

Selbstlern- und Selbststudienkurse

Sicherung von Wirtschaftlichkeit und Rentabilität

für buchführende Kleinunternehmer, freiberuflich Tätige sowie Existenzgründer, aber auch alle, die als Entscheidungsträger und Mitarbeiter im Unternehmen wirtschaftlich tätig sind

Inhalt des Kursangebotes

Prof. Dr. sc. oec. Reiner König

Redaktionsschluss 01.12.2019

Das Material ist urheberrechtlich geschützt. Die dadurch begründeten Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung und des Nachdrucks, bleiben auch bei nur auszugsweiser Verwertung vorbehalten. Ohne schriftliche Genehmigung des Autors darf kein Teil des Materials in irgendeiner Form zur kommerziellen Nutzung reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Ich bedanke mich für Hinweise von Kursteilnehmern und Fachkollegen zur weiteren Ausgestaltung, Ergänzung und Verbesserung dieses Materials für das Selbstlernen bzw. Selbststudium.

Erste Informationen zum Inhalt und zur Arbeit mit dem Kursmaterial

	Kurs / Seite
1 Erste Informationen zu den Kursen	Seite 1
2 Erste Informationen zum Inhalt des Kursangebotes	Seite 3
3 Erste Informationen zur Arbeit mit dem Kursmaterial	Seite 7
4 Weitere Informationen zum Inhalt des Kursangebotes	Seite 10

Inhalt des Kursangebotes, Kurs 1 Einige notwendige Grundlagen

	Kurs / Seite
Einige notwendige Grundlagen	1 Seite 1
Ziel der Arbeit mit diesem Kurs sowie inhaltliche Schwerpunkte	1 Seite 1
Grundlagen und Voraussetzungen für die Arbeit an Kurs 1	1 Seite 3
1.1 Wozu auch noch Sicherung von Wirtschaftlichkeit und Rentabilität	1 Seite 4
1.2 Mindestanforderungen an eine erfolgreiche unternehmerische Tätigkeit	1 Seite 7
1.3 Rahmenbedingungen für eine erfolgreiche unternehmerische Tätigkeit	1 Seite 8
1.4 Zahlungsfähigkeit (Liquidität)	1 Seite 9
a) Liquidität 1. Grades	1 Seite 11
b) Liquidität 2. Grades	1 Seite 12
c) Liquidität 3. Grades	1 Seite 13
1.5 Zusammenhänge und Unterschiede zwischen Liquidität sowie Wirtschaftlichkeit und Rentabilität	1 Seite 14

Kurs / Seite

1.6	Cash Flow	1 Seite	22
1.7	Effektivität, Effizienz, Wirtschaftlichkeit und Produktivität	1 Seite	24
1.7.1	Effektivität und Effizienz	1 Seite	18
1.7.2	Wirtschaftlichkeitsprinzip	1 Seite	19
1.7.3	Produktivität	1 Seite	20
1.7.4	Wirtschaftlichkeit	1 Seite	22
1.8	Rentabilität	1 Seite	24
1.8.1	Grundlagen	1 Seite	24
1.8.2	Kenngroßen der Rentabilität (Überblick)	1 Seite	28
1.8.3	Erfolg (Ergebnis)	1 Seite	29
1.8.4	Absolute, periodenbezogene Kenngroßen der Rentabilität	1 Seite	29
1.8.5	Stückbezogene Kenngroßen der Rentabilität	1 Seite	31
1.8.6	Relative Kenngroßen der Rentabilität	1 Seite	33
a)	Kapitalbezogene Rentabilitätskennzahlen Erfolg (Ergebnis)	1 Seite	33
b)	Gesamtkapitalrentabilität bzw. -rendite	1 Seite	35
c)	Eigenkapitalrentabilität bzw. -rendite)	1 Seite	37
d)	Umsatzbezogene Rentabilitätskennzahlen	1 Seite	39
e)	Komplexe Kennzahlen der Rentabilität Eigenkapitalrentabilität bzw. -rendite)	1 Seite	40
1.8.7	Totalerfolg und operative Erfolgsgrößen	1 Seite	44
1.8.8	Pagatorischer Erfolg, Unternehmenserfolg und Betriebserfolg	1 Seite	47
a)	Pagatorischer Erfolg	1 Seite	47

	Kurs / Seite
b) Jahresüberschuss bzw. Jahresfehlbetrag	1 Seite 48
c) Erfolgsgrößen des internen Rechnungswesens	1 Seite 49
d) Grundprinzip der Betriebserfolgsrechnung auf der Basis von „Vollkosten“	1 Seite 51
e) Grundprinzip der Betriebserfolgsrechnung auf der Basis von Teilkosten	1 Seite 52
1.9 Zusammenfassung Kurs 1 Einige notwendige Grundlagen	1 Seite 59
Inhalts Kurs 1 Einige notwendige Grundlagen	1 Seite 61
Abbildungsverzeichnis Kurs 1 Einige notwendige Grundlagen	1 Seite 64
Abkürzungsverzeichnis Kurs 1 Einige notwendige Grundlagen	1 Seite 65
Literatur Kurs 1 Einige notwendige Grundlagen	1 Seite 66
Selbstlern- und Selbststudienkurse Sicherung von Wirtschaftlichkeit und Rentabilität für buchführende Kleinunternehmer, freiberuflich Tätige sowie Existenzgründer	1 Seite 67

Inhalt des Kursangebotes, Kurs 2 Zentrale Größen und Begriffe des Rechnungswesen

	Kurs / Seite
2 Zentrale Größen und Begriffe des Rechnungswesens	2 Seite 1
Ziel der Arbeit mit diesem Kurs	2 Seite 1
Inhaltliche Schwerpunkte von Kurs 2	2 Seite 3
Grundlagen und Voraussetzungen für die Arbeit an Kurs 2	2 Seite 4
2.1 Überblick	2 Seite 5
2.2 Bestandsrechnungen, Bestands- und Stromgrößen	2 Seite 9
2.3 Erfolgsrechnungen im Überblick	2 Seite 18
a) Steuerlich Einnahmenüberschussrechnung	2 Seite 20
b) Handels- und steuerrechtliche Gewinn- und Verlustrechnung	2 Seite 21
c) Betriebserfolgsrechnung im Rahmen einer traditionellen Vollkostenrechnung	2 Seite 23
d) Betriebserfolgsrechnung im Rahmen einer einfachen oder einstufigen Teilkosten- und Deckungsbeitragsrechnung	2 Seite 24
e) Betriebserfolgsrechnung im Rahmen einer entwickelten oder mehrstufigen Teilkosten- und Deckungsbeitragsrechnung	2 Seite 25
f) Umsatz- und Gesamtkostenverfahren	2 Seite 27
2.4 Betriebseinnahmen, Betriebsausgaben sowie Überschuss der Betriebseinnahmen über die Betriebsausgaben	2 Seite 29
2.4.1 Überschuss der Betriebseinnahmen über die Betriebsausgaben	2 Seite 29
2.4.2 Betriebseinnahmen	2 Seite 31
2.4.3 Betriebsausgaben	2 Seite 33
2.5 Erträge, Aufwendungen sowie Jahresüberschuss bzw. Jahresfehlbetrag	2 Seite 35
2.5.1 Jahresüberschuss bzw. Jahresfehlbetrag	2 Seite 35

	Kurs / Seite
2.5.2 Erträge	2 Seite 37
2.5.3 Aufwendungen	2 Seite 38
2.6 Erlöse, Leistungen und Kosten sowie Deckungsbeitrag und Betriebserfolg	2 Seite 40
2.6.1 Grundlagen	2 Seite 40
2.6.2 Deckungsbeitrag und Betriebserfolg	2 Seite 44
2.6.3 Erlöse	2 Seite 53
2.6.4 Leistungen	2 Seite 60
2.6.5 Kosten	2 Seite 66
2.7 Erträge und Leistungen	2 Seite 72
a) Neutrale Erträge	2 Seite 74
b) Kalkulatorische Leistungen	2 Seite 76
c) Übung zu Leistungen und Erträgen	2 Seite 77
2.8 Gesamtdarstellung der Zusammenhänge und Abgrenzungen zwischen Einzahlungen, Einnahmen, Erträgen, Leistungen bzw. Erlösen	2 Seite 82
2.9 Aufwendungen und Kosten	2 Seite 86
a) Aufwendungen	2 Seite 87
b) Kosten	2 Seite 88
c) Neutrale Aufwendungen	2 Seite 89
d) Kalkulatorische Kosten	2 Seite 91
e) Übung zu Aufwendungen und Kosten	2 Seite 94
2.10 Gesamtdarstellung der Zusammenhänge und Abgrenzungen zwischen Auszahlungen, Ausgaben, Aufwendungen und Kosten	2 Seite 99
2.11 Jahresüberschuss bzw. Jahresfehlbetrag sowie Betriebsgewinn bzw. Betriebsverlust	2 Seite 106

