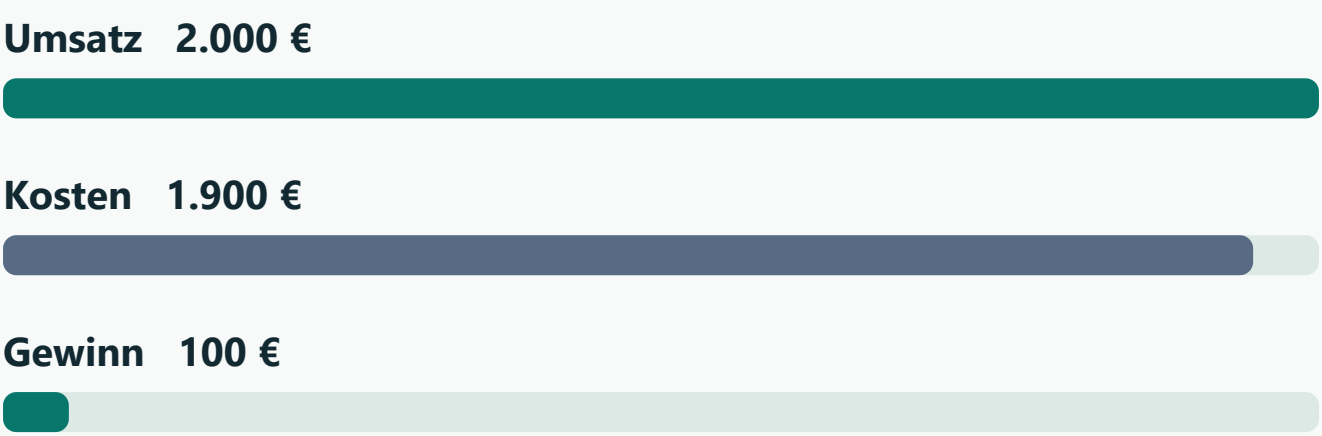
Karriere und Bildung

RECHNUNGSWESEN MIT MARA

Umsatz, Kosten und Gewinn einfach erklärt

Mit einem Fahrradladen als Beispiel und drei Übungen mit Lösungen

Mara verkauft in einem Monat 100 Fahrradklingeln. Sie erzielt 2.000 € Umsatz. Nach Abzug der Kosten bleiben ihr 100 € Gewinn im Modell.



So ist das Beispiel aufgebaut

Mara und ihr Laden sind erfunden. Wir betrachten nur die Klingeln, rechnen mit Nettobeträgen ohne Umsatzsteuer und lassen Ertragsteuern außen vor. Preise, Einkaufskosten je Klingel und Fixkosten bleiben in jedem Szenario konstant.

Die Rechnung auf einen Blick: 2.000 € − 1.200 € − 700 € = 100 €

01 DIE MONATSRECHNUNG

Was vom Verkauf übrig bleibt

Umsatz

Der Umsatz ist der Erlös aus dem Verkauf. Bei Mara sind es 100 Klingeln × 20 € netto = 2.000 €.

Variable Kosten

Diese Kosten ändern sich mit der Menge. Für jede verkaufte Klingel setzt Mara 12 € Einkaufskosten an. Bei 100 Stück sind das 1.200 €.

Fixkosten

Die Fixkosten bleiben im betrachteten Monat und Mengenbereich gleich. Mara setzt für Ladenmiete und weitere laufende Kosten zusammen 700 € an.

Gewinn im Modell

Vom Umsatz gehen die variablen Kosten und die Fixkosten ab. Nach Abzug von insgesamt 1.900 € bleiben bei Mara 100 €.

Verfügbares Geld

Wenn Kundinnen und Kunden später zahlen, kann ein Verkauf bereits im Ergebnis berücksichtigt sein, obwohl das Geld noch nicht auf dem Konto ist. Um liquide zu bleiben, muss Mara ihre fälligen Rechnungen bezahlen können. Dafür zählt der Zeitpunkt der Ein- und Auszahlungen.

02 MENGE UND PREIS

Ab wann deckt Mara ihre Kosten?

Deckungsbeitrag je Klingel

20 € Verkaufspreis − 12 € variable Kosten = 8 €. Dieser Betrag je Stück trägt zur Deckung der 700 € Fixkosten bei.

