

**Berufsprüfung für Verkaufsfachleute mit eidg. Fachausweis
Examen professionnel pour spécialistes de vente avec brevet fédéral
Esame per specialisti in vendita con attestato professionale federale**

Prüfung 2015

Rechnungswesen / Controlling

Prüfungszeit: 90 Minuten

Aufgabe	Punkte
1a-b	14
2a-c	18
3a-f	22
4a-e	28
5a-e	18
Total	100

Im Interesse der Lesbarkeit wurde darauf verzichtet, bei Personenbezeichnungen jedes Mal auch die weibliche Form zu schreiben.

Diese Aufgaben umfassen 20 Seiten inkl. Deckblatt sowie 3 Seiten mit Formeln zur Berechnung von Kennzahlen. Bitte kontrollieren Sie, ob Sie die Aufgaben vollständig erhalten haben.

Bitte beachten: Es dürfen keine Lösungsblätter zusammengeheftet werden.

Aufgabenblätter dieses Falles (Seiten 3-20) können als persönliche Lösungsblätter verwendet werden.

Anmerkungen

- a) Aufgabenblätter dieses Falles (Seite 3 - 20) sollten als Bestandteil Ihrer persönlichen Lösungsunterlagen verwendet werden.
- b) TCHF bedeutet, dass die Zahlen in Tausend Einheiten angegeben sind. In diesem Fall sind selbstverständlich die Zwischen- sowie die Endergebnisse ebenfalls nur in TCHF (Tausend Einheiten) anzugeben.
- c) CHF bedeutet Zahlen in Schweizer Franken.
- d) Rundungsregeln:
 - Die Auf- oder Abrundung hat nach der kaufmännischen Rundungsregel zu erfolgen.
 - Prozentzahlen sind auf eine Dezimalstelle zu berechnen.
 - Alle übrigen Zahlen (z.B. TCHF, CHF etc.) sind ohne Dezimalstelle auszuweisen.
- e) Das Auflisten einer Formel ohne Einsetzung/Verwendung des aufgabenbezogenen Zahlenmaterials ist nicht Bestandteil der Bewertung.
- f) Begründungen/Erklärungen sind in jedem Fall aufgabenbezogen zu formulieren.
- g) Zur Vereinfachung sind Umfang und Werte der Aufgaben stark gekürzt worden.

Stellen Sie sicher, dass Sie alle Aufgabenblätter, die Sie als Lösungsunterlagen verwenden, am Ende der Prüfungszeit abgeben.

Aufgabe 1

Ausgangslage

Sie arbeiten als Verkaufsfachperson bei der Fun & Racing Bike AG. Der Geschäftsinhaber verletzte sich auf einer Testfahrt mit einem Motorrad schwer. Er fällt für mehrere Wochen aus. Seine Lebenspartnerin hat deshalb die Geschäftsführung interimistisch übernommen. Sie hat festgestellt, dass Liquiditätsengpässe vorliegen. Sie hat deshalb den vorliegenden Massnahmenplan erarbeitet, um die Liquidität verbessern zu können. Sie will nun von Ihnen eine Beurteilung der fünf Massnahmen.

Aufgabe 1a

10 Punkte

Im Massnahmenkatalog steht folgendes Beispiel zur Verfügung:

Massnahmen	Wirksamkeit / Zielkonflikt
Vorräte reduzieren	Wirksamkeit: Die Liquidität wird kurzfristig erhöht. Zielkonflikt: Die Lieferbereitschaft leidet darunter.

Beurteilen Sie die folgenden Massnahmen zur Verbesserung der Liquidität im Hinblick auf ihre Wirksamkeit sowie mögliche Zielkonflikte. Gehen Sie bei der Beantwortung vom verfügbaren Beispiel aus.

