

IM ÜBERBLICK – Gegenüberstellung

Deckungsbeitragsrechnung

Hierbei wird stets davon ausgegangen, dass der Markt den Preis bestimmt. Von dem zu erzielenden Marktpreis werden die variablen (direkten) Kosten abgezogen. Variable (direkte) Kosten sind die Kosten, die nur entstehen, wenn die Leistung, der Auftrag auch tatsächlich erbracht.

Beispielkalkulation

Erlös – der Preis, den der Markt zugesteht
– absolut variable Kosten (i.d.R. der Waren-/Materialeinsatz)

= Deckungsbeitrag I

– bedingt variable Kosten (i.d.R. die Fertigungslöhne)

= Deckungsbeitrag II

Der Deckungsbeitrag II steht zur Deckung der Fixen Kosten zur Verfügung. Die Fixen Kosten sind in etwa identisch mit den Gemeinkosten der Vollkostenrechnung. Da sie aber anders gehandhabt werden, werden sie auch anders bezeichnet. Keinesfalls fallen sie unter den Tisch. Die Deckungsbeitragsrechnung versetzt den Unternehmer in die Lage, flexibel auf sich schnell ändernde Marktverhältnisse reagieren zu können. Sie liefert ständig Informationen, z. B. für eine vernünftige Angebotskalkulation und für die permanente Fortschreibung des Unternehmenskonzepts, der -planung und -struktur.

Vollkostenrechnung

Die Gemeinkosten des Unternehmens werden nach einem ausgeklügeltem System/Schlüssel auf die vom Unternehmen zu erbringenden Leistungen, Produkte, Aufträge usw. verteilt, um so zu den Herstellkosten/Selbstkosten zu kommen – auch als Zuschlagskalkulation bezeichnet.

Beispielkalkulation ¹⁾:

Materialeinsatz
+ Materialgemeinkosten
+ Fertigungslöhne
+ Fertigungslohnsgemeinkosten

= Herstellkosten

+ Verwaltungsgemeinkosten
+ Vertriebsgemeinkosten
+ sonstige Kosten

= Selbstkosten

Die Selbstkosten sind der Dreh- und Angelpunkt des Denkens, Handels und Entscheidens. Der Vollkostenrechner erkennt, dass nicht das Unternehmen, sondern der Markt den Preis bestimmt. In Boomzeiten werden leicht mitzunehmende zusätzliche Gewinne verschenkt; in schlechteren Zeiten können Aufträge verloren gehen einschließlich der umgelegten Erlösanteile für Gemeinkosten. Die Ermittlung unternehmensspezifischer Basiswerte für die Kalkulation ist aufwendig und kompliziert.

1) Die Positionen sind beliebig erweiterbar, o. variierbar

fixen Kosten sind in Deutschland an sich fest und dürften nicht steigen. Wenn die heute immer noch geleisteten Überstunden auch noch wegfallen würden, wäre die Situation sehr schnell wesentlich dramatischer.

Die Unternehmer dürfen nicht nur, sondern müssen so entscheiden, wie es für das Unternehmen richtig und vernünftig ist. Wenn also kräftig Überstunden gemacht werden, erwirtschaftet man auch kräftig zusätzlichen Deckungsbeitrag – das, obwohl die zusätzlichen Stunden billig verkauft werden.

Weitere Folgen:

- Es kann investiert und auf diese Weise die Binnennachfrage angeregt werden.
- Die Mitarbeiter bekommen jede Überstunde bezahlt und haben ebenfalls wesentlich mehr verfügbares Einkommen in ihrem Portemonnaie.
- Die Sozialversicherungen und der Fiskus profitieren auch nicht schlecht an jeder Überstunde.

Rückblick in die Geschichte

Es gab in Deutschland eine Zeit, in der trotz höherer Regelarbeitszeit als 40 Stunden sehr viele Überstunden geleistet wurden – in den 50er Jahren des vorangegangenen Jahrhunderts. Die Folge war das so genannte Wirtschaftswunder – damals tatsächlich ein Wunder, weil noch nicht erklärbar. Es gipfelte nahezu in einer Vollbeschäftigung in den 60er Jahren. Heute braucht man nicht mehr diesen immensen Arbeitseinsatz. Dennoch ist der Unternehmer voll gefordert. Im Übrigen: Je mehr Überstunden produziert werden, desto stärker wird die Schwarzarbeit zurückgedrängt. Wenn die Mitarbeiter länger im Unternehmen arbeiten müssen, haben sie weniger Lust, danach noch „schwarz“ zu arbeiten.

