



Kosten- und Leistungsrechnung → Teilkostenrechnung

Deckungsbeitragsrechnung, Break-Even-Point

Name:

Klasse:

Unternehmensprofil

Das Geschäftsmodell der FitMunich GmbH, die Fitness-Armbänder mit Zusatzfunktionen herstellt und vertreibt, entwickelt sich weiterhin positiv.

Um den Kunden das Aufladen des Fitnessarmbandes zu erleichtern, wurde in der IT-Abteilung der FitMunich GmbH eine Qi-Ladestation entwickelt, die ein schnelles und kabelloses Aufladen der Armbänder ermöglicht.

~ Mail-Postfach ~

FitMunich GmbH

Von: Maximilian Vetter, Einkaufsleiter der StarFitnexus GmbH

An: David Berg, Vertrieb der FitMunich GmbH

Sehr geehrter Herr Berg,

Um unseren Kunden stets die neuesten technischen Möglichkeiten anzubieten, möchten wir Sonderaktionen in unseren Filialen durchführen. Kurzfristig benötigen wir für diese Aktion 10.000 Stück ihrer Ladegeräte. Allerdings können wir nur einen Bezugspreis von 4,00 € akzeptieren, da wir aufgrund der Konkurrenzsituation keine Preiserhöhungen durchsetzen können.

Wir danken Ihnen für Ihre Antwort im Voraus.

Mit freundlichen Grüßen

M.Vetter

-Einkaufsleiter StarFitnexus GmbH -

Herr Berg beauftragt umgehend Herrn Sommer, Leiter der Kosten- und Leistungsrechnung der FitMunich GmbH, aktuelle Daten für eine Entscheidung bereitzustellen. Zu klären ist, **ob dieser Auftrag einen Beitrag zur Deckung der fixen Kosten leistet.**

Kurze Zeit später präsentiert Herr Sommer folgende Zahlen:

Variable Kosten (je Ladegerät)		Fixe Kosten	
Kunststoff	0,54 €	Miete, Gehälter,...	40.000,00 € (je Monat)
Elektrische Bauteile (Platine, Schalter, Kabel)	1,33 €		
Label, Beschriftung, Oberflächenbehandlung	0,59 €		
Verpackungskosten	0,32 €		
Kartonage	0,48 €		
Variable Kosten je Ladegerät (k_{var})			
! Variable Kosten:		! Fixe Kosten:	

Neben den bisher aufgeführten Zahlen, macht Herr Sommer weitere Angaben:

Üblicher Nettoverkaufspreis (Barverkaufspreis)