Massnahmen	Wirksamkeit / Zielkonflikt
Aufnahme eines langfristigen Darlehens bei der Bank	Wirksamkeit: Zielkonflikt:
Höhere Skonto und Rabatte mit den Lieferanten aushandeln	Wirksamkeit: Zielkonflikt:
Investitionen in die Folgejahre verschieben	Wirksamkeit: Zielkonflikt:
Werbeaktion durchführen	Wirksamkeit: Zielkonflikt:
Verkaufspreise erhöhen	Wirksamkeit: Zielkonflikt:

Aufgabe 1b

4 Punkte

Nachdem Sie Ihre Beurteilung des Massnahmenplans abgegeben haben, verlangt die interimistische Geschäftsführerin von Ihnen noch eine zusätzliche Massnahme. Sie teilt Ihnen zudem mit, dass sie gerne auf Ihre Unterstützung im Bereich Rechnungswesen zählen würde, bis ihr Lebenspartner wieder einsatzfähig ist. Sie nehmen diese Herausforderung dankend an und sind erfreut über das Vertrauen, das Ihnen die neue Person entgegen bringt.

Erstellen Sie also eine zusätzliche Massnahme zur Verbesserung der Liquidität und geben Sie einen möglichen Zielkonflikt an.

Massnahme	Wirksamkeit / Zielkonflikt
	Wirksamkeit: Zielkonflikt:

Aufgabe 2

Ausgangslage

Die Fun & Racing Bike AG nimmt als mittelständisches Unternehmen die Endmontage von hochklassigen Motorrädern in den Sparten Motocross und Sportler vor. Zusätzlich importiert sie eine limitierte Anzahl von Choppers S und verkauft diese an Endverbraucher.

Aufgabe 2a

7 Punkte

Die Fun & Racing Bike AG importiert das Motorrad Chopper S. Sie erhalten von der interimistischen Geschäftsführerin die unten aufgeführte Offerte mit dem Auftrag den Einstandspreis zu ermitteln.

Offerte von unserem Lieferanten		Betrag
Listenpreis brutto je Stück	CHF	7'250
Rabatt	%	20.0
Skonto bei Zahlungen innert 10 Tagen	%	2.0
Bezugskosten je Stück	CHF	500

Aus Ihren persönlichen Weiterbildungsunterlagen finden Sie ein verwendbares Formular „Einkaufskalkulation“.

Ermitteln Sie mit diesem den Einstandspreis je Stück. Sie müssen dabei keine MWST berücksichtigen:

Einkaufskalkulation Racing Bike AG für den Chopper S:	
Bezeichnung	Betrag
Bruttoankauf auf Kredit	
abzüglich Rabatt	
Nettoankauf auf Kredit	
abzüglich Skonto	
Nettoankauf	
zuzüglich Bezugskosten	
Einstandspreis	

Lösungsblatt	Seite
Vorname.....	Name.....
Kandidaten-Nr.	

Aufgabe 2b

7 Punkte

Die Fun & Racing Bike AG will beim importierten Motorrad Chopper S einen Nettoerlös von CHF 9'800.00 erzielen. Aus Ihren persönlichen Weiterbildungsunterlagen finden Sie ein verwendbares Schema „Verkaufskalkulation aufbauend“. Kalkulieren Sie den Bruttoverkaufspreis je Stück, damit die unten aufgeführten Ertragsminderungen gedeckt werden können. Sie müssen dabei keine MWST berücksichtigen.

<u>Erlösminderungen</u>	
Verkaufskosten (Fracht, Versicherungen etc.)	8.0%
Rabatt	10.0%
Skonto bei Zahlungen innert 30 Tagen	2.0%

Verkaufskalkulation Racing Bike AG für das Motorrad: Chopper S	
Bezeichnung	Betrag
Nettoerlös	
zuzüglich Verkaufskosten	
Nettobarverkauf	
zuzüglich Skonto	
Nettoverkauf auf Kredit	
zuzüglich Rabatt	
Bruttoverkauf auf Kredit	

Aufgabe 2c

4 Punkte

Errechnen Sie anhand der Informationen 2a und 2b den Bruttogewinn (je Stück in CHF) und die Bruttogewinnmarge in % (Handelsmarge). Nutzen Sie dazu die Beilage Formeln zur Berechnung von Kennzahlen und beachten Sie die Rundungsregeln, siehe Seite 2.

