

Arbeitsblatt:

Produktelimination, Deckungsbeitragsrechnung

Meldungen aus dem Wirtschaftsteil der Tageszeitung:

„Metzeler produziert keine Lkw-Reifen mehr.“
„Kosmetikhersteller zeigen sich umweltbewusst -
200 Artikel aus den Sortimenten gestrichen.“

„4711 stellt die Produktion von Seife ein.“

„Gruener und Jahr (Düsseldorf) stellen die Frauenzeitschrift ‚Viva‘ ein.“

Ausgangs- situation

Welches Produkt muss aus dem Produktionsprogramm genommen werden?

Die Thüringische Elektroartikel GmbH steckt in Absatzschwierigkeiten. Von der Geschäftsleitung werden Maßnahmen zur Verkaufsförderung eingeleitet. Nach der Überprüfung des Produktionsprogramms wurde auch die Elimination mehrerer Produkte vorgeschlagen.

Die Kosten- und Erlössituation für die Produkte A, B und C stellt sich wie folgt dar:

Produkte	A	B	C
Nettoerlöse in €	22,00	18,00	15,50
variable Kosten in €	16,00	15,50	9,00
durchschnittliche Absatzmenge je Monat in Stück	8000	4000	12000
erzeugnisfixe Kosten je Monat in €	25.000,00	18.000,00	48.000,00

- a) Entscheiden Sie, welches Produkt aus dem Produktionsprogramm herauszunehmen ist.
 b) Wie wirkt sich die Elimination auf den monatlichen Gewinn aus?
 c) Nennen Sie Tatbestände, die trotz eines negativen Deckungsbeitrags gegen die Elimination eines Produkts aus dem Gesamtprogramm sprechen könnten.



Große

Notebooks und mehr...!

Die Große OHG produziert in ihrem Werk in Homburg die Notebooks PRINCESS 07 und PRINCESS 09. Die KLR liefert für den vergangenen Monat folgende Zahlen:

	PRINCESS 07	PRINCESS 09
Produktions- und Absatzmenge	300 St.	400 St.
Barverkaufspreis je Stück	500,00 €	750,00 €
Variable Kosten je Stück	160,00 €	505,00 €
Fixe Kosten des Werkes	150.000,00 €	

1. Berechne den Deckungsbeitrag je Erzeugnis und insgesamt für den letzten Monat.
2. Ermittle das Betriebsergebnis für den vergangenen Monat.
3. Bei welchem Gesamtumsatz würde die Große OHG den Break-Even-Point erreichen?

- 536** Die Baustoff-GmbH stellt in einem Zweigwerk Wandfliesen in 4 unterschiedlichen Qualität A, B, C und D her. Aufgrund der starken Konkurrenz auf dem Baustoffmarkt will die Baustoff-GmbH durch eine aktive Preispolitik ihren Marktanteil verteidigen. Die hierzu erforderlichen Daten sollen mithilfe der Deckungsbeitragsrechnung ermittelt werden.

Für den Monat April lagen folgende Angaben vor:

	Fliese A	Fliese B	Fliese C	Fliese D	insgesamt
Verkaufspreis je Stück	2,20 €	2,45 €	3,10 €	3,80 €	
variable Stückkosten	1,50 €	1,90 €	2,65 €	3,20 €	
fixe Kosten insgesamt					286.000,00 €
Absatzmengen in Stück	80000	110000	145000	65000	

1. Berechnen Sie das Betriebsergebnis des Monats April für die abgesetzten Mengen.
2. Bestimmen Sie die Stückdeckungsbeiträge und geben Sie aufgrund dieser Zahlen eine Rangfolge der „erfolgreichen“ und der „weniger erfolgreichen“ Fliesensorten an.
3. Ermitteln Sie die (kurzfristige) Preisuntergrenze (vgl. S. 465) für jede Fliesensorte.
4. Zur Verbesserung der Erfolgssituation und zum Abbau freier Kapazitäten plant die Unternehmensleitung zusätzlich eine Bodenfliese mit monatlich 40000 Stück zu produzieren. Diese Fliese würde zusätzlich 26.000,00 € fixe Kosten und 2,05 € variable Stückkosten verursachen. Sie ließe sich zu einem Preis von 2,65 € je Stück absetzen. Lohnt sich für das Unternehmen die Erweiterung der Produktion?

- 537** In einem Zweigwerk der ELMO-AG werden elektrische Heizlüfter in 4 unterschiedlichen Ausführungen (HL I, HL II, HL III, HL IV) gefertigt.

Für den zurückliegenden Monat wurden folgende Daten ermittelt:

	HL I	HL II	HL III	HL IV	insgesamt
Verkaufspreis	45,00 €	36,00 €	54,00 €	62,00 €	
variable Stückkosten	24,75 €	21,00 €	30,50 €	35,10 €	
fixe Kosten insgesamt					82.500,00 €
Absatzmenge in Stück	3200	850	1450	1200	

1. Berechnen Sie den Betriebserfolg für den betreffenden Monat.
2. Bestimmen Sie die Stückdeckungsbeiträge je Kostenträger sowie die Preisuntergrenzen (vgl. S. 465).
3. Zur Verbesserung der schlechten Absatzsituation bei dem Kostenträger HL II plant die Unternehmensleitung eine Preissenkung um 35 %.
 - a) Leistet dieser Kostenträger dann noch einen Beitrag zur Deckung der fixen Kosten?
 - b) Durch diese Maßnahme steigt der Absatz im kommenden Monat um 40 % (die Absatzsituation soll bei den anderen Kostenträgern als konstant angenommen werden). Wie wirkt sich diese Steigerung auf den Betriebserfolg aus?

- 538** Die Bauelemente-AG stellt in einem Zweigwerk genormte Fenster aus Aluminium mit Doppelverglasung her. Der Wettbewerb zwingt zur Festsetzung des Verkaufspreises auf 750,00 € je Fenster. Die technische Kapazität beträgt 300 Fenster je Monat; sie ist zurzeit zu 70 % ausgelastet. Das Unternehmen ermittelt die variablen Stückkosten mit 400,00 € je Fenster und die fixen Kosten mit 80.000,00 € je Monat.

Werten Sie diese Situation hinsichtlich des Stückdeckungsbeitrags, der Preisuntergrenze (vgl. S. 465) und des Betriebserfolgs aus.