Kurs / Seite

2.12 Zusammenfassung Kurs 2	
Zentrale Größen und Begriffe des Rechnungswesens	2 Seite 110
Inhalt Kurs 2	
Zentrale Größen und Begriffe des Rechnungswesens	2 Seite 111
Abbildungsverzeichnis Kurs 2	
Zentrale Größen und Begriffe des Rechnungswesens	2 Seite 114
Abkürzungsverzeichnis Kurs 2	
Zentrale Größen und Begriffe des Rechnungswesens	2 Seite 116
Literatur Kurs 2	
Zentrale Größen und Begriffe des Rechnungswesens	2 Seite 118
Selbstlern- und Selbststudienkurse	
Sicherung von Wirtschaftlichkeit und Rentabilität für buchführende Kleinunternehmer, freiberuflich Tätige sowie Existenzgründer	2 Seite 119

Prof. Dr. sc. oec. Reiner König	Auflage 2019	Seite 7
---------------------------------	--------------	---------

Inhalt des Kursangebotes, Kurs 3 Kalkulatorische Kosten als Instrument des Kosten- und Erfolgsmanagements

	Kurs / Seite
3 Kalkulatorische Kosten als Instrument des Kosten- und Erfolgsmanagements	3 Seite 1
Ziel und Inhalt der Arbeit mit diesem Kurs	3 Seite 1
Grundlagen und Voraussetzungen für die Arbeit an Kurs 3	3 Seite 5
3.1 Grundlagen	3 Seite 6
3.1.1 Zur Erinnerung	3 Seite 6
3.1.2 Probleme	3 Seite 10
3.2 Kalkulatorischer Unternehmerlohn	3 Seite 12
3.2.1 Qualifizierte bzw. sachkundige Schätzung der Höhe des kalkulatorischen Unternehmerlohnes	3 Seite 16
3.2.2 Ermittlung des kalkulatorischen Unternehmerlohnes nach der RKW-Formel	3 Seite 19
3.2.3 Betriebswirtschaftliche Konsequenzen für die Arbeit mit dem kalkulatorischen Unternehmerlohn	3 Seite 22
3.3 Kalkulatorische Miete	3 Seite 23
3.4 Kalkulatorische Abschreibungen	3 Seite 27
3.4.1 Arbeitsschritte zur Ermittlung der bilanziellen und kalkulatorischen Abschreibungen im Überblick	3 Seite 29
3.4.2 Betriebswirtschaftliche Konsequenzen für die Arbeit mit kalkulatorischen Abschreibungen	3 Seite 33
3.5 Kalkulatorische Zinsen	3 Seite 37
3.5.1 Grundlagen	3 Seite 37
3.5.2 Ermittlung der Zinsen für planmäßig abnutzbares und planmäßig nicht abnutzbares Vermögen	3 Seite 42

	Kurs / Seite
3.5.3 Restwert- und Durchschnittswertverfahren zur Ermittlung der kalkulatorischen Zinsen für planmäßig abnutzbares Vermögen	3 Seite 45
a) Ermittlung der kalkulatorischen Zinsen für das planmäßig abnutzbare Vermögen bzw. Kapital nach der Methode der Restwertverzinsung	3 Seite 46
b) Ermittlung der kalkulatorischen Zinsen für das planmäßig abnutzbare Vermögen bzw. Kapital nach der Methode der Durchschnittswertverzinsung	3 Seite 54
3.6 Kalkulatorische Wagnisse	3 Seite 65
3.6.1 Grundlagen	3 Seite 65
3.6.2 Kalkulatorische Bestandswagnisse	3 Seite 71
3.6.3 Kalkulatorische Fertigungswagnisse	3 Seite 75
3.6.4 Kalkulatorische Forschungs- und Entwicklungswagnisse	3 Seite 77
3.6.5 Kalkulatorische Vertriebswagnisse	3 Seite 79
3.6.6 Kalkulatorische Gewährleistungswagnisse	3 Seite 82
3.6.7 Ansatz kalkulatorischer Wagnisse in der Praxis	3 Seite 84
3.6.8 Betriebswirtschaftliche Konsequenzen der Arbeit mit kalkulatorischen Wagnissen	3 Seite 88
3.7 Zusammenfassung Kurs 3 Kalkulatorische Kosten als Instrument des Kosten- und Erfolgsmanagements	3 Seite 91
Inhalt Kurs 3 Kalkulatorische Kosten als Instrument des Kosten- und Erfolgsmanagements	3 Seite 92
Abbildungsverzeichnis Kurs 3 Kalkulatorische Kosten als Instrument des Kosten- und Erfolgsmanagements	3 Seite 95
Abkürzungsverzeichnis Kurs 3 Kalkulatorische Kosten als Instrument des Kosten- und Erfolgsmanagements	3 Seite 96

Kurs / Seite

Literatur Kurs 3 Kalkulatorische Kosten als Instrument des Kosten- und Erfolgsmanagements	3 Seite 97
Selbstlern- und Selbststudienkurse Sicherung von Wirtschaftlichkeit und Rentabilität für buchführende Kleinunternehmer, freiberuflich Tätige sowie Existenzgründer	3 Seite 98

**Inhalt des Kursangebotes, Kurs 4 Sicherung von Wirtschaftlichkeit
und Rentabilität aus der Sicht der Gewinnverwendung**

Kurs / Seite

4 Sicherung von Wirtschaftlichkeit und Rentabilität aus der Sicht der Gewinnverwendung	4 Seite 1
Ziel und Inhalt der Arbeit mit diesem Kurs	4 Seite 1
Grundlagen und Voraussetzungen für die Arbeit an Kurs 4	4 Seite 2
4.1 Wozu benötigt ein Unternehmen Gewinn bzw. wozu wird der erwirtschaftete Gewinn verwendet und wie hoch soll der erwirtschaftete Gewinn mindestens sein ?	4 Seite 4
4.2 Ermittlung des im Unternehmen erforderlichen Gewinnes über Rentabilitätskenngrößen	4 Seite 9
4.3 Ermittlung des im Unternehmen zu erwirtschaftenden Gewinnes ausgehend von der Gewinnverwendung	4 Seite 16

4.4 Zusammenfassung Kurs 4		
Sicherung von Wirtschaftlichkeit und Rentabilität aus der Sicht der Gewinnverwendung	4 Seite	22
Inhalt Kurs 4	4 Seite	23
Abbildungsverzeichnis Kurs 4	4 Seite	24
Abkürzungsverzeichnis Kurs 4	4 Seite	24
Selbstlern- und Selbststudienkurse		
Sicherung von Wirtschaftlichkeit und Rentabilität für buchführende Kleinunternehmer, freiberuflich Tätige sowie Existenzgründer	4 Seite	26

Inhalt des Kursangebotes, Kurs 5 Methoden der Gewinnermittlung

	Kurs / Seite	
5 Methoden der Gewinnermittlung	5 Seite	1
Ziel der Arbeit an diesem Kurs	5 Seite	1
Inhaltliche Schwerpunkte von Kurs 5		
Methoden der Gewinnermittlung	5 Seite	3
Grundlagen und Voraussetzungen für die Arbeit an Kurs 5		
Methoden der Gewinnermittlung	5 Seite	5
5.1 Einordnung	5 Seite	6
5.2 Methoden der Gewinnermittlung im Überblick	5 Seite	10
5.3 Methoden der Gewinnermittlung nach Handelsrecht	5 Seite	14
5.3.1 Gewinnermittlung durch Eigenkapital- oder Betriebsvermögens- vergleich	5 Seite	16
5.3.2 Gewinnermittlung im Rahmen der Gewinn- und Verlustrechnung	5 Seite	18

