

Erforderliche Materialien:

- Erfolgsplanung Habedank-Säfte GmbH für die Wochen 1-8
- Produktionsplanung Habedank Säfte GmbH
- Lösung der Übung: Das Verhalten der Kosten

Markus beschließt, für die Habedank Säfte GmbH eine Deckungsbeitragsrechnung zu erstellen. Dazu entwirft er das folgende Tabellenblatt. Er entscheidet sich, als Leistungsgröße seines Betriebes die Einheit: „Liter Saft“ zu verwenden, weil sich auch seine variablen Kosten proportional zu den produzierten Litern Saft verhalten.

1. Aufgabe:

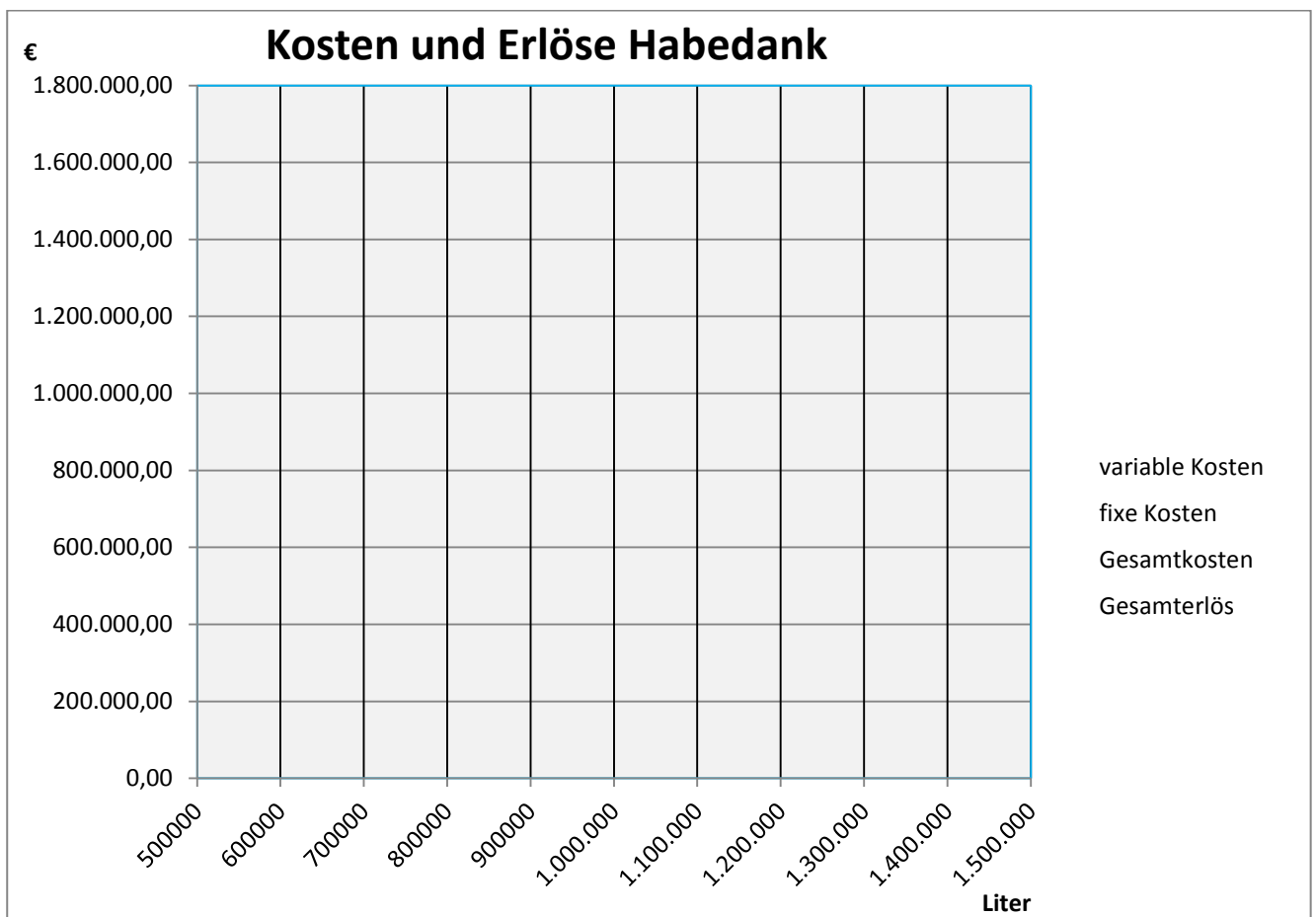
Ergänzen Sie die folgende Tabelle: Bitte berechnen Sie die auf einen Liter bezogenen Größen auf 4 Nachkommastellen, um Rundungsdifferenzen zu vermeiden.

