Lösungsansatz Rechnungswesen / Controlling; Verkaufsfachleute 2011

Aufgabe 1 — 34 Punkte

Ausgangslage:
Anlässlich der monatlichen Besprechung unter der Führung des Verkaufsleiters werden verschiedene Fragen und Meinungen geäussert, die zu beantworten sind. Als Grundlage dienen folgende Daten der Erfolgsrechnung.

	variable Kosten	fixe Kosten	Total
Nettoerlös			6'000
Materialkosten	-900	-400	-1'300
Fertigungskosten	-700	-1'100	-1'800
Vertriebskosten	-400	-700	-1'100
Verwaltungskosten	-200	-800	-1'000
Betriebsgewinn			800

Der Absatz beläuft sich auf 240'000 Einheiten. Die zur Verfügung stehende Kapazität beträgt 300'000 Einheiten.

1.1 Berechnen Sie die Mengenmässige Nutzschwelle — 6 Punkte

	variable Kosten	fixe Kosten	Total	Absatz	Kapazität
Nettoerlös			6000	240'000 St.	300'000 St.
Materialkosten	-900	-400	-1300		
Fertigungskosten	-700	-1100	-1800		
Vertriebskosten	-400	-700	-1100		
Verwaltungskosten	-200	-800	-1000		
Betriebsgewinn	-2200	-3000	800		

	Betrag in TCHF	Einh. in Tausend	Preis / St.	Beweis
Nettoerlös	6000	240	25.00	4'737'840
variable Kosten	-2200	240	-9.17	-1'737'840
DB I	3800	240	15.83	3'000'000
fixe Kosten	-3000			-3'000'000
DB II / Betriebsgewinn	800	**189'513.6 St.**		0

Die mengenmässige Nutzschwelle beträgt 189'513.6 Stück. Da keine "gebrochenen" Stücke verkauft werden können beträgt die mengenmässige Nutzschwelle 189'514 Stück.

1.2 Berechnen Sie den Beschäftigungsgrad — 3 Punkte

	Einheiten	
Kapazität	300000	100.0%
Absatz	240000	**80.0%**

Der Beschäftigungsgrad beträgt 80%

1.3 Der Verkaufsleiter schlägt eine 6%ige Verkaufspreissenkung vor, um die volle Kapazität von 300'000 Einheiten auszunutzen. Berechnen Sie die wertmässige Nutzschwelle/den Break-even Punkt nach Gewährung der Preissenkung. **6 Punkte**

	Betrag neu	Einheiten	Preis alt	Preis neu	NS
Nettoerlös	7050	300.000	25.00	23.50	**CHF 4'919'748.78**
variable Kosten	-2750	300.000	-9.17	-9.17	
DB I	4300	300.000	15.83	14.33	61.0%
fixe Kosten	-3000			-3000	
DB II / Betriebsgewinn	1300				

Die neue wertmässige Nutzschwelle beträgt CHF 4'919'748.80

1.4 Die Bereichsleiter befürchten, dass die Mitbewerber ihre Verkaufspreise ebenfalls senken werden und somit auch für unsere Unternehmung keine Umsatzsteigerung möglich sein wird. Berechnen Sie den Prozentsatz, um den sich in diesem Fall der Betriebsgewinn verringern wird. **5 Punkte**

	Preis	Einheit	Betrag neu	Betrag alt	
Nettoerlös	23.50	240	5640		
variable Kosten			-2200		
DB I			3440		
fixe Kosten			-3000		
DB II / Betriebsgewinn			440	800	**-45.0%**

Der Betriebsgewinn wird um 45.0% reduziert.

1.5 Der Verkaufsleiter schlägt ferner vor, das Werbebudget um TCHF 200' zu erhöhen. Der Betrag sollte als fixe Kosten betrachtet werden. Diese Massnahme würde den Absatz um 10% erhöhen und der Verkaufspreis von CFH 25 pro Einheit könnte beibehalten werden.
Berechnen Sie den Betriebsgewinn unter Berücksichtigung des Vorschlags des Verkaufsleiters. **6 Punkte**

	Betrag	Einheiten		
Nettoerlös	6600	264	25.00	
variable Kosten	-2420	264	-9.17	
DB I	4180	264	15.83	
fixe Kosten	-3200			
Betriebsgewinn	**980**			CHF 980'000.00

Der Betriebsgewinn wäre neu CHF 980'000.00

1.6 Berechnen sie den erforderlichen Umsatz, mit dem Sie den gleich hohen Betriebsgewinn erzielen, unter Brücksichtigung der Befürchtungen des Bereichsleiters gemäss Aufgabe 1.4 und des Vorschlags des Verkaufsleiters gemäss Aufgabe 1.5 **8 Punkte**

Annahme: Der Gewinn unter 1.5 soll beibehalten werden, der Preis und die variablen Kosten gemäss Aufgabe 1.4.

