

Bitte legen Sie zum Webinar Stift, Taschenrechner und Formelsammlung bereit 😊

Aufgabe 1

Dem Zoofachhändler „4 Pfoten“ werden 30 Hundekameras des Herstellers „Alles im Blick“ angeboten. Der Listenverkaufspreis des Herstellers liegt bei 148€ netto pro Stück. Bei einer Abnahme ab 25 Stück gewährt er einen Mengenrabatt von 10%. Außerdem dürfen 3% Skonto abgezogen werden, wenn innerhalb von 3 Tagen bezahlt wird. Die Bezugskosten pro Auftrag liegen bei 107,10€ brutto.

„4 Pfoten“ kalkuliert mit 40% Handlungskostenzuschlag.

- Berechnen Sie deren Selbstkosten pro Hundekamera (8 Punkte)
- Ermitteln Sie die Handelsspanne und den Kalkulationsfaktor von „4 Pfoten“ unter der Vorgabe, dass die Hundekamera dem Kunden zu einem Netto-Verkaufspreis von 219€ angeboten wird (6 Punkte)

Aufgabe 2

Die „Alles für den Hund GmbH“ baut einen Hunde-Kfz-Anhänger, dessen Kosten durch die differenzierte Zuschlagskalkulation ermittelt werden sollen. Aus dem BAB wurden folgende Werte entnommen:

Materialgemeinkostenzuschlagssatz	15%
Fertigungsgemeinkostenzuschlagssatz	440%
Verw./Vertr.-Gemeinkostenzuschlagssatz	24%

Weitere auftragspezifische Daten:

Fertigungsmaterial	160€/Stück
Fertigungszeit	52min/Stück
Fertigungslohnkostensatz	28€/Stunde
Spezialwerkzeug für 600 Teile	18.000€

- Wie hoch sind die Selbstkosten je Anhänger? (9 Punkte)
- Der Kunde bekommt einen Rabatt von 15% und weitere 2% Skonto. Berechnen Sie den absoluten und den prozentualen Gewinn, wenn der Anhänger mit 590€ netto angeboten wird. (8 Punkte)

Aufgabe 3

Die „Alles für den Hund GmbH“ bietet einen neuen Hundezwinger an und kalkuliert mit Hilfe der differenzierenden Zuschlagskalkulation. Der Verkaufspreis liegt bei 1.901,02€ netto, wobei dem Kunden 2% Skonto angeboten werden. Die Materialkosten betragen 30% der Herstellkosten. Berechnen Sie den maximalen Fertigungslohn und den Wert des Fertigungsmaterials, wenn eine Gewinnerwartung von 15% realisiert werden soll (15 Punkte)

Außerdem liegen Ihnen folgende Daten vor:

- Spezialwerkzeug: Kosten je Zwinger 69€
- Spezialverpackung je Zwinger 120€
- Materialgemeinkostenzuschlagssatz 25%
- Fertigungsgemeinkostenzuschlagssatz 210%
- Verwaltungsgemeinkostenzuschlagssatz 12%
- Vertriebsgemeinkostenzuschlagssatz 8%

Aufgabe 4

Die „Alles für den Hund GmbH“ bezieht die Hundehütte „Leo“ vom Hersteller zu folgenden Vereinbarungen

Listeneinkaufspreis je Stück netto	250€
Lieferrabatt	20,00%
Lieferskonto	3,00%
Bezugskosten in % des Bezugspreises	3,96%

Der „Alles für den Hund GmbH“ entstehen je Periode folgende Kosten:

Personalkosten	30.000€
Miete	6.000€
Sonstige Kosten	10.000€
Warenbezugswert netto je Periode	400.000€

Weiterhin gelten folgende Konditionen

Verkaufspreis netto je Stück	300€
Kundenrabatt	10%
Kundenskonto	2%

a) Berechnen Sie den Bezugspreis je Stück (2 Punkte)

b) Ermitteln Sie den Handlungskostenzuschlag (4 Punkte)

c) Wie hoch ist der Gewinnzuschlagssatz? (6 Punkte)

Die „Alles für den Hund GmbH“ verkauft auch die Luxus-Hundehütte „Lola“. Hier beträgt der Bezugspreis netto 1.000€. Der Nettoverkaufspreis beläuft sich auf 1.500€.

d) Ermitteln Sie (6 Punkte)

- den Kalkulationszuschlag
- den Kalkulationsfaktor
- die Handelsspanne

Lösung 1

a)

Listeneinkaufspreis	100%		148,00 €
- Lieferantenrabatt	10%		14,80 €
Zieleinkaufspreis	90%	100%	133,20 €
- Lieferantenskonto		3%	4,00 €
Bareinkaufspreis		97%	129,20 €
+ Bezugskosten			3,00 €
Bezugspreis	100%		132,20 €
+ Handlungskosten	40%		52,88 €
Selbstkostenpreis	140%		185,08 €

Bei den Bezugskosten darauf achten, dass diese netto pro Stück

Bezugskosten je Stück netto = $107,10\text{€} / 1,19 / 30 \text{ Stück} = 3,00\text{€}/\text{Stück}$

einkalkuliert werden müssen.

