

## Finanz- und Rechnungswesen

### Repetitions- und Vertiefungsfragen – Lösungen

#### Fragen

1. Erstellen Sie die Struktur für eine einfache Deckungsbeitragsrechnung.

*Nettoerlös*  
*./. Variable Kosten*  
*Deckungsbeitrag 1*  
*./. Fixkosten*  
*Gewinn oder Verlust*

2. Nennen Sie den Berechnungsweg für eine Nutzschwelle mengenmässig (BEP und mit Gewinn)

$$\frac{\text{Fixkosten}}{\text{DB pro Einheit}} = \text{Menge}$$

$$\frac{(\text{Fixkosten} + \text{Gewinn})}{\text{DB pro Einheit}} = \text{Menge}$$

3. Nennen Sie den Berechnungsweg für eine Nutzschwelle wertmässig (BEP und mit Gewinn)

$$\frac{\text{Fixkosten} * 100}{\text{DB} - \text{Marge}} = \text{Nettoerlös (Umsatz)}$$

$$\frac{(\text{Fixkosten} + \text{Gewinn}) * 100}{\text{DB} - \text{Marge}} = \text{Nettoerlös (Umsatz)}$$

Oder:

$$\frac{\text{Fixkosten} * \text{Nettoerlös}}{\text{DB 1}} = \text{Nettoerlös (Umsatz)}$$

$$\frac{(\text{Fixkosten} + \text{Gewinn}) * \text{Nettoerlös}}{\text{DB 1}} = \text{Nettoerlös (Umsatz)}$$

4. Wann werden Kosten als variabel kategorisiert?

*Wenn die Kosten, direkt durch die Leistungseinheit (Produkt / Auftrag) ausgelöst werden. Daher auch Proportionale Kosten (PROKO) genannt.*

- Materialkosten*
- Direkte Auftragsbezogene Kosten*
- Energiekosten der Produktion*
- Direkte Einzellohnkosten*

5. Wann werden Kosten als fix kategorisiert?

*Kosten welche aufgrund der festgelegten Organisationsstrukturen entstehen. Daher auch Strukturkosten (STRUKO) genannt.*

