

Deckungsbeitragsrechnung pro Vertriebsweg

Lernpaket für Umschüler – IHK-Prüfungsvorbereitung

1. Merkblatt: Grundlagen der Deckungsbeitragsrechnung

Was ist der Deckungsbeitrag?

Der **Deckungsbeitrag (DB)** ist die Differenz zwischen dem Umsatzerlös und den variablen Kosten[1]. Er zeigt, wie viel ein Produkt oder ein Vertriebsweg zur Deckung der Fixkosten und zum Gewinn beiträgt[2].

Formel:

$$\text{Deckungsbeitrag (DB)} = \text{Umsatzerlös} - \text{variable Kosten}$$

Wichtige Begriffe

- **Variable Kosten:** Kosten, die sich mit der Produktionsmenge ändern (z.,B. Material, Provisionen, Versandkosten)[1][3]
- **Fixkosten:** Kosten, die unabhängig von der Menge anfallen (z.,B. Miete, Gehälter, Abschreibungen)[1][3]
- **Stückdeckungsbeitrag (DB/Stück):** Deckungsbeitrag pro verkaufter Einheit
- **Gesamtdeckungsbeitrag (DB gesamt):** Deckungsbeitrag für alle verkauften Einheiten
- **Erfolgsbeitrag:** Deckungsbeitrag abzüglich zurechenbarer Fixkosten (z.,B. vertriebswegspezifische Fixkosten)[2][4]

Berechnung Schritt für Schritt

1. Stückdeckungsbeitrag berechnen:

$$\text{DB/Stück} = \text{Verkaufspreis/Stück} - \text{variable Kosten/Stück}$$

2. Gesamtdeckungsbeitrag berechnen:

$$\text{DB gesamt} = \text{DB/Stück} \times \text{Absatzmenge}$$

Oder direkt:

$$\text{DB gesamt} = \text{Gesamtumsatz} - \text{gesamte variable Kosten}$$

3. Erfolgsbeitrag berechnen (bei mehreren Produkten/Vertriebswegen):

$$\text{Erfolgsbeitrag} = \text{DB gesamt} - \text{zurechenbare Fixkosten}$$

4. Betriebsergebnis (Gewinn) berechnen:

$$\text{Betriebsergebnis} = \sum \text{Erfolgsbeiträge} - \text{Unternehmensfixkosten}$$

Anwendung: Vertriebswege vergleichen

Unternehmen nutzen verschiedene **Vertriebswege** (z.,B. Online-Shop, Außendienst, Einzelhandel)[5]. Jeder Vertriebsweg verursacht unterschiedliche variable Kosten und Fixkosten. Die Deckungsbeitragsrechnung hilft zu entscheiden:

- Welcher Vertriebsweg ist am profitabelsten?
 - Soll ein Vertriebsweg ausgebaut oder eingestellt werden?
 - Wo können Kosten gesenkt werden?
-

2. Einstiegsaufgaben

Aufgabe 1: Einfacher Stückdeckungsbeitrag

Ein Unternehmen verkauft ein Produkt für **80 €** pro Stück. Die variablen Kosten pro Stück betragen **50 €**.

- a) Berechnen Sie den Stückdeckungsbeitrag.
 - b) Wie hoch ist der Gesamtdeckungsbeitrag bei einem Absatz von **500 Stück**?
-

Aufgabe 2: Deckungsbeitrag und Gewinn

Ein Einzelhändler verkauft Elektrogeräte. Im Monat Februar wurden **200 Geräte** zu je **300 €** verkauft. Die variablen Kosten pro Gerät betragen **180 €**. Die Fixkosten des Unternehmens belaufen sich auf **15.000 €** pro Monat.

- a) Berechnen Sie den Stückdeckungsbeitrag.
 - b) Berechnen Sie den Gesamtdeckungsbeitrag.
 - c) Ermitteln Sie das Betriebsergebnis (Gewinn).
-

Aufgabe 3: Zwei Produkte vergleichen

Ein Produktionsbetrieb stellt zwei Produkte her:

Produkt	Verkaufspreis/Stück	Variable Kosten/Stück	Absatzmenge
Produkt A	120 €	70 €	800 Stück
Produkt B	150 €	100 €	600 Stück

Die gemeinsamen Fixkosten betragen **45.000 €**.

- Berechnen Sie den Stückdeckungsbeitrag für beide Produkte.
- Berechnen Sie den Gesamtdeckungsbeitrag für beide Produkte.
- Ermitteln Sie das Betriebsergebnis des Unternehmens.
- Welches Produkt trägt absolut mehr zum Gewinn bei?

