



UVIS Beratung GmbH

Beratung, Planung und Realisierung
in Organisation - Datenverarbeitung - Rechnungswesen
Betriebswirtschaft - Marketing - Internet

Newsletter 2017-02



Welche Vorzüge bieten Planungs- und Controllingsysteme gegenüber üblichen BWA-Betrachtungen bei KMUs?

Die Grundlage wirtschaftlichen Handelns wird über die Vollkostenrechnung gesichert.

Alle Kosten, ohne Rücksicht ob sie feststehend (fix), also unabhängig von der Ausbringungsmenge sind, in jedem Fall anfallen, auch wenn kein Umsatz gemacht wird und jene, die mit zunehmenden Umsatz mehr oder weniger proportional wachsen, finden sich hier wieder. Will ein Unternehmen Bestand haben, sollten die Umsätze über jenen Gesamtkosten liegen. Die allgemein üblichen buchhalterischen Aufzeichnungen genügen mit den Datev-Auswertungen diesen Anforderungen.

Das operative Tagesgeschäft mit seinen ständigen Herausforderungen, aber auch unternehmerische Vorstellungen zur

- Hereinnahme besonderer Aufträge,
- dem Angehen eventuell neuer Märkte,
- Veränderungen im Produktportfolio oder einfach,
- bei der systematischen Optimierung von Output zu Input,

benötigt andere Instrumente.

Die obige Vollkostenrechnung ist dabei ungeeignet. Sie baut darauf, dass der einzelne Auftrag grundsätzlich alle Kosten prozentual decken muss.

Ansprechpartner : Jürgen Arnold - Tel: 07392 / 10372 - eMail: info@uvis.de

Startseite



UVIS Beratung - Unternehmensberatung - Vermögensverwaltung - Informationssysteme - Seminare GmbH

Hauptgeschäftsstelle
89077 Ulm
Römerstraße 67
Fon: 0731 / 3 56 50
eMail: info@uvis.de

Amtsgericht Ulm
HRB 1363
Geschäftsführer:
Jürgen Arnold
www.uvis.de

Niederlassung
88483 Burgrieden
Burgstraße 6
Fon: 07392 / 1 03 72
Fax: 07392 / 1 05 97

Sparkasse Ulm (BLZ 63050000) 166140
Sparkasse Laupheim (BLZ 65450070) 585604
Ulmer Volksbank (BLZ 63090100) 1318004
P434B/UB/News/News2017-02



Dies ist in den unterschiedlichsten Situationen eines Unternehmens nicht immer gesichert und könnte dazu führen,

- Aufträge nicht hereinzunehmen und sie dem Wettbewerb zu überlassen (Verlust von Marktanteilen),
- Innovationen vielleicht nicht anzugehen, weil das Risiko zu hoch erscheint "alle" Kosten decken zu können oder auch einfach
- die Wirtschaftlichkeit unterschiedlicher Produktlinien nicht wahrzunehmen.

Um die Flexibilität zu erhalten, Reagibilität und Innovationsstärke an unterschiedlichste Situationen anzupassen und eigene Überlegungen durchzusetzen, ist eine andere Herangehensweise empfehlenswert.

- Nicht alle Kosten werden bei der Preisbildung, der Kalkulation oder Einschätzung von Wirtschaftlichkeit angesetzt, sondern nur bestimmte Kosten.
- Die Teilkosten- oder sogenannte Deckungsbeitragsrechnung baut darauf, bei Aufträgen "nur" die direkten Kosten zu berücksichtigen.
- Je mehr Umsatz desto mehr direkte Kosten, je weniger Umsatz desto weniger Kosten.
- Die Fixkosten bleiben völlig außen vor, da sie ohnehin anfallen, egal ob 1 Stück, 10 Stück oder 100 Stück umgesetzt werden.

Auch die Größendegression bleibt in dieser Betrachtung zunächst außer Acht. Sie geht davon aus, dass mit zunehmender Menge, die Einsatzkosten im Verhältnis günstiger werden. Berücksichtigt man diese zudem, werden die Argumente für die Teilkostenrechnung sogar noch verstärkt.

