

Flachschule Narrenhochburg
University of Denied Sciences

<https://www.prof-mueller.net/noteninflation>

Prof. Dr. Werner Müller

Kosten- und Leistungsrechnung

<https://www.prof-mueller.net/beruf/lehrveranstaltungen/kostenrechnung/>

18. Teilkostenrechnung
(Entscheidungen)

Entscheidungen in der Teilkostenrechnung

- Investitionsentscheidungen
(zukünftige Kostenfunktionen)
- Preispolitik
(Preisverhandlungen + anonyme Märkte)
- Produktpolitik (kurzfristige Erfolgsrechnung)
- Kapazitätsauslastung (Engpasssituationen)

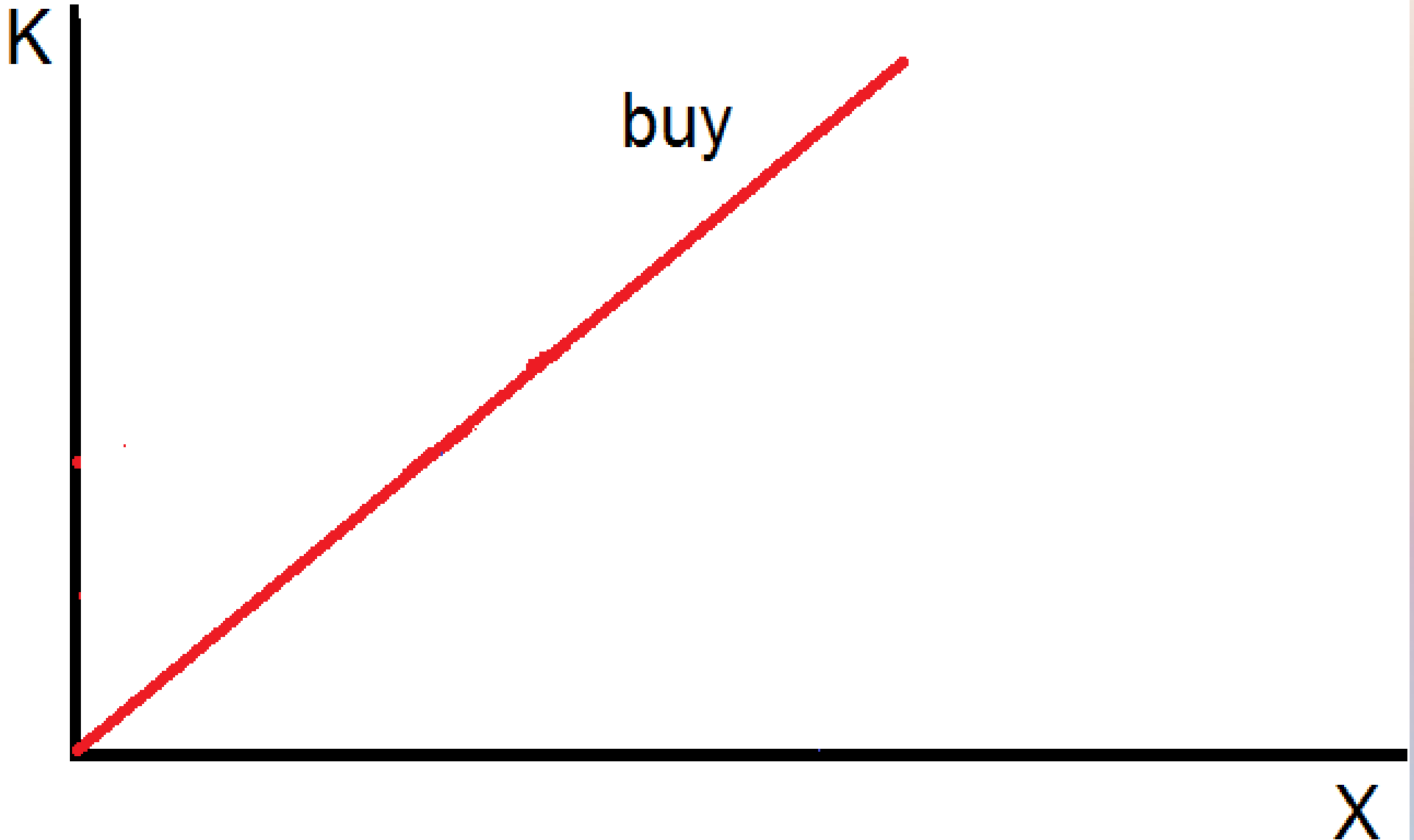
Investitionsentscheidung

- Entscheidung über Planungsalternativen
- make or buy: investieren oder nicht?
- Verfahrenswahl: Kostenfunktion gestalten

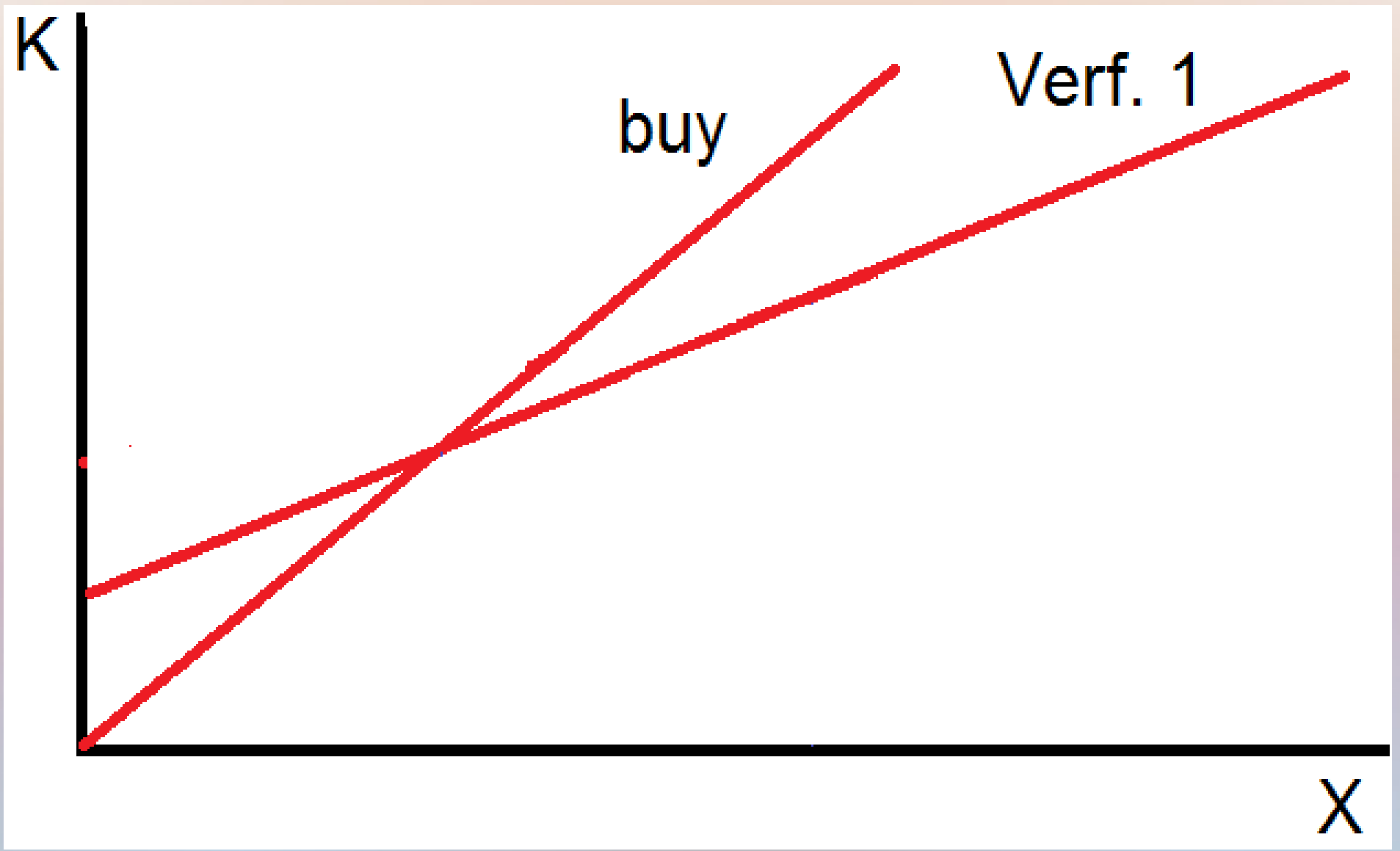
- Ziel: niedrigste Kosten bzw. höchster Gewinn
höchste Rentabilität ?

- Lösungsraum:

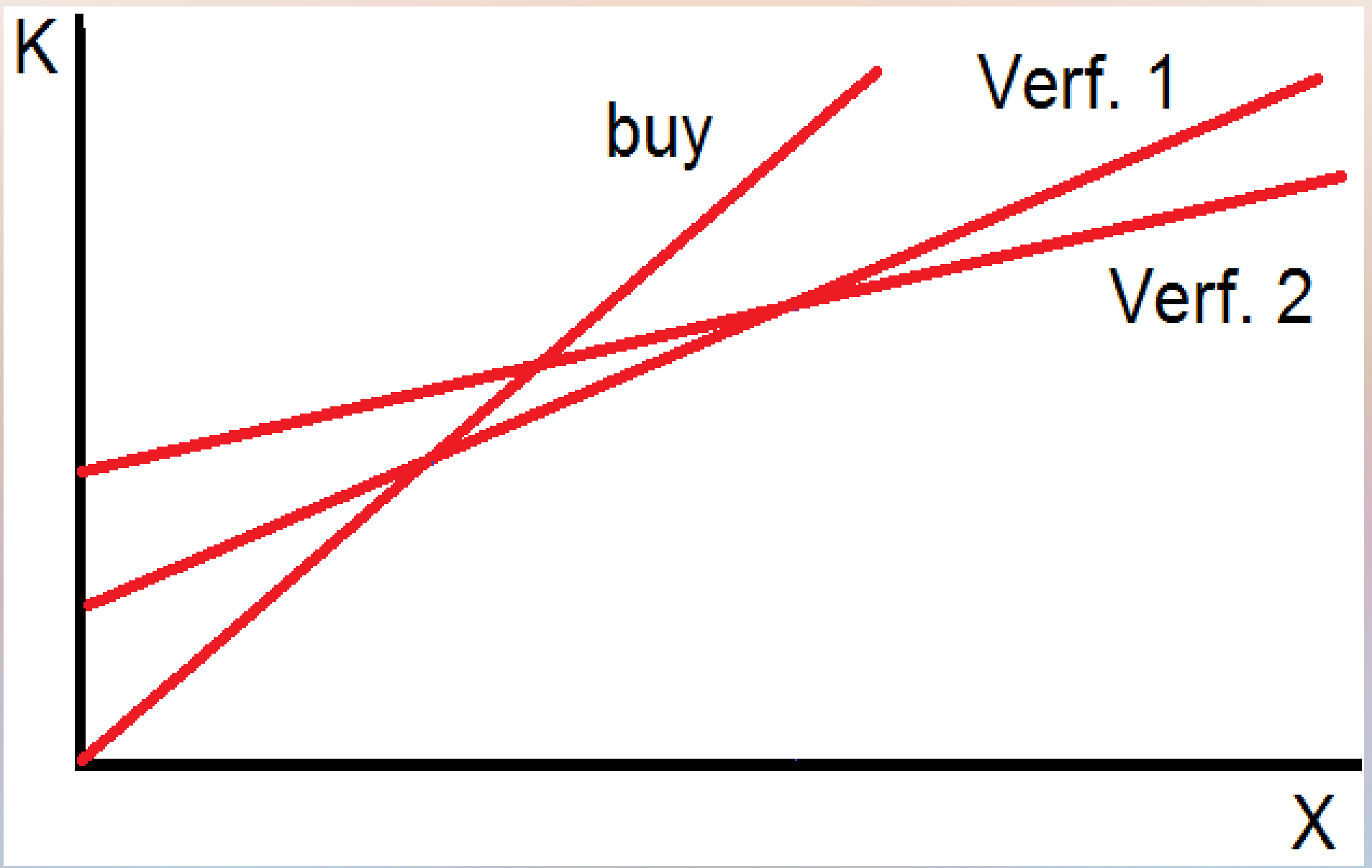
Investitionsentscheidung



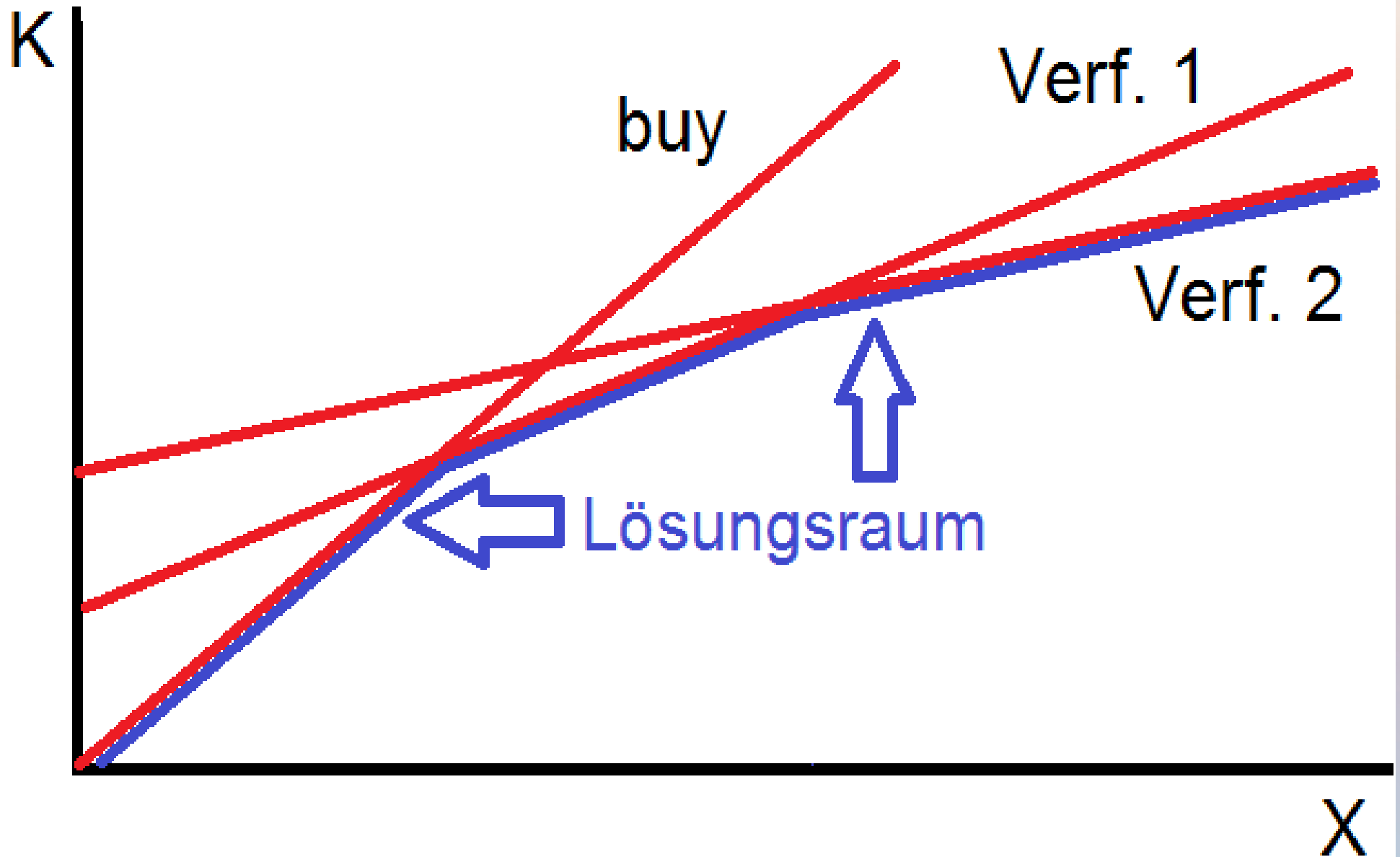
Investitionsentscheidung



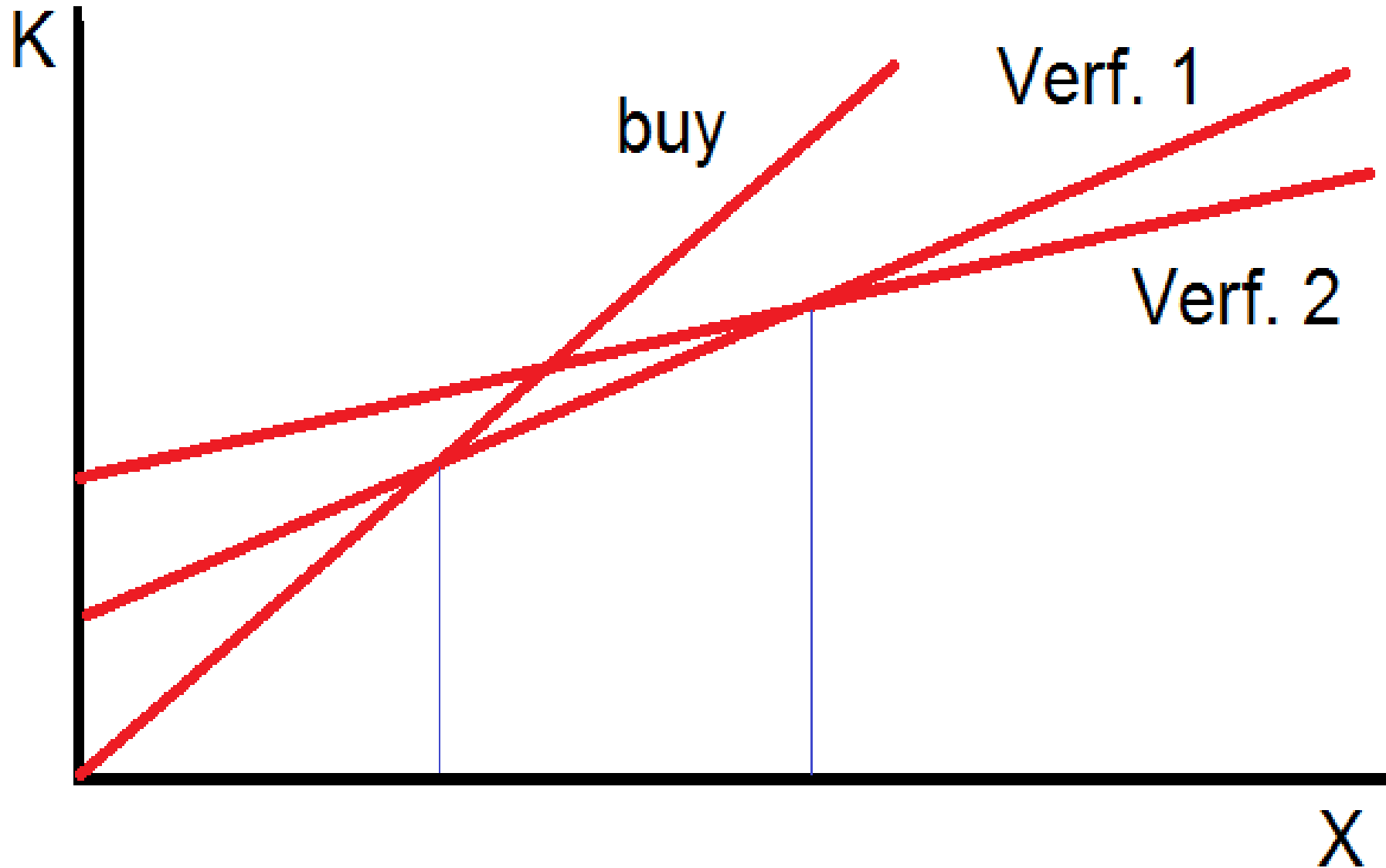
Investitionsentscheidung



Investitionsentscheidung



Investitionsentscheidung



Lösungsraum

- make-or-buy-Entscheidung
- bei niedriger Auslastung – buy-Entscheidung
- bei hoher Auslastung – Verfahren 2 mit den niedrigsten variablen Stückkosten
- bei mittlerer Auslastung Verfahren 1

Schnittpunkte definieren:

$$k_b \cdot X = k_{v1} \cdot X + K_{f1}$$

$$X = \frac{K_{f1}}{k_b - k_{v1}}$$

Schnittpunkte definieren:

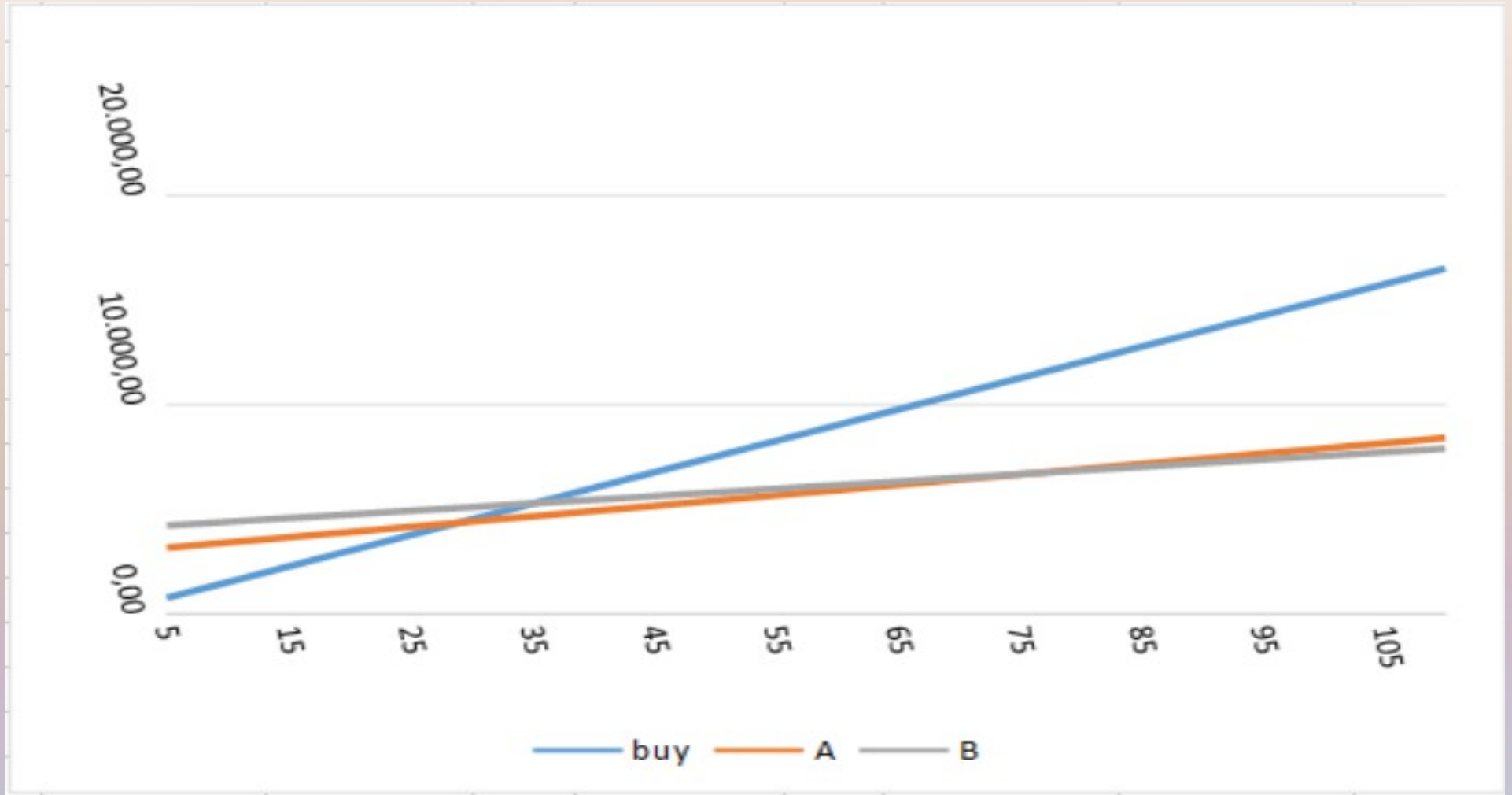
$$k_b \cdot X = k_{v1} \cdot X + K_{f1}$$

