

**Fehlerkorrekturseiten zu 0454-16**

**Änderungen bzw. Ergänzungen in Rot gekennzeichnet**

Kaier  
Martin  
Bertsch  
Speth

**Betriebswirtschaftslehre**  
für das berufliche Gymnasium –  
wirtschaftswissenschaftliche Richtung (WG)  
Band 2: Jahrgangsstufen 1 und 2



**Merkur**   
Verlag Rinteln

7.2 Stufen und Grundbegriffe der Kosten- und Leistungsrechnung beschreiben und voneinander abgrenzen sowie das Unternehmensergebnis, das neutrale Ergebnis und das Betriebsergebnis ermitteln und beurteilen

### 7.2.5.3 Abgrenzungstabelle mit kostenrechnerischen Korrekturen

Der Abgrenzung der Anderskosten und der Zusatzkosten in der Abgrenzungstabelle liegen zwei Grundfälle zugrunde. Sie ergänzen die vier Grundfälle der unternehmensbezogenen Abgrenzung.

Grundfälle	Beispiele
⑤ Kosten und Aufwendungen fallen nicht in gleicher Höhe an.	bilanzielle Abschreibung 7 300,00 EUR kalkulatorische Abschreibung 8 700,00 EUR
⑥ Kosten sind keine Aufwendungen.	Aufwendungen für Unternehmerlohn 0,00 EUR kalkulatorischer Unternehmerlohn 40 000,00 EUR

Rechnungskreis I			Rechnungskreis II					
Buchführung			Abgrenzungsbereich				Kosten- und Leistungsrechnung	
			unternehmensbezogene Abgrenzung		kostenrechnerische Korrekturen			
Konten	Aufw.	Erträge	neutrale Aufw.	neutrale Erträge	betriebl. Aufw.	verrechn. Kosten	Kosten	Leistungen
bilanz. Abschreibung	7 300,00				7 300,00	8 700,00	8 700,00	
kalk. Unternehmerlohn						40 000,00	40 000,00	

#### Beispiel: Abgrenzungstabelle mit kostenrechnerischen Korrekturen

Die Solar Meyer KG weist beim Jahresabschluss nebenstehende Werte aus:

##### Angaben für kostenrechnerische Korrekturen:

- Statt der gezahlten Zinsen in Höhe von 6 450,00 EUR werden kalkulatorische Zinsen in Höhe von 9 780,00 EUR angesetzt.
- Statt der bilanziellen Abschreibungen in Höhe von 10 870,00 EUR sollen kalkulatorische Abschreibungen in Höhe von 8 950,00 EUR in Ansatz gebracht werden.

- Für die Abgeltung der Arbeitskraft des Komplementärs wird mit einem kalkulatorischen Unternehmerlohn in Höhe von 50 000,00 EUR gerechnet.

##### Aufgaben:

1. Erstellen Sie eine Abgrenzungstabelle unter Berücksichtigung der Angaben für die kostenrechnerischen Korrekturen!
2. Ermitteln Sie das Unternehmensergebnis, das neutrale Ergebnis sowie das Betriebsergebnis!

Konten	Betrag
Umsatzerl. für eig. Erzeugn.	547 820,00 EUR
Aufw. für Rohstoffe	230 400,00 EUR
Vertriebsprovisionen	20 320,00 EUR
Fremdinstandhaltung	6 940,00 EUR
Löhne	85 000,00 EUR
Abschr. auf Sachanlagen	10 870,00 EUR
Mieten, Pachten	12 500,00 EUR
Büromaterial	46 810,00 EUR
Reisekosten	9 480,00 EUR
Zinsaufwendungen	6 450,00 EUR

7.5 Mithilfe der Deckungsbeitragsrechnung das Betriebsergebnis ermitteln, sie für produktions- und absatzpolitische Fragestellungen als Entscheidungshilfe anwenden sowie die Deckungsbeitragsrechnung und Zuschlagskalkulation vergleichen und beurteilen

### 7.5.2.1 Bestimmung der kurzfristigen und langfristigen Preisuntergrenze

Ein positiver Deckungsbeitrag kann das Unternehmen dazu nutzen, die Deckungsbeitragsrechnung als Instrument der Preispolitik einzusetzen. Kurzfristig kann das Unternehmen nämlich den Preis so absenken, dass lediglich die variablen Kosten abgedeckt sind. Für eine kurze Zeit kann es die fixen Kosten außer Acht lassen, denn diese fallen an, ob ein Verkauf getätigt wird oder nicht. Die **Summe der variablen Kosten** ist damit die **kurzfristige Preisuntergrenze (absolute Preisuntergrenze)**. Liegt der erzielte Stückpreis unter den variablen Kosten, sollte die Produktion des Erzeugnisses eingestellt bzw. ein Auftrag abgelehnt werden.

Langfristig kann ein Unternehmen nicht mit Verlusten produzieren, es muss zumindest kostendeckend arbeiten. Die **langfristige Preisuntergrenze** wird daher durch die **Stückkosten** bestimmt.

