

## ZUSAMMENFASSUNG

### DECKUNGSBEITRAG

---

Der Deckungsbeitrag ist ein zentraler Begriff der Betriebswirtschaft. Er dient als Basis für viele betriebswirtschaftliche Entscheidungen eines Unternehmens, zB auch für die Frage: Soll ein **zusätzlicher Auftrag** angenommen werden?

Sind freie Kapazitäten vorhanden, dann wird diese Frage dann mit einem "Ja" beantwortet, wenn der Auftrag einen **positiven Deckungsbeitrag** erbringt. Dies ist der Fall, wenn der Auftrag mehr einbringt, als er an **zusätzlichen variablen Kosten** verursacht. Die fixen Kosten können bei der Kalkulation eines Zusatzauftrages außer Acht gelassen werden.

Der Deckungsbeitrag eines Auftrages errechnet sich folgendermaßen:

$$\begin{array}{r} \text{Verkaufserlös (Preis)} \\ - \text{variable Kosten} \\ \hline = \text{Deckungsbeitrag} \end{array}$$

Der Deckungsbeitrag wird somit als Überschuss der erzielten Einnahmen über die variablen Kosten eines Auftrages definiert. Der Name „Deckungsbeitrag“ leitet sich davon ab, dass der erwirtschaftete Überschuss eines Auftrages dazu verwendet werden kann, einen Teil der Fixkosten zu decken.

Errechnet sich für einen Auftrag ein negativer Deckungsbeitrag, dann verschlechtert dieser das Betriebsergebnis des Unternehmens. Der Auftrag ist daher auch abzulehnen.

Allerdings darf eine Preis- und Auftragsentscheidung nie isoliert betrachtet werden. Erwünschte und unerwünschte Nebenwirkungen müssen berücksichtigt werden (siehe dazu: Thema Preispolitik).

Die kurzfristige Preisuntergrenze beträgt die variablen Kosten.