	Kurs / Seite
5.3.3 Gewinn- und Verlustrechnung nach dem Gesamtkostenverfahren	5 Seite 24
a) Grundprinzip der Gewinn- und Verlustrechnung nach dem dem Gesamtkostenverfahren in Kontenform	5 Seite 25
b) Grundprinzip der Gewinn- und Verlustrechnung nach dem Gesamtkostenverfahren in Staffelform	5 Seite 27
c) Merkmale des Gesamtkostenverfahrens	5 Seite 27
d) Mindestgliederung der Gewinn und Verlustrechnung gemäß § 275 Abs. 2 HGB bei Anwendung des Gesamtkostenverfahrens	5 Seite 30
5.3.4 Gewinn- und Verlustrechnung nach dem Umsatzkostenverfahren	5 Seite 33
a) Grundprinzip der Gewinn- und Verlustrechnung nach dem dem Umsatzkostenverfahren in Kontenform	5 Seite 36
b) Grundprinzip der Gewinn- und Verlustrechnung nach dem Umsatzkostenverfahren in Staffelform	5 Seite 38
c) Merkmale und Rechnungen des Umsatzkostenverfahrens	5 Seite 39
d) Mindestgliederung der Gewinn und Verlustrechnung gemäß § 275 Abs. 3 HGB bei Anwendung des Umsatzkostenverfahrens	5 Seite 44
5.4 Cash-Flow-Rechnung	5 Seite 47
5.5 Methoden der Gewinnermittlung nach Steuerrecht	5 Seite 49
5.5.1 Einordnung	5 Seite 49
5.5.2 Steuerliche Gewinnermittlung nach Durchschnittssätzen gemäß § 13a EStG	5 Seite 50
5.5.3 Gewinnermittlung durch Schätzung gemäß § 162 AO	5 Seite 55
5.5.4 Gewinnermittlung durch Betriebsvermögensvergleich gemäß § 4 Abs. 1 EStG	5 Seite 56
5.5.5 Gewinnermittlung durch qualifizierten Betriebsvermögensvergleich gemäß § 5 EStG	5 Seite 63

	Kurs / Seite
5.5.6 Gewinnermittlung durch Einnahmenüberschussrechnung gemäß § 4 Abs. 3 EStG	5 Seite 67
5.6 Gewinnermittlung im Rahmen der Leistungs-, Erlös- und Kosten- sowie Betriebserfolgs- und Deckungsbeitrags- rechnung	5 Seite 72
5.6.1 Übersicht und Einordnung	5 Seite 72
5.6.2 Betriebserfolg, Deckungsbeitrag und fixe Kosten	5 Seite 78
5.6.3 Deckungsbeitrag, Nettoerlös und variable Kosten	5 Seite 79
5.6.4 Ermittlung des Betriebserfolges auf der Grundlage der traditionellen Vollkostenrechnung	5 Seite 80
5.6.4 Ermittlung des Betriebserfolges auf der Grundlage der Teilkosten- und Deckungsbeitragsrechnung	5 Seite 83
a) Einfache Teilkosten- und Deckungsbeitragsrechnung	5 Seite 83
b) Verhalten der variablen Kosten in Abhängigkeit von der Beschäftigung	5 Seite 87
c) Verhalten der fixen Kosten in Abhängigkeit von der Beschäftigung	5 Seite 89
5.7 Stundensatz- oder Minutensatzkostenrechnung	5 Seite 93
5.8 Prozesskostenrechnung	5 Seite 100
5.9 Entwickelte Formen der Erfolgsrechnung	5 Seite 102
a) Produkterfolgsrechnung	5 Seite 102
b) Vertriebserfolgsrechnung	5 Seite 104
c) Kunden- und Marktsegmenterfolgsrechnung	5 Seite 105
d) Profit-Center-Rechnung	5 Seite 108
e) Unternehmenserfolgsrechnung	5 Seite 110
5.10 Anpassung und Erweiterungen der Finanz- oder Geschäftsbuch- führung an die Anforderungen einer zeitgemäßen internen betriebswirtschaftlichen Arbeit und Führung	5 Seite 112

	Kurs / Seite
5.11 Bildung von (Leistungs-, Erlös-, Kosten- und Ergebnis-) Bereichen und Stellen	5 Seite 117
5.11.1 Notwendigkeit einer angemessenen Bereichs- und Stellenrechnung	5 Seite 117
5.11.2 Grundlagen	5 Seite 120
5.11.3 Grundsätze für die Bildung von Leistungs- und Kostenstellen	5 Seite 131
5.11.4 Arbeitsschritte zur Bildung von Leistungs- und Kostenstellen	5 Seite 132
5.12 Erweiterung der Geschäftsbuchführung für die Buchung nach Bereichen und Stellen	5 Seite 136
5.13 Zusammenfassung Kurs 5 Methoden der Gewinnermittlung	5 Seite 139
Inhalt Kurs 5 Methoden der Gewinnermittlung	5 Seite 143
Abbildungsverzeichnis Kurs 5 Methoden der Gewinnermittlung	5 Seite 147
Abkürzungsverzeichnis Kurs 5 Methoden der Gewinnermittlung	5 Seite 150
Literatur Kurs 5 Methoden der Gewinnermittlung	5 Seite 153
Selbstlern- und Selbststudienkurse Sicherung von Wirtschaftlichkeit und Rentabilität für buchführende Kleinunternehmer, freiberuflich Tätige sowie Existenzgründer	5 Seite 155

Inhalt des Kursangebotes, Kurs 6

Ansatzpunkte, Ursachen und Einflussgrößen für die Höhe und Entwicklung des Gewinnes im Unternehmen

	Kurs / Seite
6 Ansatzpunkte, Ursachen und Einflussgrößen für die Höhe und Entwicklung des Gewinnes im Unternehmen	6 Seite 1
Ziel und Inhalt der Arbeit an diesem Kurs	6 Seite 1
Grundlagen und Voraussetzungen für die Arbeit an Kurs 6	6 Seite 3
6.1 Einordnung und Überblick	6 Seite 4
6.2 Ansatzpunkte, Ursachen bzw. Einflussgrößen für die Höhe und Entwicklung des Unternehmenserfolges auf der Grundlage von Bilanzen	6 Seite 10
6.3 Ansatzpunkte, Ursachen bzw. Einflussgrößen für die Höhe und Entwicklung des Unternehmenserfolges auf der Grundlage der Gewinn- und Verlustrechnung	6 Seite 16
6.3.1 Grenzen der Aussage der Gewinn- und Verlustrechnung für die zeitgemäße interne betriebswirtschaftliche Arbeit und Führung	6 Seite 23
6.3.2 Aussagen, Ansatzpunkte, Ursachen und Einflussgrößen für die Höhe und Entwicklung des Unternehmenserfolges bei GuV-Rechnung nach dem Umsatzkostenverfahren	6 Seite 28
a) Einordnung	6 Seite 28
b) Aussagen einer Gewinn- und Verlustrechnung nach dem Umsatzkostenverfahren	6 Seite 29
c) Auswertung einer Gewinn- und Verlustrechnung nach dem Umsatzkostenverfahren	6 Seite 32
d) Anpassung und Erweiterung der Erfolgsrechnung nach dem nach dem Umsatzkostenverfahren an die Erfordernisse der internen betriebswirtschaftlichen Arbeit und Führung Einordnung	6 Seite 40

Prof. Dr. sc. oec. Reiner König	Auflage 2019	Seite 15
---------------------------------	--------------	-----------------

	Kurs / Seite
6.3.3 Aussagen, Ansatzpunkte, Ursachen und Einflussgrößen für die Höhe und Entwicklung des Unternehmenserfolges bei GuV-Rechnung nach dem Gesamtkostenverfahren	6 Seite 55
a) Einordnung	6 Seite 55
b) Aussagen einer Gewinn- und Verlustrechnung nach dem Gesamtkostenverfahren	6 Seite 56
c) Auswertung einer Gewinn- und Verlustrechnung nach dem Gesamtkostenverfahren (Übersicht)	6 Seite 59
d) Anpassung und Erweiterung der Erfolgsrechnung nach dem nach dem Gesamtkostenverfahren an die Erfordernisse der internen betriebswirtschaftlichen Arbeit und Führung	6 Seite 66
6.4 Ansatzpunkte, Ursachen bzw. Einflussgrößen für die Höhe und Entwicklung des Erfolges auf der Grundlage des internen Rechnungswesens (Erlös-, Leistungs-, Kosten- sowie Betriebs-erfolgs- und Deckungsbeitragsrechnung)	6 Seite 80
6.4.1 Einordnung	6 Seite 80
6.4.2 Betriebserfolg, Deckungsbeitrag und fixe Kosten	6 Seite 91
a) Deckungsbeitrag	6 Seite 94
Einfache oder einstufige Teilkosten- und Deckungsbeitragsrechnung	6 Seite 95
Entwickelte oder mehrstufige Teilkosten- und Deckungsbeitragsrechnung	6 Seite 99
b) Fixkosten	6 Seite 103
6.4.3 Deckungsbeitrag, Nettoerlöse und variable Kosten	6 Seite 109
6.4.3.1 Variable Kosten	6 Seite 110
a) Problematik der Sonder- oder Sondereinzelkosten	6 Seite 112
b) Weiteres Problem bei der Arbeit mit variablen Kosten	6 Seite 113
c) Variable Kosten nach Kostenarten	6 Seite 114
d) Variable Kosten aus der Sicht der Kostenstellen und -bereiche	6 Seite 116