$$X = \frac{K_{f1}}{k_b - k_{v1}}$$

$$k_{v1} \cdot X + K_{f1} = k_{v2} \cdot X + K_{f2}$$

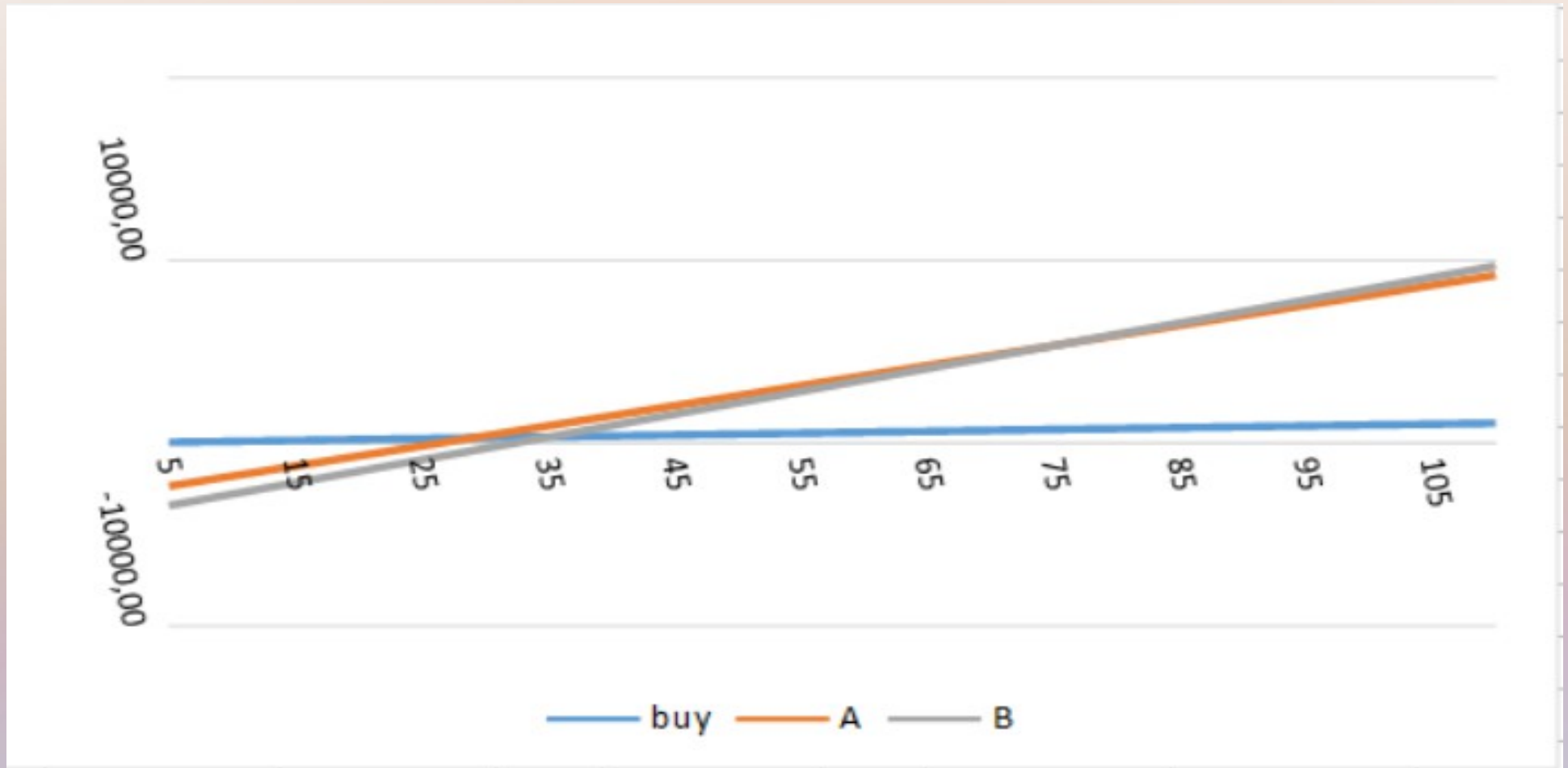
$$X = \frac{K_{f2} - K_{f1}}{k_{v1} - k_{v2}}$$

Beispiel



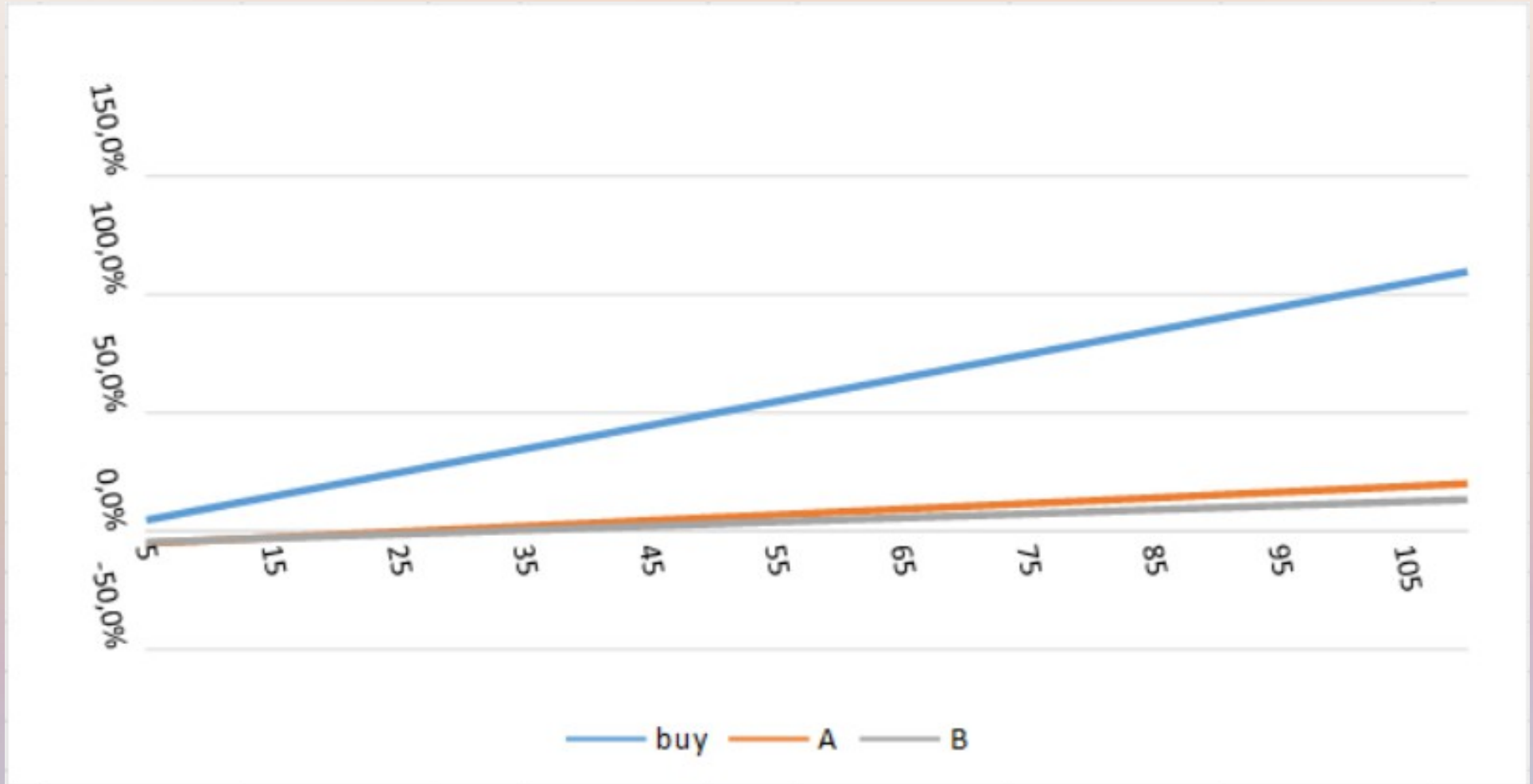
Kostenvergleich als Grafik

Beispiel



Gewinnvergleich bei angenommenem Preis von 160,
Lösungsraum ist oben

Beispiel



Rentabilitätsvergleich: buy-Entscheidung ist rentabler, weil kaum Kapital gebunden

