

Anwendung der Vollkostenrechnung und der Deckungsbeitragsrechnung als Entscheidungsgrundlage

Ein Unternehmen fertigt 3 Produkte, wovon eines (Produkt C) ein negatives Betriebsergebnis liefert. Soll Produkt C eingestellt werden?

1) Beurteilung der Ausgangslage durch eine Vollkostenrechnung

2) Vollkostenrechnung nach Einstellen von Produkt C

3) Deckungsbeitrag von Produkt C

		Variante mit Produkten A + B + C				Variante ohne Produkt C	
		Produkt A	Produkt B	Produkt C	A+B+C	A+B	DB C
Fertigungsmaterial		60.000	40.000	50.000	150.000	100.000	50.000
+ Materialgemeinkostenzuschlag	10,00%	6.000	4.000	5.000	15.000	14.500	500
= Materialkosten		66.000	44.000	55.000	165.000	114.500	50.500
Fertigungslöhne		90.000	40.000	50.000	180.000	130.000	50.000
+ Fertigungsgemeinkostenzuschlag	100,00%	90.000	40.000	50.000	180.000	175.000	5.000
= Fertigungskosten		180.000	80.000	100.000	360.000	305.000	55.000
Herstellungskosten		246.000	124.000	155.000	525.000	419.500	105.500
+ Verwaltungsgemeinkostenzuschlag	20,00%	49.200	24.800	31.000	105.000	101.900	3.100
Selbstkosten		295.200	148.800	186.000	630.000	521.400	108.600
Verkaufserlös		335.200	178.800	176.000	690.000	514.000	176.000
Betriebsergebnis		40.000	30.000	-10.000	60.000	-7.400	67.400

Annahmen:

Fixkostenanteil an Gemeinkosten	90,00%
Var. Kostenanteil an Gemeinkosten	10,00%

Ergebnisse:

Wenn das Produkt C mit dem unbefriedigenden Betriebsergebnis (-10000) nicht mehr hergestellt wird, verändert sich dadurch das Betriebsergebnis nicht von 60000 auf 70000, sondern auf -7400!

Warum? Die Fixkosten von Produkt C fallen NICHT weg, sondern belasten die restliche Produktion.

Allerdings fällt der gesamte Verkaufserlös aus Produkt C weg!!!

Das Betriebsergebnis verändert sich von 60000 auf -7400 d.i. 67400

Dieser Betrag entspricht dem verlorenen Deckungsbeitrag aus Produkt C.

Folgerungen:

Es gibt keine Produkte mit Gewinnen oder Verlusten. Es gibt nur Produkte mit Deckungsbeiträgen!

Wird Produkt C abgeschafft, so verlieren wir nicht den durch C verursachten Verlust, sondern den in C enthaltenen Deckungsbeitrag.

Ein Produkt sollte daher frühestens dann abgeschafft werden, wenn es einen negativen Deckungsbeitrag hat, nicht schon, wenn es einen Verlust erwirtschaftet.

In Verkaufspreisverhandlungen mit einem Kunden sollten die Variablen Kosten die absolute Untergrenze sein und keinesfalls die Selbstkosten!!!

>>>siehe folgendes Beispiel:>>>

Ein Kunde bietet 5000 für ein Produkt mit einem kalkulierten Listenpreis netto von 10395. Was ist zu tun?

>>>Hinweis: Lösung geht über den DB>>>

1) Beurteilung der Ausgangslage durch eine Vollkostenrechnung

2) Deckungsbeitrag des Produktes

Variabel %	Vollkosten				Variable Kosten
100,00%	Fertigungsmaterial	1.000	1.000	Materialeinzelkosten	1.000
0,00%	Materialgemeinkosten	10,00%	100	+ Materialgemeinkosten	
				= Materialkosten	1.100
	Rüstzeit Std	2			
	Rüstkosten AUFTRAGS-fix/Std	50		= Rüstkosten	100
	Fertigungslohn	800	800	Fertigungslohnkosten	800
30,00%	Fertigungsgemeinkosten	250,00%	2.000	+ Fertigungsgemeinkosten	600
				= Fertigungskosten	2.800
	Maschinenzeit Std	6			
	Maschinenstundensatz fix/Std	400			
	Maschinenstundensatz var/Std	100		Maschinenkosten	3.000
	Restlohnneinzelkosten	100	100	Restlohnneinzelkosten	100
10,00%	Restgemeinkosten	100,00%	100	+ Restgemeinkosten	10
				= Restkosten	200
				Herstellungskosten	7.200
0,00%	Verwaltung	10,00%	720	+ Verwaltungsgemeinkosten	
0,00%	Vertrieb	15,00%	1.080	+ Vertriebsgemeinkosten	
				= Selbstkosten	9.000
	Gewinnspanne	10,00%	900	+ Gewinnspanne	
				= Barverkaufspreis	9.900
	Kundenskonto	0,00%	0	+ Kundenskonto	
				= Zielverkaufspreis	9.900
100,00%	Verkäuferprovision	5,00%	495	+ Verkäuferprovision	495
				= Listenpreis netto	10.395
					3.705

Kundenangebot

5.000

$DB = P - VK = 5000 - 3705 = 1295$

Ergebnis: Der Auftrag würde mit 1295 mithelfen, die Gesamtfixkosten abzudecken.

Folgerung: Eine Auftragsannahme sollte bei freier Kapazität und in Abwesenheit einer Alternative empfohlen werden.