Literatur

- [1] Hildebrandt, R., Deckungsbeitragsrechnung als Instrument der strategischen Unternehmensführung, Verlag R. Hildebrandt

R. Hildebrandt

Lebensversicherung

Große Deckungslücken bei der Immobilienfinanzierung

Viele Immobilienbesitzer, die die Finanzierung so aufgebaut haben, dass die Hypothek mit dem Ertrag aus einer Lebensversicherung beglichen werden soll, werden erhebliche finanzielle Verluste hinnehmen müssen. Sie sind gut beraten, diese Finanzierungs konstruktion von einem Experten überprüfen zu lassen.



Reduzierte Gewinnbeteiligungen

Ein Grund dafür, dass die Hypothekentilgung über die Lebensversicherung zunehmend kritisch zu sehen ist, liegt darin, dass die Versicherer ihre Gewinnbeteiligungen kontinuierlich verringern. Folge: Der Versicherungskunde erhält weniger Erträge als ihm bei Vertragsabschluss vorgerechnet wurde. Durch diese Praxis der Versicherer ist nicht nur die Altersversorgung beeinträchtigt, sondern im ganz besonderen Maß die Finanzierungs konstruktion auf dem Immobiliensektor. Hier können sich Deckungslücken bis zu 25 % auftun. Wer seinerzeit ein Darlehen von 200 000 Euro in der Absicht aufnahm, es über eine Lebensversicherung in gleicher Höhe zurückzuführen, sieht sich so am Ende der Laufzeit einer Finanzierungslücke von 50 000 Euro gegenüber. Die Lebensversicherer bestätigen derartige Beispiele zwar nicht offen, müssen aber bei hartnäckiger Nachfrage einräumen, dass derartige Beispiele nicht übertrieben sind.

Hypothekentilgung nicht garantiert

Lange Zeit galt die Methode, ein Hypothekendarlehen über den Ertrag einer Lebensversicherung zu tilgen, als „elegantes“ Finanzierungsmodell. Parallel mit der Aufnahme des Darlehens wird eine Kapitallebensversicherung abgeschlossen. Der Darlehensnehmer zahlt während der Laufzeit keine Tilgungsraten, son-

dem lediglich Zinsen und Beiträge zur Lebensversicherung. Das hat für Selbstständige den zusätzlichen Vorteil, dass sie die Versicherungsbeiträge steuerlich geltend machen können (Vorsorgeaufwendungen). Mit der Auszahlung der Lebensversicherung wird dann am Ende der Laufzeit das Hypothekendarlehen abgelöst. Im Idealfalle bleibt dann sogar noch „Geld übrig“.

Aktienmarkt-Entwicklung leitet Trendwende ein

Diese geradezu ideale Finanzierungsform verlor mit der jahrelangen Talfahrt des Aktienmarkts und dem einhergehenden Zinstief viel von ihrem Glanz. Die Versicherer verzeichneten Ertrags einbußen und versuchten, diese zumindest zum Teil auf ihre Kunden abzuwälzen. Viele Kunden haben deshalb auch bereits die Mitteilung erhalten, dass sie mit einer Finanzierungslücke rechnen müssten, zumal sich der Trend in absehbarer Zeit nicht ändern würde. Gleichzeitig werden dem Versicherungsnehmer Möglichkeiten offeriert, wie der Misere, dass die Auszahlung der Lebensversicherung nicht unerheblich hinter der ursprünglich zugesagten Summe zurückbleibt, begegnet werden kann. Diese angebotenen „Lösungen“, die zudem zusätzliche Zahlungen bedingen, erschöpfen sich meist im Vorschlag, einen Bausparvertrag abzuschließen oder die Lebensversicherungssumme zu erhöhen. Derartige Vorschläge stellen den Betroffenen jedoch kaum zufrieden.