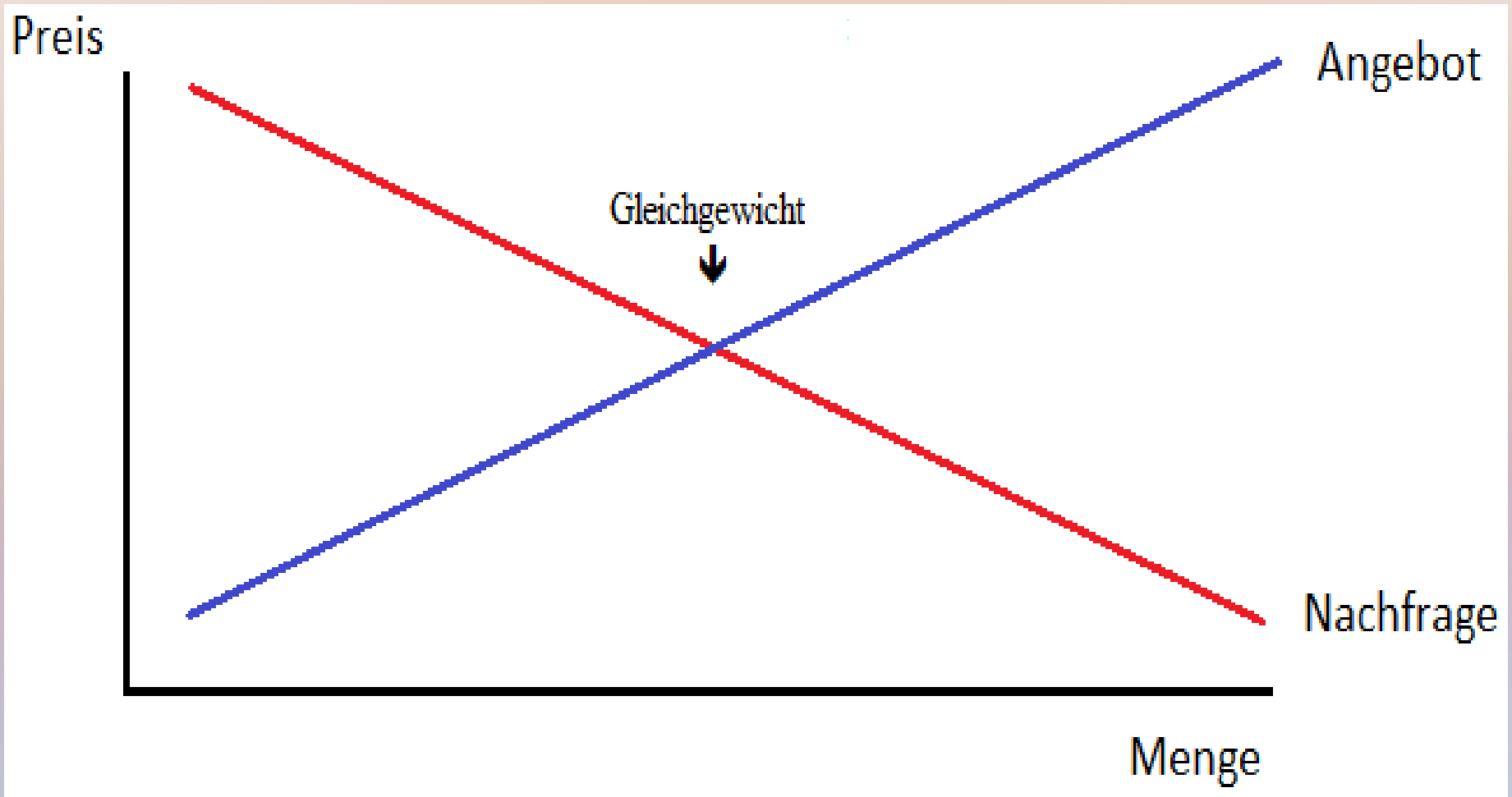
Preispolitik auf anonymen Märkten

- Angebot und Nachfrage bestimmen den Preis!
- langfristig : kurzfristig?
- Gründe für die Höhe von Angebot und Nachfrage
- Auswirkung von Verschiebungen

Preispolitik auf anonymen Märkten

- Angebot und Nachfrage bestimmen den Preis!
- langfristig : kurzfristig?
- Gründe für die Höhe von Angebot und Nachfrage
- Auswirkung von Verschiebungen
- unterschiedliche Marktformen (Polypol, Oligopol)
- Ziele der Unternehmen = **P r e i s p o l i t i k**

Angebots- und Nachfragefunktion



Höhe von Angebot und Nachfrage

Nachfrage ist abhängig von
(Nutzen – Preis):

- muss positiv sein
- Kosten-Nutzen-Relation:

$$\frac{\text{Nutzen} - \text{Preis}}{\text{Preis}}$$

Höhe von Angebot und Nachfrage

Nachfrage ist abhängig von
(Nutzen – Preis):

- muss positiv sein
- Kosten-Nutzen-Relation:

$$\frac{\text{Nutzen} - \text{Preis}}{\text{Preis}}$$

- Relation besser als bei
anderen Bedürfnissen +
Produkten? (Allokation
des Konsums)

Höhe von Angebot und Nachfrage

Nachfrage ist abhängig von
(Nutzen – Preis):

- muss positiv sein
- Kosten-Nutzen-Relation:

$$\frac{\text{Nutzen} - \text{Preis}}{\text{Preis}}$$

- Relation besser als bei
anderen Bedürfnissen +
Produkten? (Allokation
des Konsums)

Angebot ist abhängig
von (Preis - Stückkosten)

- muss positiv sein
- Gewinn-Rate:

$$\frac{\text{Preis} - \text{Stückkosten}}{\text{Stückkosten}}$$

Höhe von Angebot und Nachfrage

Nachfrage ist abhängig von
(Nutzen – Preis):

- muss positiv sein
- Kosten-Nutzen-Relation:

$$\frac{\text{Nutzen} - \text{Preis}}{\text{Preis}}$$

- Relation besser als bei anderen Bedürfnissen + Produkten? (Allokation des Konsums)

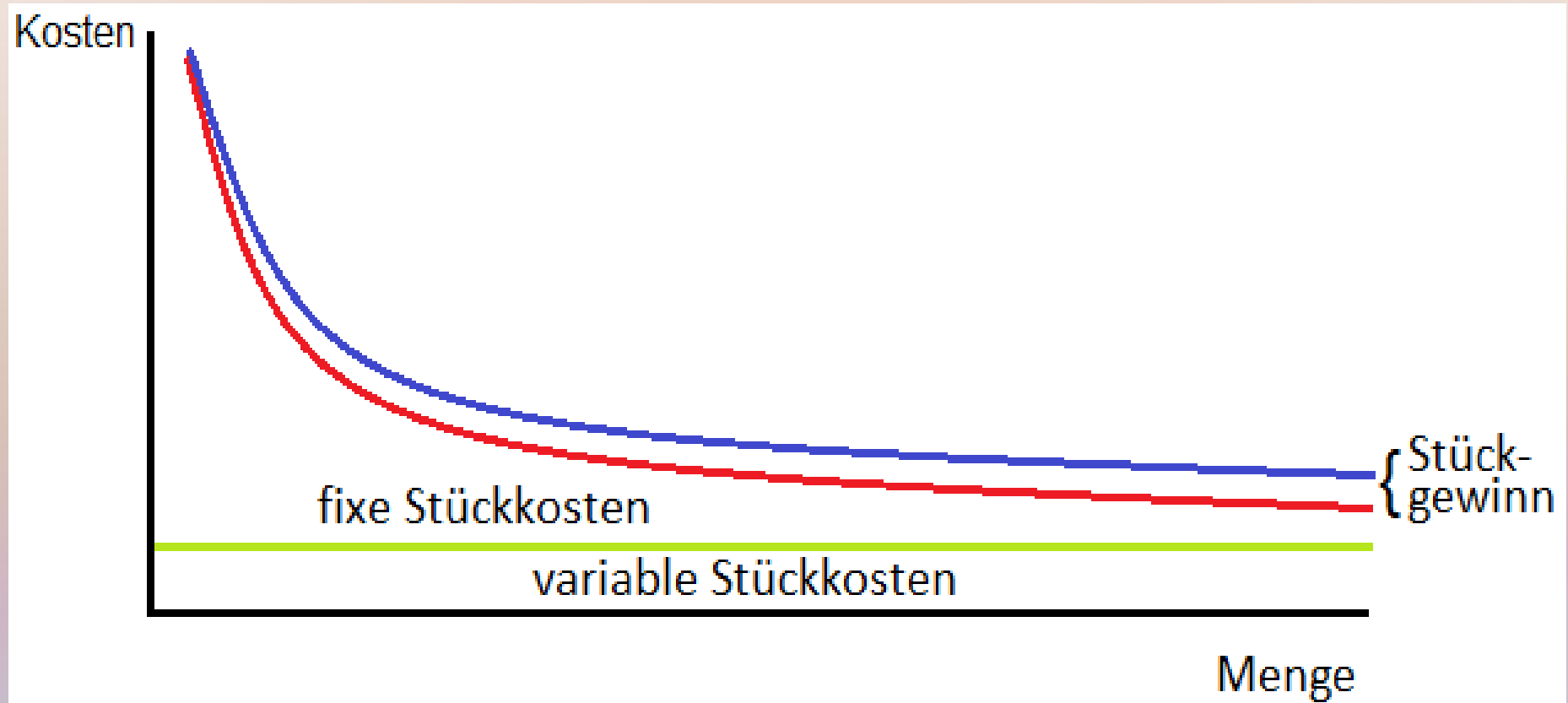
Angebot ist abhängig von (Preis - Stückkosten)

- muss positiv sein
- Gewinn-Rate:

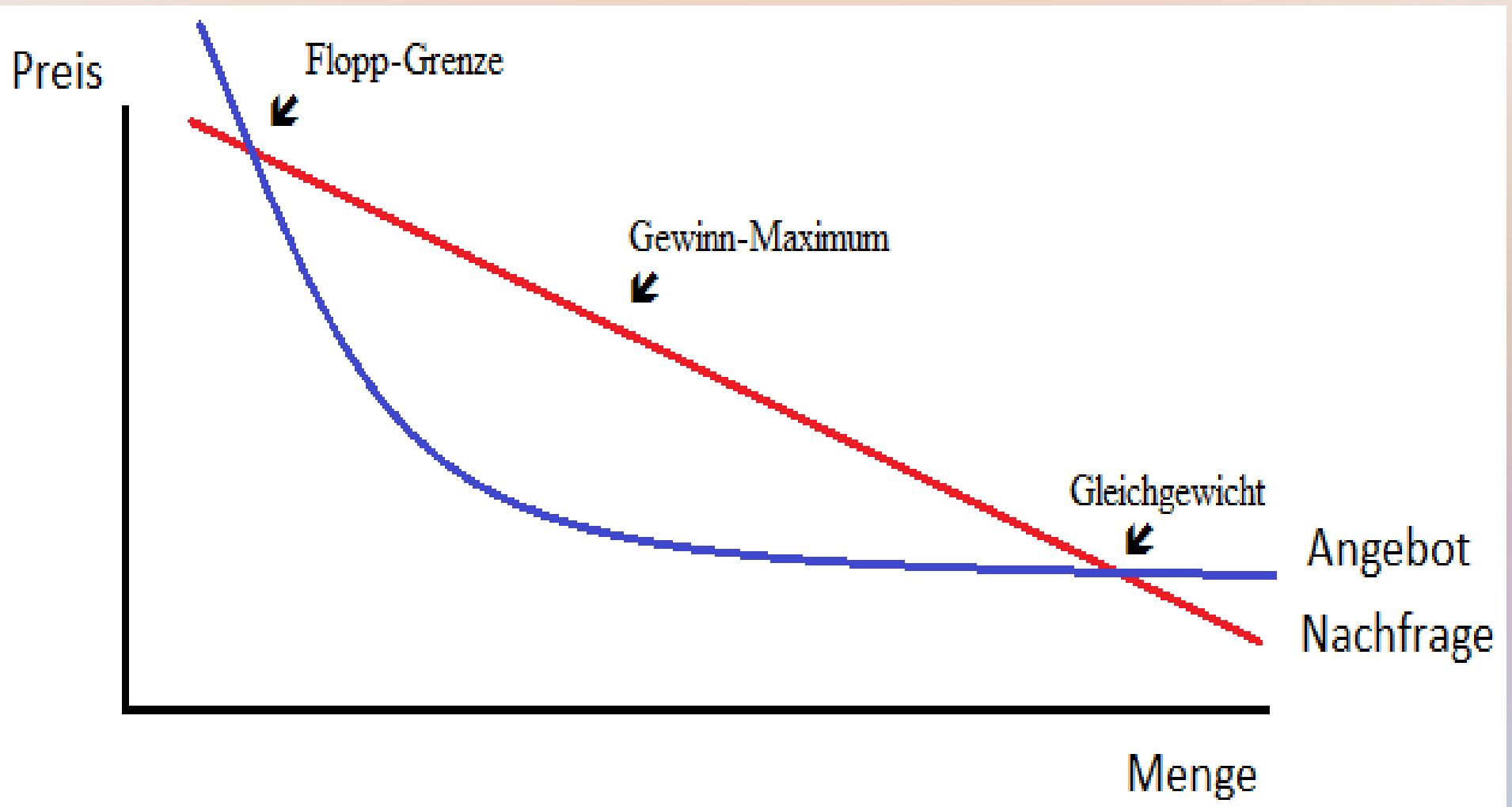
$$\frac{\text{Preis} - \text{Stückkosten}}{\text{Stückkosten}}$$

