

DAS GEHEIMNIS DER DECKUNGSBEITRAGSRECHNUNG

Auftrag annehmen oder Auftrag ablehnen? Hier hilft die Deckungsbeitragsrechnung zur Entscheidungsfindung.

Bauunternehmer Schlau 8 Mitarbeiter, 2,0 Mio. Umsatz im Vorjahr, 2,5 Mio. Umsatz geplant im kommenden Jahr, Betrieb voll ausgelastet.

Durch die Vollausslastung seines Unternehmens klagt er über zu viele Aufträge und darüber, dass er nicht weiß, welche Aufträge er annehmen und welche er ablehnen soll. Hier hilft die Deckungsbeitragsrechnung, in deren Geheimnisse wir Sie in diesem Artikel und gerne im persönlichen Gespräch einführen:

Fixe und variable Kosten

Das große Geheimnis der Deckungsbeitragsrechnung liegt in der Trennung der Kosten:

- fixe Kosten
- variable Kosten

Fixe Kosten:

Sie fallen immer an, unabhängig ob Aufträge vorliegen oder nicht. So müssen z. B. die Miete für den Lagerplatz, der Lohn für die Angestellte im Büro und die Zinsen an die Bank bezahlt werden - egal, ob gearbeitet wird oder nicht.

Variable Kosten:

Sie stellen das Gegenteil dar: Diese Kosten fallen nur an, wenn auch Aufträge bearbeitet werden. Hierunter fallen z. B. die eingekauften Baustoffe, die beauftragten Subunternehmer, die gemieteten Maschinen.



Ralf Hecht

Diplom-Kaufmann Univ.,
Steuerberater
r.hecht@hecht-friedemann.de

Auftragsentscheidung

Für die Auftragsentscheidung beim Bauunternehmer Schlau gilt: Die fixen Kosten bestehen immer.

Die variablen Kosten sind in der Deckungsbeitragsrechnung das einzig entscheidende Kriterium.

Dies nennt man in der Fachsprache auch Teilkostenrechnung, da nicht die Gesamtkosten zur Entscheidung herangezogen werden, sondern nur die variable Kosten.

Der Deckungsbeitrag ermittelt sich wie folgt:

$$\begin{aligned} & \text{Umsatz} \\ & \text{./. variable Kosten} \\ & \text{= Deckungsbeitrag} \end{aligned}$$

Der Deckungsbeitrag ist der Betrag, den ein Auftrag zur Deckung von Fixkosten (Miete, Verwaltung, Zinsen etc.) leistet.

Beispiel

Der Bauunternehmer Schlau kann im Monat Juli 2011 zwei Aufträge für die Erstellung von Einfamilienhäuser annehmen.

Drei Aufträge liegen ihm von Herrn Grün, Herrn Gelb und Herrn Rot zur Auswahl vor.

Variable Kosten bei diesen drei Aufträgen sind das Material, die Anmietung von Maschinen und die Beschäftigung von Subunternehmer.

Der Deckungsbeitrag ermittelt sich für diese Aufträge nach Abzug der variablen Kosten wie folgt:

Aufträge Monat Juli	Auftrag Grün	Auftrag Gelb	Auftrag Rot
Umsatz in TEUR	250	200	300
Materialeinsatz in TEUR	110	80	150
Miete Maschinen	20	10	40
Subunternehmen	15	10	20
Deckungsbeitrag	105	100	90

Wie aus dem Beispiel hervorgeht sollte sich der Bauunternehmer Schlau dafür entscheiden, den Auftrag von Herrn Rot abzulehnen, da dieser Auftrag den niedrigsten Deckungsbeitrag erwirtschaftet.

Umsatz ist nicht alles

Bauunternehmer Schlau zeigt sich zunächst überrascht, dass der den Auftrag von Herrn Rot ablehnen soll, da dieser Auftrag mit 300.000 Euro den höchsten Umsatz aller Aufträge gebracht hätte. Aber angesichts der Fakten kann er erkennen dass der Umsatz eben nicht alles ist.

Somit stehen 10.000 Euro mehr Deckungsbeitrag zur Verfügung zur Deckung der Fixkosten (Miete, Verwaltung, Zinsen etc.). Bei keiner Veränderung der Fixkosten liegt der Gewinn im Monat Juli bei Durchführung des Auftrags von Herrn Grün und Herrn Gelb um 10.000 Euro höher.

FAZIT

In fast allen Unternehmen der Industrie, des Handwerks und der Dienstleister ist die Analyse der Deckungsbeitragsrechnung von hoher Bedeutung zur Entscheidungsfindung über die Annahme oder Ablehnung eines Auftrages. **Gerne beraten wir Sie.**

