

Die Deckungsbeitragsrechnung (DB) als Entscheidungshilfe

Der Deckungsbeitrag

Verkaufserlöse (Umsatz)
- variable Kosten
= Deckungsbeitrag

Beispiel:

Umsatzerlöse: 28.750
- variable Kosten: 20.700
Deckungsbeitrag: 8.050
- fixe Kosten: 5.800
Gewinn 2.250

Der Deckungsbeitrag hilft, die fixen Kosten zu decken. Er hilft Ihnen bei der Beantwortung der Frage, wie viel Umsatz müssen Sie machen, um kostendeckend zu sein?

Welcher DB ist notwendig, um den Kredit zurückzahlen zu können?

Was muss finanziert werden?

Fixe Kosten 5.800
Gewinn 2.250
Kreditrückzahlung per anno 2.000
Zinsen 6 % in ersten Jahr 600
notwendiger DB 10.650

Wenn zusätzlich die Kreditrückzahlung und die Zinsen gedeckt werden müssen, muss sich der Deckungsbeitrag von € 8.050 auf € 10.650 erhöhen.

Als nächster Schritt wird der Anteil der variablen Kosten am Umsatz ausgerechnet:

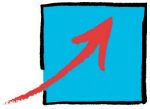
$$\frac{\text{Variable Kosten} \times 100}{\text{Umsatz}} = \frac{20.700 \times 100}{28.750} = 72 \%$$

Die variablen Kosten betragen 72 % vom Umsatz.

Dann wird der Anteil des Deckungsbeitrages am Umsatz errechnet:

$$\frac{\text{DB} \times 100}{\text{Umsatz}} = \frac{8.050 \times 100}{28.750} = 28 \%$$

Der Deckungsbetrag beträgt 28 % vom Umsatz.



Jetzt kann man den notwendigen neuen Umsatz errechnen:

$$\text{Notwendiger Umsatz} = \frac{10.650 \times 100}{28} = 38.036$$

Um eine DB von € 10.650 zu erwirtschaften, muss ein Umsatz von € 38.036 erreicht werden.

Probe:

Umsatz	38.036	
Variable Kosten 72 %	- 27.386	
DB	10.650	= Fixe Kosten Neu + Gewinn

Wann sind variable und fixe Kosten gedeckt?

Beispiel: EDV-Beraterin

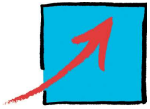
Kosten fix (Abschreibung, FK-Zinsen, sonstige Fixkosten):	10.000
Kosten variabel (freie Dienstverträge mit Mitarbeitern) h-Satz:	44
Honorar/h:	150
DB/h:	106

Break Even Punkt (BEP)

Wie viele Stunden muss ich verkaufen, damit meine Kosten gedeckt sind?

Fixkosten	<u>100.000</u>
DB/h	106

Ich muss **943 Stunden** verkaufen, um meine gesamten Kosten zu decken. Erst mit jeder weiteren Stunde komme ich in die Gewinnzone.



Rohaufschlag, Kalkulation

Der Rohaufschlag wird durch Gegenüberstellung des Wareneinsatzes pro Produkt zum Nettoverkaufspreis (ohne USt) errechnet.

Nach der Formel:

$$\begin{aligned} & \text{Nettoverkaufspreis} \\ & - \text{Wareneinsatz (WES)} \\ & = \text{Rohaufschlag} \end{aligned}$$

Er wird va in Prozenten (zu Vergleichszwecken) ausgedrückt.
PRO PRODUKTGRUPPE – WE-KONTEN, ERLÖSKONTEN

(Rohaufschlag x 100)/Wareneinsatz = Rohaufschlag in %

Beispiel:

Sie kaufen eine Flasche Bier um € 1,50 ein und verkaufen diese um € 3.

Nettoverkaufspreis	3
Wareneinsatz	1
Rohaufschlag	2

$$(2 \times 100)/1 = 200 \%$$

Dieser Rohaufschlag ist idR in den G + V`s zu sehen.

Die tatsächlich erzielten Rohaufschläge verändern sich aber auch durch unterschiedliche Einkaufsmöglichkeiten und Preisgestaltung. Auch durch Mischprodukte – zB Mixgetränke.

Wollen Sie das alles auf Punkt und Komma nachvollziehen, bedarf es einer exakten Lagerbuchführung. Dann lässt sich jede Menge (Einkauf/Verkauf) jederzeit ermitteln. Dadurch wird auch Ihre Kalkulation (natürlich auch der Nachweis) besser.

Tipp

Das Finanzamt überprüft in regelmäßigen Abständen, ob Ihre Kalkulation auch mit dem Rechnungswesen übereinstimmt. Wie? Indem sich die Finanz in erster Linie die Rohaufschläge ansieht. Kommt es hier zu Abweichungen, müssen Sie diese erklären können.

Quelle: Rudolf Siart (2006): Leitfaden für Jungunternehmer. Wien: Manz.

Copyright: Siart+Team Treuhand GmbH
Alle Rechte vorbehalten.

www.siart.at