

Lehrveranstaltung:

Internes Rechnungswesen-
Kostenrechnung

-

Sommersemester 2010

5.4 Einstufige Deckungsbeitragsrechnung

Einstufige Deckungsbeitragsrechnung

- wird auch als (einstufiges) Direct Costing bezeichnet, d.h., dass einem Produkt nur die direkt zurechenbaren Kosten (variable Kosten) angelastet werden.
- Anhand des Deckungsbeitrages können die verschiedenen Kostenträger beurteilt werden. Zu fordern ist stets ein positiver Deckungsbeitrag
- Produkte mit einem negativen Deckungsbeitrag sollten aus dem Sortiment genommen werden.

5.4 Einstufige Deckungsbeitragsrechnung

- Alle Einzeldeckungsbeiträge werden zu einem Gesamtdeckungsbeitrag zusammengefasst.
- Von diesem Gesamtdeckungsbeitrag werden dann zur Ermittlung des (kalkulatorischen) Betriebsergebnisses die Fixkosten des Unternehmens in einer Summe abgezogen.

5.4 Einstufige Deckungsbeitragsrechnung

Beispiel: Einproduktunternehmen

Ein Unternehmen produziert und verkauft 2.000 Kaffeekannen zu je 20 €

Die variablen Stückkosten betragen 11 €, als gesamte Fixkosten werden 6.000 ermittelt.

Verkaufserlöse	40.000 €
variable Kosten	22.000 €
= Deckungsbeitrag	18.000 €
- Fixkosten	6.000 €
= Betriebserfolg	12.000 €

5.4 Einstufige Deckungsbeitragsrechnung

Beispiel: Mehrproduktunternehmen

Bereiche	Alpha				Beta				
	A		B		C		D		
Gruppen	A		B		C		D		
Produkt	1	2	3	4	5	6	7	8	
Umsatz	500	720	430	290	80	190	360	560	3.130
variable Kosten	300	140	380	310	20	30	120	160	1.460
DB	200	580	50	-20	60	160	240	400	1-670
Fixkosten									1.090
Betriebserfolg									580



5.4 Einstufige Deckungsbeitragsrechnung

- Entspricht die Produktionsmenge nicht der Absatzmenge, so müssen Bestandsveränderungen gesondert berücksichtigt werden.

Beispiel:

Von den 2.000 Kaffeekannen werden nur 1.900 Stück verkauft

5.4 Einstufige Deckungsbeitragsrechnung

	Verkaufserlöse	1.900 x 20 €	38.000 €
-	variable Kosten	2.000 x 11 €	22.000 €
=	umsatzbezogener Deckungsbeitrag		16.000 €
-	Lagerbestandsminderungen		0 €
+	Lagerbestandserhöhungen	100 Stk x 11 €	1.100 €
=	leistungsbezogener Deckungsbeitrag		17.100 €
-	Fixkosten		6.000 €
=	Betriebserfolg		11.100 €

5.5 Mehrstufige Deckungsbeitragsrechnung

Mehrstufige Deckungsbeitragsrechnung

- wird auch als Fixkostendeckungsrechnung oder **mehrstufiges Direct Costing** bezeichnet.
- Zerlegung der fixen Kosten und Zuordnung zu einzelnen betrieblichen Teilbereichen (Produkte, Produktgruppen, Abteilungen, etc.)
- Für jede Produkteinheit wird ein Deckungsbeitrag ermittelt.
- Stufenweise Zusammenfassung aller Deckungsbeiträge, zu einem Gesamtdeckungsbeitrag.

5.5 Mehrstufige Deckungsbeitragsrechnung

Schema einer mehrstufigen Deckungsbeitragsrechnung

	Bruttoerlöse
-	Erlösschmälerungen (Rabatte, Nachlässe)
=	Netto Erlöse
-	variable Kosten (Fertigungsmaterial, Fertigungslöhne)
=	Deckungsbeitrag 1
-	Produktfixekosten (Patentgebühren, Kosten für Spezialwerkzeug)
=	Deckungsbeitrag 2
-	Produktgruppenfixekosten (Werbekosten für Produktgruppe)
=	Deckungsbeitrag 3
-	Bereichsfixekosten (gehalt des Bereichsleiters, Raumkosten des bereichs)
=	Deckungsbeitrag 4
-	Unternehmensfixekosten (restliche fixe Kosten)
=	kalkulatorisches Betriebsergebnis

5.5 Ein- und mehrstufige Deckungsbeitragsrechnung

Beispiel:

Ein Lebensmittelproduzent hat 8 Produkte seines Unternehmens in 2 Bereiche mit jeweils 2 Produktgruppen gegliedert.

Die fixen Kosten des Unternehmens betragen 1.090 €. Sie können den einzelnen Teilbereichen bis auf einen verbleibenden Restbetrag von 140 € zugeordnet werden.

Erlöse und variable Kosten sind gegeben.

