

## BWL2 - Kostenrechnung, Kalkulation, BEP

In einem Restaurant wird Umsatz alleine durch Speisen und Getränke (Kostenträger) erzielt. Alle Kosten, die entstehen, müssen auf diese Kostenträger umgewälzt werden.

**Hauptkostenstelle:** direkte Kostenträger eines Restaurants (Speisen und Getränke)

**Nebenkostenstelle:** können nicht direkt zugeordnet werden (Restaurant, Aufteilung nach Schlüssen auf Speisen und Getränke)

**Allgemeine Kostenstelle:** Verwaltung, Aufteilung nach Schlüssel

**Einzelkosten:** Können direkt einer Hauptkostenstelle (Speisen, Getränke) zugeschrieben werden (Reperatur Grill, etc.)

**Aufpassen beim Betriebsabrechnungsbogen:** Einzelkosten und Wareneinsatz sowie Anlagevermögen nicht als Gemeinkosten buchen!!!

**Ziel jedes Unternehmens:** Gewinnmaximierung (Netto-Umsatz - Kosten = absoluter Gewinn)

**Umsatzrentabilität, relativer Gewinn €:** 
$$\frac{\text{absoluter Gewinn} * 100}{\text{Umsatz}}$$

**Gemeinkostenaufschlagsatz:** 
$$\frac{\text{GK} * 100}{\text{WE}}$$

DB: 
$$\text{NE} - \text{WE}$$

**Break-Even-Point:** Die Ausbringungsmenge, bei der K-Gesamt und NE identisch sind (Schnittpunkt). - Höhere Menge: Gewinn. Geringere: Verlust

„Im Preis jeder Speise und jedes Getränks müssen alle entstandenen Kosten anteilig enthalten sein, damit der Betrieb zumindest kostendeckend arbeitet bzw. keine Gewinneinbußen hinnehmen muss. Auf die Materialkosten (Einzelkosten) müssen also sämtliche Gemeinkostenanteile aufgeschlagen (Gemeinkostenaufschlag) werden.“

### Diagramme:

Kreisdiagramm: Prozentuale Verteilung, Anteilsverhältnisse

Säulendiagramm: Vergleich von Umsätzen, Absätzen eines Artikels, Unternehmens in Zeit X

Liniendiagramm: Entwicklung von einem oder mehrere Objekte

Blasendiagramm: mehrere Variablen in einem Diagramm, z.B. Portfolioanalyse

### Vollkostenrechnung:

-> Grundlage für eine langfristige Kostenkontrolle, nicht für kurzfristige Entscheidungen (Happy Hour, schwache Zeiten), Hier nötig: Deckungsbeitragsrechnung!

### **Nachteile:**

Verteilungsschlüssel oft willkürlich,

Nachfrageverhalten wird nicht berücksichtigt (GKAS kann stark schwanken),

Keine Berücksichtigung von Konkurrenz,

tatsächlichen, variablen Personalkosten bleiben unberücksichtigt, GKAS stets gleich, egal zu welcher Zeit

### **Vorteile:**

Stärkung des Kostenbewusstseins, Überschlagsrechnung (Pi mal Daumen)

Gemeinkosten im Verhältnis zu WE (€) werden ersichtlich

mehr Gerechtigkeit bei Verteilung auf Hauptkostenstellen

### **Deckungsbeitragsrechnung / Teilkostenrechnung:**

Es wird überprüft, ob ein Verkaufspreis, der weit unter dem der Vollkostenrechnung liegt, dennoch rentabel ist.

Bsp: Nach Vollkostenrechnung (3€ WE + 7€ Bruttoaufschlag = 10€ Verkaufspreis), nach Teilkostenrechnung prüfen wir, ob 5€ (4,20 netto + 0,80€ MwSt) auch rentabel sind.

**Fazit:** Ein Verkauf in Umsatzschwachen Zeiten für 5,00€ bringt auch einen Deckungsbeitrag von 1,20€ und trägt damit dazu bei, fixe Kosten zu decken.

Merksatz: **Lieber ein bisschen Umsatz (Deckungsbeitrag) als gar keiner!**

**Kurzfristige Preisuntergrenze:** Kampfangebote, Neueröffnung

-> Wareneinsatz + MwSt! - niemals darunter, da dort auf jeden Fall Verlust gemacht wird.

Der **Deckungsbeitragsfaktor** gibt an, zu welchem Teil der Deckungsbeitrag im Nettoverkaufspreis vertreten ist.

**Deckungsbeitragsfaktor** =  $\frac{NE - WE}{NE}$  oder:  $\frac{DB}{WE}$

### **Break-Even-Umsatz**

(stellt fest, wie viel Umsatz erzielt werden muss, damit Gewinn erzielt wird)

**Fixkosten**

**DB-Faktor**

### **Break-Even-Menge**

(stellt fest, wie viele Produkte (Anzahl) verkauft werden müssen, um Gewinn zu erzielen)

**Fixkosten**

**DB pro Stück**