5,50 € je Ladegerät

Aufträge

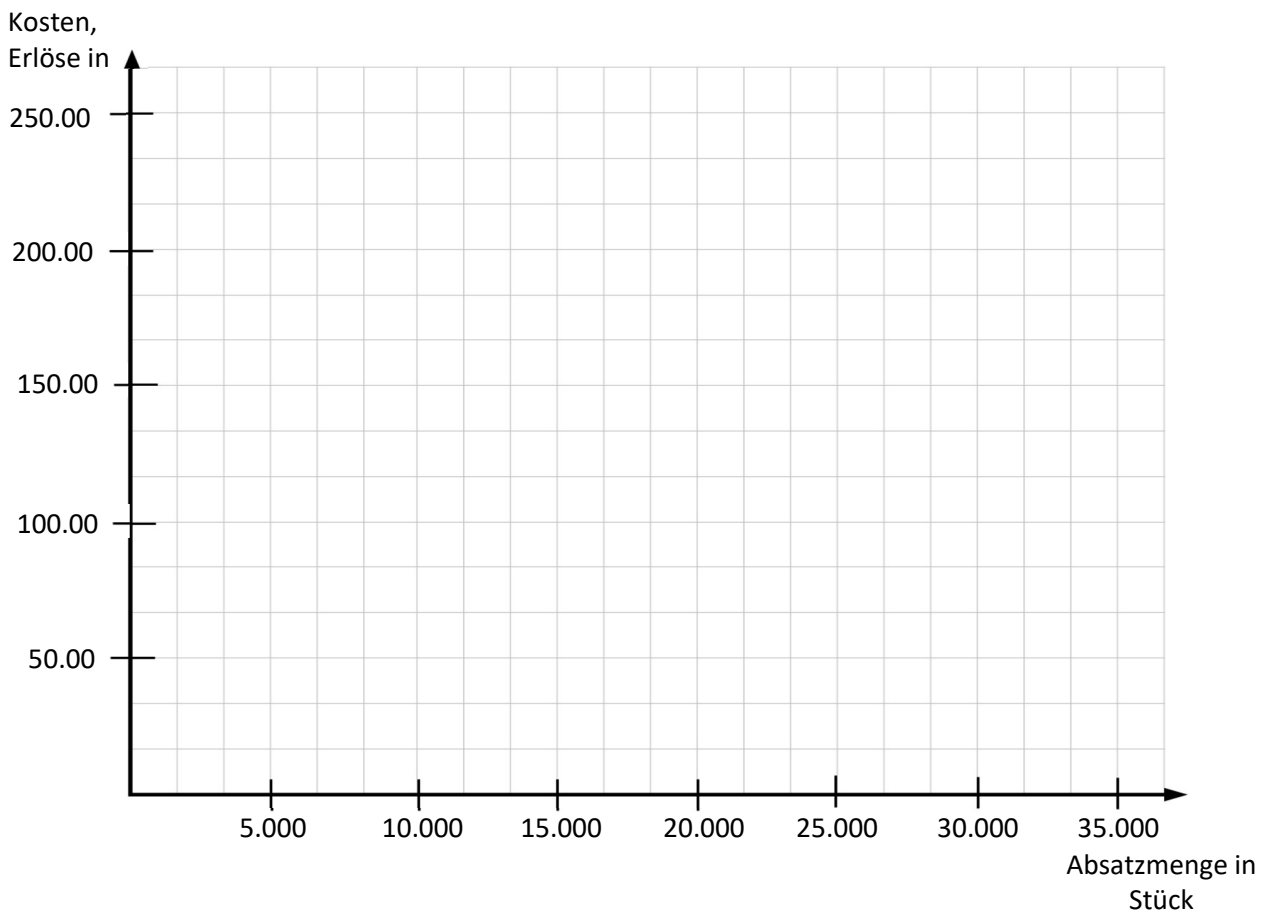


1. Vervollständigen Sie für Herrn Sommer die nachfolgende Tabelle!

Absatzmenge in Stück	Variable Kosten in € (gesamt) K_{var}	Fixe Kosten in € (gesamt) K_{fix}	Gesamtkosten in € K_{ges}	Erlöse in € (ge- samt) E	Verlust (-) oder Gewinn (+) in €
0					
5.000					
10.000					
15.000					
20.000					
25.000					
30.000					
35.000					

2. Stellen Sie in der nachfolgenden Grafik ...

- ...die Verläufe aller Kostenarten (K_{var} , K_{fix} , K_{ges}) dar und beschriften Sie diese entsprechend!
- ...den Verlauf der Erlöse (E) dar und beschriften Sie die Kurve!
- Kennzeichnen Sie die Bereiche, in denen das Unternehmen Verlust bzw. Gewinn macht!
- Kennzeichnen Sie den Punkt, an dem weder Gewinn noch Verlust gemacht wird!



A blank sheet of graph paper with a light gray background and a uniform grid of thin gray lines. The grid consists of small squares covering the entire page area.

! _____:

Berechnung: _____

[illegible]

! _____;

Differenz zwischen _____

→ gibt an, welchen Beitrag der jeweilige Kostenträger zur Deckung der fixen Kosten (und zur Erzielung des Gewinns leistet)

Man unterscheidet:

- _____
- _____

Berechnung:

Abschließende Fragen

a) Begründen Sie, ob Sie den Auftrag der StarFitnex GmbH annehmen sollten!

b) Wie würden Sie entscheiden, wenn ein Stammkunde, der rund 30% Ihres Umsatzes ausmacht, Ihnen nur 3,26€ je Ladegerät anbietet? Sollten Sie den Antrag zu diesen Konditionen annehmen?