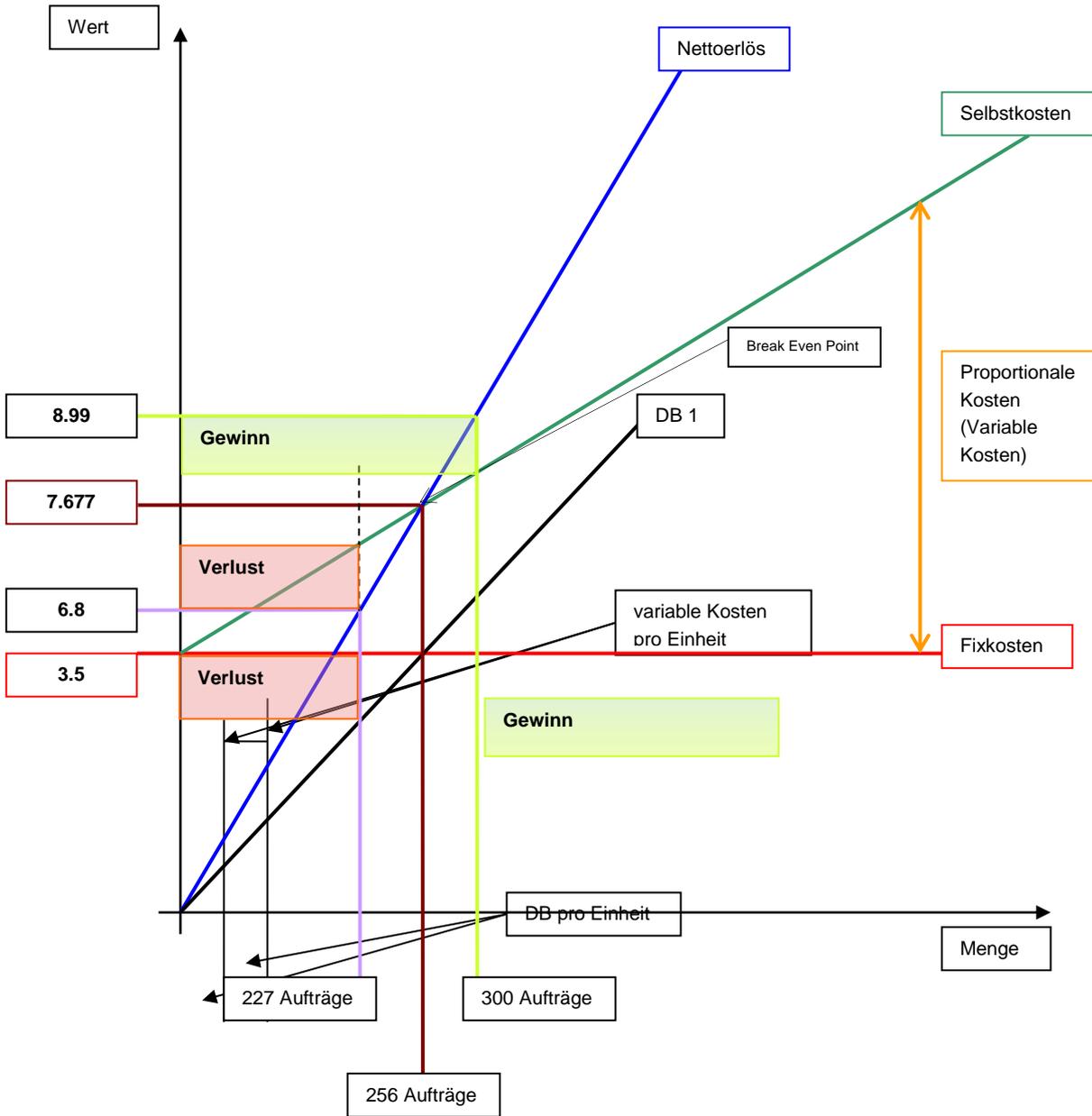
- Miete*
- Abschreibungskosten*
- Zinskosten*
- Versicherungen etc.*

6. Was ist der Unterschied von Kosten und Investitionen?

*Kosten sind laufend und werden innerhalb des Zeitraumes Geschäftsjahr erfasst, in der Erfolgsrechnung*

*Investitionen sind einmalig und werden innerhalb der Bilanz aktiviert*

7. Erstellen Sie ein Nutzwelendiagramm.



8. Entscheid in Engpassituationen

**Kalkulation eines Zusatzauftrages (Produktion)**

Beispiel Holzfenster:	Auftragsoption Nr. 1	Auftragsoption Nr. 2
Verkaufspreis netto (exkl. MWST.)	80'000	80'000
./. variable Kosten (externe Kosten)	- 50'000	- 45'000
Deckungsbeitrag 1	30'000	35'000
Produktionszeit in Stunden	120 h	185 h
Deckungsbeitrag pro Stunde	250/h	190/h

**Entscheid bei noch freien Produktionskapazitäten:**

Wenn die Produktionskapazität der Fensterbauabteilung nicht ausgelastet ist (Unterbeschäftigung), wird der Verkauf des potentiellen Auftrages mit dem höheren Deckungsbeitrag 1 gefördert.

**Begründung:**

Weil hier der **höhere zusätzliche Deckungsbeitrag** erzielt wird. (35'000 anstelle 30'000 = **5'000 mehr**)

**Entscheid bei knapper Kapazität**

Wenn die Produktionskapazität der Fensterbauabteilung sehr gut ausgelastet ist (Vollbeschäftigung) fördert der Verkauf den Auftrag mit dem höheren Deckungsbeitrag pro Stunde.

