

Studiengang MD 6, BWL 1, PA 1, WS 2004/05

Dauer: 90 Minuten
Hilfsmittel: Taschenrechner
Gesamtpunktzahl: 119

SS-1

7

Hinweis: Der Rechenweg muss stets lückenlos nachvollziehbar sein.

Aufgaben

1. Verbuchen Sie die folgenden Geschäftsfälle und führen Sie den Abschluss der Konten durch. Verwenden Sie hierzu die Anlage!

Geschäftsfälle:

1. Unsere Mietüberweisung..... 4.000
2. Rohstoffverbrauch laut Materialentnahmeschein..... 25.000
3. Überweisung der Umsatzsteuer an das Finanzamt..... 4.500
4. Kauf von Rohstoffen, **brutto**..... 10.440
(Baranzahlung 2.000, für den Restbetrag gilt ein Zahlungsziel)
5. Überweisung der Gehälter..... 9.800
6. Überweisung an unsere Lieferanten..... 7.800
7. Zielverkauf von eigenen Erzeugnissen, **brutto**..... 18.560
8. Ein Kunde begleicht eine Rechnung von 1.000, und zwar mit Bankscheck 700 und bar 300

Abschlussangaben

1. Abschreibungen auf TA und Maschinen 8.000 €; auf Andere Anlagen/BGA 2.300 €.
2. Schlussbestände laut Inventur: Unfertige Erzeugnisse..... 18.000
Fertige Erzeugnisse..... 13.000

54 Punkte

- 2 a) Die Schmidt & Schulze GmbH stellt nur ein Produkt her. Der Bruttopreis je Stück beträgt 232€, die variablen Kosten je Stück belaufen sich auf 120€. Bei welcher monatlichen Menge liegt die Gewinnschwelle (Break-even-point), wenn die Fixkosten 48.000€ pro Monat betragen.
- b) Wie hoch wäre das Betriebsergebnis, wenn die GmbH im kommenden Monat nur einen einzigen Auftrag über 400 Stück erhalten würde? Begründen Sie rechnerisch, ob in diesem Fall, die GmbH den Auftrag annehmen sollte oder nicht.
- c) Ermitteln Sie für das Produkt A die kurzfristige und die langfristige Preisuntergrenze; die GmbH rechnet mit einer Absatzmenge von durchschnittlich 1.200 Stück.

- d) Ermitteln Sie ausgehend von Aufgabe c) den Listenverkaufspreis auf Vollkostenbasis unter Berücksichtigung folgender Daten (das Lösungsschema ist mit den Begriffen aufzuschreiben):

Vertreterprovision 12%, Gewinnzuschlag 30%, Rabatt 8%, Skonto 3%.

- e) Die GmbH könnte ein neu entwickeltes Produkt B für 290 € brutto verkaufen. Die variablen Kosten je Stück betragen 100 €. Für die Herstellung der Produkte A und B ist eine (bereits vorhandene) Spezialmaschine notwendig, mit einer Kapazität von 400 Stunden. Produkt A beansprucht diese Maschine mit 0,2 Stunden und Produkt B mit 0,5 Stunden. Von Produkt A sind 1.200 Stück und von Produkt B 1.000 Stück absetzbar. Ermitteln Sie das optimale Produktionsprogramm und das dazu gehörige Betriebsergebnis.

Preis für A \Rightarrow 2a)

35 Punkte

- 3 Vervollständigen Sie den unten abgebildeten BAB anhand der folgenden Daten. Wählen Sie für die Verteilung bzw. Umlage der Kosten die jeweils geeigneten Verteilungs- bzw. Umlageschlüssel aus.

Kostenstelle	Nr.	Reparaturstunden	m ²	Beschäftigtenzahl	kWh
Allgemeine Kostenstelle Kantine	I		50		
Allgemeine Kostenstelle Stromerzeugung	II		30	2	
Materialstelle	III		120	18	40.000
Fertigungs-Hilfsstelle Reparaturwerkstatt	IV		30	3	10.000
Fertigungshauptstelle A	V	30	170	80	350.000
Fertigungshauptstelle B	VI	20	250	60	400.000
Verwaltung	VII		80	20	60.000
Vertrieb	VIII		70	17	40.000

Im abgelaufenen Monat betragen die Materialeinzelkosten 80.000€, die Fertigungslöhne A 70.000€, die Fertigungslöhne B 80.000€ und die Herstellkosten 490.000€.