Prof. Dr. sc. oec. Reiner König	Auflage 2019	Seite 16
---------------------------------	--------------	----------

	Kurs / Seite
e) Variable Kosten nach Kostenträgern, d.h. Leistungsarten	6 Seite 117
f) Verursachung der variable Stückkosten (EUR/LE)	6 Seite 118
g) Achtung „Kostenfalle“	6 Seite 124
6.4.3.2 Erlöse	6 Seite 125
a) Erwirtschaftung und Verursachung der Erlöse in EUR/LE	6 Seite 131
6.5 Einflussfaktoren auf die Höhe und Entwicklung des Unternehmenserfolges	6 Seite 134
6.5.1 Neutraler Erfolg	6 Seite 135
6.5.2 Betriebserfolg	6 Seite 136
6.6 Zusammenfassung Kurs 6 Ansatzpunkte, Ursachen und Einflussgrößen für die Höhe und Entwicklung des Gewinnes im Unternehme	6 Seite 144
Inhalt Kurs 6 Ansatzpunkte, Ursachen und Einflussgrößen für die Höhe und Entwicklung des Gewinnes im Unternehmen	6 Seite 146
Abbildungsverzeichnis Kurs 6 Ansatzpunkte, Ursachen und Einflussgrößen für die Höhe und Entwicklung des Gewinnes im Unternehmen	6 Seite 150
Abkürzungsverzeichnis Kurs 6 Ansatzpunkte, Ursachen und Einflussgrößen für die Höhe und Entwicklung des Gewinnes im Unternehmen	6 Seite 153
Literatur Kurs 6 Ansatzpunkte, Ursachen und Einflussgrößen für die Höhe und Entwicklung des Gewinnes im Unternehmen	6 Seite 155
Selbstlern- und Selbststudienkurse Sicherung von Wirtschaftlichkeit und Rentabilität für buchführende Kleinunternehmer, freiberuflich Tätige sowie Existenzgründer	6 Seite 156

Prof. Dr. sc. oec. Reiner König	Auflage 2019	Seite 17
---------------------------------	--------------	----------

Inhalt des Kursangebotes, Kurs 7

Arbeit mit Betriebswirtschaftlichen Auswertungen (BWA)

	Kurs / Seite
7 Arbeit mit Betriebswirtschaftlichen Auswertungen (BWA)	7 Seite 1
Ziel und Inhalt der Arbeit an diesem Kurs	7 Seite 1
Grundlagen und Voraussetzungen für die Arbeit an Kurs 7 Arbeit mit Betriebswirtschaftlichen Auswertungen (BWA)	7 Seite 3
7.1 Einordnung sowie Pro und Contra der Arbeit mit Betriebswirtschaftlichen Auswertungen (BWA)	7 Seite 4
a) Einordnung	7 Seite 4
b) Was spricht für die Arbeit mit Betriebswirtschaftlichen Auswertungen	7 Seite 9
c) Grenzen und Gefahren der Arbeit mit Betriebswirtschaftlichen Auswertungen	7 Seite 12
d) Wie kann die Aussagekraft der Betriebswirtschaftlichen Auswertungen erhöht werden	7 Seite 16
7.2 Aufbau der Dokumente (Auswertungen) einer Betriebs- wirtschaftlichen Auswertung (BWA)	7 Seite 20
7.2.1 Kopf bzw. Kopfbereich des Dokumentes	7 Seite 23
7.2.2 Fuß bzw. Fußbereich des Dokumentes	7 Seite 23
7.2.3 Arbeits- bzw. Aussagenbereich des Dokumentes	7 Seite 25
7.3 Betriebswirtschaftlicher Kurzbericht	7 Seite 27
7.3.1 Aufbau und Inhalt des Betriebswirtschaftlichen Kurzberichtes	7 Seite 29
a) Aufbau des Betriebswirtschaftlichen Kurzberichtes	7 Seite 29
b) Inhalt des Betriebswirtschaftlichen Kurzberichtes	7 Seite 34

Prof. Dr. sc. oec. Reiner König	Auflage 2019	Seite 18
---------------------------------	--------------	----------

	Kurs / Seite
7.3.2 Inhalt und Arbeit mit dem Betriebswirtschaftlichen Kurzbericht	7 Seite 42
a) Inhaltliche Auswertung des Betriebswirtschaftlichen Kurzberichtes	7 Seite 44
b) Ermittlung von Ursachen, Einflussgrößen sowie Handlungsmöglichkeiten	7 Seite 48
7.4 Kurzfristige Erfolgsrechnung	7 Seite 61
7.4.1 Aufbau und Inhalt der Kurzfristigen Erfolgsrechnung	7 Seite 64
a) Aufbau der Kurzfristigen Erfolgsrechnung	7 Seite 64
b) Inhalt der Kurzfristigen Erfolgsrechnung	7 Seite 69
7.4.2 Inhaltliche Auswertung der Kurzfristigen Erfolgsrechnung	7 Seite 75
Fragenkreis 1: Von besonderem Interesse sind zunächst die Aussagen zum erwirtschafteten „Erfolg“	7 Seite 77
a) Wurde im betrachteten Zeitraum insgesamt ein Gewinn oder Verlust erwirtschaftet ?	7 Seite 79
b) Wie hoch ist der erwirtschaftete Gewinn oder Verlust in dem betrachteten Zeitraum ?	7 Seite 80
c) Wie hoch ist der erwirtschaftete Gewinn oder Verlust in dem betrachteten Zeitraum in Prozent von der Gesamtleistung ?	7 Seite 81
d) Wie hoch ist der erwirtschaftete Gewinn oder Verlust im Zeitvergleich ?	7 Seite 83
e) Wie ist die Höhe des erwirtschafteten Erfolges . im Vergleich mit dem im Unternehmen erforderlichen bzw. geplanten Erfolg, . im Betriebs- und Branchenvergleich usw. zu werten ?	7 Seite 86
Fragenkreis 2: Ursachen für die Höhe und Entwicklung des erwirtschafteten Erfolges sowie Handlungsmöglichkeiten	7 Seite 88
a) Wie hoch sind die Basisgrößen für die Gewinn- erwirtschaftung im betrachteten Zeitraum (z.B. Gesamtleistung und Gesamtkosten) ?	7 Seite 88

Prof. Dr. sc. oec. Reiner König	Auflage 2019	Seite 19
---------------------------------	--------------	----------

Kurs / Seite

b) Wie hoch sind die Basisgrößen für die Gewinn- erwirtschaftung im betrachteten Zeitraum in Prozent von / vom	
. der Gesamtleistung,	
. den Gesamtkosten,	
. den Personalkosten sowie	
. Material- / Wareneinkauf (Aufschlag) ?	7 Seite 93
c) Wie hoch sind die Basisgrößen für die Gewinn- erwirtschaftung im Zeitvergleich mit den bisher im Jahr abgeschlossenen Monaten ?	7 Seite 97
d) Wie ist die Höhe der Basisgrößen für die Gewinn- erwirtschaftung	
. im Vergleich mit dem im Unternehmen erforderlichen bzw. geplanten Positionen,	
. im Betriebs- und Branchenvergleich usw. einzuordnen ?	7 Seite 98
7.5 Zusammenfassung Kurs 7	
Arbeit mit Betriebswirtschaftlichen Auswertungen	7 Seite 99
Inhalt Kurs 7	
Arbeit mit Betriebswirtschaftlichen Auswertungen	7 Seite 100
Abbildungsverzeichnis Kurs 7	
Arbeit mit Betriebswirtschaftlichen Auswertungen	7 Seite 103
Abkürzungsverzeichnis Kurs 7	
Arbeit mit Betriebswirtschaftlichen Auswertungen	7 Seite 104
Literaturverzeichnis Kurs 7	
Arbeit mit Betriebswirtschaftlichen Auswertungen	7 Seite 106
Selbstlern- und Selbststudienkurse	
Sicherung von Wirtschaftlichkeit und Rentabilität für buchführende Kleinunternehmer, freiberuflich Tätige sowie Existenzgründer	7 Seite 107