Aufgabe 3

Ausgangslage

Die nachstehenden Aufgaben stehen im Zusammenhang mit der internen Betriebsbuchhaltung einer Unternehmung – unabhängig der Branche und des Wirtschaftsektors.

Aufgabe 3a

4 Punkte

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.

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

Aufgabe 3b

3 Punkte

Nennen Sie ein Beispiel von **Zusatzkosten**, die in der Betriebsbuchhaltung als sachliche Abgrenzung im Vergleich zur Finanzbuchhaltung zu berücksichtigen sind.

Aufgabe 3c

3 Punkte

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

Erläutern Sie in Kurzform das **Grundprinzip der Teilkostenrechnung** als Kostenrechnungssystem – auch als Direct Costing / Fixkostendeckungsrechnung bezeichnet.

Aufgabe 3d

3 Punkte

Ein Unternehmen gewährt 90 Tage Kredit auf den Warenlieferungen.

Bestimmen Sie den **Skonto in %**, welcher bei einer Zahlung innert 10 Tagen angeboten werden soll, wenn von einem Jahreszinsfuss von 9% ausgegangen wird.

Aufgabe 3e

3 Punkte

Nennen Sie **drei Kriterien** nach welchen die **Kostenträger** als Bestandteil einer Betriebsbuchhaltung **aufgebaut resp. festgelegt** werden können.

Aufgabe 3f

3 Punkte

In einer Unternehmung nimmt die Betriebsbuchhaltung auf Grund der Gliederung/Organisation einen Einfluss auf den Führungs- und Entscheidungsprozess. Sie gibt unter anderem auch Auskunft über die Wirtschaftlichkeit der betrieblichen Tätigkeiten.

Ergänzen Sie die folgenden **Aussagen**:

Die sagt,
welche Kosten/Aufwände angefallen sind.

Die sagt,
welche Kosten **wo** angefallen sind und wie sie weiterverrechnet wurden.

Die sagt,
wofür Kosten angefallen sind.

Aufgabe 4

Ausgangslage

Die Fun & Racing Bike AG vertreibt für den Markt Mittelland in der Sparte Sportler die Produkte "Superbike" und "Supersport" mit folgenden Spezifikationen:

Bezeichnung	Herstellkosten pro Stück		Verkaufspreis pro Stück	
Superbike	CHF	2'600	CHF	3'800
Supersport	CHF	3'200	CHF	4'800

Fixkosten Total der Sparte Sportler	CHF	600'000
Gewinnziel für das Jahr 2015	CHF	120'000

Aufgabe 4a

4 Punkte

Die interimistische Geschäftsführerin möchte mit Ihnen in Zusammenhang mit der finanziellen Situation, die Umsatz- und Gewinnziele plausibilisieren.
Berechnen Sie den Umsatz der erzielt werden muss, um das Gewinnziel 2015 zu erreichen, sofern Sie 2015 nur das Produkt "Supersport" verkaufen würden.

Aufgabe 4b

8 Punkte

Berechnen Sie die zur Erreichung des Gewinnzieles 2015 notwendigen Stückzahlen und Gesamtumsätze, wenn mit einem mengenmässigen Produktmix von 25% "Superbike" und 75% "Supersport" gerechnet wird. Nutzen Sie dazu die folgenden Tabellen:

in CHF	Herstellkosten pro Stück	Verkaufspreis pro Stück	Deckungsbeitrag pro Stück	Mix	Verkaufspreis Mix	Deckungsbeitrag Mix
Superbike				1		
Supersport				3		
Total						