- Relation besser als bei anderen Produkten? (Allokation des Angebots)

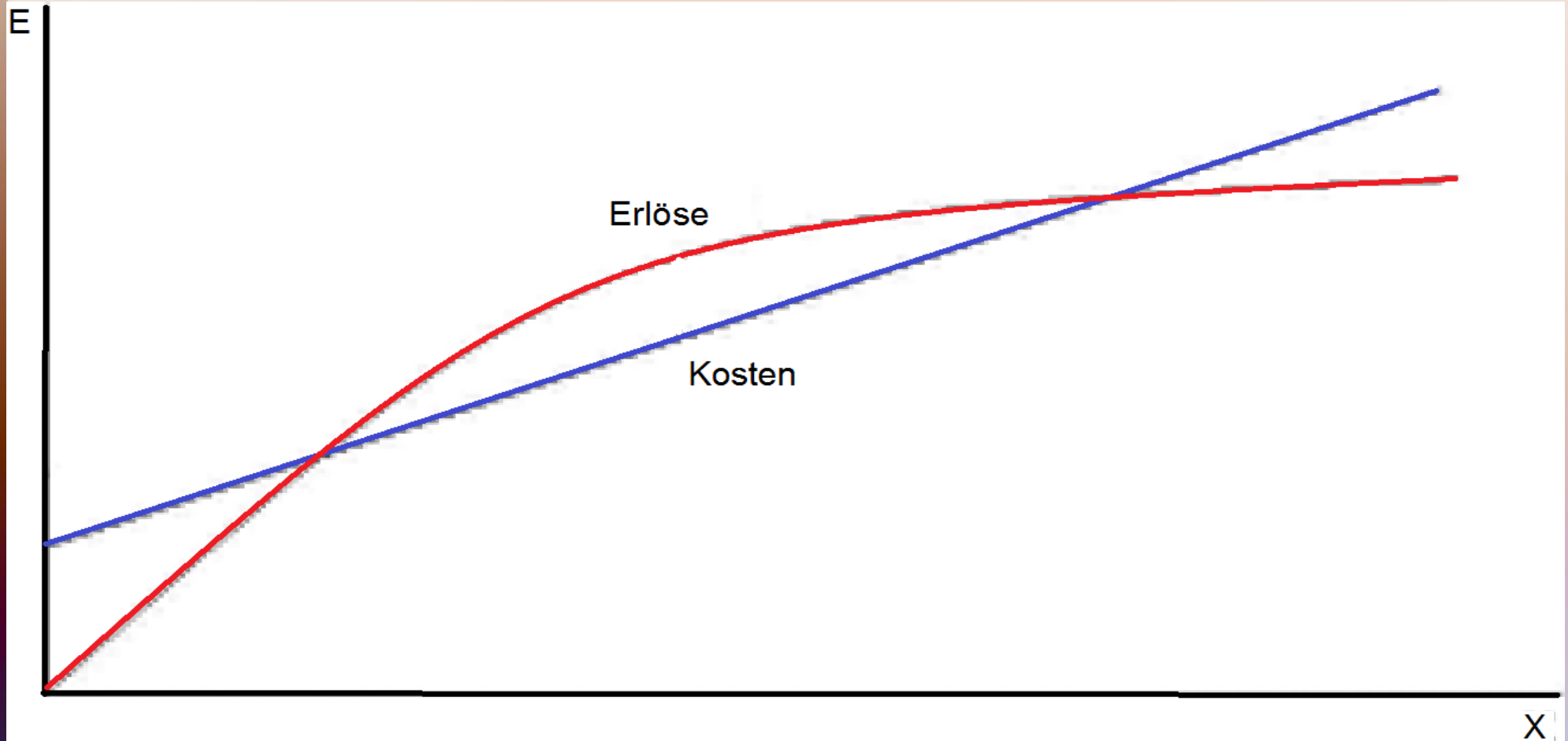
Stückgewinn



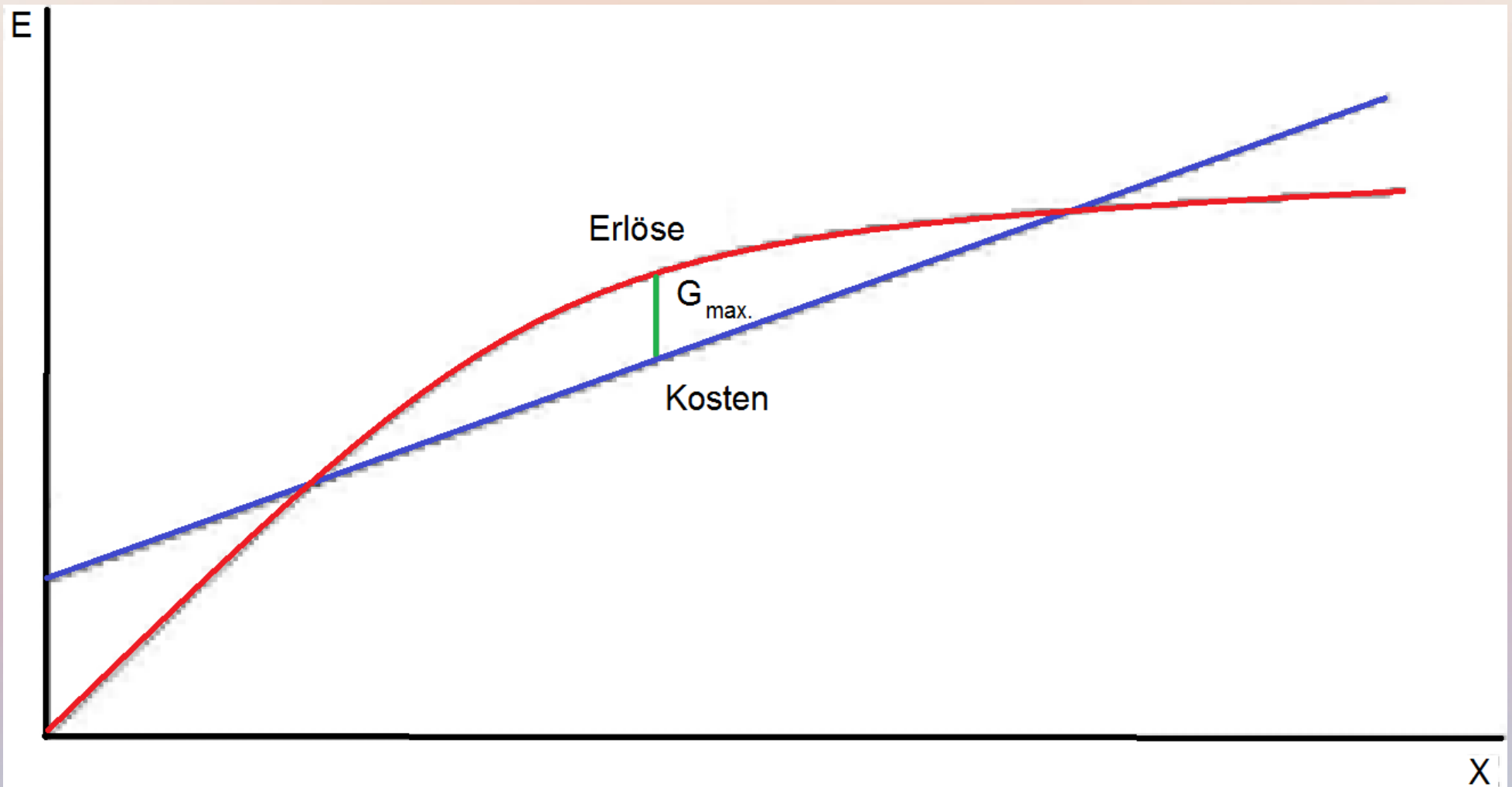
Angebot und Nachfrage auf oligopolistischen Märkten



Kosten und Erlöse auf oligopolistischen Märkten



Kosten und Erlöse auf oligopolistischen Märkten



Standardfragen

- Suche nach dem Gewinnmaximum

$$X \times (p - k_v) - K_f$$

Standardfragen

- Suche nach dem Gewinnmaximum

$$X_1 \times (p_1 - k_v) - K_f < X_2 \times (p_2 - k_v) - K_f$$

Standardfragen

- Suche nach dem Gewinnmaximum

$$X_1 \times (p_1 - k_v) - K_f < X_2 \times (p_2 - k_v) - K_f$$

↑ ↑

mögliche Veränderung

Standardfragen

- Suche nach dem Gewinnmaximum

$$X_1 \times (p_1 - k_v) - K_f < X_2 \times (p_2 - k_v) - K_f$$

- Welche Menge (X_2) muss erreicht werden, wenn eine konkrete Preisänderung geplant wird? Wäre diese Menge realistisch?

Standardfragen

- Suche nach dem Gewinnmaximum

$$X_1 \times (p_1 - k_v) - K_f < X_2 \times (p_2 - k_v) - K_f$$

- Welche Menge (X_2) muss erreicht werden, wenn eine konkrete Preisänderung geplant wird? Wäre diese Menge realistisch?
- Welcher neue Preis (p_2) müsste gefordert werden, wenn eine konkrete Auslastung erreicht werden soll? Wäre die Erreichung des Zieles mit diesem Preis realistisch?

Beispiele

- Welche Menge ...?

Beispiel: $p_1 = 10$, $X_1 = 1.000$, $k_v = 3$, $p_2 = -10\%$

Lösung: $X_2 = (10 - 3) \times 1.000 : (9 - 3) = 1.167$

Beispiele

- Welche Menge ...?

Beispiel: $p_1 = 10$, $X_1 = 1.000$, $k_v = 3$, $p_2 = - 10 \%$

Lösung: $X_2 = (10 - 3) \times 1.000 : (9 - 3) = 1.167$

- Welcher neue Preis ...?

Beispiel: $p_1 = 10$, $X_1 = 1.000$, $k_v = 3$, $X_2 = 1.200$

Lösung: $p_2 = (10 - 3) \times 1.000 : 1.200 + 3 = 8,833$

Beispiele

- Welche Menge ...?

Beispiel: $p_1 = 10$, $X_1 = 1.000$, $k_v = 3$, $p_2 = - 10 \%$

Lösung: $X_2 = (10 - 3) \times 1.000 : (9 - 3) = 1.167$

- Welcher neue Preis ...?

Beispiel: $p_1 = 10$, $X_1 = 1.000$, $k_v = 3$, $X_2 = 1.200$

Lösung: $p_2 = (10 - 3) \times 1.000 : 1.200 + 3 = 8,833$

- Zweite Antwort jeweils vom Marketing

Verallgemeinerung:

$$K = K_f + x \cdot k_v$$

$$G = x \cdot (p - k_v) - K_f$$

Annahme von unverändertem Preis stimmt nicht!

Verallgemeinerung:

$$K = K_f + x \cdot k_v$$

$$G = x \cdot (p - k_v) - K_f$$

$$p = m - x \cdot n$$

Die Marktforschung sollte versuchen, $m + n$ zu messen.