- Die **kurzfristige (absolute) Preisuntergrenze** liegt bei dem Preis, bei dem der Stückerlös die **variablen Kosten je Einheit** abdeckt. Der Deckungsbeitrag ist in diesem Fall gleich null.

$$e = k_v$$

- Die **langfristige Preisuntergrenze** liegt bei dem Preis, bei dem der Stückerlös die entstandenen **Selbstkosten je Einheit** abdeckt.

$$e = \frac{K_{\text{fix}}}{\text{erzeugte Menge}} + k_v$$

Die Formeln zeigen, dass die **langfristige Preisuntergrenze** mit **zunehmender Ausbringungsmenge absinkt (Degressionseffekt der Fixkosten)**, während die **kurzfristige Preisuntergrenze** von der **jeweiligen Ausbringungsmenge unabhängig** ist.

#### Beispiel:

Ein Industrieunternehmen stellt nur ein Erzeugnis her. Für den Monat Februar weist die KLR folgende Daten aus: variable Stückkosten 60,00 EUR, Fixkosten 115 000,00 EUR, Produktionsmenge 7 000 Stück.

#### Aufgaben:

- Ermitteln Sie die kurzfristige Preisuntergrenze!
- Berechnen Sie die langfristige Preisuntergrenze!

#### Lösungen:

**Zu 1.:** Kurzfristige Preisuntergrenze: 60,00 EUR

**Zu 2.:** Langfristige Preisuntergrenze:

$$\frac{115\,000,00 \text{ EUR}}{7\,000 \text{ Stück}} + 60,00 \text{ EUR} = \underline{\underline{76,43 \text{ EUR/Stück}}}$$

Wird die Ausbringungsmenge erhöht, muss die **Fixkostenproblematik beachtet** werden, d. h., steigt die Ausbringungsmenge, nimmt der Fixkostenanteil je Einheit ab. Die Stückkosten sinken. Bei einer Verringerung der Ausbringungsmenge tritt der umgekehrte Effekt ein.

## 108 Vergleich Außendienst und Handelsvertreter

1. Die Lux-GmbH rechnet aufgrund der erstellten Marktprognose mit einer beträchtlichen Umsatzsteigerung. Aus diesem Grund soll der bisher übliche Verkauf der Geschirrspülmaschinen durch Handelsvertreter überdacht werden. Es soll untersucht werden, ob der Einsatz von Außendienstmitarbeitern sinnvoll ist.
  - Kosten für Handelsvertreter: 9 % Umsatzprovision.
  - Kosten für Außendienstmitarbeiter: monatliche fixe Kosten (Fixum und Spesen) 3500,00 EUR und 3 % Umsatzprovision.

### Aufgaben:

- 1.1 Berechnen Sie den kritischen Umsatz!
- 1.2 Berechnen Sie die Kosten der beiden Absatzmittler bei einem geschätzten Jahresumsatz von 1,0 Mio. EUR!
- 1.3 Erläutern Sie vier Gesichtspunkte, die außer den Kosten bei der Entscheidung für den günstigsten Absatzmittler zu berücksichtigen sind!
- 1.4 Schlagen Sie der Geschäftsleitung den nach Ihrer Meinung für den Verkauf der neuen Geschirrspülmaschinen geeignetsten Absatzmittler vor. Berücksichtigen Sie dabei Ihre Lösungen zu den Aufgaben 1.2 und 1.3!
- 1.5 Bei der Herstellung einer Waschmaschine des Typs 3001 entstehen Selbstkosten in Höhe von 588,24 EUR. Für die Berechnung des Listenverkaufspreises sollen 15 % Gewinn, 10 % Kundenrabatt, 2 % Kundenkonto und die oben genannten Umsatzprovisionen einkalkuliert werden.  
Berechnen Sie, wie hoch die Listenverkaufspreise beim Einsatz eines Handelsvertreters bzw. eines Außendienstmitarbeiters kalkuliert werden müssen!  
Hinweis: Für die Berechnung der Vertriebsprovision (Vertreterprovision/Umsatzprovision) wird derselbe Grundwert verwendet wie für die Kalkulation des Kundenkontos.
- 1.6 Wir nehmen Bezug auf das Beispiel von S. 134f. Der Listenverkaufspreis des Wäschetrockners kann aus Konkurrenzgründen nicht erhöht werden.  
Ermitteln Sie, wie viel Gewinn dem Unternehmen beim Einsatz eines Handelsvertreters zu den obigen Konditionen bleibt!

2. Eine Möbelfabrik verkauft ihre Produkte sowohl an Großhändler, Einzelhändler und Hotels als auch an Privatleute.

### Aufgaben:

- 2.1 Erläutern Sie, welche Absatzwege beschränkt werden!
- 2.2 Nennen Sie Vor- und Nachteile, die die von Ihnen genannten Absatzwege haben!

## 109 E-Commerce

Das Unternehmen „Amelie Schröder Computerfachhandel e. Kfr.“ hat seinen Sitz in Überlingen. Amelie Schröder handelt mit Computern und Zubehör aller Art. Einen Großteil ihrer Waren beschafft sie in einem offenen Handelsnetzwerk im Internet. Dort bieten vor allem chinesische Hersteller ihre Waren zum Verkauf an. Die meisten Kunden von Frau Schröder sind Endverbraucher. Die Kunden können die Waren im Geschäft im Überlinger Industriegebiet oder über die firmeneigene Website erwerben.

### Aufgaben:

1. Erläutern Sie, welche Formen des E-Commerce Frau Schröder betreibt!
2. Benennen Sie die von Frau Schröder benutzten Internetplattformen!
3. Begründen Sie, warum Frau Schröder E-Commerce betreibt!
4. Zeigen Sie Probleme auf, die Frau Schröder im E-Commerce bewältigen muss!