Stückzahl für Gewinnziel _____ =

Umsatz für Gewinnziel * _____ =

Nachweis	Stückzahl	Umsatz	Deckungsbeitrag
Superbike			
Supersport			
Total			

Aufgabe 4c

6 Punkte

Sie schlagen der interimistischen Geschäftsführerin vor, eine Bereinigung des Produkteportfolios zu überprüfen. Aufgrund der schwierigen Finanzlage kann es rentabler sein, sich nur noch auf das Produkt "Supersport" zu fokussieren. Dabei darf für 2015 mit Einsparungen bei den Fixkosten von CHF 150'000 gerechnet werden. Das Absatzvolumen für "Supersport" wird mit 600 Stück (mengenmässige Nutzschwelle) veranschlagt. Berechnen Sie den Verkaufspreis pro Stück "Supersport" der festgelegt werden muss, um das geplante Gewinnziel von CHF 120'000 zu erreichen.

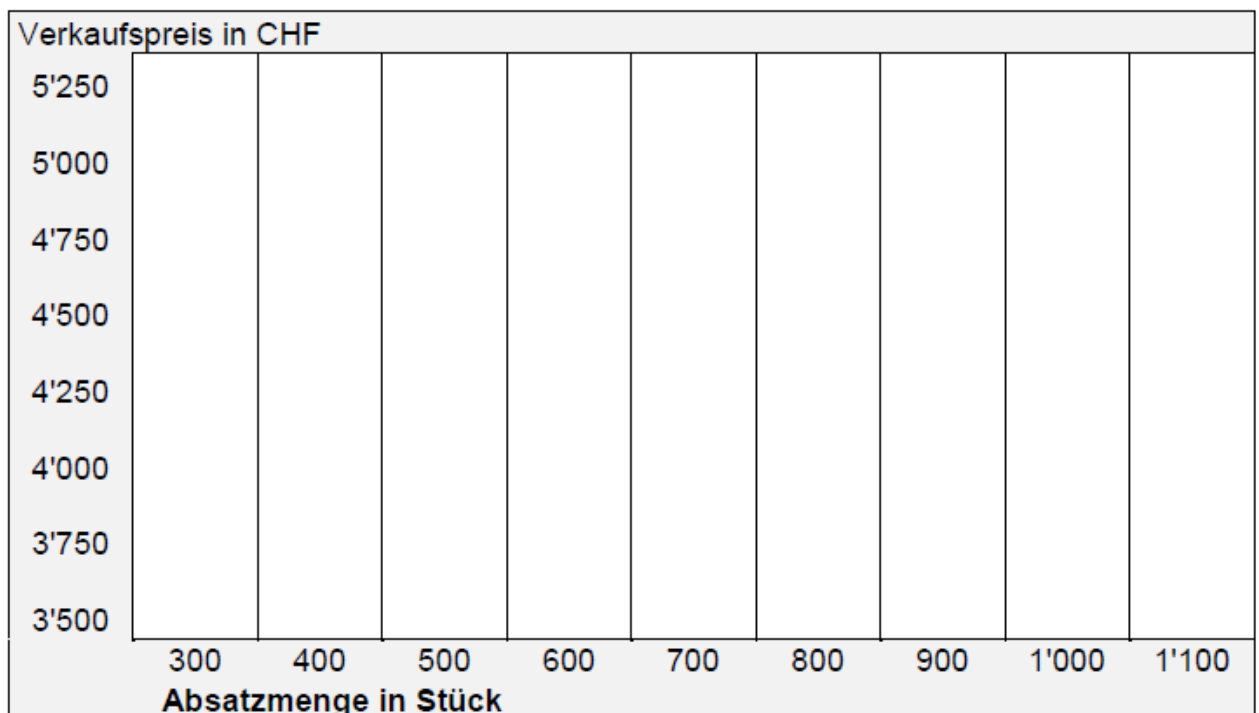
Aufgabe 4d

7 Punkte

Die aktuelle Geschäftsführerin verlangt von Ihnen, dass Sie für die Mitarbeitenden der Verkaufsabteilung für das Produkt "Supersport" ein einfaches Instrument für die Verhandlungen mit den Kunden abgeben. Erstellen Sie deshalb für diesen Zweck eine ISO-Deckungsbeitragskurve aufgrund des Gewinnzieles aus Aufgabe 4c.

