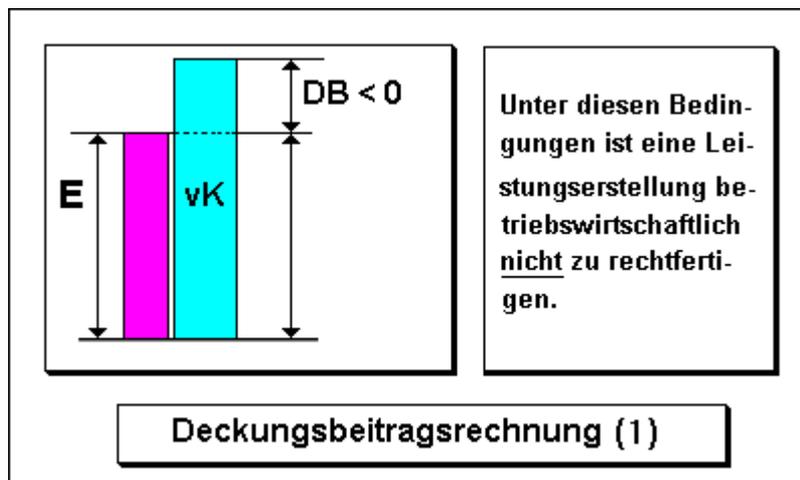


Teilkostenrechnung

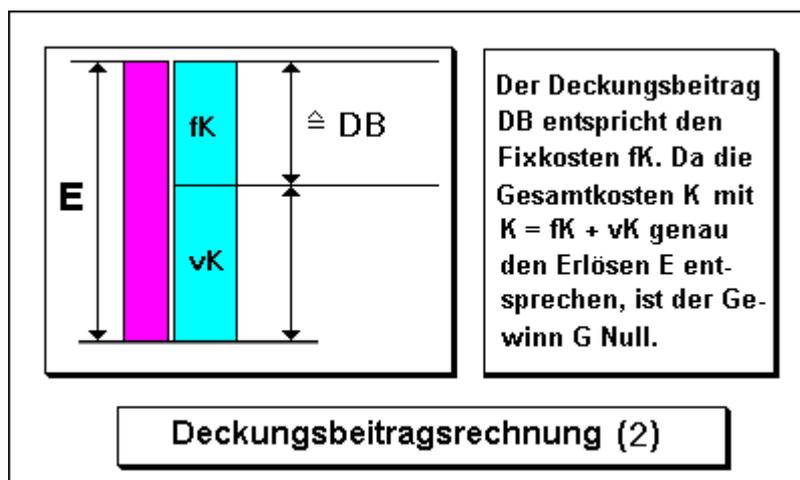
Die Deckungsbeitragsrechnung ist - im Unterschied zur Vollkostenrechnung - ein Verfahren der Teilkostenrechnung. Sie basiert auf der Unterscheidung zwischen fixen Kosten und variablen Kosten und orientiert auf die Ermittlung des sog. Deckungsbeitrages als Differenzgröße zwischen

1. den Umsatzerlösen E und den variablen Kosten gesamt ($DB = E - vK$) bzw.
2. dem Markt-/Verkaufspreis P eines Gutes und den zugehörigen variablen Kosten vk je Leistungseinheit ($db = P - vk$).