3. Anspruchsvolle Übung: Vertriebswege vergleichen

Aufgabe 4: Deckungsbeitrag und Erfolgsbeitrag pro Vertriebsweg

Ein Textilhersteller vertreibt seine Kollektion über drei Vertriebswege. Für den Monat März 2026 liegen folgende Daten vor (alle Angaben netto in Euro):

Vertriebsweg	Absatz (Stück)	VK-Preis/Stück	Var. Kosten/Stück	Fixkosten VW
Online-Shop	5.000	45 €	12 €	25.000 €
Außendienst	2.500	55 €	18 €	40.000 €
Einzelhandel	4.000	42 €	10 €	22.000 €

Erläuterungen:

- VK-Preis/Stück:** Verkaufspreis pro Stück
- Var. Kosten/Stück:** Variable Kosten pro Stück (z.,B. Provisionen, Versand, Zahlungsgebühren)
- Fixkosten VW:** Vertriebswegspezifische Fixkosten (z.,B. Plattformgebühren, Außendienstgehälter, Listungsgebühren)

Die **allgemeinen Unternehmensfixkosten** (Verwaltung, zentrale IT, Geschäftsführung) betragen **50.000 €** und sind nicht den einzelnen Vertriebswegen zurechenbar.

Aufgabenstellung:

- a) Berechnen Sie für jeden Vertriebsweg den **Stückdeckungsbeitrag** (DB/Stück).
 - b) Berechnen Sie für jeden Vertriebsweg den **Gesamtdeckungsbeitrag** (DB gesamt).
 - c) Ermitteln Sie den **Erfolgsbeitrag** je Vertriebsweg (DB gesamt minus vertriebswegspezifische Fixkosten).
 - d) Berechnen Sie das **Betriebsergebnis** des gesamten Unternehmens.
 - e) Beurteilen Sie: Welcher Vertriebsweg ist am erfolgreichsten? Welcher Vertriebsweg sollte kritisch überprüft werden?
 - f) Zusatzfrage: Was würde passieren, wenn der Außendienst eingestellt würde? Berechnen Sie das neue Betriebsergebnis.
-

4. Lösungen

Lösung Aufgabe 1

a) Stückdeckungsbeitrag:

$$\text{DB/Stück} = 80 \text{ €} - 50 \text{ €} = 30 \text{ €}$$

b) Gesamtdeckungsbeitrag:

$$\text{DB gesamt} = 30 \text{ €} \times 500 = 15.000 \text{ €}$$

Lösung Aufgabe 2

a) Stückdeckungsbeitrag:

$$\text{DB/Stück} = 300 \text{ €} - 180 \text{ €} = 120 \text{ €}$$

b) Gesamtdeckungsbeitrag:

$$\text{DB gesamt} = 120 \text{ €} \times 200 = 24.000 \text{ €}$$

c) Betriebsergebnis:

$$\text{Betriebsergebnis} = 24.000 \text{ €} - 15.000 \text{ €} = 9.000 \text{ €}$$

Das Unternehmen erzielt einen Gewinn von **9.000 €**.

Lösung Aufgabe 3

a) Stückdeckungsbeitrag:

- Produkt A: $120 \text{ €} - 70 \text{ €} = 50 \text{ €}$
- Produkt B: $150 \text{ €} - 100 \text{ €} = 50 \text{ €}$

b) Gesamtdeckungsbeitrag:

- Produkt A: $50 \text{ €} \times 800 = 40.000 \text{ €}$
- Produkt B: $50 \text{ €} \times 600 = 30.000 \text{ €}$
- **Summe DB:** $40.000 \text{ €} + 30.000 \text{ €} = 70.000 \text{ €}$

c) Betriebsergebnis:

$$\text{Betriebsergebnis} = 70.000 \text{ €} - 45.000 \text{ €} = 25.000 \text{ €}$$

d) Interpretation:

Obwohl beide Produkte den gleichen Stückdeckungsbeitrag haben (50 €), trägt **Produkt A** aufgrund der höheren Absatzmenge (800 vs. 600 Stück) mehr zum Gesamtdeckungsbeitrag bei (40.000 € vs. 30.000 €).

Lösung Aufgabe 4

a) Stückdeckungsbeitrag je Vertriebsweg:

- Online-Shop: $45 \text{ €} - 12 \text{ €} = 33 \text{ €}$
- Außendienst: $55 \text{ €} - 18 \text{ €} = 37 \text{ €}$
- Einzelhandel: $42 \text{ €} - 10 \text{ €} = 32 \text{ €}$

b) Gesamtdeckungsbeitrag je Vertriebsweg:

- Online-Shop: $33 \text{ €} \times 5.000 = 165.000 \text{ €}$
- Außendienst: $37 \text{ €} \times 2.500 = 92.500 \text{ €}$
- Einzelhandel: $32 \text{ €} \times 4.000 = 128.000 \text{ €}$

c) Erfolgsbeitrag je Vertriebsweg:

