

Fallstudie zur Absatzsegmentrechnung©

Ein Unternehmen produziert PKW-Felgen (strategische Geschäftseinheit 1) und Pumpen (strategische Geschäftseinheit 2). Es werden 2 Felgentypen und 2 Pumpentypen produziert. Eine stufenweise Deckungsbeitragsrechnung ergibt folgende Werte:

Absatzsegmentrechnung		- Stufenweise Fixkostenrechnung			
SGE	PKW-Felgen		Pumpen		
Produkt	Standardfelge	Sportfelge	Pumpe A	Pumpe B	
Preis ab Werk	41	55	60	80	€/Stück
Menge verkauft /Jahr	80000	20000	4000	5000	Stück/Jahr
Erlös	3280000	1100000	240000	400000	€/Jahr
variable Selbstkosten	28	32	37	45	€/Stück
DB1	1040000	460000	92000	175000	€/Jahr
erzeugnisfixe Kosten	750000	140000	60000	40000	€/Jahr
DB2	290000	320000	32000	135000	€/Jahr
erzeugnisgruppenfixe Kosten		210000		185000	€/Jahr
DB3		400000		-18000	€/Jahr
unternehmensfixe Kosten			332000		€/Jahr
DB4			50000		€/Jahr

Die Auswertung:

- a) Kurzfristig sind alle 4 Erzeugnisse erfolgreich, da der **DB1** jeweils positiv ist. Beim Vergleich des Stückdeckungsbeitrages ist die Sportfelge erfolgreicher als die Standardfelge.
- b) Subtrahiert man die erzeugnisfixen Kosten (z. B. Gehälter oder Mieten, die nur für ein Erzeugnis anfallen), so erhält man den **DB2**. Langfristig sind alle 4 Produkte erfolgreich, da der DB2 positiv ist. Erfolgreichstes Produkt ist die Sportfelge.
- c) Nach Berücksichtigung der erzeugnisgruppenfixen Kosten (z.B. Gehälter der gemeinsamen Teilebeschaffung für Felgen) ergibt sich ein negativer **DB3** bei den Pumpen. Hier sind Maßnahmen (Rationalisierung, Produkt-Relaunch, Abbau) angesagt.
- d) Nach Abzug der Unternehmensfixkosten (z.B. Gehälter der gemeinsamen Personalleitung) ergibt sich ein positiver **DB4**, das Unternehmen arbeitet profitabel.

In Großunternehmen ergeben sich weitere Gliederungsebenen für den Deckungsbeitrag.