

Speth
Kaier

Kaufmännische Steuerung und Kontrolle

für das kaufmännische Berufskolleg II

VORLAGEN

9. Auflage 2025



Merkur 
Verlag Rinteln



Kompetenztraining 4

Bezeichnungen	Modell 1	Modell 2	Modell 3	Gesamt
Nettoverkaufserlöse				
– Materialverbrauch				
– Fertigungslöhne				
– variable Gemeinkosten				
Deckungsbeitrag				
– fixe Kosten				
= Betriebsergebnis				



Kompetenztraining 5

1.

Bezeichnungen	Typ A	Typ B	Typ C
Nettoverkaufserlöse			
– variable Kosten			
= Deckungsbeitrag/Stück			

2./4.

Bezeichnungen	Typ A	Typ B	Typ C	Gesamtbetrag
Nettoverkaufserlöse				
– variable Kosten				
= Deckungsbeitrag				
– fixe Kosten				
= Betriebsgewinn				



Kompetenztraining 10

1.

Bezeichnungen	Erzeugnis I	Erzeugnis II	Erzeugnis III	Zusatzauftrag
Nettoverkaufserlöse				
– variable Kosten				
= Deckungsbeitrag				
– fixe Kosten				
= Betriebsgewinn ohne Zusatzauftrag				
+ Deckungsbeitrag Zusatzauftrag				
= Betriebsgewinn mit Zusatzauftrag				



2. Vorschlag zur Produktionsprogrammplanung:

[illegible][illegible]



Kompetenztraining 15

1.

Typ	Zeitbedarf Engpassstufe	Produktion je Std. Engpassstufe	Absoluter Stückdeckungsbeitrag	Relativer Deckungsbeitrag
A				
B				
C				
D				

2.

Rang	Typ	Absetzbare Menge	Produktion je Std. Engpassstufe	Zeitbedarf/Engpassstufe in Std.	Optimales Produktionsprogramm
I					
II					
III					
IV					

3.

Typ	Produzierte Menge	Absoluter Stückdeckungsbeitrag	Deckungsbeitrag insgesamt
A			
B			
C			
D			



Kompetenztraining 16

1.

	A	B	C	Summe
Nettoverkaufserlös				
– k_v				
= db				
• Stückzahl				
= DB				
– K_{fix}				
= Betriebsgewinn				

2.1

	A	B	C	D
relativer db				
Stückzahl				
DB				

Gewinnsteigerung/Verlust: _____

Annahme des Zusatzauftrags _____



Kompetenztraining 20

2.

	Gesamt	Kostenträger		
		Miniwing	Woodwing	Graphitwing
Verbr. v. Fertigungsmaterial				
+ MGK 10 %				
+ FL				
+ FGK 80 %				
= Herstellkosten				
+ VwGK/VtrGK				
= Selbstkosten (K)				
Umsatzerlöse (E)				
= Betriebsergebnis (E – K)				



Kompetenztraining 22

	Istkosten	Normalkosten		Über-/Unterdeckung
Verbr. v. FM				
+ MGK				
+ FL				
+ FGK				
+ SEKF				
= HK				
+ VwGK				
+ VtrGK				
+ SEKV				
= SK				
Nettoverkaufserlöse				
- SK				
= Umsatzergebnis				
+/- Kostenüber-/unterdeckung				
= Betriebsergebnis				



1.

Produkt	Deckungsbeiträge		Rang	Produktionsmenge (Stück)	Stunden- zahl	Gesamt-DB (EUR)
	absolut (EUR)	relativ (EUR/Std.)				
BÜT						
ZV						
BT						

2. Berechnung des Betriebsergebnisses:



Kompetenztraining 29

1. 1.1

	Motor	Motorengehäuse
Material Einzelkosten		
+ Material Gemeinkosten		
+ Fertigungslöhne		
+ Fertigung Gemeinkosten		
+ Sondereinzelkosten der Fertigung		
= variable Herstellkosten je Stück		

1.2/1.3

Erzeugnis	Netto- verkaufserlös in EUR	Variable Stückkosten Eigen- fertigung	Variable Stückkosten Fremdbezug	Absoluter Deckungs- beitrag EF	Absoluter Deckungs- beitrag FB	Differenz- deckungs- beitrag	Engpasssektor (Minuten)	Relativer Differenz- deckungs- beitrag je Minute
Motoren								
Motoren- gehäuse								



© MERKUR VERLAG RINTELN – Merkurbuch 0583



Kompetenztraining 37

S. 72

Nr.	Konten	Soll	Haben
1.			
2. 2.1			
2.2			
2.3			
3. 3.1			
3.2			
3.3			
4.			
5.			
6.			
7.			
8.			



Kompetenztraining 38

S.72f.

Nr.	Konten	Soll	Haben
1.			
2.			
3.			
4.			
5. 5.1			
5.2			
6. 6.1			
6.2			
7. 7.1			
7.2			



Nr.	Konten	Soll	Haben
8.			
8.1.1			
8.1.2			
8.2			
9.9.1			
9.2			
10.10.1			
10.2			
11.			
12.			
13.			



Kompetenztraining 39

S. 73

Nr.	Konten	Soll	Haben
1.			
2.			
3.			



Kompetenztraining 45

S. 91f.

5.

Nr.	Konten	Soll	Haben
5.1			
5.2			
5.3			
5.4			
5.5			
5.6			
5.7			
5.8			



Kompetenztraining 48

S. 100f.

Nr.	Konten	Soll	Haben
1. 1.1			
1.2			
2. 2.1			
2.2			
3.			
4. 4.1			
4.2			
4.3			
4.4			