**Begründung:**

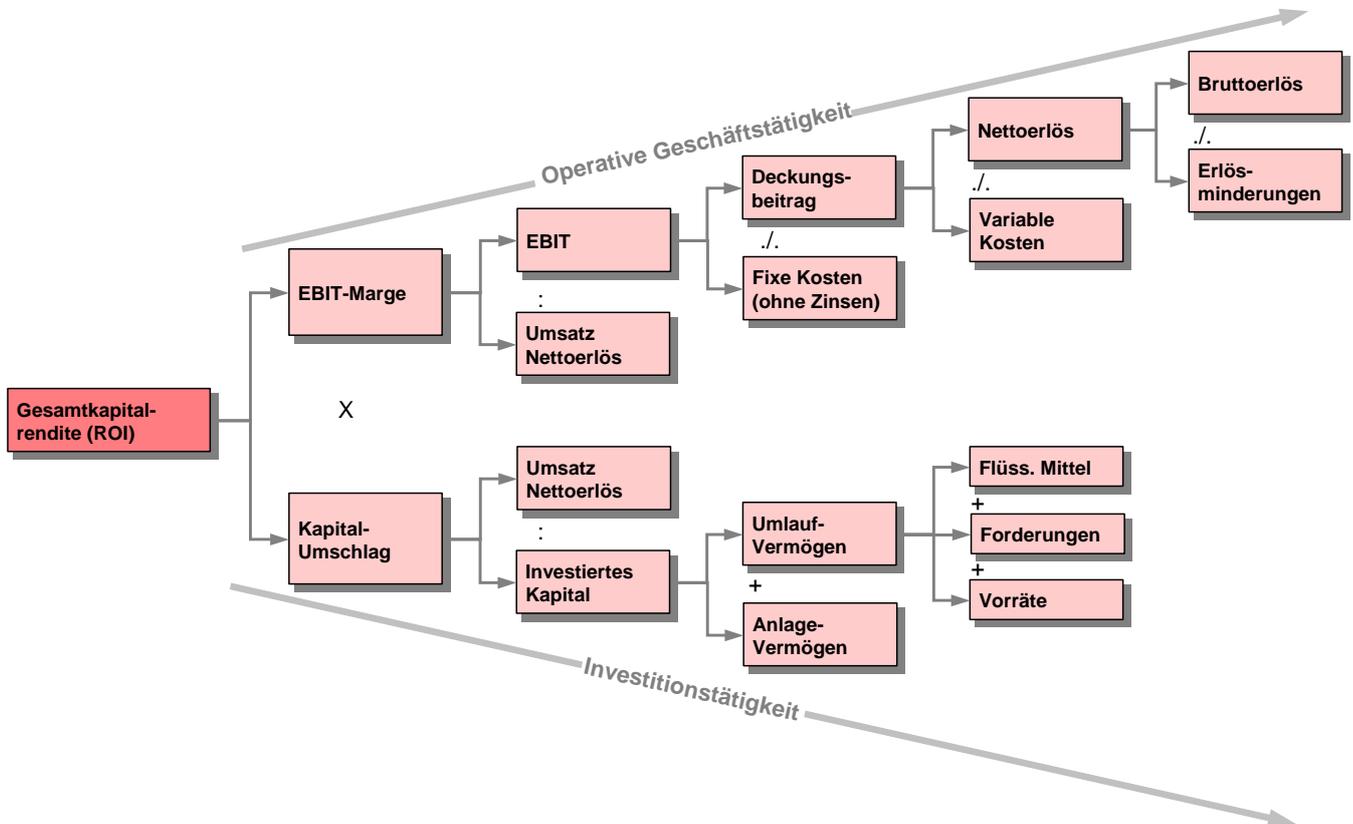
Weil hier **der zusätzliche Deckungsbeitrag je Engpasseinheit** (Engpasseinheit = 1 Stunde) grösser ist. (250/h anstelle 190/h = 60/h pro Stunde mehr)

**Wichtig:**

Solange in einer Zeitperiode (Produktionsmonat / -woche) noch genügend offene Kapazitäten sind, ist jeder zusätzliche Deckungsbeitrag sehr wichtig. Bei extremer Unterlastung gilt Preisuntergrenze = variable Kosten, diese sind zu optimieren und auf keinen Fall zu unterschreiten.

