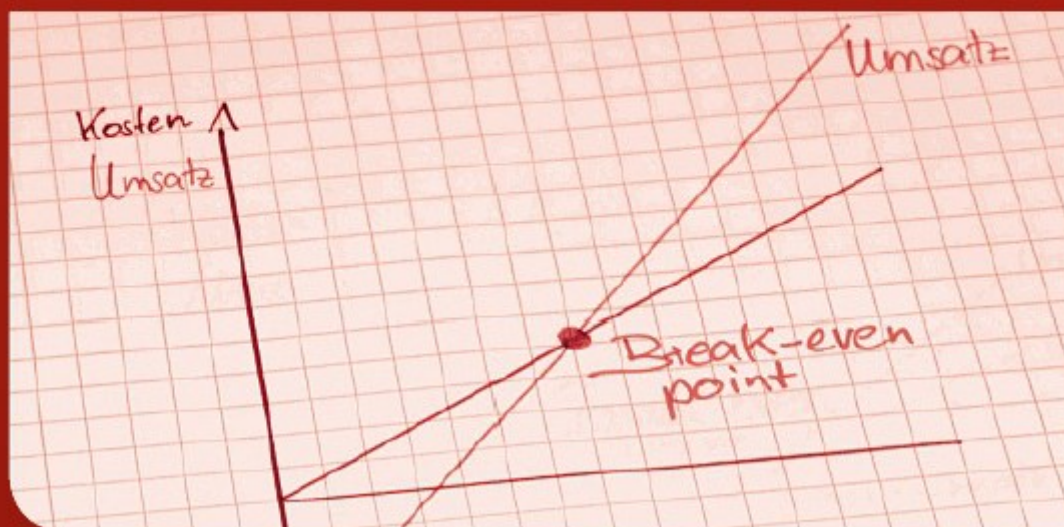


LexWARE

Roman Macha

Praxiswissen für Unternehmer **Deckungsbei- tragsrechnung**



Inhalt

Warum Sie den Deckungsbeitrag kennen müssen	5
■ Was bedeutet Deckungsbeitrag?	6
■ Welche Vorteile hat die Deckungsbeitragsrechnung?	10
■ Was sagt die Deckungsbeitragsrechnung aus?	17
Einstieg in die Kostenrechnung	19
■ Warum eine Kostenrechnung?	20
■ Was zeigt die Kosten- und Leistungsrechnung?	24
■ Was Sie über die Kostenartenrechnung wissen sollten	27
■ Die Kostenstellenrechnung sucht nach Verursachern	32
■ Kostenträgerrechnung – was kostet wie viel?	35
■ Kalkulieren – die ersten Schritte	36
■ Die Ansätze der Teilkostenrechnung	43
■ Wie Sie fixe und variable Kosten trennen	48
Von der einstufigen zur mehrstufigen Deckungsbeitragsrechnung	57
■ Entscheidungshilfe Gewinnschwelle	58
■ Deckungsbeiträge vergleichen	61
■ Kalkulation im Handel	64
■ Wie kalkulieren Dienstleister?	68
■ Mit der direkten Produktrentabilität steuern	70
■ Wie Sie das Ganze im Blick behalten – die mehrstufige DBR	72

Entscheidungen treffen mit dem Deckungsbeitrag	79
■ Was ist Ihr Kunde wert?	80
■ Was tun, wenn sich die Zahlen ändern?	82
■ Was tun, wenn der Deckungsbeitrag negativ ist?	89
■ Was tun bei Engpässen?	92
■ „Make or buy“ mit dem Deckungsbeitrag lösen	97
Die GuV-Rechnung nach dem Deckungsbeitragskonzept	105
■ Worüber die Leistungsrechnung Auskunft gibt	106
■ Gewinnermittlung nach dem Gesamtkostenverfahren	107
■ Gewinnermittlung nach dem Umsatzkostenverfahren	115
■ Wie lässt sich der Gewinn steuern?	120
■ Stichwortverzeichnis	124

Was bedeutet Deckungsbeitrag?

Von Kosten und Gewinn

Triebfeder jedes ökonomischen Handelns ist der Gewinn. Wenn Sie etwas verkaufen, egal ob ein Produkt oder eine Dienstleistung, dann mit dem Ziel, Gewinn zu erwirtschaften. Dies gilt für den Verkäufer auf dem Flohmarkt genauso wie für den internationalen Konzern.

Bevor Sie Umsatz und Gewinn machen können, fallen erst einmal Kosten an – Sie müssen investieren. Doch Kosten sind nicht gleich Kosten, wie das folgende einfache Beispiel zeigt.

Fallbeispiel: Kostenarten



Der fahrende Händler „Bar auf die Kralle“, verkauft Luftballons für 1,50 € auf Flohmärkten. Er selbst kauft den Luftballon für 0,25 € ein. Für 1.000 Stück bezahlt er 250 €. Für seinen Stand auf dem Markt bezahlte er 50 €.


Die Kosten für die Ballons hängen von der eingekauften Menge ab. Man nennt sie „variable Kosten“. Neben diesen variablen Kosten fallen aber auch sogenannte „fixe Kosten“ an.

Die Standmiete ist unabhängig von der verkauften Menge an Luftballons. Daher sind die Kosten fix. Diese Unterscheidung der Kostenarten in fixe Kosten und variable Kosten ist für den Deckungsbeitrag sehr wichtig.

