Vollkostenbasis

Fahrradtyp	Tourenrad	Renntag	Mountainbike	Summe
Bruttoumsatzerlöse	375.000	140.000	425.000	940.000
Erlösschmälerungen	15.000	4.200	8.500	27.700
Nettoumsatzerlöse	360.000	135.800	416.500	912.300
Volle Selbstkosten	356.376	149.941	361.683	868.000
Produkt-/ Betriebsergebnis	3.624	- 14.141	54.817	44.300

Betriebsergebnis nach Sortimentsbereinigung

Fahrradtyp	Tourenrad	Mountainbike	Summe
Bruttoumsatzerlöse	375.000	425.000	800.000
Erlösschmälerungen	15.000	8.500	23.500
Nettoumsatzerlöse	360.000	416.500	776.500
Volle Selbstkosten	380.961	384.039	765.000
Produkt-/ Betriebsergebnis	- 20.961	32.461	11.500

4.2. Deckungsbetragsrechnung

Die einzelnen Produkte bzw. Produktgruppen werden nur mit den variablen Stückkosten belastet und ihren Nettoumsatzerlösen gegenübergestellt

Fixe Kosten werden nicht auf die Kostenträger verrechnet

Die fixen Kosten werden in der Betriebsergebnisrechnung entweder

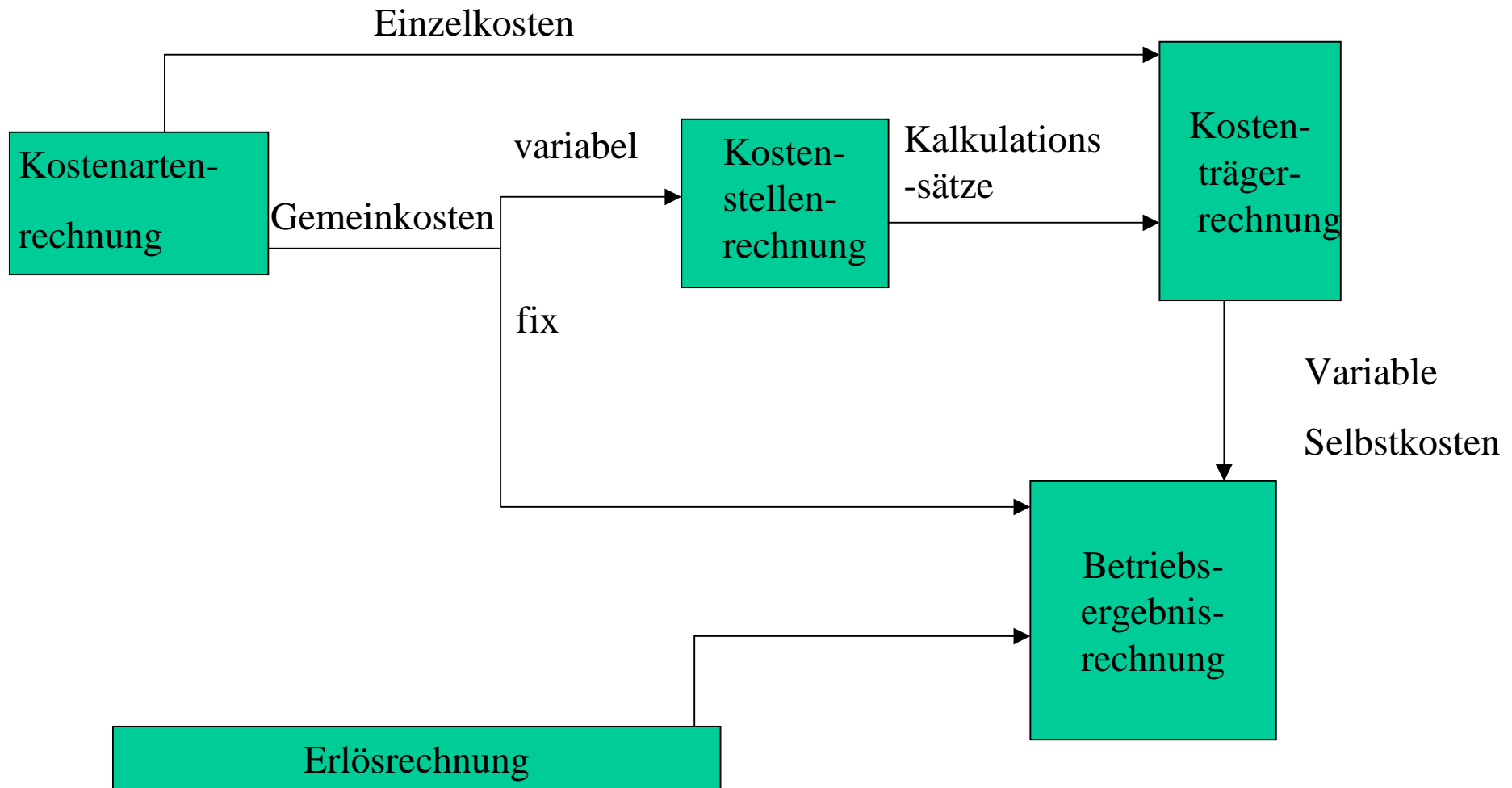
- global in einer Summe (einstufig)

