

Begriffe

Begriff	Erklärung bzw. Formel
Break-even-point	Nutzwelle = Gewinnschwelle
Bruttogewinn	Erlös – Warenaufwand
Cashflow-Grenze	Deckung der Fixkosten
Deckungsbeitrag (DB)	Erlös (Netto) – variable Kosten
DB-Ziel (Soll-DB) (S: 61)	Grösse die erreicht werden muss um Fixkosten u. Gewinnziel zu erreichen
DB in % der Grenzkosten (Zuschlagssatz in %)	$\frac{\text{DBZiel} \times 100}{\text{Grenzkosten}}$
DB pro Kapazitätseinheit (Fr. pro Kapazitätseinheit)	$\frac{\text{DBZiel} \times 100}{\text{Kapazitätseinheit}}$
DB pro Mengeneinheit (Fr. pro Mengeneinheit)	$\frac{\text{DBZiel} \times 100}{\text{Mengeneinheit}}$
Deckungsgrad (%)	$\frac{\text{DB} \times 100}{\text{Erlös (Umsatz)}}$
Gewinnschwelle	Nutzwelle = Break-even point
Gesamtleistung	Waren- u. Produkteertrag (Umsatz), +/- Bestandesänder. HF/FF + aktivierte Eigenleistungen
Grenzkosten	Variable Kosten
Grenzpreis (S. 62)	Grenzkosten (var. Kosten) + Opportunitätskosten
Langfristige Preisuntergrenze	absolute Preisuntergrenze = Nutzwelle
Nettoerlös	Warenaertrag od. Erlös Lieferungen u. Leistungen – Rabatte/Skonti + Provisionsertrag
Nutzwelle (S: 69)	Variable + fixe Kosten gedeckt (Punkt der totalen Kostendeckung), Gewinn = 0 Somit -> Selbstkosten = Nettoerlös und DB = Fixkosten $\text{GK} + \text{FK} = \text{SK} + \text{RG} = \text{Nettoerlös}$ (bei Kostenvergleichsrechnungen dort wo Alternativen gleich sind)
Nutzwelle mengenmässig	$\frac{\text{Fixkosten}}{\text{DB in Fr. / Stk.}}$
Nutzwelle wertmässig	$\frac{\text{Fixkosten} \times 100}{\text{DB in \% des Erlöses}}$
Opportunitätskosten	$\frac{\text{DB der Alternative} \times \text{Kapazitätsbelastung des Produkts}}{\text{Kapazitätsbelastung der Alternative}}$
Proportionale Kosten	Variablen Kosten
Unternehmensgewinn	Unt.Gew + stille Reserven