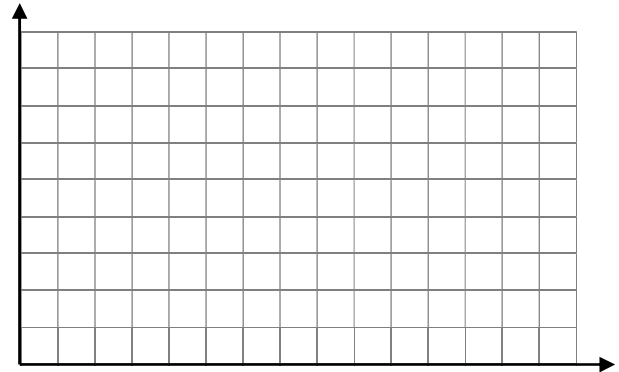
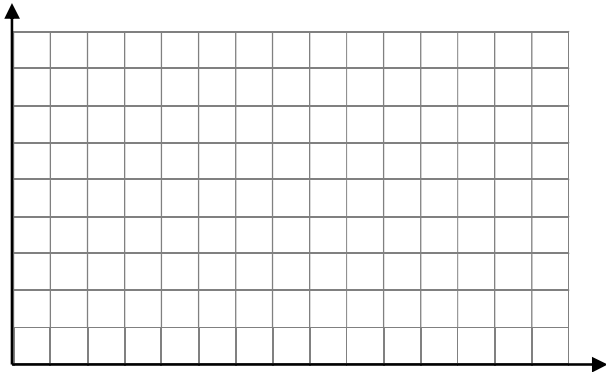
c) Erläutern Sie, ob Sie als FitMunich GmbH langfristig zu den Konditionen in b) arbeiten können!

d) Wie lässt sich der Betriebserfolg für eine bestimmte Periode ermitteln?

Kostenverlauf der variablen Kosten

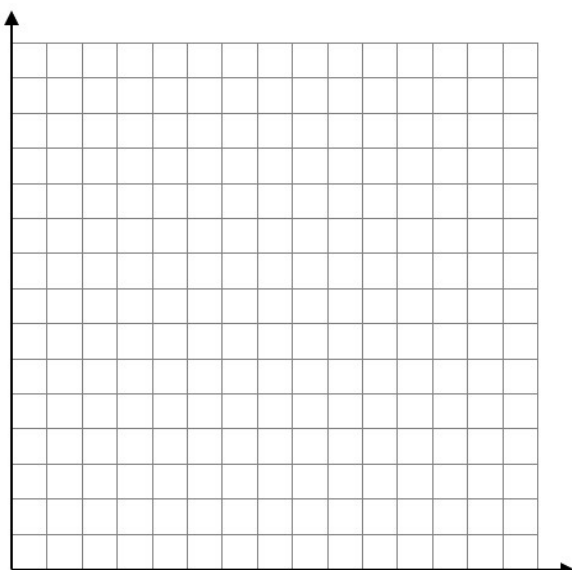
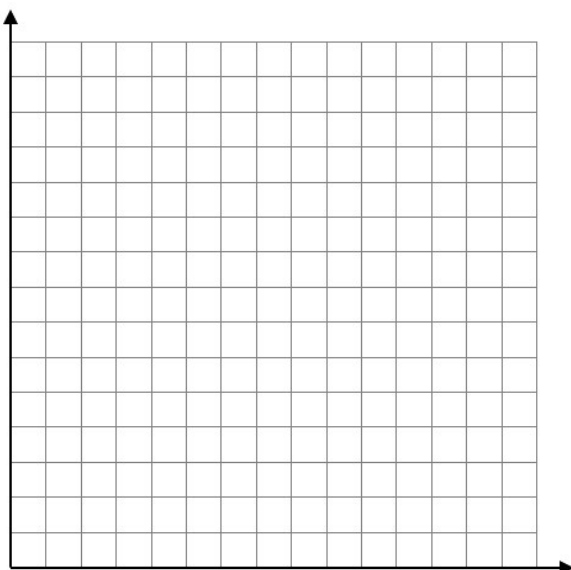
Vervollständigen Sie die Tabelle und zeichnen Sie die Kostenverläufe in die Grafik ein!