oder

- differenziert in mehreren Stufen (mehrstufig)

ausgewiesen

Zusammenhänge in Teilkostenrechnungen



4.2. Deckungsbeitragsrechnung

4.2.1. Einstufige Deckungsbeitragsrechnung (direct costing) -

Umsatzkostenverfahren auf Grenzkostenbasis:

Deckungsbetrag = Nettoumsatzerlöse - variable Kosten

Deckungsbetrag = Beitrag einer Produktart

- zur Deckung der fixen Kosten und
- zum Betriebsergebnis

4.2. Deckungsbeitragsrechnung

Kennzahlen der Deckungsbeitragsrechnung:

$$\text{Ertragsstärke} = \frac{\text{Deckungsbeitrag}}{\text{Nettoumsatzerlös}}$$



wieviel Euro Deckungsbeitrag pro €100,- Nettoumsatz durch ein Produkt erwirtschaftet werden

4.2. Deckungsbeitragsrechnung

Kennzahlen der Deckungsbeitragsrechnung:

$$\text{Erfolgsstärke} = \frac{\text{Deckungsbeitrag}}{\text{Gesamtdeckungsbeitrag}}$$



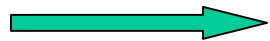
Anteil des Deckungsbeitrags eines Produkts
am Gesamtdeckungsbeitrag

4.2. Deckungsbeitragsrechnung

Kennzahlen der Deckungsbeitragsrechnung:

Absatzpreisfindung

$$\text{Absatzpreis} = \text{Variable Stückselbstkosten} + \frac{\text{Soll-Deckungsbeitrag}}{\text{Absatzmenge}}$$



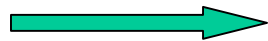
die geplanten variablen Stückselbstkosten werden um die Soll-Deckungsbeiträge ergänzt

4.2. Deckungsbeitragsrechnung

Kennzahlen der Deckungsbeitragsrechnung:

Kurzfristige Programmplanung

$$\text{Engpassbezogener Deckungsbeitrag} = \frac{\text{Stückdeckungsbeitrag}}{\text{Engpassbeanspruchung}}$$



Die Rangfolge der Produktionsmengen wird durch den DB/Engpasseinheit festgelegt,

- für das höchstmögliche Betriebsergebnis

Beispiel:

Fahrradtyp	Tourenrad	Rennrad	Mountainbike	Summe
Bruttoumsatzerlöse	375.000	140.000	425.000	940.000
Erlösschmälerungen	15.000	4.200	8.500	27.700
Nettoumsatzerlöse	360.000	135.800	416.500	912.300
Variable Kosten	244.419	103.000	240.196	587.615
Deckungsbeitrag	115.581	32.800	176.304	324.685
Ertragsstärke	32,11 %	24,15 %	42,33 %	35,59 %
Erfolgsbeitrag	35,60 %	10,10 %	54,30 %	
Fixe Kosten				280.385
Produkt-/				
Betriebsergebnis				44.300

4.2.2. Mehrstufige Deckungsbeitragsrechnung



Der Versuch den Fixkostenblock wieder zuordenbar zu machen:

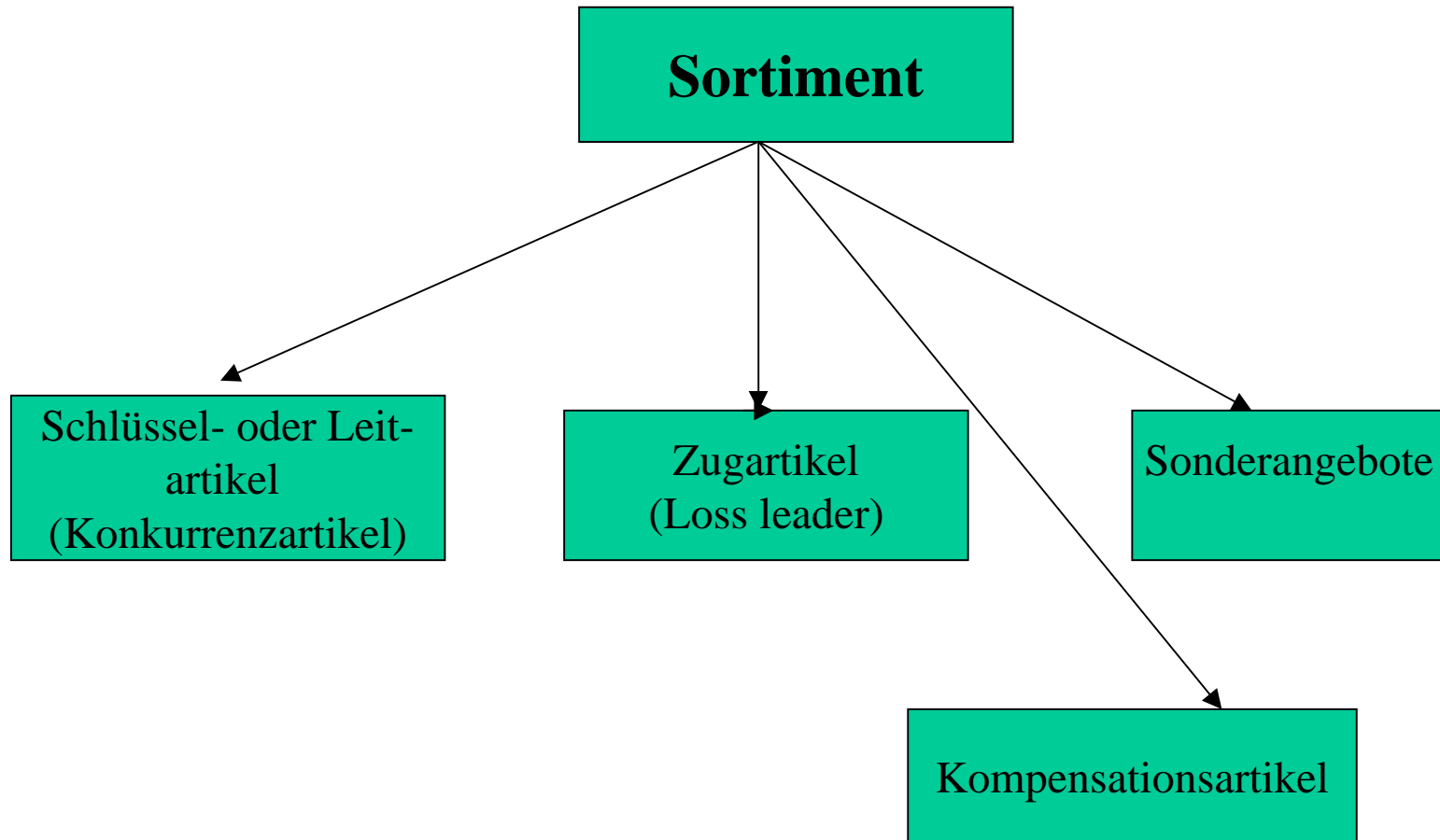
Zerlegung in Teilblöcke nach Fixkostenschichten:

- Produktfixkosten: Erzeugnismengenunabhängige Kosten, die der Gesamtzahl der betreffenden Produktart direkt zugerechnet werden können (z.B. Patentgebühren, Spezialwerkzeuge, Entwicklungskosten)
- Produktgruppenfixkosten: Fixkosten, die einer Gruppe ähnlicher Produktsorten als Ganzes zuordenbar sind (z.B. ähnlich der Produktfixkosten, Zinsen, Abschreibungen für eine Universalmaschine, Marketing, Vertriebskosten)
- Kostenstellenfixkosten: Fixkosten einer bestimmten Kostenstelle (z.B. Gehalt eines Meisters, Raumkosten)
- Bereichsfixkosten: Fixkosten, die nur einem bestimmten Bereich zurechenbar sind (z.B. Abschreibung des Fabrikgebäudes, Gehälter der technischen Betriebsleitung)
- Unternehmensfixkosten: Fixkosten, die für mehrere oder alle Betriebsbereiche anfallen und daher unteilbar sind (z.B. Gehälter der Unternehmensleitung)

