

Deckungsbeitragsrechnung (Teilkostenrechnung)

1. Berechnung bei einem Produkt

Nettoverkaufspreis / Stück (NVP)

- variable Kosten / Stück (kv)

Deckungsbeitrag / Stück (DB/Stück)

Deckungsbeitrag gesamt (DB/ges)

- fixe Kosten (KF)

= Betriebsergebnis (Gewinn / Verlust)

Tipp:

$DB/ges = db/Stück * Stückzahl$

2. Berechnung bei zwei Produkten

Standardaufgabe:

	Produkt A	Produkt B	insgesamt
Nettoverkaufspreis / Stück (NVP)			
- variable Kosten / Stück (kv)			
Deckungsbeitrag / Stück (DB/Stück)			
Deckungsbeitrag gesamt (DB/ges)			
- fixe Kosten (KF)			
= Betriebsergebnis (Gewinn / Verlust)			

Abwandlung A:

geg.: Betriebsergebnis bekannt, Produkt A bleibt unverändert

ges.: neue Stückzahl von Produkt B

bei Produkt B:

Preis => **bleibt gleich**

Absatz => **sinkt**

	Produkt A	Produkt B	insgesamt
Nettoverkaufspreis / Stück (NVP)			
- variable Kosten / Stück (kv)			
Deckungsbeitrag / Stück (DB/Stück)			
Deckungsbeitrag gesamt (DB/ges)			
- fixe Kosten (KF)			
= Betriebsergebnis (Gewinn / Verlust)			

Schritte:

- Betriebsergebnis bekannt => Deckungsbeitrag gesamt (DB/ges) von Produkt B berechnen [von unten nach oben]

- Deckungsbeitrag / Stück (DB/Stück) von Produkt B bestimmen:

$$DB/Stück = NVP - kv$$

- neue Stückzahl von B berechnen:

$$neue\ Stückzahl = \frac{DB/ges}{DB/Stück}$$

Abwandlung B:

geg.: Betriebsergebnis bekannt, Produkt A bleibt unverändert

ges.: neuer NVP von Produkt B

bei Produkt B:

Preis => **sinkt**

Absatz => **bleibt gleich**

	Produkt A	Produkt B	insgesamt
Nettoverkaufspreis / Stück (NVP)			
- variable Kosten / Stück (kv)			
Deckungsbeitrag / Stück (DB/Stück)			
Deckungsbeitrag gesamt (DB/ges)			
- fixe Kosten (KF)			
= Betriebsergebnis (Gewinn / Verlust)			

Schritte:

- Betriebsergebnis bekannt => Deckungsbeitrag gesamt (DB/ges) von Produkt B berechnen [von unten nach oben]

- Deckungsbeitrag / Stück (DB/Stück) von Produkt B berechnen

$$DB/Stück \text{ von } B = \frac{DB/ges}{Stückzahl}$$

- neuen Nettoverkaufspreis / Stück (NVP) berechnen

$$NVP = DB/Stück + kv$$

3. Break-even-Point / Gewinnschwelle / Gewinnschwellenmenge

= Produktionsmenge, bei der das Betriebsergebnis null ist (kein Gewinn aber auch kein Verlust)

= Übergang des Betriebsergebnisses von Verlustzone in Gewinnzone

$$\text{Break – even – Point} = \frac{\text{fixe Kosten}}{\text{Deckungsbeitrag pro Stück}}$$

$$\text{BEP} = \frac{KF}{DB/\text{Stück}}$$

Tipp:

Break-even-Point nur bei **einem** Produkt anwendbar

4. Kapazität – Auslastung

Kapazität = gesamte Stückzahl, die hergestellt werden kann

Auslastung = Stückzahl, die tatsächlich hergestellt wird (Produktion)

Berechnung:

z. B. **geg.:** Kapazität 50 000 Stück, tatsächlich hergestellte Stück: 40 000

ges.: Auslastung in %

Kapazität $\hat{=}$ 100 %

Lösung:

Auslastung $\hat{=}$ x

50 000 Stück $\hat{=}$ 100 %

40 000 Stück $\hat{=}$ x

$$x = \frac{40\,000 * 100}{50\,000} = 80\%$$

5. Langfristige Preisuntergrenze

ges.: langfristige Preisuntergrenze von Produkt B

	Produkt A	Produkt B	insgesamt
Nettoverkaufspreis / Stück (NVP)			
- variable Kosten / Stück (kv)			
Deckungsbeitrag / Stück (DB/Stück)			
Deckungsbeitrag gesamt (DB/ges)			
- fixe Kosten (KF)			
= Betriebsergebnis (Gewinn / Verlust)			0,00 €

Notes: Red arrows indicate 'unverändert' for NVP in Produkt A and an upward arrow for NVP in Produkt B. A red arrow points from the 'insgesamt' result back to the 'Deckungsbeitrag gesamt' row.

Tipp:
alle Kosten, also variable Kosten und fixe Kosten, sind gedeckt

Tipp:
bei langfristiger Preisuntergrenze:
Betriebsergebnis = 0,00 €

Kurzfristige Preisuntergrenze und Zusatzauftrag

Kurzfristige Preisuntergrenze:

$$\begin{array}{r} \text{Nettoverkaufspreis / Stück} \\ - \text{variable Kosten / Stück} \\ \hline = \text{Deckungsbeitrag / Stück} \end{array}$$

0,00 €



Tipp:

bei kurzfristiger Preisuntergrenze:
Deckungsbeitrag / Stück = 0,00 €

Tipp:

kurzfristige Preisuntergrenze:
variable Kosten sind gedeckt

Gründe für kurzfristige Preisuntergrenze:

- starke Konkurrenz
- Absatzsteigerung
- Arbeitsplätze sichern

Abwandlung A:

Lohnt sich der Zusatzauftrag?

Lösung:

$$\begin{array}{r} \text{Nettoverkaufspreis / Stück} \\ - \text{variable Kosten / Stück} \\ \hline = \text{Deckungsbeitrag / Stück (DB/Stück)} \end{array}$$



=> Zusatzauftrag lohnt sich, wenn $\text{DB/Stück} > 0,00 \text{ €}$

Abwandlung B:

Um wie viel steigt das Betriebsergebnis bei Zusatzauftrag?

Lösung:

bei Zusatzauftrag: **DB pro Stück * Stückzahl = Steigerung BE**