5.5 Ein- und mehrstufige Deckungsbeitragsrechnung

Bereiche	Alpha				Beta				
Gruppen	A		B		C		D		
Produkt	1	2	3	4	5	6	7	8	
Umsatz	500	720	430	290	80	190	360	560	3.130
var. Kosten	300	140	380	310	20	30	120	160	1.460
DB 1	200	580	50	-20	60	160	240	400	1.670
Fixkosten der Produkte	50	50	20	30	30	40	130	210	560
DB 2	150	530	30	-50	30	120	110	190	1.110
Fixkosten der Produktgruppen	50		50		150		80		330
DB 3	630		-70		0		220		780
Fixkosten des Bereichs	40				20				60
DB 4	520				200				720
Fixkosten des Unternehmens									140
Betriebserfolg									580

5.6 Fazit zur mehrstufigen Deckungsbeitragsrechnung

- Sie führt zum gleichen Ergebnis wie die einstufige Deckungsbeitragsrechnung
- Durch die Aufspaltung des Fixkostenblocks lassen sich weitergehende Erkenntnisse gewinnen.
- Stärken und Schwächen des Sortiments werden deutlich.
- **Vorsicht:** Es handelt sich um eine kurzfristige Entscheidungsrechnung!

5.7 Fälle, bei denen Produkte mit negativem DB im Sortiment verbleiben

- **Imageträger**
 - Kunden verbinden ein bestimmtes Produkt mit dem Unternehmen und erwarten ein derartiges Produkt im Sortiment.
- **Komplementär**
 - Ein Produkt mit negativem DB wird stets mit einem anderen Produkt mit pos. DB zusammen gekauft.
- **Einführungsphase**
 - Es werden später steigende Erlöse, sinkende Kosten erwartet.
- **Verpflichtungen**
 - Beispiel: Ersatzteile bei Autos

5.8 Deckungsbeitragsrechnung als Entscheidungsinstrument

- **Gewinnschwellenanalyse**

- Bei welcher Beschäftigung tritt ein Unternehmen in die Gewinn oder Verlustzone ein?



Break – Even – Point (x_0)

- An diesem Punkt wird kein Gewinn oder Verlust erwirtschaftet

5.8 Deckungsbeitragsrechnung als Entscheidungsinstrument

- Zur Ermittlung des **Break-Even-Points** benötigt man:
 - Nettoerlöse je Stück e (Verkaufspreis abzgl. Rabatte, etc.)
 - variable Kosten kv (kurzfristig veränderbar)
 - fixe Kosten pro Periode K_f (kurzfristig nicht veränderbar)

5.8 Deckungsbeitragsrechnung als Entscheidungsinstrument

$$\text{Break-Even-Point (mengenmäßig)} = \frac{\text{fixe Kosten}}{\text{Umsatzerlöse} - \text{variable Kosten}}$$

5.8 Deckungsbeitragsrechnung als Entscheidungsinstrument

Break-Even-Point
(wertmäßig)

$$= \frac{\text{fixe Kosten}}{1 - \frac{\text{variable Kosten pro Stück}}{\text{Erlös pro Stück}}}$$

5.8 Deckungsbeitragsrechnung als Entscheidungsinstrument

Beispiel:

Ein Eisverkäufer hat monatliche fixe Kosten in Höhe von 2.400 €. Er verkauft die Kugel für 0,60 €.

Die variablen Kosten pro Kugel betragen 0,20 €.

5.8 Deckungsbeitragsrechnung als Entscheidungsinstrument

Break-Even-Point **mengenmäßig**:

$$X_0 = \frac{2.400 \text{ €}}{0,60 \text{ €} - 0,20 \text{ €}} = 6.000 \text{ Stück}$$

Bei einem Verkauf von 6.000 Stück wird mengenmäßig der Break-Even-Point erreicht.

5.8 Deckungsbeitragsrechnung als Entscheidungsinstrument

Break-Even-Point **wertmäßig**:

$$E_0 = \frac{2.400 \text{ €}}{0,20 \text{ €} - \frac{1 - 0,60 \text{ €}}{1}} = 3.600 \text{ €}$$

Bei einem Umsatz von 3.600 € wird wertmäßig der Break-Even-Point erreicht.



Übungsaufgabe

Aufgabensammlung Seite 24

Aufgabe

„Einstufige Break-Even-Analyse“

5.8 Deckungsbeitragsrechnung als Entscheidungsinstrument

Sicherheitsabstand (Sicherheitsgrad)

- Um wieviel Prozent darf der Umsatz sinken (bzw. muss er steigen) bevor die Gewinnzone verlassen wird (erreicht) wird?

$$= 1 - \frac{\text{fixe Kosten}}{\text{DB je Stück} \times \text{Menge}}$$

5.8 Deckungsbeitragsrechnung als Entscheidungsinstrument

Mindestgewinn

- Es wird ein Mindestgewinn gefordert bzw. man möchte einen Mindestgewinn erwirtschaften:

$$\text{Absatzmenge} = \frac{\text{fixe Kosten} + \text{geforderter Gewinn}}{\text{Deckungsbeitrag pro Stück (db)}}$$



Übungsaufgabe

Aufgabensammlung Seite 24

Aufgabe

„Break-Even-Analyse“