

Klassische Plaut'sche Kostenrechnung.

In der Praxis hat sich hierfür der von H.G. Plaut erstmals 1952 vorgeschlagene Begriff der Grenzplankostenrechnung durchgesetzt. Bei der Grenzplankostenrechnung handelt es sich um eine Form

der flexiblen Plankostenrechnung, die, sowohl in der Kostenstellenrechnung als auch in der Kostenträgerrechnung, die fixen und die variablen Anteile getrennt ausweist und getrennt behandelt.

Kostenkontrolle durch Soll-Istkosten-Vergleich

Eine wirksame Kostenkontrolle kann nur durch einen Soll-/Istkosten-Vergleich erfolgen. In diesem Vergleich werden die Istkosten einem Maßstab gegenüber gestellt, an welchem ihre Höhe gemessen werden kann. Maßstab für die Höhe der Istkosten können niemals die Istkosten der Vergangenheit sein, da diese Unwirtschaftlichkeiten enthalten, sondern nur geplante Kosten. Diese Plankosten werden durch analytische Untersuchungen ermittelt. Ziel dieser Kostenplanung ist, den bei wirt-

schaftlicher Handlungsweise notwendigen Verbrauch an Gütern und Dienstleistungen festzustellen.

Auf Basis der Plankosten und der monatlichen Istleistungsmengen werden dann die Sollkosten ermittelt.

Der Soll-Ist-Vergleich bezieht sich beim Gemeinkosten-Controlling auf die Kostenstellenrechnung und beim Produktkosten-Controlling auf Kalkulation, Auftrags- und Kostenträgerrechnung.

Die Hauptaufgaben eines aussagefähigen innerbetrieblichen Rechnungswesen – Kostenstellen-, Kostenträger und Ergebnisrechnung sind:

- Kostenkontrolle
- Erfolgsermittlung
- Erfolgskontrolle

Artikelergebnisrechnung	Vertriebsergebnisrechnung	Betriebsergebnisrechnung
DB-Schema	DB-Schema	DB-Schema
Fakturierte Menge	Fakturierte Menge	Fakturierte Menge
Umsatzerlöse	Umsatzerlöse	Umsatzerlöse
Erlösschmälerungen	Erlösschmälerungen	Erlösschmälerungen
Rabatte	Rabatte	Rabatte
Skonti	Skonti	Skonti
VSEK	VSEK	VSEK
Nettoumsatzerlöse	Nettoumsatzerlöse	Nettoumsatzerlöse
Proportionale Herstellkosten	Proportionale Herstellkosten	Proportionale Herstellkosten
DB Ia	DB Ia	DB Ia
Fixe Herstellkosten Service/Produktion	Fixe Herstellkosten Service/Produktion	Fixe Herstellkosten Service/Produktion
Fixe Herstellkosten Netze	Fixe Herstellkosten Netze	Fixe Herstellkosten Netze
DB I (Bruttospanne)	DB I (Bruttospanne)	DB I (Bruttospanne)
Variable Kosten Vertrieb/AM	Variable Kosten Vertrieb/AM	Variable Kosten Vertrieb/AM
Fakturakosten	Fakturakosten	Fakturakosten
DB IIa	DB IIa	DB IIa
Fixe Kosten Vertrieb/AM	Fixe Kosten Vertrieb/AM	Fixe Kosten Vertrieb/AM
DB II (Artikelergebnis)	DB II (Artikelergebnis)	DB II (Artikelergebnis)
Gemeinkosten Vertrieb/AM	Gemeinkosten Vertrieb/AM	Gemeinkosten Vertrieb/AM
Produktbezogene Fixkosten	Produktbezogene Fixkosten	Produktbezogene Fixkosten
Produktlebenszykluskosten (Vertrieb)	Produktlebenszykluskosten (Vertrieb)	Produktlebenszykluskosten (Vertrieb)
Abweichungen Vertrieb/AM	Abweichungen Vertrieb/AM	Abweichungen Vertrieb/AM
DB III (Vertriebsergebnis)	DB III (Vertriebsergebnis)	DB III (Vertriebsergebnis)
		Verwaltungsgemeinkosten
		DB Ergebnis
		Abweichungen
		DB Ergebnis zu Istkosten
		Überleitung
		Betriebsergebnis

Abb. 1: Deckungsbeitragsrechnung

Artikelergebnisrechnung nach dem Umsatzkostenverfahren

Für die Erfolgsermittlung und Erfolgskontrolle genügt es nicht, das Betriebsergebnis des Unternehmens nach dem Gesamtkostenverfahren darzustellen.