Deckungsbeitragsrechnung Liter	
Grundlagen: Produktionsplan und Erfolgsplanung	
Liter	
Leistungen (Umsatzerlöse)	
Erlös (pro Liter)	
Variable Kosten	
Material	
Energie netto	
Wasser	
SUMME Kv	
kv (pro Liter)	
DB (Erlös - Kvar)	
db (Erlös pro Liter) - (kv pro Liter)	
Fixe Kosten	
SUMME Kf	
kf (pro Liter)	
BETRIEBSERGEBNIS	
DB - Kf	
Erfolg (pro Liter)	
Erfolg der Geschäftstätigkeit gemäß Erfolgsplanung	
Neutraler Erfolg	

2. Aufgabe:

Ergänzen Sie die folgende Tabelle für die Hadedank Säfte GmbH und skizzieren Sie den Kostenverlauf der variablen Kosten, der fixen Kosten, der Gesamtkosten und Gesamterlöse sowie der Kosten je Stück und den Stückerlös.

Menge in Litern	variable Stückkosten (k_v)	variable Gesamtkosten (K_v)	fixe Kosten (K_f)	Gesamtkosten $K(x)$	Stückkosten $k(x)$	Stückerlös $e (=p)$	Gesamterlös $E(x)$
1.000.000							
1.100.000							
1.200.000							
1.300.000							
1.400.000							
1.500.000							



3. Aufgabe: Berechnen Sie den Break-Even-Point (Gewinnschwelle) für die Daten der Aufgabe 1).

X =
X =
X =
X = **LITER**

Markus versucht jetzt, den Erfolg des Zusatzauftrages von LIDL zu berechnen. Der Auftrag erbringt einen Mehrabsatz von 241.920 Litern. Multipliziert mit dem Gewinn pro Liter von 0,0279 € errechnet er einen zusätzlichen Gewinn von 6.749,57 €.

Am Abend spielt sich dann die folgende Szene ab:

Markus: „Schatz, mach dich ein bißchen zurecht, ich führe dich zum Essen aus. Wir wollen feiern.“

Bianka: „Langsam, Fröhli-Bärchen, erklär mir doch erst mal den Anlaß.“

Daraufhin zeigen sie Bianka die Ergebnisse Ihrer Teilkostenrechnung und Ihre Gewinnberechnung mit dem Zusatzauftrag von LIDL.

Bianka bittet darum, sich die Daten in Ruhe ansehen zu können. Kurze Zeit später gibt sie folgendes zu bedenken:

Bianka: „Fröhli-Bärchen, die Berechnung deines bisherigen Betriebsergebnisses ist richtig. Aber bei deiner Gewinnvorausschätzung durch den Auftrag von LIDL hapert es.“

Markus: „Moment mal, ich habe doch schon auf 4 Stellen gerechnet!“

Bianka: „Diese Genauigkeit meine ich nicht. Es geht um den grundsätzlichen Ansatz deiner Berechnungen. Schau mal: In deinem Betrieb stellst du zunächst Saft her. Bei der Herstellung dieses Saftes fallen z. B. Energiekosten für das Pressen des Saftes an, die sich variabel zu den produzierten Litern verhalten. Dann aber verpackst du deinen Saft in zwei unterschiedlichen Flaschengrößen. Du verkaufst also nicht ein Produkt - Liter - , hast nicht nur einen Kostenträger, wie man das in der Fachsprache nennt, sondern du produzierst zwei Produkte, die sich in ihren variablen Kosten (z. B. Flaschen, Ettiketten, Kleber, Verschlüsse) unterscheiden. Wenn du den Auftrag von Lidl dazu nimmst, hast du sogar drei Produkte, weil unterschiedliche Verkaufspreise. Das hast du in deiner Erfolgsplanung auch berücksichtigt und die unterschiedlichen variablen Kosten der beiden Packungsgrößen eingerechnet. Dein Betriebsergebnis vor dem Zusatzauftrag hast du richtig berechnet, weil hier nur die gesamten Kosten eingehen. Deine weitere Kostenrechnung, zum Beispiel die deiner Gewinnberechnung mit dem Zusatzauftrag von LIDL beruht aber auf Stückkosten und Stückerlösen und daraus folgenden Stückgewinnen (Gewinn pro Liter) eines Produkts (Liter Saft), den es als Produkt bei dir gar nicht zu kaufen gibt. Du hast deine Produkte, also Äpfeln und Birnen, zu Litern Saft gemischt. Jetzt kommt der Auftrag von LIDL dazu, und er verändert, wenn du so willst, das Mischungsverhältnis deiner Kostenträger.“

