

Deckungsbeitrag und Deckungsbeitragsrechnung – einfach erklärt



1. Was bedeutet Deckungsbeitragsrechnung?

Die **Deckungsbeitragsrechnung** ist eine Methode, mit der ein Unternehmen prüft:

- ☞ Lohnt sich ein Produkt oder eine Dienstleistung?
- ☞ Wie viel trägt ein Produkt zum Gewinn bei?

Der wichtigste Begriff ist der **Deckungsbeitrag**. Der Deckungsbeitrag zeigt, wie viel Geld nach Abzug der **variablen Kosten** übrig bleibt.

Dieses Geld wird gebraucht, um:

- die Fixkosten zu bezahlen
- und am Ende Gewinn zu machen

2. Einordnung in das Lernfeld „Geschäftsprozesse kontrollieren und steuern“

In diesem Lernfeld geht es darum:

- Kosten zu überwachen
- Umsätze zu prüfen
- wirtschaftliche Entscheidungen zu treffen
- Unternehmenserfolg zu sichern

Die Deckungsbeitragsrechnung hilft dabei, weil sie zeigt:

- Welche Produkte bringen Geld?
- Welche Produkte sind unwirtschaftlich?
- Ab welcher Menge lohnt sich ein Auftrag?

Sie ist also ein wichtiges **Steuerungsinstrument**. Unternehmen nutzen sie zum Beispiel für:

- Preisentscheidungen
- Angebotskalkulation
- Sortimentsentscheidungen
- Annahme von Zusatzaufträgen

3. Wichtige Begriffe

Variable Kosten

Variable Kosten verändern sich mit der Produktionsmenge.

Beispiele:

- Materialkosten
- Verpackung
- Versand
- Akkordlohn

Je mehr produziert wird, desto höher sind diese Kosten.

Fixkosten

Fixkosten bleiben gleich, egal wie viel produziert wird.

Beispiele:

- Miete
- Gehälter
- Versicherungen
- Abschreibungen

Sie fallen auch an, wenn nichts verkauft wird.

4. Formel für den Deckungsbeitrag

Deckungsbeitrag = Verkaufspreis – variable Kosten

5. Beispiel zur Verdeutlichung

Ein Unternehmen verkauft Notizbücher.

Gegeben:

Verkaufspreis pro Stück: 10 €

Variable Kosten pro Stück: 6 €

Schritt 1: Deckungsbeitrag pro Stück berechnen

$$10 \text{ €} - 6 \text{ €} = 4 \text{ €}$$

☞ Der Deckungsbeitrag pro Stück beträgt **4 €**.

Das bedeutet:

Von jedem verkauften Notizbuch bleiben 4 € übrig, um Fixkosten zu bezahlen.

Schritt 2: Fixkosten berücksichtigen

Das Unternehmen hat monatliche Fixkosten von 2.000 €. Nun stellt sich die Frage:

Wie viele Notizbücher müssen verkauft werden, um die Fixkosten zu decken?

Rechnung:
 $2.000 \text{ €} \div 4 \text{ €} = 500 \text{ Stück}$

☞ Das Unternehmen muss **500** Notizbücher verkaufen, damit es weder Gewinn noch Verlust macht.

Das nennt man: **Break-even-Point (Gewinnschwelle)**.

6. Warum ist das wichtig?

Mit der Deckungsbeitragsrechnung kann ein Unternehmen:

- prüfen, ob ein Preis zu niedrig ist
- entscheiden, ob ein Auftrag angenommen wird
- erkennen, welche Produkte besonders profitabel sind
- Geschäftsprozesse besser steuern

Für Kaufleute für Büromanagement ist das wichtig, weil sie:

- Kalkulationen vorbereiten
- Zahlen auswerten
- Berichte erstellen
- bei wirtschaftlichen Entscheidungen unterstützen

7. Zusammenfassung

Die Deckungsbeitragsrechnung zeigt:

- ☞ Wie viel ein Produkt zur Deckung der Fixkosten beiträgt.
- ☞ Ob ein Produkt Gewinn bringt.
- ☞ Ab welcher Menge sich der Verkauf lohnt.