Die Teilkostenrechnung basiert darauf, dass definitiv alle direkte umsatzabhängigen Kosten erfasst werden. Das sind in der Regel

- Materialeinsatzkosten,
- Lohn und Lohnnebenkosten der produktiven Mitarbeiter,
- Provisionen, Tantiemen, Sondereinzelkosten des Vertriebs
- Kosten der Warenabgabe (Verpackungen, Versand, Zölle, Frachten),
- Fremdleistungen für Unterauftragnehmer,
- aber auch Zeitpersonal.

Hier gilt der Grundsatz: Diese Kosten fallen nur bei entsprechendem Umsatz an.

Hat man diese Differenzierung vorgenommen interessiert der erwirtschaftete Deckungsbeitrag, der als Anteil für die Deckung der verbliebenen und bisher nicht berücksichtigten Fixkosten ermittelt wird.

Werden die direkten Kosten nicht gedeckt, verzichtet man besser auf den Auftrag. Es gibt nur ganz wenige Gründe, die hier eine Ausnahme darstellen (z.B. Stillstandskosten).

Werden ebenfalls die Fixkosten gedeckt und verbleibt ein positiver Überhang ist der Auftrag gut.



UVIS Beratung GmbH

Beratung, Planung und Realisierung
in Organisation - Datenverarbeitung - Rechnungswesen
Betriebswirtschaft - Marketing - Internet

Aber auch in einem Grenzfall dazwischen, sollte man nicht zweimal überlegen.

Wenn der Deckungsbeitrag nicht alle Fixkosten deckt, kann es Sinn machen den Auftrag auszuführen. Selbst wenn im Ergebnis nur 80% der Kosten gedeckt werden würden. In diesem Fall wäre die verbleibende Differenz überschaubar und könnte durch andere Umsatzträger aufgefangen werden.

Würde man solch einen Auftrag nicht ausführen, würde der ermittelte 80%ige Anteil nicht berücksichtigt, die Fixkosten anteilig reduzieren. Um dieses Manko auszugleichen, würden andere Aufträge oder Produkte um ihre erzielbare Marge reduziert werden, damit sie dieses 80%ige Defizit ausgleichen.

Im operativen Tagesgeschäft sind bei der strategischen wie auch taktischen Preisbildung und Umsatzsteuerung daher die in Planungs- und Controllingsystemen ermittelten echten Deckungsbeiträge, Roherträge und Höhe der direkten Kosten eine effiziente Hilfe zur strategischen Unternehmenssteuerung.

Noch mehr Optimieren kann man die Schlagkraft dieser Systeme, wenn für verschiedene Produktgruppen im Unternehmensportfolio die jeweils individuellen Deckungsbeiträge und Roherträge ermittelt werden können. Diese sind grundsätzlich unterschiedlich und würden eine A-,B-,C-Abwägung und Priorisierung fördern.

Die üblich fiskalisch angelegte Buchhaltung enthält alle für die Teilkostenrechnung gewünschten Daten, nur üblicherweise in einer anderen Ordnung. Die Standardkontenrahmen erfüllen diese Anforderungen nicht und orientieren sich ausschließlich an handelsrechtlichen und steuerrechtlichen Anforderungen und Standards.

Hier ergänzen die Planungs- und Controllingsysteme diese Defizite und ordnen die bisherigen Aufzeichnungen in eine der Deckungsbeitragsrechnung gefälligeren Form um. Somit können auch klein und mittlere Unternehmen von der Teilkostenrechnung profitieren und kommen in etwa auf Augenhöhe an die Kostenträger-, Kostenstellen- und Kostenartenrechnungen größerer Unternehmen mit ihren betriebswirtschaftlichen Abrechnungsbögen (BAB) heran. Für deren Formen des Rechnungswesens sind eigenständige Systeme erforderlich, die nicht über die steuerberaterischen Buchhaltungs- und Jahresabschlussdienste bedient werden können.

Planungs- und Controllingsysteme auf Basis einer Kombination von Teilkosten- und Vollkostenrechnung bieten zusätzlich, unabhängig von dem steuerrechtlichen Ergebnis vor Steuern, den notwendigen Blick auf die betriebswirtschaftliche Ertragskraft eines Unternehmens.