Schema der mehrstufigen Deckungsbeitragsrechnung:

Unternehmensbereich	1					2			
Produktgruppe	I		II			III			
Produktart	A	B	C	D	E	F	G	H	Summe
Bruttoumsatzerlöse									
- Erlösschmälerungen									
Nettoumsatzerlöse									
- variable Kosten									
Deckungsbeitrag I									
- Produktfixkosten									
Deckungsbeitrag II									
- Produktgruppenfixkosten									
Deckungsbeitrag III									
- Bereichsfixkosten									
Deckungsbeitrag IV									
- Unternehmensfixkosten									
Betriebsergebnis									

Moderne Handelskalkulationen (Teilkostenkalkulation)



Übersicht: Teilkostenkalkulation im Handel

1. Bezugspreis	
2. Warenausgangskosten	
3. Provision	
4. Artikeleinzelkosten	(1. + 2. + 3.)
5. Variable Verkaufsgemeinkosten	(in % von 1 oder 4)
6. Variable Lagergemeinkosten	(in % von 1 oder 4)
7. Variable Verwaltungsgemeinkosten	(in % von 1 oder 4)
8. Variable Artikelkosten	(4.+5. +6.+ 7.)
9. Kundenskonto	(in % von 10.)
10. Zielverkaufspreis	(8.+9.)
11. Kundenrabatt	(in % von 12.)
12. Listenverkaufspreis	(10.+11.)
13. Mehrwertsteuer	(in % von 12)
14. Kurzfristige Preisuntergrenze	(12. + 13.)

Beispiel:

In einem Einzelhandelsunternehmen soll die Kalkulation eines Artikels auf der Basis folgender Angaben vorgenommen werden:

Bezugspreis	185 €
Warenausgangskosten	10 €
Verkäuferprovision	2 €
Variabler Verkaufsgemeinkostenzuschlagssatz (Bezugsgröße: Bezugspreis)	3 %
Variabler Lagergemeinkostenzuschlagssatz (Bezugsgröße: Bezugspreis)	2 %
Fixkostensatz	15 %
Gewinn	8 %
Kundenskonto	2 %
Mehrwertsteuer	16 %

- a) Welchen Preis muss der Einzelhändler setzen, wenn er den Artikel als Lockvogel-Angebot einsetzen will und auf einen Deckungsbetrag verzichtet (Warenausgangskosten, Verkäuferprovision und Kundenskonto fallen nicht an)?**
- b) Welchen Preis setzt der Einzelhändler, wenn er den Artikel als Sonderangebot einsetzt und einen Deckungsbeitrag von €24,55 erwartet?**
- c) Wie hoch ist der Preis, wenn der Artikel als Kompensationsartikel kalkuliert wird?**

Beispiel für eine Ausgleichskalkulation:

Gegeben sind vier Artikel (A,B,C,D). Bei den Artikeln C und D besteht eine Verkaufspreisbindung in Höhe von €3,40 je Einheit für C und von €15 je Einheit für D. Der Artikel B kann aufgrund der gegebenen Marktverhältnisse nur zu einem Preis von höchstens €10 je Einheit verkauft werden. Beim Artikel A bestehen keinerlei relevante Absatzpreisbindungen

in €	Artikel	A	B	C	D
Rechnungsgrößen					
1. Einstandskosten je Einheit		8	9	3	11
2. Mengeneinheit		1000	500	300	800
3. Gesamte Einstandskosten		8000	4500	900	8800
4. + 15% Handlungskosten		1200	675	135	1320
5. + Besondere Vertriebskosten		100	90	50	80
6. = Gesamtkosten nach dem Verursachungsprinzip		9300	5265	1085	10200
7. + 10% Gewinnzuschlag		930	527	109	1020
8. = Erforderliche Gesamterlöse		10230	5792	1194	11220
9. Vorgeschriebene bzw. maximal erzielbare Gesamterlöse			5000	1020	12000
10. Erforderliche Erlöse (s. Zeile 8.)			5792	1194	11220
11. Erlösdifferenzen			- 792	- 174	+ 780
12. Auszugleichende Fehlerlöse bei B und C			- 966		
13. Davon Artikel A zuzuschlagen		186	- 186		
14. Erforderlicher Gesamterlös		10416			
15 Preisforderung je Einheit		10,42			