Absatzmenge	Variable Gesamtkosten K_{Var}	Variable Stückkosten k_{var}
0	0,00	0,00
10	50,00	5,00
20		
30		
40		
50		
60		

**Kostenverlauf der Gesamtkosten**

Vervollständigen Sie die Tabelle und zeichnen Sie die Kostenverläufe in die Grafik ein!

Absatzmenge	K_{Fix}	K_{Var}	K_{Ges}	k_{fix}	k_{var}	k_{ges}
0	420,00	0,00			0,00	
10					5,00	
20						
30						
40						
50						
60						

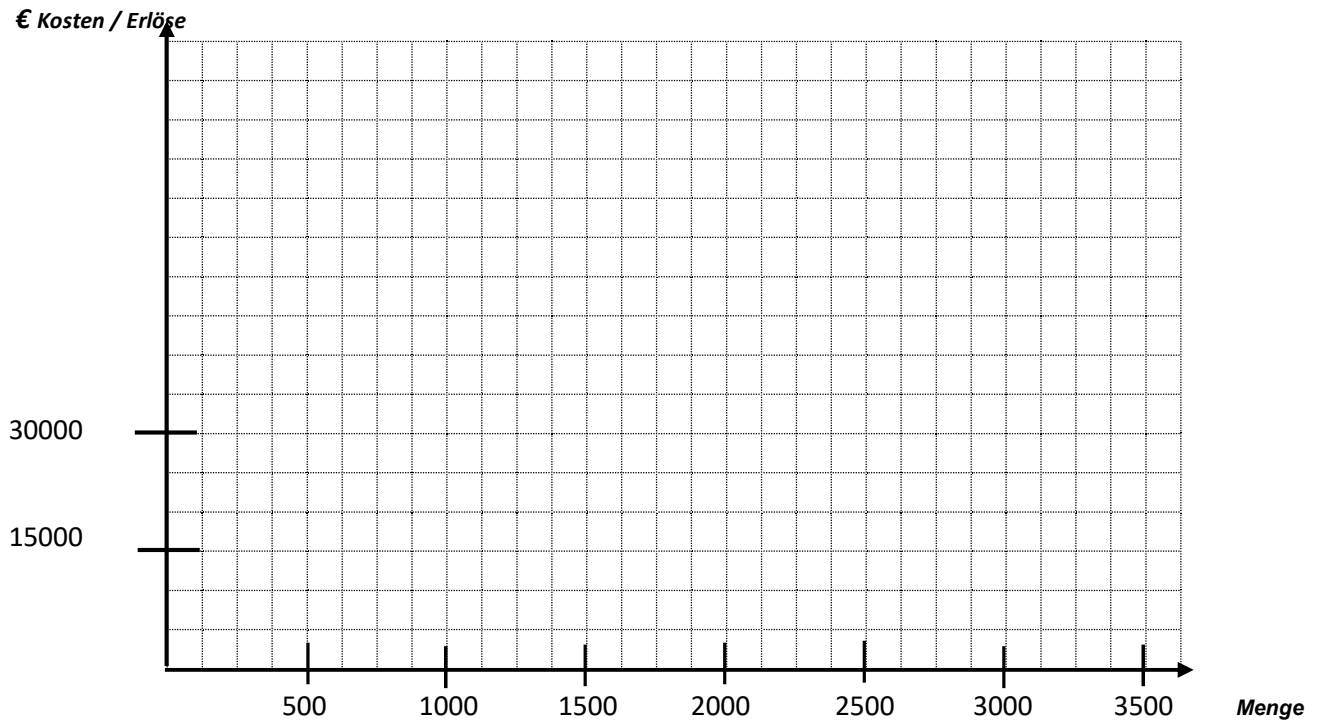


Aufgabe 4:

Ein Hersteller von Soundkarten kann durch günstigeren Einkauf seine variablen Kosten von 23,00 € auf 20,00 pro Stück € senken. Die fixen Kosten betragen weiterhin 20.000,00 €.

Welche Stückzahl muss bei einem Verkaufspreis von 30,00 pro Stück hergestellt und abgesetzt werden, um den Break-Even-Point zu erreichen.