Die ISO-Deckungsbeitragskurve zeigt die Beziehung von Preis und Menge auf, um ein bestimmtes Deckungsbeitragsziel zu erreichen. Berechnen Sie die notwendigen Werte in untenstehender Tabelle und übertragen Sie diese anschliessend in die Grafik.

Verkaufspreis in CHF	Deckungsbeitrag pro Stück	Absatzmenge in Stück
5'000		
4'750		
4'500		
4'250		
4'000		
3'750		



Aufgabe 4e

3 Punkte

Interpretieren Sie die ISO-Deckungsbeitragskurve und erklären Sie den Nutzen im Verkaufsgespräch.

Aufgabe 5

Ausgangslage

Im Zusammenhang mit dem Massnahmenplan zur Verbesserung der Liquidität möchte die aktuelle Geschäftsführerin die Lagerbestände analysieren. Die neuste Entwicklung der Bestände findet sie Besorgnis erregend. Sie möchte von Ihnen die Umschlagskennzahl und die durchschnittliche Lagerdauer erfahren, da sie befürchtet, dass die momentane Kapitalbindung im Lager der Fun & Racing Bike AG wesentlich zu hoch ist. Als Grundlage übergibt sie Ihnen die folgenden Daten aus dem Rechnungswesen:

IST-Werte in TCHF	2013	2014
Warenbestand Ende Jahr	600	800
Warenaufwand	5'500	7'000

Aufgabe 5a

4 Punkte

Berechnen Sie den durchschnittlichen Lagerdauer IST-Wert für das Jahr 2014 (nutzen Sie dazu die Beilage Formeln zur Berechnung von Kennzahlen).

Aufgabe 5b

3 Punkte

Der Planwert für den durchschnittlichen Lagerbestand für das Jahr 2014 beträgt TCHF 500. Berechnen Sie die kalkulatorischen Mehrkosten (kalkulatorische Zinsen) auf der Differenz Warenbestand Ist-Wert 2014 gemäss Aufgabe 5a gegenüber dem Planwert. Es wird ein kalkulatorischer Zinssatz von 15 % angewendet.

Aufgabe 5c

3 Punkte

Beurteilen Sie die errechneten Ergebnisse von 5a und 5b.

Aufgabe 5d

4 Punkte

Beschreiben Sie zwei Nachteile eines hohen Lagerbestandes.

Aufgabe 5e

4 Punkte

Beschreiben Sie zwei mögliche Massnahmen um einen zu hohen Lagerbestand abzubauen.

Formeln zur Berechnung von Kennzahlen

1. Auswertung der Bilanz

1.1 Finanzierungsstruktur

Fremdfinanzierungsgrad (Verschuldungsgrad)	$\frac{\text{Fremdkapital} \times 100}{\text{Gesamtkapital}}$
---	---

Eigenfinanzierungsgrad	$\frac{\text{Eigenkapital} \times 100}{\text{Gesamtkapital}}$
------------------------	---

Selbstfinanzierungsgrad	$\frac{\text{Zuwachskapital}^* \times 100}{\text{Eigenkapital}}$
-------------------------	--

*excl. Agio/Kapitalreserven

1.2 Vermögensstruktur

Intensität des Umlaufvermögens	$\frac{\text{Umlaufvermögen} \times 100}{\text{Gesamtvermögen}}$
--------------------------------	--

Intensität des Anlagevermögens (Immobilisierungsgrad)	$\frac{\text{Anlagevermögen} \times 100}{\text{Gesamtvermögen}}$
--	--

1.3 Liquidität

Liquiditätsgrad 1 (Cash-ratio)	$\frac{\text{Liquide Mittel} \times 100}{\text{kurzfristiges Fremdkapital}}$
-----------------------------------	--

Liquiditätsgrad 2 (Quick-ratio)	$\frac{(\text{Liquide Mittel} + \text{Forderungen}) \times 100}{\text{kurzfristiges Fremdkapital}}$
------------------------------------	---

