

Übung: Kosten- und Gewinnvergleichsrechnung

Die Vertriebsabteilung der Firma Vorwerk möchte sich neu organisieren und steht vor der Entscheidung, einen unternehmenseigenen Außendienst („Reisende“) aufzubauen oder unternehmensfremde Verkaufsorgane („Vertreter“) einzusetzen.

Die Kosten pro Monat für die Firma Vorwerk beim Einsatz eines Reisenden setzen sich zusammen aus einem Fixum von 2000,- EUR plus einer Provision in Höhe von 15% vom Umsatz. Für einen Vertreter würden monatlich 1000,- EUR Fixkosten und eine Provision in Höhe von 25% vom Umsatz anfallen.

- a) Berechnen Sie den Umsatz bei dem der Reisende und der Vertreter gleich hohe Kosten für das Unternehmen verursachen würden.
- b) In der Regel fällt der Gewinn bei unternehmenseigenen Außendienstmitarbeitern höher aus als bei Vertretern. Führen Sie eine Gewinnvergleichsrechnung durch, bei einem prognostizierten Umsatz von 6000,- EUR und einem Gewinnvorteil des Reisenden von 500,- EUR.
- c) Welche Kriterien können außer der hier aufgeführten für den Einsatz von Vertretern oder Reisenden von Bedeutung sein?

Übung: Firma Vorwerk

Lösung a) Kostenvergleichsrechnung

- a) Berechnen Sie den Umsatz bei dem der Reisende und der Vertreter gleich hohe Kosten für das Unternehmen verursachen würden.

Der Reisende hat Fixkosten von

$f_R = 2.000$ Euro

Der Reisende hat einen Provision von

$q_R = 15 \%$

Der Vertreter hat Fixkosten von

$f_V = 1.000$ Euro

Der Vertreter hat einen Provision von

$q_V = 25 \%$

$$K_V = f_V + q_V \cdot U = 2000 + 0,15 \cdot U$$

$$K_R = f_R + q_R \cdot U = 1000 + 0,25 \cdot U$$

$$f_V + q_V \cdot U = f_R + q_R \cdot U$$

$$U_{krit} = \frac{2.000 - 1.000}{0,25 - 0,15} = 10.000 \text{ €}$$

$$2000 + 0,15 \cdot U = 1000 + 0,25 \cdot U$$

$$U = \frac{1000}{0,1} = 10.000$$

Lösung b) Gewinnvergleichsrechnung

- b) In der Regel fällt der Gewinn bei unternehmenseigenen Außendienstmitarbeitern höher aus als bei Vertretern. Führen Sie eine Gewinnvergleichsrechnung durch, bei einem prognostizierten Umsatz von 6000,- EUR und einem **Gewinnvorteil des Reisendem von 500,- EUR**.

Die Kosten für Reisende und Handelsvertreter errechnen sich wie folgt:

$$K_V = f_V + q_V \cdot U$$

$$K_R = f_R + q_R \cdot U$$

Kosten **K**

Fixum **f**

Provision (in % vom Umsatz) **q**

Umsatz **U**

Vertreter: $1000 + 0,25 \cdot 6000 = 2500,- \text{ EUR}$

Reisender: $2000 + 0,15 \cdot 6000 - 500 = 2400,- \text{ EUR}$

→ Entscheidung für den Reisenden.

Übung: Firma Vorwerk

Lösung c) Qualitativer Vergleich

	Reisender	Vertreter
Kundenbearbeitung	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nach Vorgabe durch die Vertriebsleitung ▪ intensiv 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nach eigener Disposition in Abstimmung mit dem Unternehmen ▪ meist weniger intensiv
Kontakte zu Abnehmern	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Im Rahmen des Vertriebsorganismus ▪ Persönliche Beziehungen 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vielseitige Kontakte durch breites Sortiment von verschiedenen Firmen
Änderung der Absatzbezirke	<ul style="list-style-type: none"> ▪ leichter 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ schwieriger
Arbeitsweise	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Unternehmensorientiert ▪ Tendenz: langfristig 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Unternehmens- und einkommensorientiert ▪ Tendenz: kurzfristig
Verkaufstraining	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bestandteil der Ausbildung 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Auf freiwilliger Basis

- Grundsätzlich unterliegt die Unterscheidung nicht dem Ausschließlichkeitsprinzip.
→ Viele Unternehmen nutzen beide Möglichkeiten. **Kriterium**