Verallgemeinerung:

$$K = K_f + x \cdot k_v$$

$$G = x \cdot (p - k_v) - K_f$$

$$p = m - x \cdot n$$

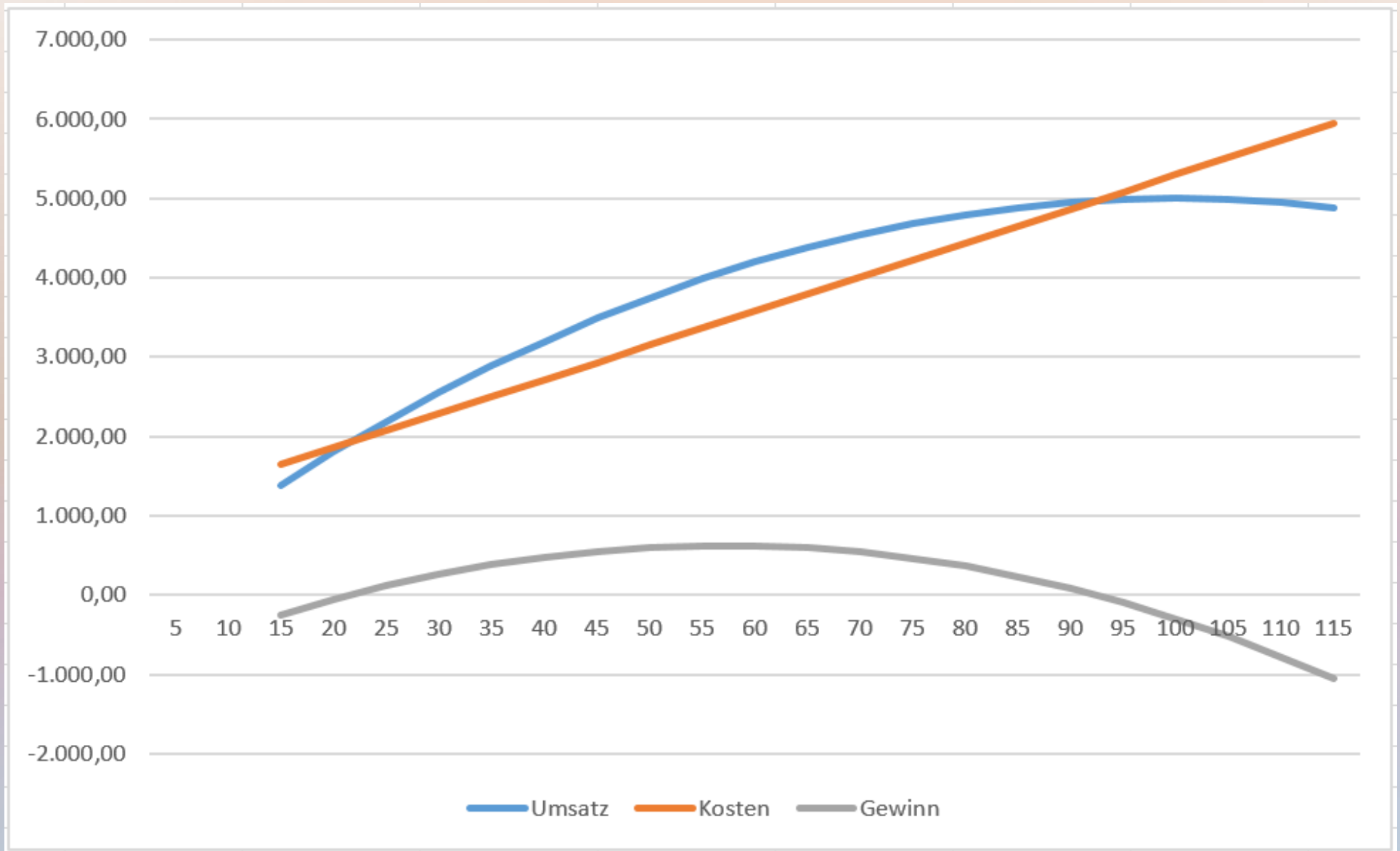
Die Marktforschung sollte versuchen, $m + n$ zu messen.

Modellannahmen:

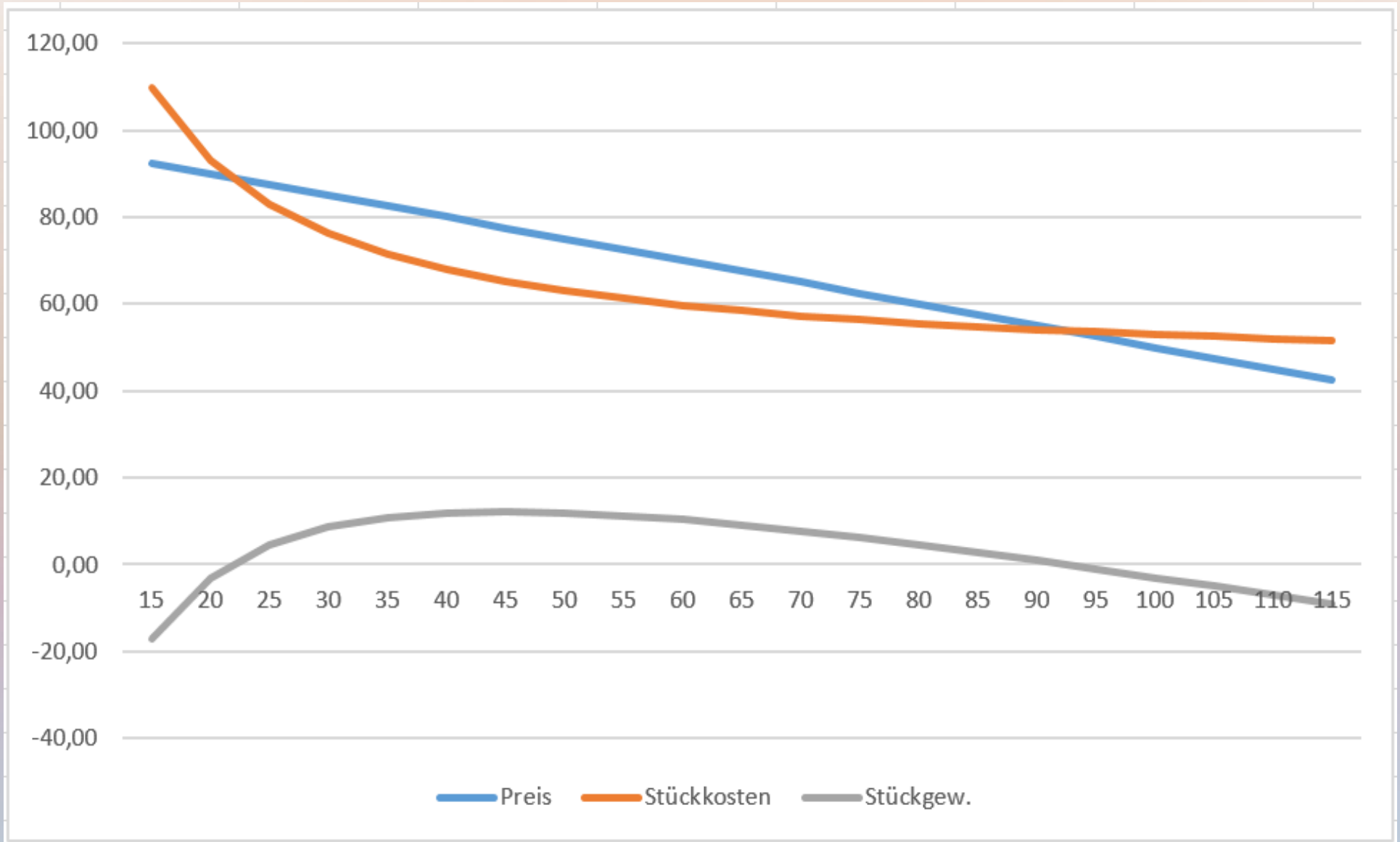
var. Stückko.	43	$m =$	100
---------------	----	-------	-----

Fixkosten	1.000	$n =$	0,5
-----------	-------	-------	-----

Beispiel



Beispiel



Beispiel

$K = K_f + X \cdot k_v$			<u>Preis = m - x · n</u>			
<u>var. Stückko.</u>		43	<u>m =</u>		100	
<u>Fixkosten</u>		1000	<u>n =</u>		0,5	
<u>Preis</u>	<u>Stückkost.</u>	<u>Stückgew.</u>	<u>Umsatz</u>	<u>Kosten</u>	<u>Gewinn</u>	
5	97,50	0,00	97,50			
10	95,00	0,00	95,00			
15	92,50	109,67	-17,17	1.387,50	1.645,00	-257,50
20	90,00	93,00	-3,00	1.800,00	1.860,00	-60,00
25	87,50	83,00	4,50	2.187,50	2.075,00	112,50
30	85,00	76,33	8,67	2.550,00	2.290,00	260,00
35	82,50	71,57	10,93	2.887,50	2.505,00	382,50
40	80,00	68,00	12,00	3.200,00	2.720,00	480,00
45	77,50	65,22	12,28	3.487,50	2.935,00	552,50
50	75,00	63,00	12,00	3.750,00	3.150,00	600,00
55	72,50	61,18	11,32	3.987,50	3.365,00	622,50
60	70,00	59,67	10,33	4.200,00	3.580,00	620,00
65	67,50	58,38	9,12	4.387,50	3.795,00	592,50
70	65,00	57,29	7,71	4.550,00	4.010,00	540,00
75	62,50	56,33	6,17	4.687,50	4.225,00	462,50
80	60,00	55,50	4,50	4.800,00	4.440,00	360,00
85	57,50	54,76	2,74	4.887,50	4.655,00	232,50
90	55,00	54,11	0,89	4.950,00	4.870,00	80,00
95	52,50	53,53	-1,03	4.987,50	5.085,00	-97,50
100	50,00	53,00	-3,00	5.000,00	5.300,00	-300,00
105	47,50	52,52	-5,02	4.987,50	5.515,00	-527,50
110	45,00	52,09	-7,09	4.950,00	5.730,00	-780,00
115	42,50	51,70	-9,20	4.887,50	5.945,00	-1.057,50

Verallgemeinerung

$$K = K_f + x \cdot k_v$$

$$G = x \cdot (p - k_v) - K_f$$

$$p = m - x \cdot n$$

$$G = x \cdot p - x \cdot k_v - K_f$$

$$G = x \cdot (m - x \cdot n) - x \cdot k_v - K_f$$

$$G = x \cdot m - x^2 \cdot n - x \cdot k_v - K_f$$

$$G = x \cdot (m - x \cdot n - k_v) - K_f$$

zusätzliche Aspekte

- Abstimmung innerhalb des Produktprogramms
- Substitutions- und Komplementärbeziehungen ?
- Kanibalismuseffekte ?
- Marktsegmentierung

Beispiel für Kanibalismuseffekt

- Die Produkte A und B stehen in einer Substitutionsbeziehung. Von beiden werden 1.000 ME verkauft. A hat einen Preis von 10 und variable Kosten von 3, B kostet 12 und hat variable Kosten von 4.
- Das Marketing glaubt, mit einer Preissenkung auf 11 (8,33 %) die Verkaufsmenge von Produkt B um 150 (= 15 %) steigern zu können. 10 % davon (= 15 ME) wären aber Käufer des Produkts A.
- Lohnt sich die Maßnahme?

Beispiel für Kanibalmuseffekt

<u>Ist</u>	A	B	
<u>Menge</u>	1.000	1.000	
<u>Preis</u>	10	12	
<u>var. Kosten</u>	3	4	
<u>db</u>	7	8	
DB	7.000	8.000	15.000
Plan	A	B	
<u>Menge</u>	985	1.150	
<u>Preis</u>	10	11	
<u>var. Kosten</u>	3	4	
<u>db</u>	7	7	
DB	6.895	8.050	14.945
	-105	50	-55

Kosten von Werbung

- lohnt sich eine Werbemaßnahme?
- Kosten müssen durch zusätzliche Deckungsbeiträge wieder verdient werden:

Kosten von Werbung

- lohnt sich eine Werbemaßnahme?
- Kosten müssen durch zusätzliche Deckungsbeiträge wieder verdient werden:

$$\frac{\text{Kosten der Aktion}}{\text{Stückdeckungsbeitrag}} = \text{notwendiger Erfolg}$$

Daten für Preisverhandlungen

- Entscheidungssituationen?
freie Kapazitäten : ja / nein ?
Alternativen : ja / nein ?
- Substitutions- und Komplementärbeziehungen?