	Betrag in TCHF	%	
Nettoerlös	**6853.25581**		23.50
variable Kosten			-9.17
DB I	4180.000	61.0%	14.33
fixe Kosten	-3200.000		
Betriebsgewinn	980.000		

Aufgabe 2 — 10 Punkte

Ausgangslage:
In einer Konfektionsfirma wird das Divisions-Kalkulationsverfahren mit Äquivalenzziffern angewendet. Als Bezugsgrösse für die Kostenverursachung werden die unterschiedlichen Fertigungszeiten der einzelnen Produkte berücksichtigt.

Folgende Daten liegen vor:

Prod.	Produzierte Menge in Stück	Fertigungszeit pro Stück in Min.
A	120	25
B	150	16
C	80	32

Total angefallen Herstellkosten CHF 54'128.00

2.1 Berechnen Sie die Herstellkosten je Minute für die Produktion von 350 Stück. — 4 Punkte

Prod.	Produzierte Menge in Stück	Fertigungszeit pro Stück in Min.	Total Minuten
A	120.0 St.	25	3000
B	150.0 St.	16	2400
C	80.0 St.	32	2560
Total	**350.0 St.**		7960

Total Herstellkosten		54'128.00
Herstellkosten pro Minute	**CHF**	**6.80**

2.2 Berechnen Sie den Netto-Kreditverkaufspreis resp. Händlerpreis pro Stück für Produkt A unter Berücksichtigung von: — 6 Punkte

Herstellkosten für das Produkt A (CHF 6.80 mal 25 min.)	CHF	170.00	CHF	170.00	CHF	200.00
150% Gemeinkostenzuschlag auf den Herstellkosten	CHF	255.00	CHF	425.00	CHF	300.00
40% Gewinnzuschlag auf den Selbstkosten	CHF	170.00	CHF	595.00	CHF	200.00
2% Skonto	CHF	12.14	CHF	607.14	CHF	14.29
Netto-Kreditverkaufpreis	**CHF**	**607.14**			**CHF**	**714.29**
10% Mengenrabatt	CHF	67.46			CHF	79.37
Brutto-Kreditverkaufspreis	CHF	674.60			CHF	793.65

Der Netto-Kreditverkaufspreis beträgt CHF 607.14

Aufgabe 3 — 30 Punkte

Ausgangslage:
Das Jahresbudget einer Handelsgesellschaft weist einen Umsatz von RCHF 5'925 sowie ein betriebsbirtschaftliches Betriebsergebnis (Bemerkung Lösungsautor: Ist das nicht ein Pleonasmus??) von TCHF 770' aus:

Prod.	Absatz	Verkaufspreis	variable Kosten	Nettoerlös		DB	
A	3'800 St.	415.00	180.00	TCHF	1577	TCHF	893
B	4'700 St.	360.00	160.00	TCHF	1692	TCHF	940
C	8'300 St.	320.00	130.00	TCHF	2656	TCHF	1577
Total Umsatz				**TCHF**	**5925**		
Total DB						TCHF	3410
Fixkosten			(ohne 8% Zinsen =	TCHF	2400	TCHF	2640
Betriebsergebnis						**TCHF**	**770**

Der gesamte Umsatz von TCHF 5'925 wird mit einem Zahlungsziel von 30 Tagen netto erwirtschaftet.

Die geplanten Fixkosten inkl. 8% kalkulatorische Zinsen auf dem durchschnittlich investierten Betriebsvermögen werden auf TCHF 2'640 geschätzt.

Das durchschnittlich investierte betriebsnotwendige Vermögen beläuft sich auf TCHF 3'000. Gemäss Plan-Bilanz wird es zu 60% mit Fremdkapital und 40% mit Eigenkapital finanziert. (Die Änderung gemäss Sensitivitätsanalyse haben keinen Einfluss auf das durchschnittlich investierte betriebsnotwendige Vermögen.)