Jetzt sei nicht sauer, ich brauche doch nur in dein Gesicht zu schauen! Ich will dir doch nur helfen! Ich weiß doch, als Sozialversicherer betrittst du im kostenrechnerischen Denken Neuland!“

Jetzt muss Markus erst mal nachdenken. Dann versucht er, den Ball zurück zu spielen:

Markus: „Das sind doch nur Beträge im CENT-Bereich!!! Übertreibst du nicht mit deiner Pfennigfuchserie?“

Bianka: 1 Cent Abweichung bei einem Umsatz von einem Euro erscheint relativ gering. Die gleiche Abweichung bei einem Umsatz von einer Million beträgt aber

4. **Aufgabe:** Setzen Sie Biankas Satz fort: _____ €.

5. Aufgabe:

a) Welcher grundsätzliche Fehler ist Markus Fröhlich in den Lösungen der Aufgaben 1) bis 3) und seiner darauf basierenden Gewinnberechnung für den Auftrag von LIDL unterlaufen?

b) Betrifft der Fehler von Markus auch das errechnete Betriebsergebnis?

6. Aufgabe:

a) Was meint Bianka mit der Bemerkung: „Du hast Äpfel und Birnen gemischt“? Wie wirken sich unterschiedliche Zusammensetzungen der Produktpalette auf die variablen Kosten pro Stück aus?

b) Wie verändern sich die variablen Stückkosten, wenn der Anteil der 0,7 Liter Flaschen an der Absatzmenge steigt?

7. Aufgabe:

Ein Unternehmen produziert Äpfel und Birnen. Berechnen Sie kv, Kv und K(x), wenn von **einem** Produkt OBST (Äpfel und Birnen) ausgegangen wird.

Äpfel: kv = 0,90 € Stückzahl (KG) 10.000
 Birnen kv = 0,30 € Stückzahl (KG) 7.000
 Fixkosten: 5.000,00 €

Produktionsänderung:

Äpfel kv = 0,90 € Stückzahl 30.000
 Birnen kv = 0,30 € Stückzahl 7.000
 Fixkosten: 5.000,00 €

- a) Beurteilen Sie, wie sich die variablen Stückkosten für das „Produkt“ OBST verändern.
Die variablen Stückkosten erhöhen sich, weil der Anteil des Produkts mit den höheren Stückkosten zunimmt.
- b) Prüfen Sie Ihre Annahme durch die folgende Berechnung.

	Äpfel		Birnen		OBST	
	(kv) €	KG	(kv) €	KG	(K(x) €	(kv) €
vorher						
nach Änd.						

Markus beschließt, Biankas Anregung zu folgen und die Kostenrechnung auf seine zwei Produkte auszurichten.

8. Aufgabe:

Nehmen Sie die Deckungsbeitragsrechnung für die zwei Produkte (zunächst ohne den Auftrag von LIDL) vor.

Deckungsbeitragsrechnung (Basis Kartons)			
Produkt: Kartons mit 12 Flaschen		0,33 l	0,7 l
Menge Kartons			
Inhalt			
entspricht Litern			
Preis je Karton			
Leistungen (Umsatzerlöse)			
Kvar			
Material lt. Prod.-Plan*Kartons			
Energie netto, aufgeteilt nach produzierten. Litern			
Wasser netto, aufgeteilt nach produzierten Litern			
SUMME Kvar			
kvar (Karton)			

Deckungsbeitrag DB			
Stückdeckungsbeitrag db			
SUMME DECKUNGSBEITRÄGE			
SUMME FIXE KOSTEN			
Betriebsergebnis			
Ergebnis Geschäftstätigkeit gemäß Erfolgsplanung			
Differenz zur Erfolgsplanung			