Soll ein Erfolg beurteilt und kontrolliert werden, ist es erforderlich, dass dieser nach Artikeln, Kostenträgergruppen, Vertriebswegen etc. detailliert nachgewiesen wird. Voraussetzung hierfür ist, dass die Selbstkosten für jeden Artikel bzw. Kostenträgergruppe im Rahmen der Kalkulation ermittelt wer-

den. Die Bewertung der Einsatzmaterialien und der Fertigungsleistungen erfolgt stets zum „Festpreis“. Zusätzlich zu den kalkulierten Herstellkosten werden für die Ermittlung der Selbstkosten noch Zuschläge für z.B. Verwaltungs- und Vertriebskosten berücksichtigt. Materialgemeinkosten und Sonderkosten der Fertigung sind Bestandteil der Herstellkosten. Im Rahmen der Prozesskostenrechnung können auch für Produkte der Dienstleistungsbranche die Selbstkosten ermittelt werden.

Erfolgsermittlung durch die Deckungsbeitragsrechnung

Der Erfolg eines Artikels bzw. einer Kostenträgergruppe lässt sich nur anhand des Deckungsbeitrages, d.h. der Differenz zwischen Erlös und Grenzseltkosten, feststellen. Abweichungen zu den geplanten Deckungsbeiträgen werden im Rahmen

des Vertriebs-Controllings durch den Deckungsbeitrag-Soll-Ist-Vergleich ermittelt und dargestellt. Abbildung 1 zeigt den Aufbau einer Deckungsbeitragsrechnung vom Artikel- bis zum Betriebsergebnis.

Kurzfristige und geschlossene Abrechnung

Die Artikelergebnisrechnung kann als kurzfristige bzw. als geschlossene Abrechnung dargestellt werden. Die kurzfristige Ergebnisrechnung bewertet die abgesetzten Mengen zu Standardkosten. Diese Form der Ergebnisrechnung dient in erster Linie dazu, eine kurzfristige Erfolgsrechnung für das Vertriebscontrolling bereitzustellen. Der Vorteil dieses Verfahrens besteht in der Aktualität der Daten, die als effektives Steuerungsinstrument für den Vertrieb dienen. Die „geschlossene Ergebnisrech-

nung“ basiert auf den Istdaten einer Periode und kann daher erst nach Periodenabschluss erstellt werden. Hierzu werden die Abweichungen von Aufträgen und Kostenstellen in die Ergebnisrechnung übernommen werden. Somit ist eine Abstimmung der Ergebnisse mit der Buchhaltung möglich. Nachstehende Grafik (Abb. 2) zeigt die Verzahnung der einzelnen Controlling-Gebiete im Rahmen der Grenzplankostenrechnung.