Vom geplanten Umlaufsvermögen fallen TCHF 540auf die Bilanzposition "Forderungen aus Lieferungen und Leistungen" (Debitoren). Der Betrag entspricht einem durchschnittlichen Bestand. (Die Herabsetzung der Absatzmenge gemäss Sensitivitätsanalyse hat keinen Einfluss auf die Bilanzposition "Forderungen aus Lieferungen und Leistungen.")

Anlässlich der Verabschiedung des Jahresbudgets wird zusätzlich eine kombinierte Sensitivitätsanalyse unter Berücksichtigung folgender Änderungen verlangt:

Sensitivitätsanalyse mit folgenden Änderungen (was wäre wenn):

	A	B	C	Total
Herabsetzung Absatzmenge bei Produkt C			-9.64%	
Erhöhung der variablen Kosten	2.34%	3.72%	3.08%	
Erhöhung der Total fixen Kosten (exkl. Zinsen)				3.00%

Berechnen Sie die folgenden Zahlen / Ergebnisse nach Durchführung der Sensitivätsanalyse.
(Alle Totale in CHF sind in TCHF auszuweisen)(Mengeneinheiten sind ohne Kommstelle auszuweisen)

3.1 Berechnen Sie das Betriebsergebnis — 6 Punkte

Neue Tabelle:

Prod.	Absatz	Verkaufspreis	variable Kosten	Nettoerlös		DB	
A	3'800 St.	415.00	184.21	TCHF	1577	TCHF	877
B	4'700 St.	360.00	165.95	TCHF	1692	TCHF	912
C	7'500 St.	320.00	134.00	TCHF	2400	TCHF	1395
Total Umsatz				**TCHF**	**5669**		
Total DB						TCHF	3184
Fixkosten ohne kalkulatorische Zinsen				TCHF	2472		
8% Zinsen auf 3 Mio.				TCHF	240		
Fixkosten						TCHF	2712
Betriebsergebnis						**TCHF**	**472**

Das Betriebsergebnis beträgt **TCHF** **472**

3.2 Berechnen Sie die Betriebsgewinn-Marge **3 Punkte**

Betriebsgewinn-Marge (Gewinn/Umsatz*100)	=	472 x 100 / 5'669	**8.3%**

3.3 Berechnen Sie die kalkulatorischen Zinskosten auf dem durchschnittlich investierten betriebsnotwendigen Vermögen, die Bestandteil der TCHF 2'640 Fixkosten sind. **3 Punkte**

Gemäss Ausgangslage betragen die Zinskosten 8% und das Vermögen 3 Mio.	=	3'000'000 x 8 / 100	**TCHF**	**240**

3.4 Berechnen Sie die EBIT-Marge **3 Punkte**

EBIT = (earnings befor interest and taxes)
= 472'037 + 240'000 CHF 712'037.00

EBIT-Marge (EBIT/Umsatz*100)	=	712'037 x 100 / 5'669'000	**12.6%**

3.5 Berechnen Sie die Rentabilität (Rendite) des gesamten durchschnittlich investierten betriebsnotwendigen Vermögens. **4 Punkte**

(Gewinn/Kapital*100)	=	472'037 x 100 / 3'000'000	**15.7%**

3.6 Berechnen Sie die Ø Debitorenfrist in Tagen **3 Punkte**

Debitorenumschlag (Umsatz/Debitorenbestand) 10.5 mal

Debitorenfrist (360 Tage / Debitorenumschlag) **34.3 Tage = 34 Tage**

3.7 Berechnen Sie die Eigenkapitalrendite **4 Punkte**

Berechnung Eigenkapital: Gemäss Ausgangslage beträgt der Eigenkapitalanteil am Vermögen von 3 Mio. 40% **CHF 1'200'000.00**

Eigenkapitalrendite (Gewinn/EK*100)	=	472'037 x 100 / 1'200'000	**39.3%**

3.8 Nennen Sie drei Massnahmen zur Erhöhung der EK-Rendite in einem Handelsunternehmen **4 Punkte**

- Reduktion EK
- Reduktion variable Kosten (=Erhöhung Gewinn=> Erhöhung EK-Rendite)
- Reduktion Fixkosten (=Erhöhung Gewinn => Erhöhung EK-Rendite)
- Reduktion kalkulatorische Zinsen (=Erhöhung Gewinn => Erhöhung EK-Rendite)
- Reduktion der FK-Zinsen (=Erhöhung Gewinn => Erhöhung EK-Rendite)
- grundsäztlich Erhöhung Gewinn
- Erhöhung Umsatz
- Erhöhung DB
- Sell and lease back von zu tief bewertetem AV (Realisation von ausserordentlichen Gewinne => Erhöhung Gewinn => Erhöhung EK-Rendite)

Aufgabe 4 — 26 Punkte

Ausgangslage
Die nachstehenden Aufgaben stehen im Zusammenhang mit der internen Betriebsbuchhaltung einer Unternehmung - unabhängig der Branche und des Witschaftssektors.

