

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.

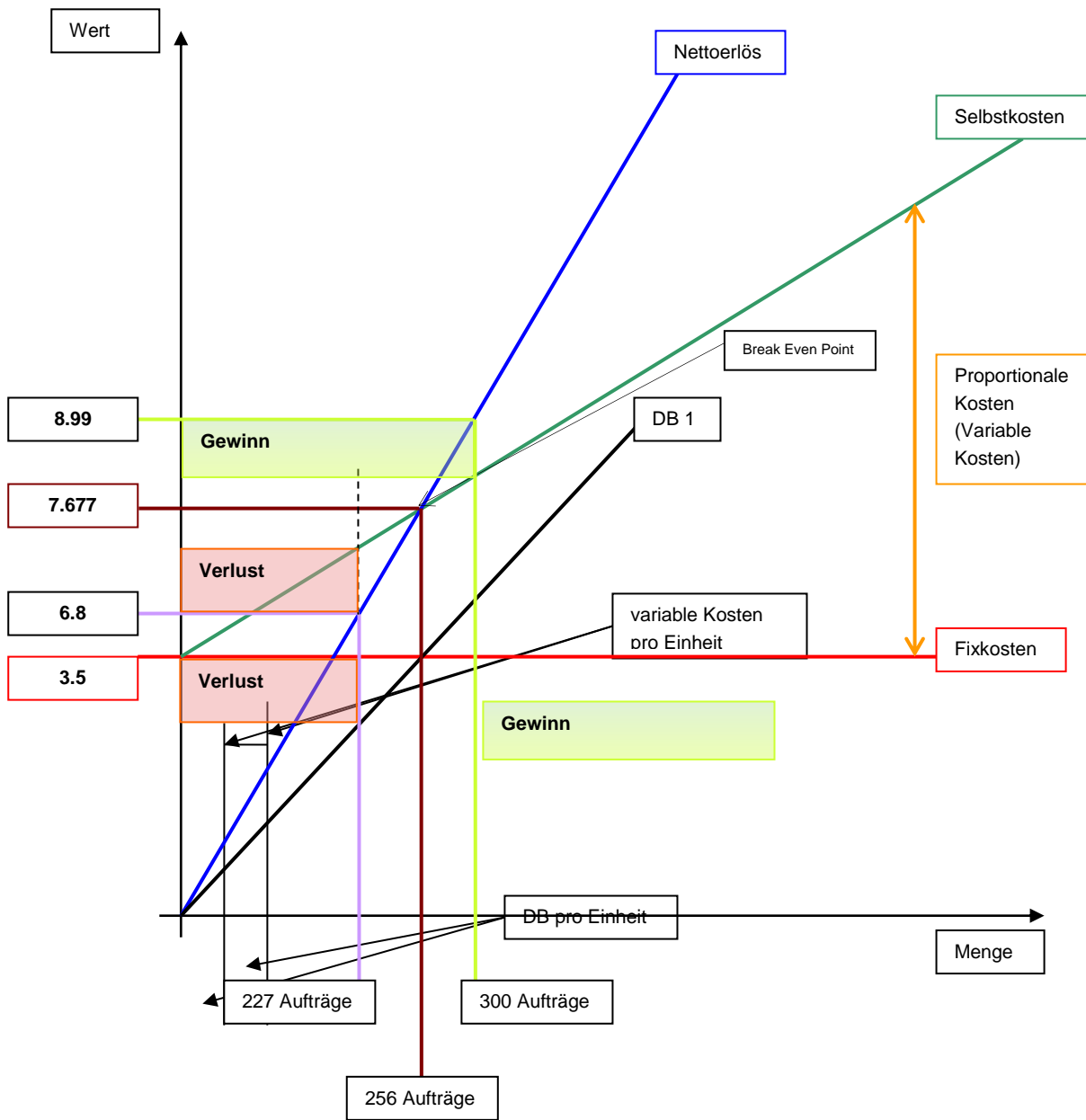
- Miete*
- Abschreibungskosten*
- Zinskosten*
- Versicherungen etc.*

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:

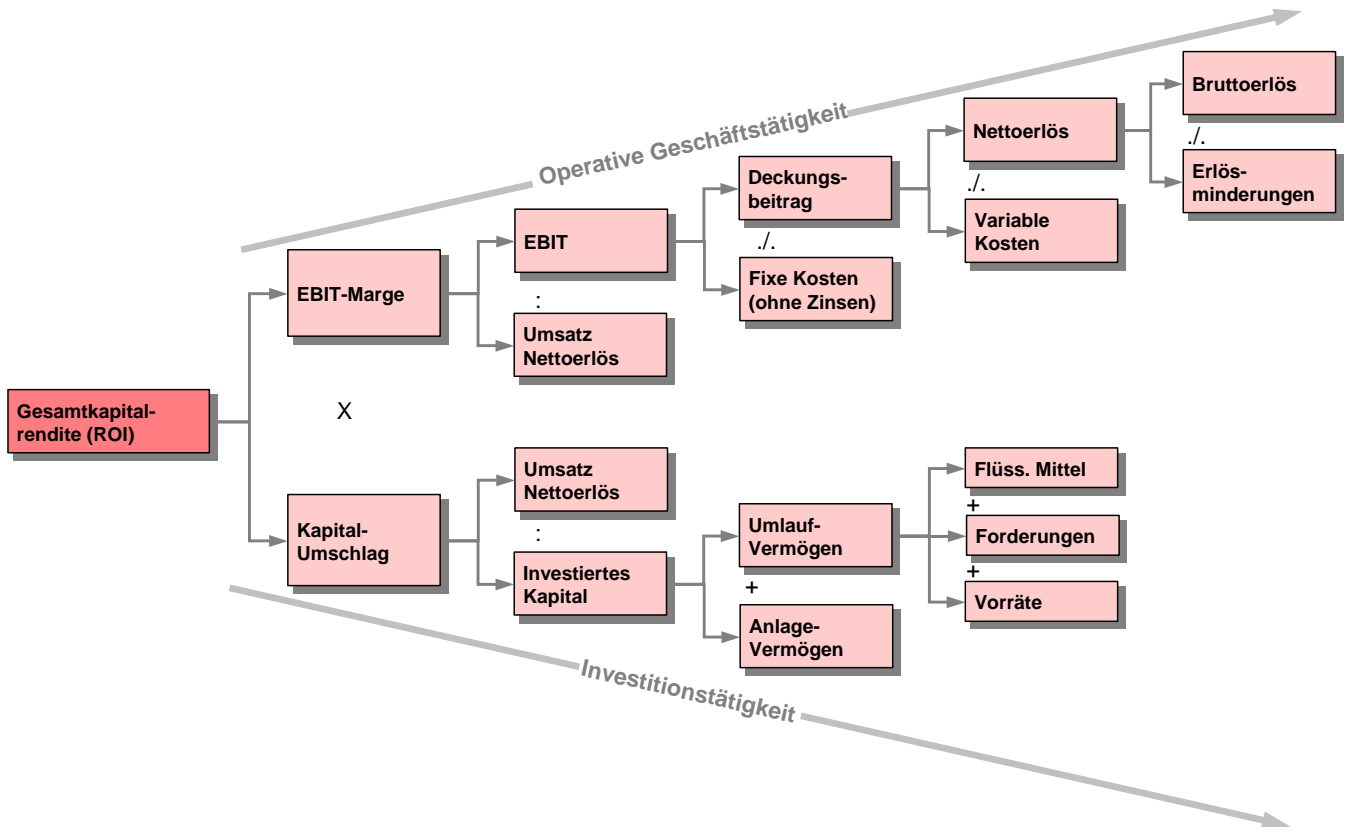
Weil hier **der zusätzliche Deckungsbeitrag je Engpasseinheit** (Engpasseinheit = 1 Stunde) grösser ist. (250/h anstelle 190/h = 60/h pro Stunde mehr)

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 (Bürräume 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

Aktiven		Passiven	
<i>Umlaufvermögen</i>		<i>Fremdkapital</i>	
<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		
<i>Anlagevermögen</i>		<i>Eigenkapital</i>	
<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	
			1'070
<u>Immaterielle Anlagen</u>			
Lizenzen			
Konzessionen			
	50		
	<u>1'620</u>		
Bilanzsumme	(Gesamtkapital) 2'330	Bilanzsumme	(Gesamtkapital) 2'330

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 %

= Nettoverkaufspreis (Stufe Hersteller)

Händlermarge / WVR einrechnen (Endpreis ist 100%)

= Nettoverkaufspreis (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:

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

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