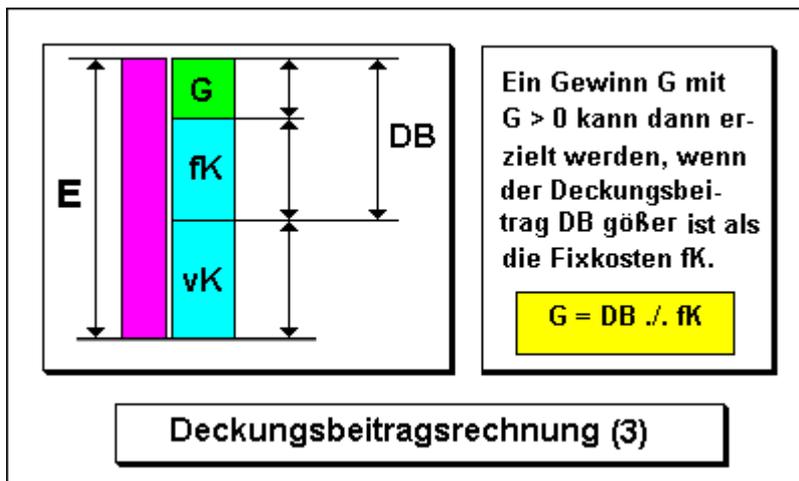
Ist der so ermittelte Deckungsbeitrag DB bzw. db kleiner Null, dann liegt auf der Hand, dass die Leistungserstellung aus betriebswirtschaftlicher Sicht nicht zu verantworten ist, denn die Umsatzerlöse würden nicht einmal die direkten (Material- bzw. Lohn-) Kosten decken, geschweige denn einen Beitrag zur Deckung fixer Kosten bringen.



Die Leistungserstellung und -verwertung ist zumindest kostendeckend, wenn folgendes gilt:



Ein Betriebsergebnis BE größer Null, also ein Gewinn G , kann nur dann erzielt werden, wenn der Deckungsbeitrag nach Abzug der fixen Kosten größer Null ist.



Neben dieser einstufigen DB-Rechnung kann man auch eine mehrstufige DB-Rechnung durchführen, z.B. in folgender Weise:



Die DB-Rechnung erlaubt als Instrument des Controlling eine betriebswirtschaftlich begründete Entscheidungsfindung zu solchen Problemen wie

- Steigerung/Senkung der zu vermarktenden Leistungsmenge bei bestimmten Produkten
- Eigenfertigung oder Fremdbezug bei bestimmten Produkten (Make-or-buy-Entscheidung)
- Aufnahme/Ablehnung von Zusatzaufträgen

u. a. m.

Deckungsbeitrag:

Differenz zwischen den Umsatzerlösen und den variablen Kosten

$$\text{Gesamt: } (p \cdot m) - K_v = \text{DB}$$

$$\text{pro Stück: } p - k_v = \text{db}$$

Wichtig!

Bei der Teilkostenrechnung wird der Preis als entscheidende Bezugsgröße mit in die kalkulatorischen Überlegungen einbezogen. Erst eine Trennung in fixe und variable Kostenbestandteile liefert Informationen für eine kurzfristig zu treffende, marktorientierte Entscheidung bezüglich Produktion und Absatz.

Break-Even-Point (Gewinnschwelle):

der Punkt, an dem der Betrieb in die Gewinnzone eintritt

$$\text{Erlös} = \text{Kosten } (p \cdot m = k_v \cdot m + K_f)$$

Gewinnschwellenmenge:

Menge, bei der die Gewinnzone erreicht wird.

(Deckungsbeitrag deckt die fixen Kosten) K_f / db

DB und Erhöhung der fixen Kosten

⇒ Gewinnschwellenmenge wird größer

DB und Erhöhung der variablen Kosten

⇒ Verringerung des DB um die Höhe dieses Kostenanstieges

⇒ Erhöhung der Gewinnschwellenmenge

DB und Preisänderung

⇒ Erhöhung ⇒ Verringerung der Gewinnschwellenmenge

⇒ Senkung ⇒ Erhöhung der Gewinnschwellenmenge

Langfristige Preisuntergrenze

$$\rightarrow \text{DB} = K_f \quad (\text{db} = k_f) \quad \Rightarrow \text{Betriebsgewinn} = 0$$

Kurzfristige Preisuntergrenze

$$\rightarrow \text{E} = K_v \quad (p = k_v) \quad \Rightarrow \text{Verlust} = K_f \quad (k_f)$$

Optimale Sortimentsgestaltung (relative Deckungsbeiträge)

DB/Std. ⇒ wichtig bei Produktionsengpässen

Mehrstufige DB-Rechnung:

Umsatzerlöse
 - variable Kosten
 = DB I
 - erzeugnisfixe Kosten
 = DB II
 - erzeugnisgruppenfixe Kosten
 = DB III
 - unternehmensfixe Kosten
 = Betriebsgewinn