Prof. Dr. sc. oec. Reiner König	Auflage 2019	Seite 20
---------------------------------	--------------	----------

Inhalt des Kursangebotes, Kurs 8 Sicherung der Wirtschaftlichkeit und Rentabilität am Absatzmarkt

Abschnitt 8.1 Grundlagen, Marketing, Erlöse und Erlösrechnung

	Kurs / Seite
8 Sicherung der Wirtschaftlichkeit und Rentabilität am Absatzmarkt	8 Seite 1
Ziel und Inhalt der Arbeit an diesem Kurs	8 Seite 1
Grundlagen und Voraussetzungen für die Arbeit an Kurs 8 Sicherung der Wirtschaftlichkeit und Rentabilität am Absatzmarkt	8 Seite 4
8.1 Grundlagen des Marketing, Erlöse und Erlösrechnung	8.1 Seite 6
8.1.1 Einordnung	8.1 Seite 6
8.1.2 Grundlagen des Marketing	8.1 Seite 9
a) Begriff und Inhalt des Marketing	8.1 Seite 9
b) Produktpolitik (Product)	8.1 Seite 11
c) Kontrahierungspolitik (Price)	8.1 Seite 12
d) Kommunikationspolitik (Promotion)	8.1 Seite 13
e) Distributionspolitik (Place)	8.1 Seite 13
8.1.3 Erlöse (Begriff und Inhalt)	8.1 Seite 14
a) Erlöskonten in Reiseverkehrsunternehmen	8.1 Seite 16
b) Erlöskonten im Hotel- und Gaststättenwesen	8.1 Seite 17
c) Erlöskonten im DATEV-Standardkontenrahmen SKR 03 (Auszug)	8.1 Seite 17
8.1.4 Grundlagen der Erlösrechnung	8.1 Seite 21
a) Erlösstellen	8.1 Seite 23
b) Erlösquellen	8.1 Seite 25
c) Erlösträger	8.1 Seite 27
d) Erlösarten	8.1 Seite 28
e) Zusammenfassung zu Abschnitt 8.1.4 Grundlagen der Erlösrechnung	8.1 Seite 30

Prof. Dr. sc. oec. Reiner König	Auflage 2019	Seite 21
---------------------------------	--------------	-----------------

	Kurs / Seite
8.1.5 Ausgewählte Schwerpunkte der Erlösrechnung	8.1 Seite 32
8.1.5.1 Ermittlung der Brutto- und Nettoerlöse	8.1 Seite 32
a) Ermittlung der Nettoerlöse (Beispiele)	8.1 Seite 35
8.1.6 Typische Probleme der Erlösrechnung bzw. Arbeit mit Erlösen	8.1 Seite 39
a) Praktisches Problem aus der Sicht der richtigen Nutzung der Erlösdaten bzw. der Erlösrechnung	8.1 Seite 39
b) „Richtige“ und praktikable inhaltlich-methodische, organisatorische und softwareseitige Gestaltung der Erlösrechnung für die Bedingungen des konkreten Unternehmens) Ermittlung der Nettoerlöse (Beispiele)	8.1 Seite 40
c) Problematik der Mehrstufigkeit der Erlöserfassung	8.1 Seite 42
d) Problematik der Erlösrealisation	8.1 Seite 45
e) Problematik der Erlösverbunde	8.1 Seite 50
8.1.7 Zusammenfassung Abschnitt 8.1 Grundlagen des Marketing, Erlöse und Erlösrechnung	8.1 Seite 54

Inhalt des Kursangebotes, Kurs 8 Sicherung der Wirtschaftlichkeit und Rentabilität am Absatzmarkt

Abschnitt 8.2 Absatzpreispolitik und Absatzpreisgestaltung

	Kurs / Seite
8.2 Absatzpreispolitik und Absatzpreisgestaltung	8.2 Seite 55
8.2.1 Einordnung	8.2 Seite 55
8.2.2 Strategische und operative Absatzpreispolitik sowie Absatzpreisgestaltung	8.2 Seite 58
8.2.3 Preisgarantie	8.2 Seite 62
8.2.4 Preisbündelung	8.2 Seite 63

Prof. Dr. sc. oec. Reiner König	Auflage 2019	Seite 22
---------------------------------	--------------	-----------------

	Kurs / Seite
8.2.5 Preiserhöhungszyklen	8.2 Seite 64
8.2.6 Preisdifferenzierung	8.2 Seite 65
8.2.7 Preiselastizität der Nachfrage	8.2 Seite 67
8.2.8 Marktorientierte Preispolitik und Preisgestaltung	8.2 Seite 68
8.2.9 Konkurrenzorientierte Preisfestlegung	8.2 Seite 70
8.2.10 Kundenspezifische Ausgestaltung der Leistungs-, Liefer- und Zahlungsbedingungen (Kontrahierungspolitik)	8.2 Seite 72
a) Leistungsbedingungen	8.2 Seite 73
b) Lieferbedingungen	8.2 Seite 74
c) Incoterms	8.2 Seite 76
d) Lieferverzug	8.2 Seite 80
e) Zugangsbedingungen	8.2 Seite 81
8.2.11 Zusammenfassung Abschnitt 8.2 Absatzpreispolitik und Absatzpreisgestaltung	8.2 Seite 85
Inhalt Abschnitte	
8.1 Grundlagen des Marketing, Erlöse und Erlösrechnung und 8.2 Absatzpreispolitik und Absatzpreisgestaltung	8 Seite 86
Abbildungsverzeichnis Abschnitte	
8.1 Grundlagen des Marketing, Erlöse und Erlösrechnung und 8.2 Absatzpreispolitik und Absatzpreisgestaltung	8 Seite 90
Abkürzungsverzeichnis Abschnitte	
8.1 Grundlagen des Marketing, Erlöse und Erlösrechnung und 8.2 Absatzpreispolitik und Absatzpreisgestaltung	8 Seite 91
Literatur Abschnitte	
8.1 Grundlagen des Marketing, Erlöse und Erlösrechnung und 8.2 Absatzpreispolitik und Absatzpreisgestaltung	8 Seite 93
Alle Abschnitt Kurs 8 Sicherung der Wirtschaftlichkeit und Rentabilität am Absatzmarkt	8 Seite 94

Kurs / Seite

Selbstlern- und Selbststudienkurse
Sicherung von Wirtschaftlichkeit und Rentabilität für
buchführende Kleinunternehmer, freiberuflich Tätige sowie
Existenzgründer

8 Seite 95

Inhalt des Kursangebotes, Kurs 8 Sicherung der Wirtschaftlichkeit und
Rentabilität am Absatzmarkt

Abschnitt 8.3 Kurzkalkulation der Absatzpreise und

Kurs / Seite

8 Sicherung der Wirtschaftlichkeit und Rentabilität am Absatzmarkt

8 Seite 1

Ziel und Inhalt der Arbeit an Kurs 8
Sicherung der Wirtschaftlichkeit und Rentabilität am Absatzmarkt
Grundlagen und Voraussetzungen für die Arbeit an Kurs 8

8.3 - 8.4
Seite 1

8.3 - 8.4
Seite 4

8.3 Kurzkalkulation der Absatzpreise

8.3 Seite 6

8.3.1 Überblick

8.3 Seite 6

8.3.2 Kalkulationszuschlag

8.3 Seite 11

8.3.3 Kalkulationsfaktor

8.3 Seite 15

8.3.4 Handelsspanne und Kalkulationsabschlag

8.3 Seite 17

8.3.5 Konsequenzen einer Kurzkalkulation der Absatzpreise

8.3 Seite 24

8.3.6 Zusammenfassung Abschnitt 8.3 Kurzkalkulation
der Absatzpreise

8.3 Seite 29

Prof. Dr. sc. oec. Reiner König	Auflage 2019	Seite 24
---------------------------------	--------------	----------

Inhalt des Kursangebotes, Kurs 8 Sicherung der Wirtschaftlichkeit und Rentabilität am Absatzmarkt