Kosten, welche mit der Menge „atmen“, nennt man variable Kosten. Sind die Kosten starr bzw. unabhängig von der Menge, werden sie fixe Kosten genannt.

Am Abend ermittelt der Händler seinen Gewinn. Dazu zieht er vom Tagesumsatz all seine Kosten ab – übrig bleibt der Gewinn. Bei 600 verkauften Luftballons schaut die Ergebnisrechnung des Händlers wie folgt aus:

Beispiel: Ergebnisrechnung von „Bar auf der Kralle“

	Umsatz	$600 \times 1,50 \text{ €}$	900 €
	- variable Kosten	$600 \times 0,25 \text{ €}$	- 150 €
	- fixe Kosten		- 50 €
	= Gewinn		700 €

Gewinn und Deckungsbeitrag

Was hat dies nun mit dem Deckungsbeitrag zu tun? Ganz einfach: Der Deckungsbeitrag ist ein Gewinnteilchen. Er zeigt uns, ob sich mit einem Produkt oder einer Dienstleistung ein Gewinn machen lässt.

Zunächst einmal ist die Sache recht leicht: Der Deckungsbeitrag bleibt übrig, wenn Sie vom Stückpreis Ihres Produkts jeweils die variablen Kosten pro Stück abziehen. Unser Flohmarkthändler etwa kann wie folgt denken:

Preis pro Luftballon	1,50 €
- variable Kosten pro Luftballon	0,25 €
= Deckungsbeitrag pro Luftballon	1,25 €

Pro Luftballon beträgt das Gewinnteilchen 1,25 €. Anfangs tragen diese Gewinnteilchen zur Deckung der fixen Kosten in Höhe von 50 € bei. Sind diese fixen Kosten einmal bezahlt, so ist jeder Deckungsbeitrag nur noch purer Gewinnbeitrag.

Jeder Deckungsbeitrag trägt zur Deckung der Fixkosten bei. Daher auch der Name: Deckungsbeitrag.

Vom Stückdeckungsbeitrag zum einfachen Deckungsbeitrag

Das Gewinnteilchen pro Luftballon wird Stückdeckungsbeitrag genannt, da es sich auf das einzelne Stück bezieht. Dieser Stückdeckungsbeitrag errechnet sich, wie oben gezeigt, aus der Differenz zwischen Stückpreis und variablen Stückkosten. Wird der Stückdeckungsbeitrag mit der verkauften Menge multipliziert, dann erhält man den Gesamtdeckungsbeitrag oder auch „einfachen Deckungsbeitrag“. Zieht man hiervon die fixen Kosten ab, erhalten Sie wiederum den Gewinn oder den Verlust, den Sie mit ihrem Produkt machen.

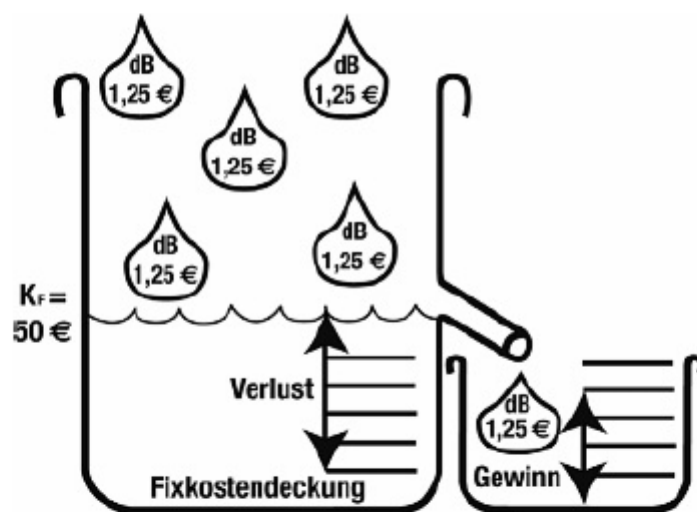
Formel zur Errechnung des einfachen Deckungsbeitrags

Preis pro Stück	P
– variable Kosten pro Stück	– k_v
= Deckungsbeitrag pro Stück	= db
× abgesetzte Menge	× x
= Gesamtdeckungsbeitrag	= DB
– fixe Kosten	– K_f
= Gewinn/Verlust	= G

Klingt Ihnen das noch zu kompliziert? Stellen Sie sich ein Gefäß vor und den Deckungsbeitrag als eine Menge von Tropfen, die das Gefäß füllen. Auf dem Gefäß sind bestimmte Markierungen angebracht: In Höhe der Markierung „Fixkosten“ hat das Gefäß einen Ablauf.

Jeder Tropfen lässt den Flüssigkeitsstand in diesem Gefäß langsam steigen. Damit beginnen die einzelnen Stückdeckungsbeiträge, die Fixkosten zu decken. Solange die Differenz zwischen Fixkosten und Flüssigkeitsstand negativ ist, liegt ein Verlust vor. Tropfen jedoch noch weitere Deckungsbeiträge hinein, so sind die fixen Kosten irgendwann einmal erreicht (gedeckt) und das Gefäß läuft über. Dieser Punkt wird übrigens *Break-Even-Punkt* genannt.

Ein Modell für den Deckungsbeitrag



Jeder weitere Deckungsbeitrag ist nun Gewinn pur. Er wird in einem weiteren Gefäß gesammelt, an dessen Füllstand Sie den Gewinn ablesen können. (Siehe hierzu auch: Roman Macha, Grundlagen der Kosten- und Leistungsrechnung, 3. Aufl., Frankfurt/NY 1999, S. 173.)