## 9. Du Pont / ROI

Unter dem Roi-Stammbaum versteht man die systematische Gliederung des ROI in Teilziele nachfolgendem Schema (sog. DuPont-Schema):



## 10. Konzept Mehrstufige Deckungsbeitragsrechnung (mit Ebitda / Ebit / Ebt)

Nettoerlös

./. Variable Kosten

Deckungsbeitrag 1

./. Produktfixkosten

Deckungsbeitrag 2

./. Profitcenter - Fixkosten

Deckungsbeitrag 3

./. Unternehmensfixkosten

Deckungsbeitrag 4 (Ebitda)

./. Abschreibungen / Wertberichtigungen

Ebit (Gewinn vor Zinsen und Steuern)

./. Zinsen

Ebt (Gewinn vor Steuern)

./. Steuern

Gewinn oder Verlust

11. Mit welchen Massnahmen, können Sie die Rentabilität einer Unternehmung verbessern (nennen Sie mind. 10 Stück)

- Absatz Steigerung (mehr verkaufen, bis zur 100% Auslastung)
- Günstiger einkaufen (Make or buy)
- Preise erhöhen
- Lagerzeit senken / Lagerumschlag erhöhen
- Kapitalbindungszeit senken / Umlaufvermögen reduzieren
- Sortiment erweitern
- Fixkosten senken
- Prozesse optimieren
- Nicht benötigtes Anlagevermögen verkaufen / Kredite zurückzahlen
- Zusätzliche Einnahmen generieren (Büroräume untervermieten)

12. Erstellen Sie eine dreistufige Erfolgsrechnung

Erfolgsrechnung 01.01.2009 – 31.12.2009 (in Berichtsform)		
+	Warenaertrag	7'000
+	Zunahme Halb- + Fertigfabrikate	30
-	Materialaufwand	-3'000
=	Bruttogewinn	4'030
-	Personalaufwand	-2'000
-	Übriger Betriebsaufwand	-1'500
-	Abschreibungen	-200
-	Zinsaufwand	-50
=	Betriebsgewinn	280
+	Beteiligungserfolg	50
+	Immobilienenerfolg	80
-	Wertschriftenerfolg	-10
-	ausserordentlicher Aufwand	-70
-	Immobilienaufwand	-50
=	Unternehmungsgewinn	280

13. Erstellen Sie eine klar gegliederte Bilanzstruktur

<b>Aktiven</b>		<b>Passiven</b>	
<b><i>Umlaufvermögen</i></b>		<b><i>Fremdkapital</i></b>	
<u>Liquide Mittel</u>		<u>kurzfristiges Fremdkapital</u>	
Kasse		Lieferantenkreditoren (VLL)	
Post		übrige kurzfr. Verbindlichkeiten	
Bank	80	Bankkontokorrentschuld	
		Dividenden	
<u>Forderungen</u>		Anzahlungen von Kunden	
Debitoren (FLL)		Transitorische Passiven	4
./ Delkredere		60	
Übrige Forderungen		<u>langfristiges Fremdkapital</u>	
Transitorische Aktiven	330	Obligationenanleihe	
		Hypothekarschulden	
<u>Vorräte</u>		Rückstellungen	<u>8</u>
Materialvorrat		00	
Halb-Fertigfabrikatevorrat			1'260
	<u>300</u>		
	710		
<b><i>Anlagevermögen</i></b>		<b><i>Eigenkapital</i></b>	
<u>Sachanlagen</u>		<u>Grundkapital</u>	
Immobilien		Aktienkapital	
Maschinen + Einrichtungen		Partizipationskapital	9
WB Maschinen + Einrichtungen	1'300	00	
		<u>Zuwachskapital</u>	
<u>Finanzanlagen</u>		Reserven	
Beteiligungen		Gewinnvortrag	<u>1</u>
0	25	70	
<u>Immaterielle Anlagen</u>			<u>1'070</u>
Lizenzen			
Konzessionen			
	<u>50</u>		
	<u>1'620</u>		
<b>Bilanzsumme</b>	<b>(Gesamtkapital) 2'330</b>	<b>Bilanzsumme</b>	<b>(Gesamtkapital) 2'330</b>