Vor Kündigung Expertenrat einholen

Bisweilen wird den Versicherungsnehmern von Fachleuten geraten, die Lebensversicherung zu kündigen, die Auszahlung zur Sondertilgung des Hypothekendarlehens zu nutzen und die Finanzierung mit einem normalen Hypothekendarlehen mit laufender Tilgung fortzusetzen. Abgesehen davon, dass sich dieser Finanzierungsvorschlag erst nach Auslaufen der Zinsbindung realisieren lässt, müssten hier im Vorfeld weitere Berechnungen angestellt werden.

Es lohnt sich nur dann, die Versicherung in der vorgeschlagenen Weise fortzusetzen, wenn die ausgerechnete Rendite mindestens einen Prozentpunkt über dem Kreditzins liegt. Dazu müssten folgende Daten ermittelt werden:

- Höhe des aktuellen Rückkaufwertes bei Kündigung der Police
- Ablaufleistung bei Fortsetzung der Versicherung und
- Höhe der garantierten Leistung vom Laufzeitende.

Vorsicht ist geboten bei der vom Versicherer genannten Guthabenverzinsung. Sie bezieht sich nicht auf die gesamten einzuzahlenden Beiträge, sondern nur auf die Sparraten nach Abzug von Kosten und Risikobeiträgen. Diese „Nettosparraten“ werden von den Versicherungsunternehmen meist schamhaft verschwiegen. In jedem Fall lohnt sich hier die Einholung von Expertenrat.

Finanzierungsmodell nicht mehr attraktiv

Der Kunde, der seine Lebensversicherung kündigen will, sollte bedenken, dass dann sein Versicherungsschutz im Todesfalle erlischt. Wer darauf Wert legt, muss bei Umstellung auf ein Hypothekendarlehen eine zusätzliche Risikolebensversicherung abschließen und deren Kosten in sein Kalkül miteinbeziehen. Grundsätzlich dürfte sich die Überlegung, eine Immobilie mit Hilfe einer Lebensversicherung zu finanzieren, seit 2005 weitgehend erledigt haben. Das Alterseinkünftegesetz von 2005 macht diese Finanzierung uninteressant, weil die Auszahlungen seither zu versteuern sind. Dieser Nachteil bei neu abgeschlossenen Verträgen wird auch nicht dadurch wettgemacht, dass Selbstständige die Beiträge für neue Kapitallebensversicherungen steuerlich geltend machen können.

K. Linke

Lebensversicherung

Hohe Nachzahlungen bei Kündigung möglich

Der Bundesgerichtshof verurteilte Versicherer, beim Rückkaufwert der Lebensversicherung nachzubessern. Wurden bei der Kündigung auch Stornoabzüge vorgenommen, sind diese oft zu erstatten. Auch auf einige Tricks der Versicherer ist zu achten.

Hintergründe

Betroffene Kunden

Diese Entscheidung betrifft Versicherungskunden, die eine Kapitallebensversicherung oder eine private Rentenversicherung ab Januar 1995, möglicherweise auch schon früher, abgeschlossen haben. Nach einer Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts vom 15. Februar 2006 kommen ggf. auch Altverträge – Abschluss 1994 oder früher – für die Nachzahlung und Neuberechnung in Frage.

Wurde die Versicherung inzwischen gekündigt – bis Mitte 2001 – evtl. auch noch später, kann vom Versicherer eine Neuabrechnung und danach häufig eine zusätzliche Auszahlung verlangt werden.

Rechtliche Grundlage

Basis dafür sind verschiedene Urteile des Bundesgerichtshofs (BGH) vom 12. Oktober 2005 – IV ZR 162/03, 177/03 und 245/03. Danach sind zwei Abrechnungsposten besonders interessant:

- a) Ein Stornoabzug ist nicht gestattet.
- b) Es ist knapp die Hälfte der eingezahlten Beiträge zu erstatten.

Besonders hoch fällt die Nachzahlung aus, wenn der Vertrag nur kurze Zeit gelaufen ist. Auch bei länger laufenden Verträgen ist der Stornoabzug laut BGH unzulässig.