Liquiditätsgrad 3 (Current-ratio)	$\frac{\text{Umlaufvermögen} \times 100}{\text{kurzfristiges Fremdkapital}}$
--------------------------------------	--

1.4 Anlagendeckung

Anlagendeckungsgrad 1	$\frac{\text{Eigenkapital} \times 100}{\text{Anlagevermögen}}$
-----------------------	--

Anlagendeckungsgrad 2	$\frac{(\text{Eigenkapital} + \text{Ifr. Fremdkapital}) \times 100}{\text{Anlagevermögen}}$
-----------------------	---

2. Auswertung der Erfolgsrechnung

2.1 Aufwands- und Ertragsstruktur

Aufwandsstruktur	$\frac{\text{jeweilige Aufwandsart} \times 100}{\text{Gesamtaufwand}}$
Ertragsstruktur	$\frac{\text{jeweilige Ertragsart} \times 100}{\text{Gesamtertrag}}$
Umsatzstruktur	$\frac{\text{jeweilige Umsatzart} \times 100}{\text{Gesamtumsatz}}$

2.2 Analyse und Erfolgsstufen

Handelsmarge (Bruttogewinnmarge)	$\frac{\text{Bruttogewinn} \times 100}{\text{Warenertrag}}$
Bruttogewinnzuschlag	$\frac{\text{Bruttogewinn} \times 100}{\text{Warenaufwand}}$
Betriebsgewinnmarge	$\frac{\text{Betriebsgewinn} \times 100}{\text{Umsatz}}$
EBIT-Marge (Umsatzrendite vor Zinsen und Steuern)	$\frac{\text{EBIT}^* \times 100}{\text{Umsatz}}$
*EBIT = Earnings before interest and taxes	
Reingewinnmarge (Umsatzrentabilität)	$\frac{\text{Reingewinn (Unternehmensgewinn)} \times 100}{\text{Umsatz}}$

2.3 Wirtschaftlichkeit / Produktivität

Wirtschaftlichkeit	$\frac{\text{Wertmässiges Resultat}}{\text{Einsatz als Menge oder Wert}}$
Produktivität (mengenmässiges Verhältnis)	$\frac{\text{Tatsächliches Leistungsergebnis}}{\text{Tatsächlicher Leistungseinsatz}}$
Beschäftigungsgrad	$\frac{\text{Tatsächlicher Leistungseinsatz}}{\text{Möglicher Leistungseinsatz}}$

3. Auswertung von Bilanz und Erfolgsrechnung

3.1 Aktivitätskennzahlen

Debitorenumschlag (Forderungen aus Lieferung + Leistung)	Kreditverkaufsumsatz ÷ Debitorenbestand
÷ Debitorenfrist	360 Tage Debitorenumschlag
Kreditorenumschlag (Verbindlichkeiten aus Lieferung + Leistung)	Krediteinkäufe ÷ Kreditorenbestand
÷ Kreditorenfrist	360 Tage Kreditorenumschlag
Lagerumschlag	Warenaufwand ÷ Lagerbestand
÷ Lagerdauer	360 Tage Lagerumschlag

3.2 Rentabilitäts-Kennzahlen

Gesamtkapitalrendite (ROA)	$(\text{Reingewinn} + \text{Zinsaufwand}) \times 100$ ÷ Gesamtkapital
	$\frac{(\text{Reingewinn} + \text{Zinsen}) \times 100}{\text{Umsatz}} \times \frac{\text{Umsatz}}{\text{Gesamtkapital}}$
Eigenkapitalrendite	$\text{Reingewinn} \times 100$ ÷ Eigenkapital

3.3 Cashflow-Kennzahlen

Cashflow-Investitionsverhältnis *= Investitionen / Devestitionen	Cashflow Nettoinvestitionen*
Cashflow-Marge	$\text{Cashflow} \times 100$ Umsatz
Verschuldungsfaktor *= Fremdkapital / Liquide Mittel / ForderungenEBr	Effektivverschuldung* Cashflow