14. Nennen und interpretieren Sie die Richtwerte für die Kennzahlen L1, L2, L3.

- *L1 = 10 – 35% (kurzfristige Sicherstellung, der anstehenden Zahlungen)*
- *L2 = mind. 100% (mittelfristige Sicherstellung, der anstehenden Zahlungen, unter Berücksichtigung der Fristen von Kreditoren und Debitoren)*
- *L3 = 150 – 200% (je nach dem, wie schnell die Lagerbestände in Liquidität umgewandelt werden können, hat diese Kennzahl eine höhere oder tiefere Bedeutung)*

15. Nennen und interpretieren Sie die Richtwerte für die Kennzahlen AD1, AD 2

- *AD 1 = 75 – 100% (Wieviel der langfristigen Investitionen, können mit Eigenkapital finanziert werden)*
- *AD 2 = mind. 100% (Ist der Grundsatz, der goldenen Bilanzregel sichergestellt, welcher heisst «langfristige Investitionen, müssen mit langfristigem Kapital finanziert werden»)*

16. Nennen und interpretieren Sie die Richtwerte für die Kennzahlen Eigenfinanzierungsgrad, Fremdfinanzierungsgrad

- *Eigenfinanzierungsgrad 30 – 60 % (Basis damit ein Verlust, gedeckt ist, und trotzdem eine vernünftige Eigenkapitalrendite erzielt werden kann.)*
- *Fremdfinanzierungsgrad 40 – 70%*

17. Nennen Sie die indirekte und direkte Cashflow Berechnung.

*Indirekte Berechnung:*

*Gewinn / Verlust + Abschreibungen = Cashflow*

*Direkte Berechnung:*

*Liquiditätswirksamer Erlös ./ Liquiditätswirksamer Aufwand = Cashflow*

18. Was bedeutet die Kennzahl Cashflow?

*Neu erarbeitete flüssige Mittel aus operativer Geschäftstätigkeit*

19. Nennen Sie den Nutzen des Cashflow`s. (4 Nutzenaspekte)

- *Dividenden Auszahlung an Aktionäre*
- *Rückzahlung von Krediten*
- *Investitionen können aus eigener Kraft getätigt werden*
- *Erhöhung der Bestände «flüssige Mittel»*

20. Erklären Sie die Kostenartenrechnung / Sachliche Abgrenzungen

*Schnittstelle von FIBU zur BEBU / Aufwand wird in betrieblich relevante Kosten umgewandelt*

21. Erklären Sie die Kostenstellenrechnung / Unterschied von Vorkosten- und Hauptkostenstellen

*Kostenstelle ist eine Organisatorische Einheit (Bsp: Verkaufsabteilung, Fertigungsabteilung)*

*Vorkostestelle / Hilfskostenstelle = Abteilungen welche eine interne Dienstleistung erbringen / Abteilungen welche nicht am Wertschöpfungsprozess beteiligt sind.*

*Hauptkostenstellen = Abteilungen welche Kundenaufträge bearbeiten / Abteilungen welche am Wertschöpfungsprozess beteiligt sind*

22. Erklären Sie die Kostenträgerrechnung

*Gesamtkalkulation als Basis für die betriebswirtschaftliche Auswertung und als Grundlage für die Berechnung von Zuschlagssätzen*