Die Berechnung mit der Komplettmenge (30 Stück) wäre ebenso möglich, dann jedoch die Berechnung der Selbstkosten je Stück nicht vergessen. Besser, weil bei den Lösungsvorschlägen in der Prüfung auch so: pro Stück rechnen!

Sind die Angaben pro Stück (außer bei den Bezugskosten), dann bitte auch pro Stück rechnen ☺

b) Handelsspanne = $(\text{Listen-VKP} - \text{Bezugspreis}) / \text{Listen-VKP} * 100 =$

$$= (219\text{€} - 132,20\text{€}) / 219\text{€} * 100 = \mathbf{39,63\%}$$

Kalkulationsfaktor = $\text{Listenverkaufspreis} / \text{Bezugspreis} = 219\text{€} / 132,20\text{€} = \mathbf{1,6566}$

Lösung 2

a)

FM		160,00 €	
+ MGK	15%	24,00 €	
= Materialkosten		184,00 €	184,00 €
FL	28€/60min*52min	24,27 €	
+ FGK	440%	106,77 €	
+ SEK d. Fert.	18.000€/600 Stück	30,00 €	
= Fertigungskosten		161,04 €	161,04 €
= Herstellkosten			345,04 €
+ Verw./Vertr.GK	24%		82,81 €
= Selbstkosten			427,85 €

b)

Selbstkostenpreis		100%	427,85 €
+ Gewinn		14,87%	63,62 €
Barverkaufspreis	98%		491,47 €
+ Kundenskonto	2%		10,03 €
Zielverkaufspreis	100%	85%	501,50 €
+ Kundenrabatt		15%	88,50 €
Listenverkaufspreis netto	100%	100%	590,00 €

Lösung 3

FM		100%	300,00 €	
+ MGK		25%	75,00 €	
= Materialkosten		125%	375,00 €	=> 30% der Herstellkosten
FL 1	100%		260,00 €	
+ FGK1	210%		546,00 €	
Zwischensumme	310%		806,00 €	
+ SEK d. Fert.			69,00 €	
= Fertigungskosten			875,00 €	70% der Herstellkosten
= Herstellkosten	100%		1.250,00 €	
+ Verw.GK	12%		150,00 €	
+ VertriebsGK	8%		100,00 €	
Zwischensumme	120%		1.500,00 €	
+ SEK d. Vertr.			120,00 €	
= Selbstkosten		100%	1.620,00 €	
+ Gewinn		15%	243,00 €	
= BarVKP	98%	115%	1.863,00 €	
+ Skonto	2%		38,02 €	
= ZielVKP	100%		1.901,02 €	
= ListenVKP			1.901,02 €	

Lösung 4

a)

Listeneinkaufspreis		250,00 €
- Lieferantenrabatt	20%	50,00 €
Zieleinkaufspreis		200,00 €
- Lieferantenskonto	3%	6,00 €
Bareinkaufspreis		194,00 €
+ Bezugskosten	3,96%	8,00 €
Bezugspreis		202,00 €

b)

Handlungskostenzuschlagssatz

Personal	30.000,00 €	
Miete	6.000,00 €	
sonst. Kosten	10.000,00 €	
Summe	46.000,00 €	11,50%
	400.000 €	100%

c)

Bezugspreis		202,00 €
+ Handlungskosten	11,50%	23,23 €
Selbstkostenpreis		225,23 €
+ Gewinn	17,48%	39,37 €
Barverkaufspreis		264,60 €
+ Kundenskonto	2%	5,40 €
Zielverkaufspreis		270,00 €
+ Kundenrabatt	10%	30,00 €
Listenverkaufspreis netto		300,00 €

d)

Kalkulationszuschlag = Wie viel **in Prozent** muss ich auf den Bezugspreis aufschlagen, um zum LVP zu kommen?

$$\frac{\text{LVP} - \text{BP}}{\text{BP}} = \frac{1.500\text{€} - 1.000\text{€}}{1.000\text{€}} \cdot 100 = 50\%$$

Kalkulationsfaktor = Mit was muss ich den Bezugspreis multiplizieren, damit ich den LVP erhalte

$$\frac{\text{LVP}}{\text{BP}} = \frac{1.500\text{€}}{1.000\text{€}} = 1,5$$

Handelsspanne = Kalkulationsabschlag = Wie viel Prozent muss ich vom LVP abziehen, um beim BP zu landen

$$\frac{\text{LVP} - \text{BP}}{\text{LVP}} = \frac{1.500\text{€} - 1.000\text{€}}{1.500\text{€}} \cdot 100 = 33,33\%$$