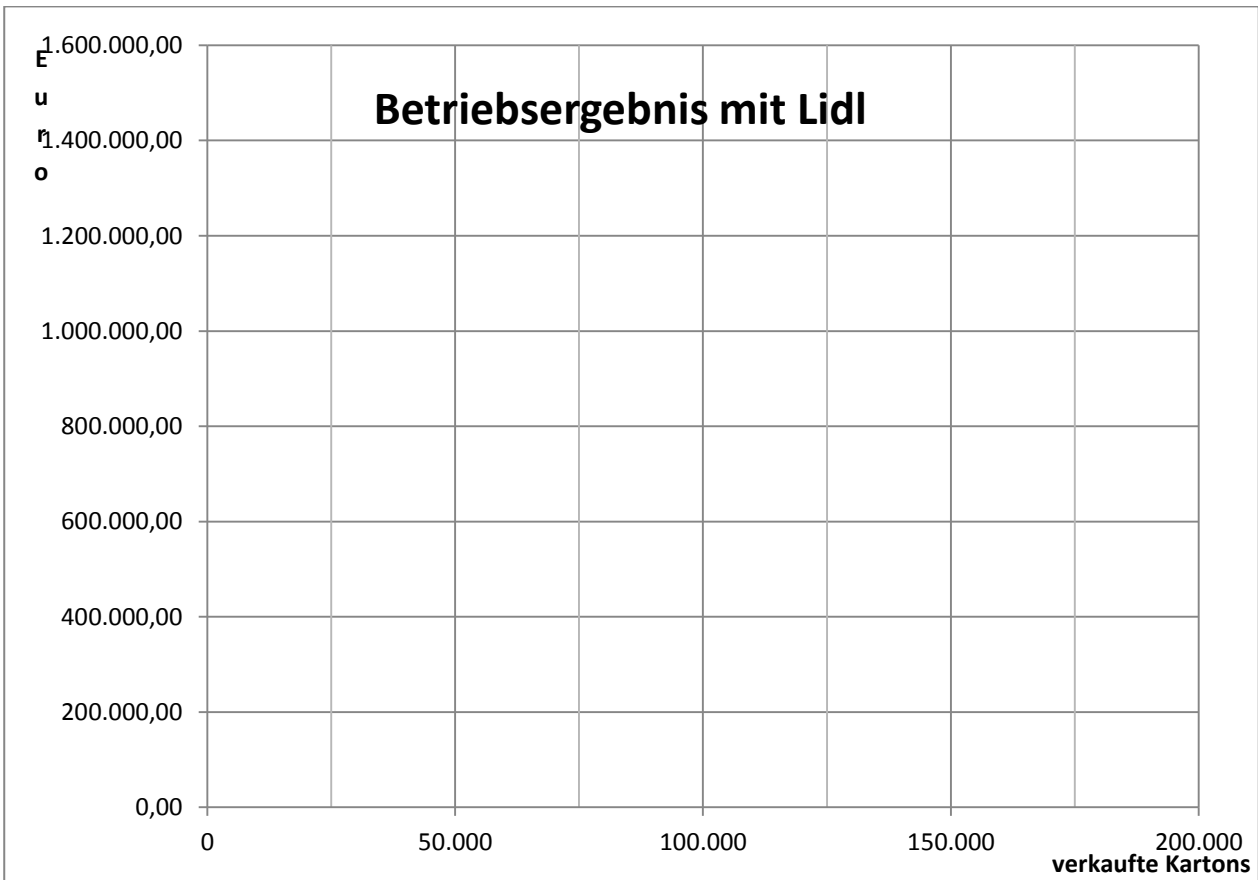
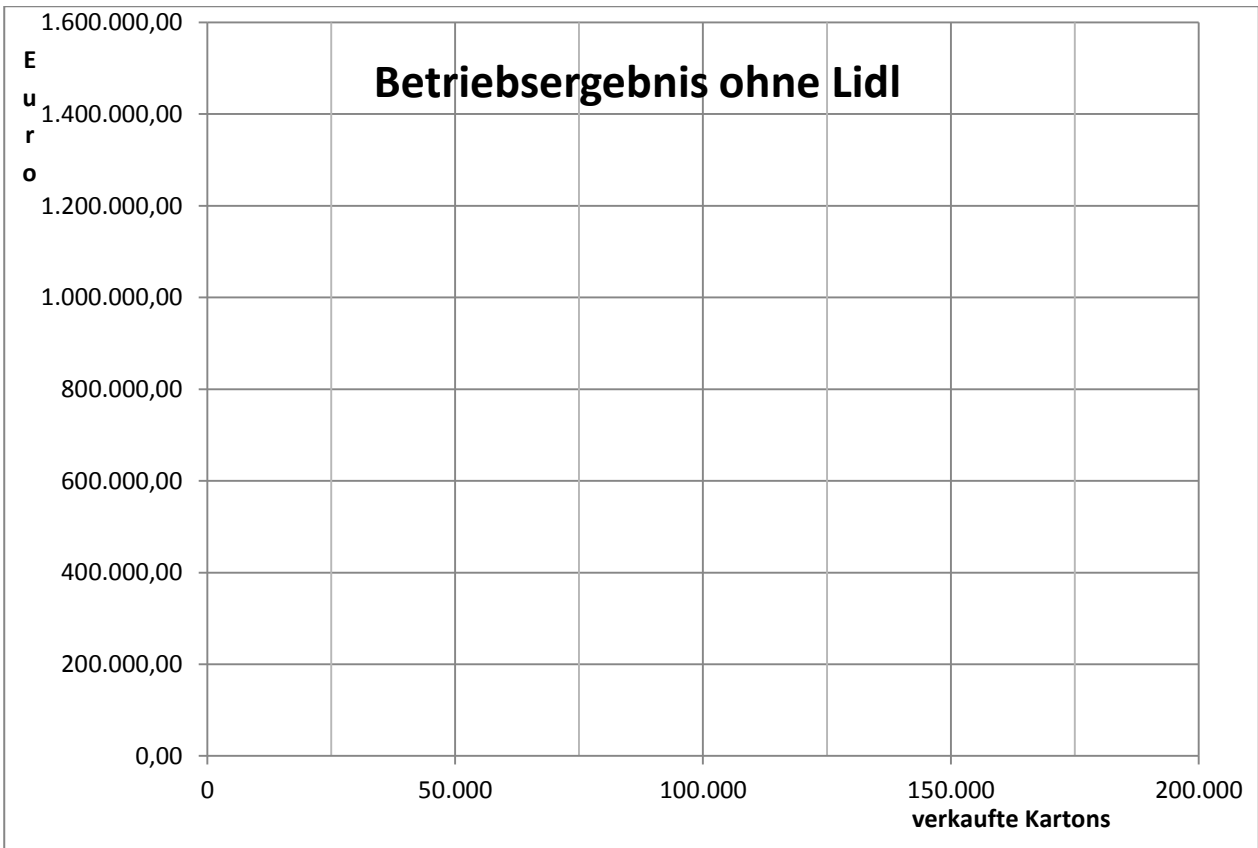
9. Aufgabe:

Nehmen Sie die gleichen Berechnungen, jetzt einschließlich des Auftrages von LIDL, vor.

Deckungsbeitragsrechnung mit LIDL (Basis Kartons)			
Produktionsplanung 2007	0,33	0,7	LIDL 0,7
Menge Kartons			
Inhalt			
entspricht Litern			
Preis je Karton			
Leistungen (Umsatzerlöse)			
Kvar			
Material lt. Prod.-Plan*Kartons			
Energie netto, aufgeteilt nach produzierten Litern			
Wasser netto, aufgeteilt nach produzierten Litern			
SUMME Kvar			
kvar (Karton)			
Deckungsbeitrag DB			
Stückdeckungsbeitrag db			
SUMME DECKUNGSBEITRÄGE			
SUMME FIXE KOSTEN			
Betriebsergebnis			
Ergebnis Geschäftstätigkeit gemäß Erfolgsplanung			
neutraler Ertrag			
Veränderung Betriebsergebnis			

10. **Aufgabe:** Stellen Sie den Verlauf der fixen Kosten (Kf), variablen Kosten (Kv), Gesamtkosten (K) und Umsatzerlöse (E) graphisch dar:

- ohne den Zusatzauftrag von LIDL
- mit dem Zusatzauftrag von LIDL



- c) Zeichnen Sie in beide Diagramme die Menge der jeweils verkauften Kartons ein.
- d) Markieren Sie das jeweilige Betriebsergebnis.
- e) Berechnen Sie den Break-Even-Point vor und nach dem Zusatzauftrag von LIDL.
- f) Der Break-Even-Point hat sich durch den Auftrag von LIDL erhöht. Wodurch?
- g) Warum hat sich das Betriebsergebnis trotzdem verbessert?

11. Aufgabe:

- a) Sollte der Auftrag von LIDL angenommen werden? Begründen Sie Ihre Entscheidung!

- b) Wann sollte ALLGEMEIN ein weiterer (zusätzlicher) Auftrag innerhalb der Normalbeschäftigung angenommen werden?

- c) Welches Produkt trägt am meisten zum Erfolg bei?

- d) Was würde passieren, wenn durch die Annahme des LIDL-Auftrages ihre Markenkunden Reichelt, Rewe ...) abspringen würden?

- e) Welche Konsequenzen sind damit für das Marketing der Habedank Säfte GmbH verbunden?