30 Punkte

BAB

Kostenstelle	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII
Gemein- kosten	10.000	8.900	18.700	7.750	127.700	89.800	58.400	48.750
Umlage 1	L>	100	900	150	4000	3000	1000	850
Umlage 2		400	400	100	3500	4000	600	400
Umlage 3				L>	4800	3200		
Summe Ge- Meinkosten			20.000		140.000	100.000	60.000	50.000
Zuschlags- Grundlage			80.000		70.000	80.000	490.000	490.000
Zuschlags- sätze			25%		200%	125%	122%	10,2%

Amlage

Aktiva	- Eröffnungsbilanz	Passiva
I Anlagevermögen		I Eigenkapital
TA u. Maschinen	200.000	323.500
BGA	60.000	II Fremdkapital
II Umlaufvermögen		Verbindlichkeiten aus LuL
Rohstoffe	30.000	60.000
Unfertige Erzeugnisse	12.000	Umsatzsteuer
Fertige Erzeugnisse	18.000	4.500
Forderungen a. LuL	22.000	
Kasse	7.000	
Bank	39.000	
	388.000	388.000

S				H
Fertige Erzeugnisse				
AB	18.000	SBK	13000	
		Bestandsveränd.	5000	
	18.000		18.000	

S				H
Forderungen a. LL				
AB	22.000	Rohstoffe/Vorsteuer	8440	
		Bank/Kasse	1000	
		SBK	31120	
	40560		40560	

S				H
Vorsteuer				
		Kasse/Rohst./Ford.all	1440	
		Umsatzsteuer	1440	
			-0,25	

S				H
Kasse				
AB	7.000	Rohst./Vorsteuer	2000	
		SBK	5300	
			-0,25	
	7300		7300	

S				H
Bank				
AB	39.000	Michtaufwand.	4000	
		Umsatzsteuer	4500	
		Gehälter	9800	
		Verb. a LL	7800	
		SBK	13600	
			-0,25	
	39700		39.700	

S				H
TA und Maschinen				
AB	200.000	Abschreibung	8000	
		SBK	192000	
	200.000		200000	

S				H
Andere Anlagen/BGA				
AB	60.000	Abschreibung	2300	
		SBK	57700	
	60.000		60.000	

S				H
Rohstoffe				
AB	30.000	Aufw. f. Rohst.	25.000	
		SBK	14.000	
			-0,25	
	39.000		39.000	

S				H
Unfertige Erzeugnisse				
AB	12.000	SBK	18000	
Bestandsveränd.	6.000			
	18000		18.000	

②

a) Bruttopreis : 232 € → Netto: 200 €

$$\text{Break-Even-Point} = \frac{\text{Fixkosten}}{\text{Deckungsbeitrag je Stück}} = \frac{48000 \text{ €}}{200 \text{ €} - 120 \text{ €}} = \underline{\underline{600 \text{ Stk.}}}$$

"
 Verkaufspreis - var. Stückkosten

5

Es müssen min. 600 Stück produziert werden um die Gewinnschwelle zu erreichen. Jedes weitere bedeutet Gewinn.

b) Auftrag wird angenommen:

Erlös:	400 Stk. · 200 €	80000
variable Stk Kosten	400 Stk. · 120 €	- 48.000
Fix Fixkosten		- 48.000
Betriebsergebnis		<u>- 16.000</u>

4

Auftrag wird nicht angenommen:

Erlös:	0	
var. Kosten:	0	
Fixkosten	- 48.000	
Betriebsergebnis		<u>- 48.000</u>

Der Auftrag wird angenommen, da er hilft die Fixkosten zu decken (und das Betriebsergebnis zu verbessern). Das liegt bereits darin begründet das der Deckungsbeitrag positiv ist. ✓

c) kurzfristig müssen nur die variablen Stückkosten gedeckt werden, also Preisuntergrenze: 120 €.

Langfristig, sind auch die mtl. Fixkosten zu decken.

4

$$\frac{\text{Fixkosten}}{\text{Absatzmenge}} + \text{variable Stückkosten} = \frac{48.000}{1200} + 120€ = \underline{160€}$$

Langfristige Preisuntergrenze bei 1200 Stück Absatz je Monat: 160€ ✓

70

d)	Selbstkostenpreis		
	Herstellkosten	160 €	
	+ Gewinnzuschlag 30%	48 €	
	Selbstkostenpreis Barverkaufspreis	208 €	= 85%
	+ Skonto 3%	7,34 €	
	+ Vertreterprovision 12%	29,36 €	
	Zielverkaufspreis	244,70 €	= 92%
	+ Rabatt 8%	21,28 €	
	Listenpreis	<u>265,98 €</u>	✓

e)

	A	B
Preis	200 €	250 €
Var. Kosten	120 €	100 €
Deckungsbeitrag	80 €	150 €
Maschinen/h	0,2 h	0,5 h
rel. Deckungsbeitrag	400	300
Rang	1	2
max Absatzmenge	1200	1000
opt. Produktionsumfang	<u>1200</u>	<u>320</u>

Nebenrechnung verfügbare Maschinenstunden

72

$$\begin{array}{r}
 400 \text{ h} \\
 - 240 \text{ h für Prod. A} \\
 \hline
 160 \text{ h Rest für B}
 \end{array}
 \quad
 160 \text{ h} : 0,5 \text{ h} = \underline{320 \text{ Stk}}$$

Betriebsergebnis:

Erlöse:	1200 Stk. · 200 € + 320 Stk. · 250 €	320.000 €
Var. Kosten:	1200 Stk. · 120 € + 320 Stk. · 100 €	- 176.000 €
Fixkosten:	48.000 €	- 48.000 €
Betriebsergebnis:		<u>96.000 €</u> ✓

177,5