- Online-Shop: $165.000 \text{ €} - 25.000 \text{ €} = 140.000 \text{ €}$
- Außendienst: $92.500 \text{ €} - 40.000 \text{ €} = 52.500 \text{ €}$
- Einzelhandel: $128.000 \text{ €} - 22.000 \text{ €} = 106.000 \text{ €}$

d) Betriebsergebnis des Unternehmens:

$$\text{Summe Erfolgsbeiträge} = 140.000 \text{ €} + 52.500 \text{ €} + 106.000 \text{ €} = 298.500 \text{ €}$$

$$\text{Betriebsergebnis} = 298.500 \text{ €} - 50.000 \text{ €} = 248.500 \text{ €}$$

Das Unternehmen erwirtschaftet im März einen **Gewinn von 248.500 €**.

e) Beurteilung der Vertriebswege:

Vertriebsweg	Erfolgsbeitrag	Bewertung
Online-Shop	140.000 €	Bester Vertriebsweg
Einzelhandel	106.000 €	Solide, mittleres Niveau
Außendienst	52.500 €	Kritisch zu prüfen

Interpretation:

- Der **Online-Shop** ist am erfolgreichsten: hoher Absatz, niedriger variabler Kostenanteil, moderate Fixkosten
- Der **Außendienst** hat zwar den höchsten Stückdeckungsbeitrag (37 €), aber durch hohe Fixkosten (40.000 €) und geringe Absatzmenge den niedrigsten Erfolgsbeitrag
- Strategische Optionen: Außendienst umstrukturieren (Fixkosten senken) oder Online-Shop ausbauen

f) Zusatzfrage: Einstellung des Außendienstes:

Neues Betriebsergebnis ohne Außendienst:

$$\text{Summe Erfolgsbeiträge (neu)} = 140.000 \text{ €} + 106.000 \text{ €} = 246.000 \text{ €}$$

$$\text{Betriebsergebnis (neu)} = 246.000 \text{ €} - 50.000 \text{ €} = 196.000 \text{ €}$$

Ergebnis: Das Betriebsergebnis würde von 248.500 € auf 196.000 € sinken (Rückgang um 52.500 €). Der Außendienst trägt also trotz hoher Fixkosten noch positiv zum Ergebnis bei und sollte nicht komplett eingestellt, sondern optimiert werden.

5. Zusammenfassung und Prüfungstipps

Typische Fehler vermeiden

1. **Variable und fixe Kosten verwechseln:** Variable Kosten ändern sich mit der Menge, Fixkosten bleiben konstant[1][3]
2. **Deckungsbeitrag mit Gewinn verwechseln:** Der DB deckt erst die Fixkosten, der Rest ist Gewinn[2]
3. **Reihenfolge falsch:** Erst DB/Stück, dann DB gesamt, dann Erfolgsbeitrag, zuletzt Betriebsergebnis
4. **Einheiten vergessen:** Immer € oder Stück angeben

Formelübersicht für die Prüfung

Begriff	Formel
Stückdeckungsbeitrag	Verkaufspreis – variable Kosten/Stück

Gesamtdeckungsbeitrag	$DB/Stück \times Menge$
Erfolgsbeitrag	$DB\ gesamt - zurechenbare\ Fixkosten$
Betriebsergebnis	$\Sigma Erfolgsbeiträge - Unternehmensfixkosten$

Merksatz

„Der Deckungsbeitrag zeigt, wie viel jedes Produkt oder jeder Vertriebsweg zur Deckung der Fixkosten beiträgt – erst wenn alle Fixkosten gedeckt sind, entsteht Gewinn.“[2][4]

Referenzen

- [1] Plakos Akademie. (2024). Deckungsbeitragsrechnung (IHK Prüfungsvorbereitung). <https://plakos-akademie.de/deckungsbeitragsrechnung/>
- [2] StudySmarter. (2023). Deckungsbeitragsrechnung: Formel & Beispiel. <https://www.studysmarter.de/ausbildung/kaufmaennisch/kosten-und-leistungsrechnung/deckungsbeitragsrechnung/>
- [3] Modu-Learn. (2018). Deckungsbeitragsrechnung und Break-Even-Analyse – Aufgabensammlung. https://www.modu-learn.de/wordpress/wp-complete/uploads/2018/08/Aufgabensammlung_DB-und-BEP_final.pdf
- [4] Das-Bastelteam. (2010). Deckungsbeitragsrechnung – Erklärung, Übungen & Lösungen. <https://www.das-bastelteam.de/rechnungswesen/deckungsbeitragsrechnung-uebungen-loesungen/>
- [5] IWW. (2020). So lässt sich der Vertriebserfolg messen und gezielt verbessern. <https://www.iww.de/bbp/unternehmensberatung/betriebswirtschaftliche-beratung>