Abschnitt 8.4 Kostenorientierten Angebots-Preiskalkulation

	Kurs / Seite
8.4 Kostenorientierten Angebots-Preiskalkulation	8.4 Seite 30
8.4.1 Einordnung	8.4 Seite 30
8.4.2 Kostenorientierten Angebots-Preiskalkulation im Handel (als Vorwärts- und Vollkostenkalkulation)	8.4 Seite 31
8.4.2.1 Kalkulationsschema für die Selbstkosten- und Preis- kalkulation im Handel (Zuschlagskalkulation auf Basis Vollkosten in EUR/LE),	8.4 Seite 32
8.4.2.2 Beispiel einer Handelskalkulation (Zuschlagskalkulation auf Basis Vollkosten)	8.4 Seite 41
8.4.2.3 Vorteile bzw. Möglichkeiten, Probleme, Grenzen und Konsequenzen einer Absatz-Preiskalkulation als Vorwärts- und Vollkostenkalkulation im Handel	8.4 Seite 45
8.4.2.4 Differenzierteres Kalkulationsschema für die Kosten- und Preiskalkulation im Handelsbetrieb (Zuschlagskalkulation auf Basis Vollkosten)	8.4 Seite 51
8.4.2.5 Absatzpreiskalkulation im Handel als Rückwärts- und Vollkostenkalkulation	8.4 Seite 55
8.4.2.6 Absatzpreiskalkulation im Handel als Differenz- und Vollkostenkalkulation	8.4 Seite 60
8.4.3 Absatz-Preiskalkulation in Industrie, produzierendem Gewerbe sowie Dienstleistungsgewerbe	8.4 Seite 71
8.4.3.1 Absatz-Preiskalkulation in Industrie, produzierendem Gewerbe sowie Dienstleistungsgewerbe als Vorwärts- und Vollkostenkalkulation	8.4 Seite 73

Prof. Dr. sc. oec. Reiner König	Auflage 2019	Seite 25
---------------------------------	--------------	----------

	Kurs / Seite
8.4.3.2 Vorteile bzw. Möglichkeiten, Probleme, Grenzen und Konsequenzen einer Absatz-Preiskalkulation in Industrie, produzierendem Gewerbe sowie Dienstleistungsgewerbe als Vorwärts- und Vollkostenkalkulation	8.4 Seite 80
a) Vorteile und Möglichkeiten einer Absatz-Preiskalkulation in Industrie, produzierendem Gewerbe sowie Dienstleistungsgewerbe als Vorwärts- und Vollkostenkalkulation	8.4 Seite 80
b) Grenzen und Probleme einer Absatz-Preiskalkulation in Industrie, produzierendem Gewerbe sowie Dienstleistungsgewerbe als Vorwärts- und Vollkostenkalkulation	8.4 Seite 81
c) Konsequenzen	8.4 Seite 82
d) Probleme	8.4 Seite 84
8.4.3.3 Kalkulationsschema der Zuschlagskalkulation in Industrie, produzierendem Gewerbe sowie Dienstleistungsgewerbe bei Erweiterung durch zeitbezogene Verrechnungssätze und Kalkulation der Selbstkosten auf Basis Vollkosten	8.4 Seite 86
8.4.3.4 Retrograde Absatzpreiskalkulation in Industrie, produzierendem Gewerbe und Dienstleistungsgewerbe als Zuschlags- und Vollkostenkalkulation	8.4 Seite 88
8.4.3.5 Differenzkalkulation in Industrie, produzierendem Gewerbe sowie Dienstleistungsgewerbe als Zuschlags- und Vollkostenkalkulation	8.4 Seite 95
8.4.3.6 Absatzpreiskalkulation in Industrie, produzierendem Gewerbe sowie Dienstleistungsgewerbe als Teilkostenkalkulation am Beispiel einer Zuschlags- und Differenzkalkulation	8.4 Seite 97
8.4.3.7 Absatzpreiskalkulation in Industrie, produzierendem Gewerbe sowie Dienstleistungsgewerbe als Vorwärts- und Teilkostenkalkulation (Zuschlagskalkulation mit DBU)	8.4 Seite 105
a) Beispiel einer Industriekalkulation als Vorwärts- und Zuschlagskalkulation auf Basis Teilkosten (DBU-Kalkulation)	8.4 Seite 109

Prof. Dr. sc. oec. Reiner König	Auflage 2019	Seite 26
---------------------------------	--------------	----------

	Kurs / Seite	
8.4.3.8 Absatzpreiskalkulation in Industrie, produzierendem Gewerbe sowie Dienstleistungsgewerbe als retrograde Teilkostenkalkulation (Zuschlagskalkulation mit DBU)	8.4 Seite 114	
a) Probleme	8.4 Seite 117	
b) Beispiel einer Industriekalkulation als retrograde Zuschlagskalkulation auf Basis Teilkosten (DBU-Kalkulation)	8.4 Seite 119	
8.4.4 Zusammenfassung Abschnitt 8.4 Kostenorientierte Angebots-Preiskalkulation	8.4 Seite 126	
Inhalt Abschnitte		
8.3 Kurzkalkulation der Absatzpreise und 8.4 Kostenorientierte Angebots-Preiskalkulation	8.4 Seite 128	
Abbildungsverzeichnis Abschnitte		
8.3 Kurzkalkulation der Absatzpreise und 8.4 Kostenorientierte Angebots-Preiskalkulation	8.4 Seite 132	
Abkürzungsverzeichnis Abschnitte		
8.3 Kurzkalkulation der Absatzpreise und 8.4 Kostenorientierte Angebots-Preiskalkulation	8.4 Seite 134	
Literatur Abschnitt 8.3 - 8.4		
8.3 Kurzkalkulation der Absatzpreise und 8.4 Kostenorientierte Angebots-Preiskalkulation	8 Seite 136	
Alle Abschnitt Kurs 8 Sicherung der Wirtschaftlichkeit und Rentabilität am Absatzmarkt		8 Seite 137
Selbstlern- und Selbststudienkurse Sicherung von Wirtschaftlichkeit und Rentabilität für buchführende Kleinunternehmer, freiberuflich Tätige sowie Existenzgründer		8 Seite 138

Inhalt des Kursangebotes, Kurs 8 Sicherung der Wirtschaftlichkeit und Rentabilität am Absatzmarkt

Abschnitt 8.5 Absatz-Preiskalkulation mit Teilkosten und Deckungsbeiträgen

	Kurs / Seite	
8 Sicherung der Wirtschaftlichkeit und Rentabilität am Absatzmarkt	8 Seite	1
Ziel und Inhalt der Arbeit an Kurs 8	8 Seite	1
Grundlagen und Voraussetzungen für die Arbeit an Kurs 8		
Sicherung der Wirtschaftlichkeit und Rentabilität am Absatzmarkt	8 Seite	4
8.5 Angebots-Preiskalkulation mit Teilkosten und Deckungsbeiträgen	8.5 Seite	6
a) Grenzen und Probleme einer Absatz-Preiskalkulation mit Teilkosten und Deckungsbeiträgen als Zuschlagskalkulation	8.5 Seite	12

Inhalt des Kursangebotes, Kurs 8 Sicherung der Wirtschaftlichkeit und Rentabilität am Absatzmarkt

Abschnitt 8.6 Nachfrageorientierte Preisfestlegung / Arbeit mit Preisuntergrenzen sowie

	Kurs / Seite	
8.6 Nachfrageorientierte Preisfestlegung / Arbeit mit Preisuntergrenzen (liquiditäts-, erfolgs- und kostenorientierte Preisgestaltung im Absatzbereich)	8.6 Seite	17
8.6.1 Einordnung	8.6 Seite	17
8.6.2 Finanzwirtschaftliche bzw. liquiditätsorientierte Preisuntergrenze im Absatzbereich	8.6 Seite	23
a) Konsequenzen für die Preisfestlegung unter dem Gesichtspunkt der Sicherung der Liquidität	8.5 Seite	24

Prof. Dr. sc. oec. Reiner König	Auflage 2019	Seite 28
---------------------------------	--------------	----------