Daten für Preisverhandlungen

- Entscheidungssituationen?
freie Kapazitäten : ja / nein ?
Alternativen : ja / nein ?
- Substitutions- und Komplementärbeziehungen?
- Relationen fixe : variable Kosten ?
hohe oder niedrige Fixkosten?
- langfristig / kurzfristig ?
- Preisuntergrenze?

Preisverhandlungen

- These: Geschäft ist vorteilhaft, wenn $p > k_v$
- bei 80-90 % Fixkosten eine unbefriedigende Aussage

(höchstens bei Großauftrag und schwacher Auslastung relevant)

Preisverhandlungen

- These: Geschäft ist vorteilhaft, wenn $p > k_v$
- bei 80-90 % Fixkosten eine unbefriedigende Aussage
- erweitert: $p > k_v + K_o : X$
- $K_o =$ Oportunitätskosten

Preisverhandlungen

- These: Geschäft ist vorteilhaft, wenn $p > k_v$
- bei 80-90 % Fixkosten eine unbefriedigende Aussage
- erweitert: $p > k_v + K_o : X$
- K_o = Opportunitätskosten
=> Einbußen an anderer Stelle
- weit definierbar

mögliche Einbußen

- für kleinere Aufträge zu normalen Preisen fehlt Kapazität
- spätere Preisverhandlungen in Zeiten normaler Auslastung werden schwieriger
- Großkunde könnte einem Konkurrenz machen (z.B. Handelsmarken oder NoName-Produkte bei Lebensmitteln)
- => langfristige Probleme : kurzfristige Vorteile

Kurzfristige Erfolgsrechnung

- Deckungsbeitrag statt Gewinn
- einstufige Fixkostendeckungsrechnung
- mehrstufige Fixkostendeckungsrechnung
- Behandlung der Bestandsveränderungen

Kurzfristige Erfolgsrechnung

- Deckungsbeitrag statt Gewinn
- einstufige Fixkostendeckungsrechnung
- mehrstufige Fixkostendeckungsrechnung
- Behandlung der Bestandsveränderungen

- Kritik:
 - Praktische Umsetzung
 - Aussagefähigkeit

BAB nach dem Objektprinzip

	Fertigungseinzelkosten		Abschreibungen		Reparaturen		Zinsen			Fertigungsgemeinkost.		Verwaltungsgemeinko.		Selbstkosten		Deckungsbeitrag	
	Einzelkostenmaterial	übr. Personalko.	Energie	übrige Sachkosten	Materialgemeinkosten	Herstellkosten	Vertriebsgemeinkosten	Umsatzerlöse									
Summe	15.000	5.400	10.000	6.000	500	90	519	5.000	42.509	0	0	15.425	0	0	42.509	44.200	1.691
+ fix	0	5.400	10.000	6.000	240	60	359	5.000	27.059						27.059		-27.059
+ variabel	15.000	0	0	0	260	30	160	0	15.450						15.450		-15.450
Beschaffung			200	500	50	0	75	300	1.125								
+ fix			200	500	40		60	300	1.100						1.100		-1.100
+ variabel					10		15		25	-25					0		0
Produktion			6.000	4.600	390	80	150	3.900	15.120								
+ fix			6.000	4.600	140	50	30	3.900	14.720						14.720		-14.720
+ variabel					250	30	120		400		-400				0		0
Verwaltung			2.600	600	40	10	208	500	3.958								
+ fix			2.600	600	40	10	190	500	3.940						3.940		-3.940
+ variabel							18		18				-18		0		0
Vertrieb			1.200	300	20	0	86	300	1.906								
+ fix			1.200	300	20		79	300	1.899						1.899		-1.899
+ variabel							7		7					-7	0		0
Produkt 1	5.000	1.500							6.500						6.628	13.500	6.872
+ fix		1.500							1.500						1.500		-1.500
+ variabel	5.000								5.000	8	111	5.119	6	3	5.128	13.500	8.372
Produkt 2	4.000	1.400							5.400						5.518	11.500	5.982
+ fix		1.400							1.400						1.400		-1.400
+ variabel	4.000								4.000	7	104	4.111	5	2	4.118	11.500	7.382
Produkt 3	3.500	1.300							4.800						4.907	10.500	5.593
+ fix		1.300							1.300						1.300		-1.300
+ variabel	3.500								3.500	6	96	3.602	4	1	3.607	10.500	6.893
Produkt 4	2.500	1.200							3.700						3.797	8.700	4.903
+ fix		1.200							1.200						1.200		-1.200
+ variabel	2.500								2.500	4	89	2.593	3	1	2.597	8.700	6.103

- Für die Produkte wird kein Gewinn, sondern ein Deckungsbeitrag errechnet. Daraus müssen die Fixkosten der Kostenstellen gedeckt werden.

Sachverhalt KER

Produkte		A	B	C
Produktion		1.000,00	1.000,00	1.000,00
Verkauf		980,00	1.020,00	990,00
AB		10,00	30,00	20,00
AB in €		24,50	89,00	69,00
Umsatz	35.900,00	9.800,00	12.240,00	13.860,00
var. Kosten	9.000,00	2.500,00	3.000,00	3.500,00
Prod.fixko.	17.500,00	4.500,00	5.500,00	7.500,00
Untern.fixko.	7.500,00			
	1.900,00	2.800,00	3.740,00	2.860,00

Bestandsveränderungen:

Produkte	A	B	C
Bestände:	+ 20	- 20	+ 10
Bewertung:	FIFO	nur mit k_v	

Bestandsveränderungen:

Produkte		A	B	C
Bestände:		+ 20	- 20	+ 10
Abgang	ME · PE	- 10 · 2,45	- 30 · 2,67	- 20 · 3,45
Zugang	ME · PE	+ 30 · 2,50	+ 10 · 3,00	+ 30 · 3,50
Bewertung:	FIFO	nur mit k_v		

Bestandsveränderungen:

Produkte		A	B	C
Bestände:		+ 20	- 20	+ 10
Abgang	ME · PE	- 10 · 2,45	- 30 · 2,67	- 20 · 3,45
Zugang	ME · PE	+ 30 · 2,50	+ 10 · 3,00	+ 30 · 3,50
Abgang	in €	- 24,50	- 89,00	- 69,00
Zugang	in €	+ 75,00	+ 30,00	+ 105,00
per Saldo	in €	+ 50,50	- 59,00	+ 36,00
Bewertung:	FIFO	nur mit k_v		

Lösung KER

KER	Summe	A	B	C
Umsatz		9.800,00	12.240,00	13.860,00
Best.veränd.		50,50	-59,00	36,00
var. Kosten		-2.500,00	-3.000,00	-3.500,00
DB I				
Prod.fixko.		-4.500,00	-5.500,00	-7.500,00
DB II				
Unt.fixko.	-7.500,00			
Gewinn				

Lösung KER

KER	Summe	A	B	C
Umsatz		9.800,00	12.240,00	13.860,00
Best.veränd.		50,50	-59,00	36,00
var. Kosten		-2.500,00	-3.000,00	-3.500,00
DB I		7.350,50	9.181,00	10.396,00
Prod.fixko.		-4.500,00	-5.500,00	-7.500,00
DB II		2.850,50	3.681,00	2.896,00
Unt.fixko.	-7.500,00			
Gewinn				

Lösung KER

KER	Summe	A	B	C
Umsatz	35.900,00	9.800,00	12.240,00	13.860,00
Best.veränd.	27,50	50,50	-59,00	36,00
var. Kosten	-9.000,00	-2.500,00	-3.000,00	-3.500,00
DB I	26.927,50	7.350,50	9.181,00	10.396,00
Prod.fixko.	-17.500,00	-4.500,00	-5.500,00	-7.500,00
DB II	9.427,50	2.850,50	3.681,00	2.896,00
Unt.fixko.	-7.500,00			
Gewinn	1.927,50			

Verhalten bei Engpässen

- relativer Deckungsbeitrag
- ... bezogen auf Engpasseinheit
- Kapazitätsengpass

Verhalten bei Engpässen

- relativer Deckungsbeitrag
- ... bezogen auf Engpasseinheit
- Kapazitätsengpass

Produkt	A	B
Preis	5	6
var. Ko.	1	1,5
db	4	4,5
Output im Engpass (pro Std.)	15	12
db/Std.	60	54
oder Zeitbedarf (Min)	4	5
db/Std.	60	54

Verhalten bei Engpässen

- relativer Deckungsbeitrag
- ... bezogen auf Engpasseinheit
- Kapazitätsengpass

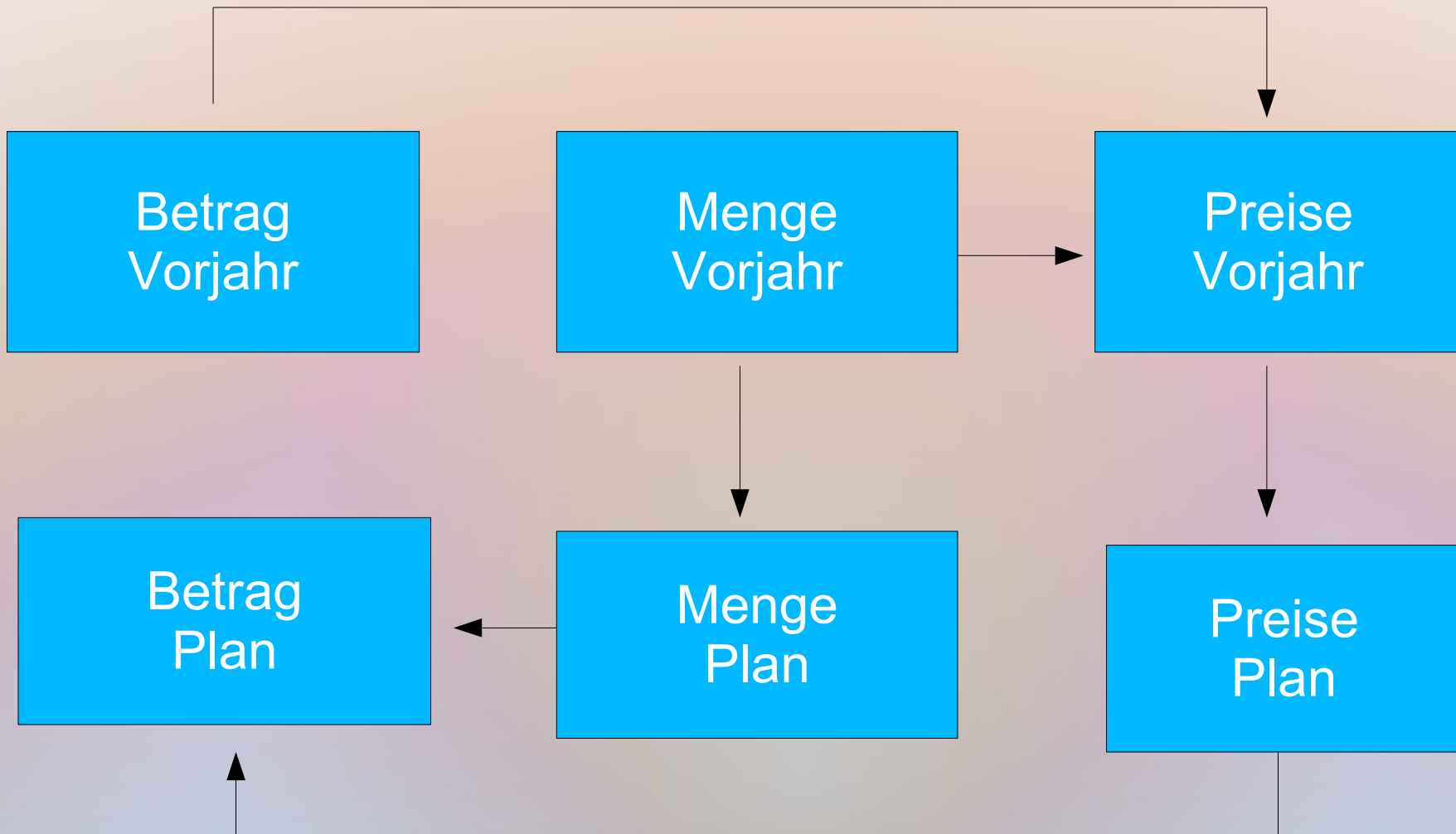
Produkt	A	B
Preis	5	6
var. Ko.	1	1,5
db	4	4,5
Output im		
Engpass	15	12
(pro Std.)	$4 \cdot 15 =$	$4,5 \cdot 12 =$
db/Std.	60	54
oder Zeit-		
bedarf (Min)	4	5
	$4 : 60 \cdot 4 =$	$5 : 60 \cdot 4,5 =$
db/Std.	60	54

