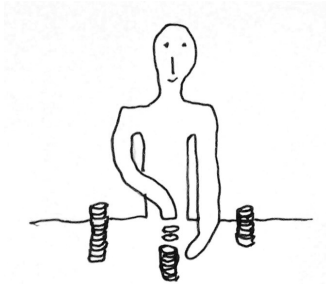




# Tipps und Tricks: Deckungsbeitragsrechnung und Kalkulation



Stellen Sie sich folgende Geschichte vor:

Sie eröffnen einen Stand am "Zürifäscht". Sie verkaufen zwei Produkte: **Kaffee** und **Mineral**. Ihre fixen Kosten (Standmiete) belaufen sich auf CHF 1'000.--.

Den Kaffee wollen Sie zu CHF 3.-- verkaufen und das Mineral zu CHF 2.50. Die variablen Kosten (Kaffeepulver etc.) belaufen sich beim Kaffee auf CHF 2.-- und beim Mineral auf CHF 1.80. Die fixen Kosten werden nach m2 aufgeteilt, da der Kaffee mehr Platz benötigt.

Die **Vollkostenkalkulation** präsentiert sich für die beiden Produkte wie folgt:

in CHF	Kaffee	Mineral	Total
geplante Anzahl Verkäufe	1'000 Stück	1'000 Stück	
variable Kosten	2'000.00	1'800.00	
fixe Kosten (Verteilung nach m2)	800.00	200.00	
Total Kosten	2'800.00	2'000.00	
Kosten pro Stück (Vollkosten)	2.80	2.00	
Verkaufserlös	3'000.00	2'500.00	
<b>Gewinn</b>	<b>200.00</b>	<b>500.00</b>	<b>700.00</b>

Nehmen wir an Sie können den Verkauf für Getränke insgesamt um 500 Stück steigern. Für welches Produkt machen Sie hauptsächlich Werbung? Der Entscheid liegt nahe: für das Mineral. Schauen wir uns an, was für ein Ergebnis resultiert.

in CHF	Kaffee	Mineral	Total
Verkäufe	1'000 Stück	1'500 Stück	
variable Kosten	2'000.00	2'700.00	
fixe Kosten	800.00	200.00	
Total Kosten	2'800.00	2'900.00	
Verkaufserlös	3'000.00	3'750.00	
<b>Gewinn</b>	<b>200.00</b>	<b>850.00</b>	<b>1'050.00</b>

Dezember 2004 - erscheint zweimonatlich

Bitte teilen Sie mir mit, wenn Sie die "Tipps und Tricks" nicht wünschen. Vielen Dank.

Die Informationen sind allgemeiner Art. Aufgrund von Gesetzesrevisionen oder veränderter Umstände können möglicherweise Lücken, Ungenauigkeiten oder sonstige Fehler auftreten. Es können daher keine Zusagen über die Richtigkeit, Aktualität, Zuverlässigkeit und Vollständigkeit der enthaltenen Informationen gemacht werden. In keinem Fall haftet die Stamm Treuhand + Betriebswirtschaft für Verluste oder Schäden irgendwelcher Art aus der Verwendung dieser Informationen.  
Copyright© M. Stamm AG - Treuhand + Betriebswirtschaft



Jetzt kommt jemand an Ihrem Stand vorbei und behauptet, Sie hätten gescheiter vom Kaffee 500 Stück mehr verkauft, da Sie dann mehr verdient hätten. Schauen wir uns die Behauptung an.

in CHF	Kaffee	Mineral	Total
Verkäufe	1'500 Stück	1'000 Stück	
variable Kosten	3'000.00	1'800.00	
fixe Kosten	800.00	200.00	
Total Kosten	3'800.00	2'000.00	
Verkaufserlös	4'500.00	2'500.00	
<b>Gewinn</b>	<b>700.00</b>	<b>500.00</b>	<b>1'200.00</b>

Weshalb stimmt die Behauptung? Die Vollkostenrechnung führt aufgrund der Schlüsselung der Fixkosten zu Fehlentscheidungen im finanziellen Bereich. Es ist der Deckungsbeitrag, der zeigt, mit welchem Produkt mehr verdient werden kann.

Der Deckungsbeitrag berechnet sich aus dem Verkaufserlös abzüglich der variablen Kosten und ist beim Kaffee höher. Deswegen muss aus finanzieller Sicht dieses Produkt gefördert werden.

in CHF	Kaffee	Mineral
Verkaufspreis	3.00	2.50
./. variable Kosten	- 2.00	- 1.80
<b>Deckungsbeitrag</b>	<b>1.00</b>	<b>0.70</b>

Selbstverständlich gibt es noch weitere Faktoren, die bei der Verkaufsförderung eines Produkts eine Rolle spielen (vielleicht will am Zürichsicht niemand Kaffee trinken).

Die Deckungsbeitragsrechnung kann noch weitere nützliche Informationen liefern. Die M. Stamm AG - Treuhand + Betriebswirtschaft berät Sie gerne.

---

Dezember 2004 - erscheint zweimonatlich

Bitte teilen Sie mir mit, wenn Sie die "Tipps und Tricks" nicht wünschen. Vielen Dank.

Die Informationen sind allgemeiner Art. Aufgrund von Gesetzesrevisionen oder veränderter Umstände können möglicherweise Lücken, Ungenauigkeiten oder sonstige Fehler auftreten. Es können daher keine Zusagen über die Richtigkeit, Aktualität, Zuverlässigkeit und Vollständigkeit der enthaltenen Informationen gemacht werden. In keinem Fall haftet die Stamm Treuhand + Betriebswirtschaft für Verluste oder Schäden irgendwelcher Art aus der Verwendung dieser Informationen.  
Copyright© M. Stamm AG - Treuhand + Betriebswirtschaft