23. Erklären Sie die Systematik der Verrechnungsschlüssel innerhalb der Betriebsbuchhaltung (Bebu)

*Methode damit die Kosten / Kostenstellen verursachergerecht weiterverrechnet werden können.*

24. Wie werden HF / FF bewertet?

*Zu Herstellkosten*

25. Wie werden HF / FF in der Betriebsbuchhaltung angewendet?

*Bestandeszunahme wird minus gerechnet  
Bestandesabnahme wird plus gerechnet*

26. Nennen Sie den Berechnungsweg für folgende Zuschlagssätze:

- MGK – Satz in %  
 *$100\% / \text{Einzelmaterialkosten} * \text{Materialgemeinkosten} = \text{\%-Zuschlag}$*
- FGK – Satz in % und pro Stunde  
 *$\text{Fertigungsgemeinkosten} / \text{direkte Fertigungsstunden} = \text{Zuschlag pro Stunde}$*
- VVGK – Satz in %  
 *$100\% / \text{Herstellkosten der verkauften Erzeugnisse} * \text{VVGK} = \text{\%-Zuschlag}$*
- Gewinn – Zuschlagssatz in %  
 *$100\% / \text{Selbstkosten} * \text{Gewinn} = \text{\%-Zuschlag}$*

27. Was ist der Unterschied eines Bruttogewinn – Zuschlages und einer Bruttogewinn – Marge.

- *Bruttogewinn – Zuschlag:*  
 *$100\% / \text{Warenaufwand} * \text{Bruttogewinn} = \text{\% - Zuschlag}$*
- *Bruttogewinn – Marge:*  
 *$100\% / \text{Nettoerlös} * \text{Bruttogewinn} = \text{\% - Marge}$*

28. Erstellen Sie den Aufbau einer Zuschlagskalkulation (Stufen: Hersteller, Händler, Endkunde, MwSt.)

*Einzelmaterial*

+ *MGK in %*

= *Total Materialkosten*

*Einzellohnkosten*

+ *FGK in % oder pro Stunde*

= *Total Fertigungskosten*

*Total Materialkosten*

+ *Total Fertigungskosten*

= *Herstellkosten*

+ *VVGK in %*

= *Selbstkosten*

+ *Gewinnzuschlag in %*

= *Nettverkaufspreis (Stufe Hersteller)*

*Händlermarge / WVR einrechnen (Endpreis ist 100%)*

= *Nettverkaufspreis (Stufe Händler)*

*Einrechnung von Rabatt und Skonto (In umgekehrter Reihenfolge des Abzuges)*

= *Bruttoverkaufspreis exkl. MwSt.*

+ *Mwst. (Zuschlag)*

= *Bruttoverkaufspreis inkl. MwSt.*

29. Erweiterte Divisionskalkulation / Aequivalenzziffer – Kalkulation

– *Erweiterte Divisionskalkulation*

– *Besonders für Unternehmungen, welche Serienprodukte herstellen, ist diese Kalkulationsart sehr gut geeignet.*

**Beispielrechnung:**

<i>Produkte Gruppe</i>	<i>Effekt. Menge (Stk.)</i>	<i>Prod. Zeit</i>	<i>Ber-rech.:</i>	<i>Aequiv. Ziffer</i>	<i>Rechn. Menge</i>	<i>Rechn. Kosten p. Einheit</i>	<i>Kosten p. Produkte-Gruppe</i>	<i>/ Effekt. Menge</i>	<i>Kosten Pro Einheit</i>
A	1'000	240''	240 / 200	1.2	1'200	203.05	243'660.00	1'000	<b>243.66</b>
B	500	200''	200 / 200	1.0	500	203.05	101'522.84	500	<b>203.05</b>
C	300	180''	180 / 200	0.9	270	203.05	54'822.34	300	<b>182.74</b>
	<b>1'800</b>				<b>1'970</b>				

**Fertigungskostenstelle: CHF 400'000.00 / 1'970 = 203.05**