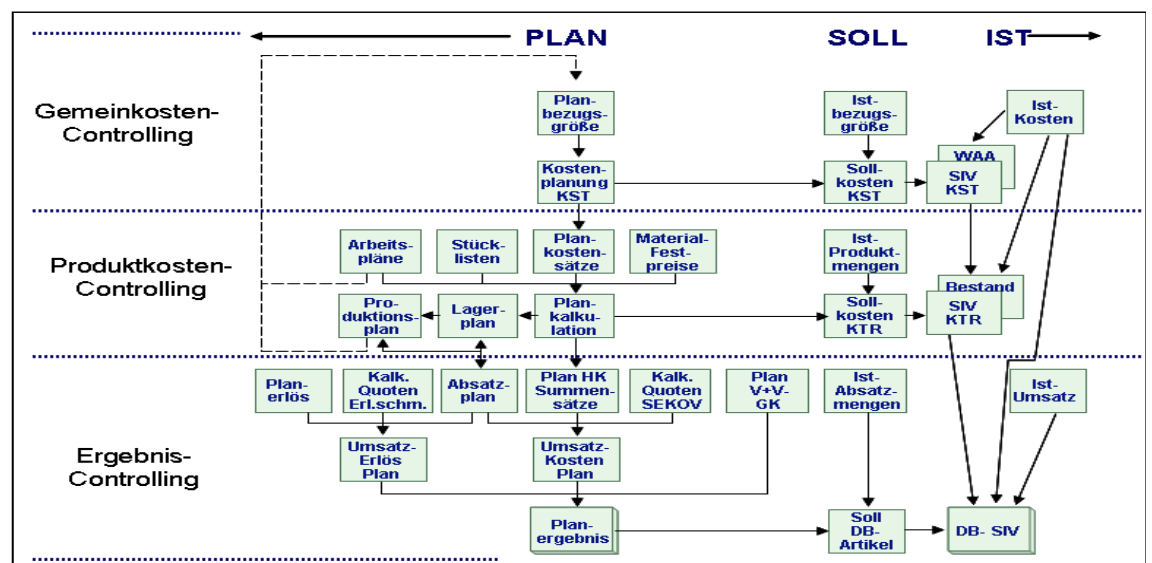


Abb. 2: Deckungsbeitragsrechnung

Schritte der Planungsrechnung

Nachfolgend werden die Schritte zur Ermittlung eines Planergebnisses im Rahmen der Planungsrechnung dargestellt:

Ausgangsbasis der Planungsrechnung ist die Mengenplanung. Ausgehend von den Mengenangaben kann mit Hilfe der Kosten- und Umsatzplanung die Ergebnisplanung erstellt werden.

Bei der **Mengenplanung** im Rahmen der Planungsrechnung werden die Ausgangspläne und die abgeleiteten Vorgabepläne unterschieden. Ausgangspläne sind:

- der Absatzplan
- der Fertigwarenlagerplan
- der Kapazitätsplan.

Von den Ausgangsplänen werden als abgeleitete Vorgabepläne erstellt:

- der Produktionsplan
- der Verkaufsplan
- der Lagerplan.

Bei der **Kostenplanung** handelt es sich um

- die Planung der Kostenstellen
- die Plankalkulation und
- die Planung der Umsatzkosten.

Basis der Umsatzkostenplanung sind die Absatzmengen lt. Verkaufsplan, die, mit den Herstellkostensummensätzen lt. Plankalkulation bewertet, die Herstellkosten des Umsatzes ergeben. Dabei können die Erwartungsparameter der Absatz- und damit auch der Beschäftigungsentwicklung sowie der Preisentwicklung in ihrer Auswirkung auf die Kostensätze maschinell berücksichtigt werden.

Basis der Umsatzplanung sind der Verkaufsplan und die Erlösplanung. Während die Absatzmengen Gegenstand des Verkaufsplanes sind, werden in der Erlösplanung die Planerlöse und –erlösschmälerungen artikel- bzw. artikelgruppenweise festgelegt. Die Umsatzplanung ist das Ergebnis der Bewertung der artikel- bzw. artikelgruppenweise angegebenen Absatzmengen mit Planerlösen und Erlösschmälerungen. Die Ergebnisplanung schließ-

lich ist das Resultat der Gegenüberstellung von Planumsatzerlös und -kosten. Die Darstellung erfolgt in der Untergliederung nach den Verdichtungsstufen des Verkaufsplanes.

Bei Übernahme der Ergebnisplandaten in die Ergebnisrechnung können im Rahmen der laufenden Abrechnungen Plan/Ist-Vergleiche mit Abweichungsanalysen durchgeführt werden.

Bei Übernahme alternativer Ergebnisplandaten in die Ergebnisrechnung können im Rahmen einer Planungsrechnung Plan/Plan-Vergleiche mit Abweichungsanalysen durchgeführt werden.