4.1 Ein Lieferant kündigt auf Quartalsende eine Erhöhung der Materialpreise um 20% an. Das Material wird für die Herstellung des Produktes "Berlino" verwendet und entspricht bis anhin einem variablen Materialkostenanteil von 48% gemessen am Umsatz. Die übrigen Herstellkosten können auf dem gegenwärtigen Niveau gehalten werden. — **4 Punkte**

Bestimmen Sie die notwendige Erhöhung des Verkaufspreises in % um mit dem Produkt "Berlino" keine Deckungsbeitragseinbusse hinnehmen zu müssen.

bisheriger Materialkostenanteil vom Umsatz 48.0%

Preiserhöhung um die Erhöhung auf den Kunden umzuwälzen (20% von 48%) 9.6%

Beweis:	vorher	nachher	Abweichung
MK	48	57.6	20.0%
MGK	5	5	0.0%
FK	25	25	0.0%
HK	78	87.6	12.3%
Gewinn	22	22	0.0%
Umsatz	100	109.6	9.6%

4.2 Nennen Sie ein Beispiel von Zusatzkosten, die in der Betriebsbuchhaltung als sachliche Abgrenzungen im Vergleich zur Finanzbuchhaltung zu berücksichtigen sind. — **3 Punkte**

- In der FIBU wurden stille Reserven aufgelöst => Erhöhung der Kosten für die BEBU
- Mitarbeit vom Geschäftsinhaber im Betrieb => Erhöhung der EL in der BEBU
- Wir durften von einem Aktionär gratis einen Teil der Fabrikhalle benutzen => Erhöhung Miete für die BEBU

4.3 Nennen Sie die Bezugsgrösse/Grundlage die normalerweise als Basis für die Umlage der Gemeinkosten der Kostenstelle "Verwaltung und Vertrieb" auf die Kostenträger verwendet wird. — **3 Punkte**

Bezugsgrösse für VVGK = Herstellkosten

4.4 Erläutern Sie in Kurzform das Grundprinzip der Teilkostenrechnung als Kostenrechnungssystem - auch als Direct Costing / Fixkostendeckungs-rechnung bezeichnet. — **3 Punkte**

Teilkostenrechnung = Betrachtung der Kostenstruktur bzw. von Teilen der Gesamtkosten zur genaueren Betrachtung. Meistens werden einzelne Kostenträger oder Produkte der Teilkostenrechnung unterzogen, um den entsprechenden Deckungsbeitrag an die Fixkosten ermitteln.

4.5 **Ein Unternehmen gewährt 90 Tage Kredit auf Warenlieferungen. Bestimmen Sie den Skonto in %, welcher bei einer Zahlung innert 10 Tagen angeboten werden soll, wenn von einem Jahreszinsfuss von 9% ausgegangen wird.** **3 Punkte**

360.0 Tage	9.0%	Überlegung: Das Unternehmen erhält nach 90 Tagen das Geld. Die Schuld ist also so oder so nach 90 Tagen fällig. Wenn nun der Schuldner 80 Tage früher bezahlt, wie viel Zins darf er erwarten?
80.0 Tage	**2.0%**	

4.6 Die **Kostenartenrechnung** sagt, welche Kosten/Aufwände angefallen sind und wie sie weiterverrechnet wurden. Die **Kostenstellenrechnung** sagt, welche Kosten wo angefallen sind. Die **Kostenträgerrechnung** sagt, wofür Kosten angefallen sind. **3 Punkte**

4.7 **Bei der Ist-Kostenrechnung verrechnen wir die Ist-Kosten pro Kostenstelle nach den Zuschlagssätze der Ist-Kosten auf die Kostenträger. Bei der Normalkostenrechnung verrechnen wir die Kosten nach den durchschnittlichen Zuschlagssätzen der letzten Perioden auf die Kostenträger.** **4 Punkte**

4.8 **Kostenträger können nach Produkten oder Produktgruppen, nach Gebieten oder nach Branchen festgelegt werden.** **3 Punkte**