Gewinnschwelle ohne Rabatt

700 € ÷ 8 € = 87,5 Klingeln. Ganze Stücke aufrunden. Bei 87 Stück fehlen 4 €. Ab 88 Stück sind die Kosten gedeckt und es bleiben 4 €.

Was ein Rabatt verändert

Nach 2 € Rabatt bleiben 18 € Preis − 12 € Einkauf = 6 € je Klingel. Bei 100 Stück ergibt das 600 € Deckungsbeitrag. Nach 700 € Fixkosten beträgt das Ergebnis −100 €.

Ohne Rabatt 88 Stück



Mit Rabatt 117 Stück



700 € ÷ 6 € ≈ 116,67. Ab 117 Klingeln sind die Kosten gedeckt. Der Rabatt rechnet sich bei unverändertem Absatz von 100 Stück in diesem Beispiel nicht.

03 SELBST RECHNEN

Drei Übungen für dich

1. Ein schwächerer Monat

Mara verkauft 80 Klingeln zum ursprünglichen Preis von 20 €. Berechne Umsatz, variable Kosten und Ergebnis. Die Fixkosten bleiben bei 700 €.

2. Mehr Absatz mit Rabatt

Zum reduzierten Preis von 18 € verkauft Mara 125 Klingeln. Rechne den Deckungsbeitrag pro Stück und den Monatsgewinn aus. Vergleiche ihn mit den 100 € Gewinn ohne Rabatt bei 100 Verkäufen.

3. Eine Zahlung kommt später

Bei 100 Verkäufen zum ursprünglichen Preis werden zehn Klingeln erst im Folgemonat bezahlt. Alle anderen Kundenzahlungen und die gesamten Kosten fließen im betrachteten Monat. Wie hoch sind Umsatz, Gewinn und die Veränderung des Geldbestands aus diesen Vorgängen?

Deine Notizen

04 LÖSUNGEN

So kommst du zum Ergebnis

1. Ein schwächerer Monat

80 × 20 € = 1.600 € Umsatz. Die variablen Kosten betragen 80 × 12 € = 960 €. Übrig bleiben 1.600 € − 960 € − 700 € = −60 €. Mara macht 60 € Verlust.

2. Mehr Absatz mit Rabatt

18 € − 12 € = 6 € Deckungsbeitrag je Stück. Bei 125 Stück sind das 750 €. Abzüglich 700 € Fixkosten bleiben 50 € Gewinn. Das sind 50 € weniger als im Ausgangsfall mit 100 Stück zum vollen Preis.

3. Eine Zahlung kommt später

Der Umsatz beträgt 100 × 20 € = 2.000 €. Der Gewinn im Modell bleibt 2.000 € − 1.200 € − 700 € = 100 €. Jetzt gehen aber nur 90 × 20 € = 1.800 € ein. Bei 1.900 € Auszahlungen sinkt der Geldbestand aus diesen Vorgängen um 100 €. Die ausstehenden 200 € kommen im Folgemonat hinzu.

Zum Weiterrechnen: Bei 90 Verkäufen zum vollen Preis bleiben 90 × 8 € − 700 € = 20 €.

05 BEGRIFFE ZUM NACHSCHLAGEN

Die Rechnung in sechs Begriffen

Umsatz Verkaufte Menge × Nettoverkaufspreis.

Variable Kosten Kosten, die sich mit der Menge ändern.

Fixkosten Kosten, die im betrachteten Zeitraum und Mengenbereich gleich bleiben.

Deckungsbeitrag Umsatz abzüglich variabler Kosten. Je Stück entspricht er im Beispiel dem Preis minus Einkaufskosten.

Gewinnschwelle Absatzmenge, bei der die Kosten gedeckt sind. Bei ganzen Stückzahlen auf die nächste ganze Zahl aufrunden, wenn der rechnerische Wert zwischen zwei Stückzahlen liegt.

Gewinn und Geldbestand Der Gewinn zeigt das Ergebnis des Zeitraums. Ein- und Auszahlungen verändern den Geldbestand.

Fachliche Grundlagen

IHK Region Stuttgart · Der Zahlenteil des Geschäftsplans

Handelskammer Hamburg · Musterlösung zur Gewinnschwelle