Verhalten bei Engpässen

- relativer Deckungsbeitrag
- ... bezogen auf Engpasseinheit
- Kapazitätsengpass
- kurz- / langfristig
- Kritik

Produkt	A	B
Preis	5	6
var. Ko.	1	1,5
db	4	4,5
Output im Engpass (pro Std.)	15	12
db/Std.	60	54
oder Zeitbedarf (Min)	4	5
db/Std.	60	54

Kostenplanung (je K'Art / K'Stelle)



Kostenplanung

- $\text{Kosten} = \text{verbrauchte Menge} \cdot \text{Preis}$

- $\text{Istkosten} = \text{Istmengen} \cdot \text{Istpreise}$

$$K_i = X_i \cdot p_i$$

- $\text{Plankosten} = \text{Planmengen} \cdot \text{Planpreise}$

$$K_p = X_p \cdot p_p$$

Kostenplanung

- Kosten = verbrauchte Menge · Preis

- Istkosten = Istmengen · Istpreise

$$K_i = X_i \cdot p_i$$

- Plankosten = Planmengen · Planpreise

$$K_p = X_p \cdot p_p$$

- verbrauchte Menge \Rightarrow fix oder variabel

- Preise \Rightarrow Preisindex

Ziele formulieren

- meistens Gewinnziel
- Teilsachverhalt nicht veränderbar
- Unterziele ableiten, meistens Kostensenkung

Beispiel

- Situation vor Corona:
Erlöse: 997,5
Fixkosten: 600
Gewinn: 80,2
Auslastung: 95 %

Beispiel

- Situation vor Corona:

Erlöse: 997,5

Fixkosten: 600

Gewinn: 80,2

Auslastung: 95 %

- Erfolgsrechnung:

Erlöse: 997,5

- var. Kost. - 317,3

= DB 680,2

- Fixko. - 600,0

= Gewinn 80,2

Beispiel

- Situation vor Corona:

Erlöse: 997,5
Fixkosten: 600
Gewinn: 80,2
Auslastung: 95 %

Zielsetzung

Auslastung:
50 %

Verlust auf
- 100 begrenzen

- Erfolgsrechnung:

Erlöse: 997,5
- var. Kost. - 317,3
= DB 680,2
- Fixko. - 600,0
= Gewinn 80,2

Beispiel

- Situation vor Corona:
Erlöse: 997,5
Fixkosten: 600
Gewinn: 80,2
Auslastung: 95 %

Zielsetzung
Auslastung:
50 %
Verlust auf
- 100 begrenzen

- Erfolgsrechnung:
Erlöse: 997,5
- var. Kost. - 317,3
= DB 680,2
- Fixko. - 600,0
= Gewinn 80,2

Rechengrößen
 $p = 997,5 : 95 = 10,5$
 $db = 680,2 : 95 = 7,16$
 $kv = 10,5 - 7,16 = 3,34$

Beispiel

- Erfolgsrechnung:

	vor Corona	mit Corona
Erlöse:	997,5	525,0
- var. Kost.	<u>- 317,3</u>	<u>- 167,0</u>
= DB	680,2	358,0
- Fixko.	<u>- 600,0</u>	<u>- 600,0</u>
= Gewinn	80,2	- 242,0

Beispiel

- Erfolgsrechnung:

	vor Corona	mit Corona	
Erlöse:	997,5	525,0	Ziel:
- var. Kost.	<u>- 317,3</u>	<u>- 167,0</u>	Kosten-
= DB	680,2	358,0	senkung
- Fixko.	<u>- 600,0</u>	<u>- 600,0</u>	um 142,0
= Gewinn	80,2	- 242,0	

Beispiel

- Erfolgsrechnung:

	vor Corona	nach Corona	
Erlöse:	997,5	525,0	Ziel:
- var. Kost.	<u>- 317,3</u>	<u>- 167,0</u>	Kosten-
= DB	680,2	358,0	senkung
- Fixko.	<u>- 600,0</u>	<u>- 600,0</u>	um 142,0
= Gewinn	80,2	- 242,0	

- Zielerreichung:

- + variable Kosten senken
- + Fixkosten senken
- + Kombination

Beispiel

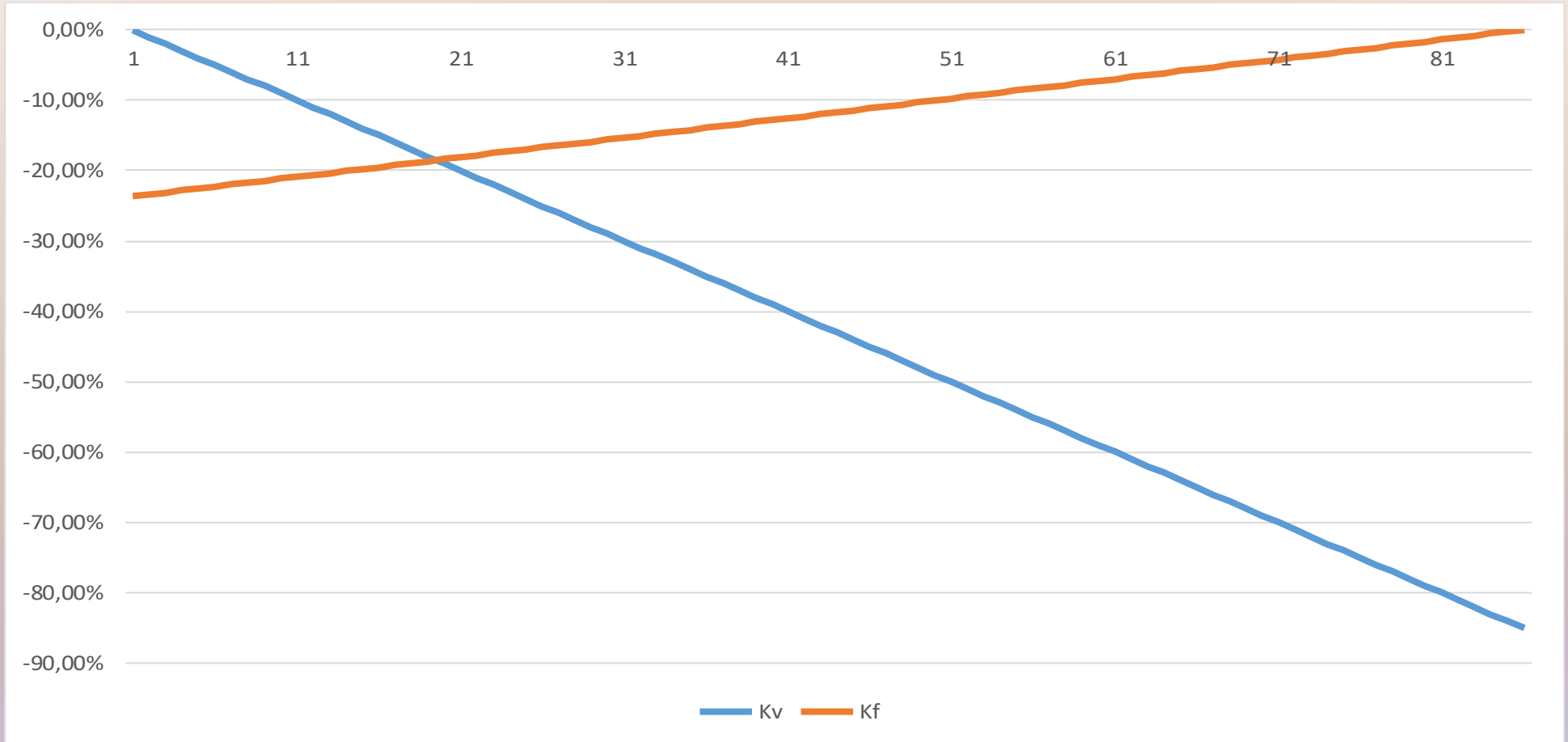
- Erfolgsrechnung:

vor Corona		nach Corona		
Erlöse:	997,5	525,0	Ziel:	
- var. Kost.	<u>- 317,3</u>	<u>- 167,0</u>	Kosten-	
= DB	680,2	358,0	senkung	
- Fixko.	<u>- 600,0</u>	<u>- 600,0</u>	um 142,0	
= Gewinn	80,2	- 242,0		

- Zielerreichung:

+ variable Kosten senken	(142 : 167 = 85 %)
+ Fixkosten senken	(142 : 600 = 23,7 %)
+ Kombination	welche?

Beispiel: grafische Lösung



Ziel: gleiche Kostensenkung bei fixen und variablen Kostenarten, Schnittpunkt bei Senkung um 18,5 %

Beispiel

- Erfolgsrechnung:

	nur var. Ko.	nur Fixko.	Kombination
Erlöse:	525,0	525,0	525,0
- var. Kost.	<u>- 25,0</u>	<u>- 167,0</u>	<u>- 136,1</u>
= DB	500,0	358,0	388,9
- Fixko.	<u>- 600,0</u>	<u>- 458,0</u>	<u>- 488,9</u>
= Gewinn	- 100,0	- 100,0	- 100,0

Beispiel

- Erfolgsrechnung:

	nur var. Ko.	nur Fixko.	Kombination
Erlöse:	525,0	525,0	525,0
- var. Kost.	<u>- 25,0</u>	<u>- 167,0</u>	<u>- 136,1</u>
= DB	500,0	358,0	388,9
- Fixko.	<u>- 600,0</u>	<u>- 458,0</u>	<u>- 488,9</u>
= Gewinn	- 100,0	- 100,0	- 100,0

- auch andere Kombinationen wären möglich

verbrauchte Menge

⇒ fix oder variabel

- Fixkosten:

Planmenge = Istmenge – Rationalisierung +
Kostensprung bei sprungfixen Kosten

- variable Kosten

Stücksatz => preisbereinigter Steigungsfaktor
der Kostenfunktion

Ist-Stücksatz = Istmenge : Istauslastung

Plan-Stücksatz = Ist-Stücksatz - Rationalisierung

Planmengen = Plan-Stücksatz · Planauslastung