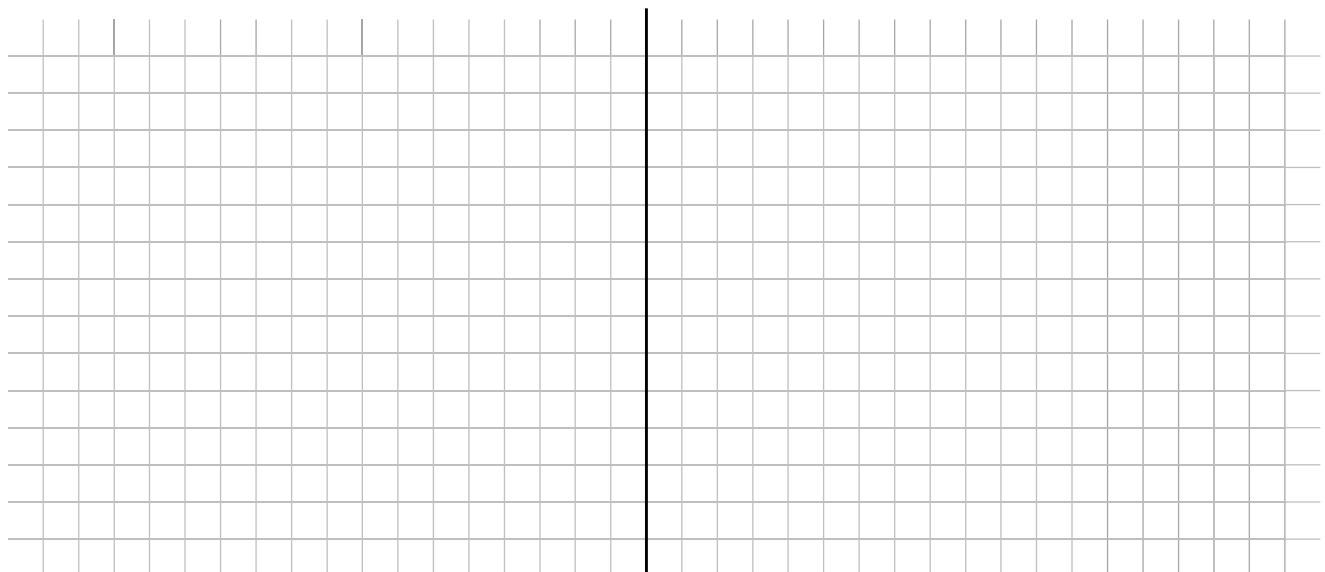
Grafische Lösung:



Rechnerische Lösung:

a) Rechnerische Lösung durch
Lineare Gleichung (Erlöse und Kosten)

b) Rechnerische Lösung mit Hilfe des
Deckungsbeitrags



Aufgabe 5: Kernqualifikation 2015/16, 1. Handlungsschritt, Teilaufgaben a)

Die Sitec GmbH und die W-Haus AG stehen im Vertragsverhandlungen.

- a) Die Sitec GmbH und die W-Haus AG verhandeln die Teilaufträge I bis III.
Sie sollen prüfen, ob sich der Gesamtauftrag nach derzeitigem Verhandlungsstand für die Sitec GmbH wirtschaftlich lohnt.

Folgende Daten liegen vor:

	Teilaufträge (EUR)		
	I	II	III
Erwartete Verkaufserlöse¹	34.000,00	10.000,00	46.000,00
Einzelkosten	13.000,00	7.500,00	23.000,00
Gemeinkosten (variabel)	6.000,00	5.000,00	12.000,00
Fixe Kosten gesamt	25.000,00		

¹ nach derzeitigem Verhandlungsstand

- aa) Ermitteln Sie die Deckungsbeiträge der Teilaufträge I bis III.

Tragen Sie die Ergebnisse in folgende Tabelle ein.

3 Punkte

	Teilaufträge (EUR)		
	I	II	III
Deckungsbeitrag			

- ab) Ermitteln Sie das wirtschaftliche Ergebnis (Verlust oder Gewinn) des Gesamtauftrags, der sich aus den Teilaufträgen I bis III zusammensetzt.

Der Rechenweg ist anzugeben.

4 Punkte

[illegible]

- ac) Die Sitec GmbH möchte das Ergebnis des Gesamtauftrags verbessern.

Nennen Sie zwei Maßnahmen, mit denen das Ziel erreicht werden kann.

4 Punkte