Hinweise

1. Abrechnung des Versicherers kontrollieren

In jedem Falle sollte der Kunde einen versicherungsmathematischen Sachverständigen (Aktuar), wie z. B. www.pkv-gutachter.de, einschalten. Nicht selten werden dadurch erhebliche „Irrtümer bei der Neuabrechnung“ aufgedeckt. Das betrifft z. B.:

- die Hälfte der Beiträge – genau gesagt: Die „Hälfte des ungezillerten Deckungskapitals“ nach der BGH-Vorgabe – wurde nicht richtig berechnet,

- die üblichen Zinsen wurden auf die verspätete Nachzahlung nicht kalkuliert,
- die Gutschrift der unberechtigt abgezogenen Stornoabzüge nicht berücksichtigt.

2. Vorsicht bei Abfindungsangeboten

Ein Trick der Versicherer ist es eine Kulanzzahlung anzubieten – das Nachrechnen durch einen Versicherungsmathematiker kann erhebliche Zusatzzahlungen bedeuten. Die Angebote einer Abfindung oder Kulanzzahlung sollten geprüft werden: Der Versicherungskunde sollte sich die rechnerische Nachprüfung schriftlich in jedem Falle vorbehalten.

3. Verjährung des Anspruchs klären

Führende Richter und Wissenschaftler haben sich dazu bereits geäußert: Demnach ist erst einmal die Neuabrechnung geschuldet – denn wenn der Anspruch nicht bekannt ist, kann er auch nicht verjähren.

Eine andere Meinung geht davon aus, dass erst seit den BGH-Urteilen vom 12.10.2005 die Verjährungsfrist angelaufen sein kann. Es gibt aber auch zahlreiche andere Einschätzungen dazu.

Herangezogen werden können dabei die Grundsätze, wie sie im Bankbereich entwickelt wurden: Dort geht es um Fälle, bei denen die Bank bei Zinsen und Spesen rechtswidrig die Konten der Kunden zusätzlich belastet haben.

4. Fondsgebundene Lebens- bzw. Rentenversicherungen können betroffen sein

Nach einer Entscheidung des LG Aachen – Urteil vom 11. Oktober 2002, Az. 9 O 355/01 – können die Grundsätze des BGH über die Verrechnung von Abschlusskosten und Stornoabzüge sowie zum Rückkaufswert entsprechend gelten.

Also kann es auch hier zu Nachzahlungen an den Versicherungskunden kommen.



5. Vermittler- bzw. Beraterhaftung prüfen

Wer sein Geld anlegt, darf erwarten, dass er ordentlich beraten wird. Dabei kann es grob fehlerhaft sein, einem Kunden einen zig-Jahre laufend Sparvertrag zu vermitteln, wenn nicht gesichert erscheint, dass er die Laufzeit „durchhalten“ kann. Oft sehen Vermittler auf die Provision, anstatt zu prüfen, ob genügend andere Reserven im kurz- und mittelfristigen Bereich vorhanden sind. Fehlt eine ausreichende Absicherung gegen Arbeitslosigkeit, Erwerbsunfähigkeit, Krankheit etc. ist es absehbar, dass eine Lebensversicherung das vertraglich vereinbarte Ende nicht erleben kann.

Ein Ansatz für die Beraterhaftung ist dann die Antwort auf die Frage: Konnte sich der Kunde dieses Produkt überhaupt leisten?

6. Risiko: Sofortrente auf Kredit

Eine beliebte Variante ist es auch, dem Kunden die Lebensversicherung auf Kredit zu verkaufen (Sofortrente). Dies geht meist schief, denn die Kreditzinsen sind sicher, die Wertsteigerung der Lebensversicherung nicht.

Am Ende kündigt die kreditgebende Bank die Versicherung, und der Kunde bleibt auf einem Berg von Schulden sitzen.

7. Haftung für fehlerhafte Finanzierung

Banken und Versicherungen, aber auch ihre Vermittler, sehen sich zunehmend in der Verantwortung, wenn bei der Eigenheimfinanzierung das Darlehen mit einer Lebensversicherung gekoppelt wurde. Daran verdient oft nur der Vermittler – für den Kunden ist diese Finanzierung oft wesentlich teurer. Das Abbezahlen der eigenen vier Wände kann sich bei gleicher Zahlungshöhe von etwa 15 auf schätzungsweise 25 Jahre unnötig verlängern.

J. Fiala