	Kurs / Seite
b) Probleme	8.6 Seite 25
8.6.3 Erfolgsorientierte Preisuntergrenzen im Absatzbereich	8.6 Seite 26
a) Langfristige erfolgsorientierte Preisuntergrenze	8.6 Seite 27
b) Kurzfristige erfolgsorientierte Preisuntergrenze	8.6 Seite 28
8.6.4 Kostenorientierte Preispolitik und Preisgestaltung (Grundlagen)	8.6 Seite 31
8.6.4.1 Grundlagen	8.6 Seite 31
8.6.4.2 Kostenorientierte Preispolitik und Preisgestaltung auf der Basis der traditionellen Vollkostenrechnung	8.6 Seite 34
a) Probleme und Fehlerquellen einer Preisermittlung auf der Grundlage einer traditionellen Vollkostenrechnung	8.6 Seite 34
b) Konsequenzen einer Preisermittlung auf der Grundlage einer traditionellen Vollkostenrechnung	8.6 Seite 39
c) Probleme, Fehlerquellen und Konsequenzen einer Preisfestlegung aus der Sicht einer traditionellen Vollkostenrechnung	8.6 Seite 43
8.6.4.3 Zeitgemäße Arbeit mit kostenorientierten Preisuntergrenzen auf der Basis von Teilkosten- und Deckungsbeitrags- rechnung	8.6 Seite 45
a) Langfristige kostenorientierte Preisuntergrenze (auf der Grundlage der Teilkosten- und Deckungs- beitragsrechnung)	8.6 Seite 46
b) Zielsetzungen für die Arbeit mit langfristigen kostenorientierten Preisuntergrenzen	8.6 Seite 47
c) Konsequenzen der Arbeit mit langfristigen kostenorientierten Preisuntergrenzen	8.6 Seite 47
d) Beispiel zur Ermittlung der langfristigen kostenorientierten Preisuntergrenze im Ein-Produkt- Unternehmen	8.6 Seite 50
e) Beispiel zur Ermittlung der langfristigen kostenorientierten Preisuntergrenze im Mehr-Produkt- Unternehmen	8.6 Seite 52

Prof. Dr. sc. oec. Reiner König	Auflage 2019	Seite 29
---------------------------------	--------------	----------

	Kurs / Seite
f) Kurzfristige kostenorientierte Preisuntergrenze (auf der Grundlage der Teilkosten- und Deckungs- beitragsrechnung)	8.6 Seite 59
g) Kurzfristige kostenorientierte Preisuntergrenze im Mehr-Produkt-Unternehmen (aus der Sicht einer mehrstufigen oder entwickelten Teilkosten- und Deckungsbeitragsrechnung)	8.6 Seite 65
h) Mittelfristige kostenorientierte Preisuntergrenze (auf der Grundlage der Teilkosten- und Deckungs- beitragsrechnung)	8.6 Seite 73
8.6.5 Konkurrenzorientierte preispolitische Entscheidungen im Absatzbereich	8.6 Seite 76
8.6.6 Nachfrageorientierte preispolitische Entscheidungen im Absatzbereich	8.6 Seite 77
a) Retrograde Kalkulation im Rahmen nachfrageorientierter preispolitischer Entscheidungen im Absatzbereich	8.6 Seite 77
b) Progressive Kalkulation im Rahmen nachfrageorientierter preispolitischer Entscheidungen im Absatzbereich	8.6 Seite 80
c) Preispolitik bei Auftragsproduktion	8.6 Seite 83
d) Preispolitik bei Serien- und Massenproduktion	8.6 Seite 98
8.6.7 Zusammenfassung Abschnitt 8.6 Nachfrageorientierte Preisfestlegung und Arbeit mit Preisuntergrenzen	8.6 Seite 101

Prof. Dr. sc. oec. Reiner König	Auflage 2019	Seite 30
---------------------------------	--------------	----------

Inhalt des Kursangebotes, Kurs 8 Sicherung der Wirtschaftlichkeit und Rentabilität am Absatzmarkt

Abschnitt 8.7 Zusatzaufträge und Zusatzgeschäfte

	Kurs / Seite
8.7 Zusatzaufträge und Zusatzgeschäfte	8.7 Seite 105
8.7.1 Einordnung und Grundlagen der Arbeit mit Zusatzaufträgen und Zusatzgeschäften	8.7 Seite 105
8.7.2 Arbeitsschritte bei einer Entscheidung über die Annahme eines Zusatzauftrages	8.7 Seite 108
8.7.3 Beispiel zur Arbeit mit Zusatzaufträgen	8.7 Seite 110
8.7.4 Zusammenfassung Abschnitt 8.7 Zusatzaufträge und Zusatzgeschäfte	8.7 Seite 120
Inhalt Abschnitte	
8.5 Angebots-Preiskalkulation mit Teilkosten und Deckungsbeiträgen,	
8.6 Nachfrageorientierte Preisfestlegung / Arbeit mit Preisuntergrenzen (liquiditäts-, erfolgs- und kostenorientierte Preisgestaltung im Absatzbereich) sowie	
8.7 Zusatzaufträge und Zusatzgeschäfte	8 Seite 121
Abbildungsverzeichnis Abschnitte	
8.5 Angebots-Preiskalkulation mit Teilkosten und Deckungsbeiträgen,	
8.6 Nachfrageorientierte Preisfestlegung / Arbeit mit Preisuntergrenzen (liquiditäts-, erfolgs- und kostenorientierte Preisgestaltung im Absatzbereich) sowie	
8.7 Zusatzaufträge und Zusatzgeschäfte	8 Seite 125
Abkürzungsverzeichnis Abschnitte	
8.5 Angebots-Preiskalkulation mit Teilkosten und Deckungsbeiträgen,	
8.6 Nachfrageorientierte Preisfestlegung / Arbeit mit Preisuntergrenzen (liquiditäts-, erfolgs- und kostenorientierte Preisgestaltung im Absatzbereich) sowie	
8.7 Zusatzaufträge und Zusatzgeschäfte	8 Seite 127

Prof. Dr. sc. oec. Reiner König	Auflage 2019	Seite 31
---------------------------------	--------------	-----------------

Kurs / Seite

Literatur Abschnitte

8.5 Angebots-Preiskalkulation mit Teilkosten und Deckungs-
Beiträgen,

8.6 Nachfrageorientierte Preisfestlegung /
Arbeit mit Preisuntergrenzen (liquiditäts-, erfolgs- und
kostenorientierte Preisgestaltung im Absatzbereich) sowie

8.7 Zusatzaufträge und Zusatzgeschäfte 8 Seite 129

Alle Abschnitte Kurs 8

Sicherung der Wirtschaftlichkeit und Rentabilität am
Absatzmarkt

8 Seite 132

Selbstlern- und Selbststudienkurse

Sicherung von Wirtschaftlichkeit und Rentabilität für
buchführende Kleinunternehmer, freiberuflich Tätige sowie
Existenzgründer

8 Seite 133

**Inhalt des Kursangebotes, Kurs 8 Sicherung der Wirtschaftlichkeit und
Rentabilität am Absatzmarkt**

Abschnitt 8.8 Optimale Sortiments- und Programmgestaltung

Kurs / Seite

8.8 Optimale Sortiments- und Programmgestaltung 8.8 Seite 1

Ziel und Inhalt der Arbeit an Kurs 8 8.8 Seite 1

Inhaltliche Schwerpunkte von Abschnitt 8.8 8.8 Seite 4

Grundlagen und Voraussetzungen für die Arbeit an
Abschnitt 8.8 Optimale Sortiments- und Programmgestaltung 8.8 Seite 10

8.8.1 Optimale Sortiments- und Programmgestaltung (Einordnung) 8.8 Seite 12

Prof. Dr. sc. oec. Reiner König	Auflage 2019	Seite 32
---------------------------------	--------------	-----------------

	Kurs / Seite
8.8.2 Kurzfristige Entscheidung zum Sortiment bzw. Programm Einordnung und Überblick)	8.8 Seite 18
8.8.3 Sortiments- bzw. Programmgestaltung bei kurzfristiger Entscheidung ohne Engpass im Unternehmen	8.8 Seite 23
8.8.4 Sortiments- bzw. Programmgestaltung bei kurzfristiger Entscheidung ohne Engpass im Unternehmen, aber unter Beachtung der produkttechnischen und marktbezogenen Bedingungen	8.8 Seite 30
8.8.5 Sortiments- bzw. Programmgestaltung bei kurzfristiger Entscheidung ohne Engpass im Unternehmen sowie ohne Beachtung der produkttechnischen und marktbezogenen Bedingungen, aber unter Berücksichtigung der produktfixen Kosten	8.8 Seite 36
8.8.6 Sortiments- bzw. Programmgestaltung bei kurzfristiger Entscheidung ohne Engpass im Unternehmen, aber unter Beachtung der produkttechnischen und marktbezogenen Bedingungen sowie der produktfixen Kosten	8.8 Seite 44
8.8.7 Sortiments- bzw. Programmgestaltung bei kurzfristiger Entscheidung mit einem Engpass im Unternehmen (Überblick)	8.8 Seite 52
8.8.8 Sortiments- bzw. Programmgestaltung bei kurzfristiger Entscheidung mit einem Engpass im Unternehmen, ohne Beachtung produkttechnischer und marktbezogener Mindestmengen sowie der produktfixen Kosten	8.8 Seite 55
8.8.9 Sortiments- bzw. Programmgestaltung bei kurzfristiger Entscheidung mit einem Engpass im Unternehmen, unter Beachtung produkttechnischer und marktbezogener Mindestmengen, aber ohne Beachtung der produktfixen Kosten	8.8 Seite 82
8.8.10 Sortiments- bzw. Programmgestaltung bei kurzfristiger Entscheidung mit einem Engpass im Unternehmen unter Beachtung der produktfixen Kosten, aber ohne Beachtung produkttechnischer und marktbezogener Mindestmengen	8.8 Seite 110

Prof. Dr. sc. oec. Reiner König	Auflage 2019	Seite 33
---------------------------------	--------------	----------

Kurs / Seite

8.8.11	Sortiments- bzw. Programmgestaltung bei kurzfristiger Entscheidung mit einem Engpass im Unternehmen, unter Beachtung produkttechnischer und marktbezogener Mindestmengen sowie der produktfixen Kosten	8.8 Seite 135
8.8.12	Kurzfristige Entscheidung zum Sortiment bzw. Programm als kurze Entscheidung beim Vorliegen mehrerer Engpässe	8.8 Seite 162
	a) Grundlagen	8.8 Seite 162
	b) Beispiel einer Sortiments- bzw. Programmplanung beim Vorliegen mehrerer Engpässe	8.8 Seite 164
8.8.13	Zusammenfassung zu Abschnitt 8. Optimale Sortiments- und Programmgestaltung	8.8 Seite 171
	Inhalt Abschnitt 8.8 Optimale Sortiments- und Programmgestaltung	8.8 Seite 180
	Abbildungsverzeichnis Abschnitt 8.8 Optimale Sortiments- und Programmgestaltung	8.8 Seite 183
	Abkürzungsverzeichnis Abschnitt 8.8 Optimale Sortiments- und Programmgestaltung	8.8 Seite 184
	Literatur Abschnitt 8.8 Optimale Sortiments- und Programmgestaltung	8.8 Seite 186
	Alle Abschnitte Kurs 8 Sicherung der Wirtschaftlichkeit und Rentabilität am Absatzmarkt	8 Seite 187
	Selbstlern- und Selbststudienkurse Sicherung von Wirtschaftlichkeit und Rentabilität für buchführende Kleinunternehmer, freiberuflich Tätige sowie Existenzgründer	8 Seite 188

Inhalt Kurs 9

Sicherung der Wirtschaftlichkeit und Rentabilität am Beschaffungsmarkt

	Kurs / Seite	
9 Sicherung der Wirtschaftlichkeit und Rentabilität am Beschaffungsmarkt	9 Seite	1
Ziel und Inhalt der Arbeit an Kurs 9	9 Seite	1
Grundlagen und Voraussetzungen für die Arbeit an Kurs 9	9 Seite	5
9.1 Angebotsvergleich	9 Seite	7
9.1.1 Einleitung	9 Seite	7
9.1.2 Arbeitsschritte des Angebotsvergleiches	9 Seite	10
9.1.3 Ermittlung der Bezugs- bzw. Einstandspreise und Anschaffungskosten	9 Seite	13
a) Berücksichtigung der (besonderen) Folgekosten der Angebote im Unternehmen	9 Seite	17
b) Berücksichtigung der Umsatzsteuer in der Bezugspreiskalkulation	9 Seite	17
c) Angebots- oder Listeneinkaufspreis	9 Seite	18
d) Liefer- oder Lieferantenrabatt	9 Seite	18
e) Ziel-Einkaufspreis	9 Seite	19
f) Lieferskonto	9 Seite	19
g) Bar-Einkaufspreis	9 Seite	20
h) Besondere Bezugskosten	9 Seite	20
i) Bezugs- bzw. Einstandspreis oder Anschaffungskosten	9 Seite	21
j) Reihenfolge der Positionen im Kalkulationsschema	9 Seite	21
9.1.4 Obergrenze der Bezugs- oder Einstandspreise (maximal zulässige Bezugs- oder Einstandspreise)	9 Seite	22
9.1.4.1 Einordnung	9 Seite	22

	Kurs / Seite
9.1.4.2 Retrograde Kalkulation zur Ermittlung der maximal zulässige Bezugs- oder Einstandspreise	9 Seite 23
a) Grundschemata einer retrograden Kalkulation im Handel (am Beispiel einer Vollkostenkalkulation)	9 Seite 24
b) Grundschemata einer retrograden Kalkulation in Industrie und produzierendem Gewerbe (am Beispiel einer Vollkostenkalkulation)	9 Seite 25
c) Beispiel einer retrograden Kalkulation zur Ermittlung des maximal am Beschaffungsmarkt zulässigen Bar-Einkaufspreises im Handel (als Vollkostenkalkulation)	9 Seite 26
d) Probleme und Konsequenzen bei der Ermittlung des maximal zulässigen Bezugs- oder Einstandspreises im Rahmen einer retrograden Kalkulation	9 Seite 28
9.1.5 Beispiele zum Angebotsvergleich	9 Seite 39
9.1.6 Zusammenfassung Abschnitt 9.1 Angebotsvergleich	9 Seite 59
9.2 Eigenleistung oder Fremdbezug (make or buy oder outsourcing)	9 Seite 60
9.2.1 Einordnung	9 Seite 60
a) Entscheidungskriterien und Lösungsansätze für die Entscheidung über Eigenleistung oder Fremdbezug	9 Seite 67
b) Entscheidungsfindung über Eigenleistung oder Fremdbezug unter Beachtung der Gewinn- oder Verlustzone des Unternehmens	9 Seite 70
9.2.2 Entscheidungsfindung über Eigenleistung oder Fremdbezug bei Unterbeschäftigung nach den Grundsätzen einer traditionellen Vollkostenrechnung	9 Seite 76
a) Beispiel einer Entscheidungsfindung über Eigenleistung oder Fremdbezug bei Unterbeschäftigung	9 Seite 78
b) Zusammenfassung Abschnitt 9.2.2 Entscheidungsfindung über Eigenleistung oder Fremdbezug bei Unterbeschäftigung nach den Grundsätzen einer traditionellen Vollkostenrechnung	9 Seite 84

	Kurs / Seite
9.2.3 Entscheidungsfindung über Eigenleistung oder Fremdbezug bei Unterbeschäftigung auf der Basis einer einfachen oder einstufigen Teilkosten- und Deckungsbeitragsrechnung	9 Seite 87
a) Beispiel einer Entscheidungsfindung über Eigenleistung oder Fremdbezug bei Unterbeschäftigung	9 Seite 90
b) Zusammenfassung zu Abschnitt 9.2.3	9 Seite 100
9.2.4 Entscheidungsfindung über Eigenleistung oder Fremdbezug bei Unterbeschäftigung auf der Basis einer entwickelten oder mehrstufigen Teilkosten- und Deckungsbeitragsrechnung	9 Seite 101
a) Beispiel einer Entscheidungsfindung über Eigenleistung oder Fremdbezug bei Unterbeschäftigung	9 Seite 105
b) Zur Erinnerung und zum Vergleich	9 Seite 111
9.2.5 Zusammenfassung zu Abschnitt 9.2	9 Seite 120
 Inhalt Kurs 9 Sicherung der Wirtschaftlichkeit und Rentabilität am Beschaffungsmarkt	 9 Seite 126
 Abbildungsverzeichnis Kurs 9 Sicherung der Wirtschaftlichkeit und Rentabilität am Beschaffungsmarkt	 9 Seite 129
 Abkürzungsverzeichnis 9 Sicherung der Wirtschaftlichkeit und Rentabilität am Beschaffungsmarkt	 9 Seite 131
 Literatur Kurs 9 Sicherung der Wirtschaftlichkeit und Rentabilität am Beschaffungsmarkt	 9 Seite 133
 Selbstlern- und Selbststudienkurse Sicherung von Wirtschaftlichkeit und Rentabilität für buchführende Kleinunternehmer, freiberuflich Tätige sowie Existenzgründer	 9 Seite 134