

b) Verbuchung

29.06./ERT 34	5010 HW-Einsatz	415,00
	2500 V0St	83,00
	an 33018	
		498,00

04.07./K433	5010 HW-Einsatz	22,20
	2500 V0St	4,44
	an 2700 Kassa	
		26,64

08.07./B35	33018	498,00
	an 2800 Bank	
	an 5880	
	Lieferantenkonti	
	an 2500 V0St	
		1,66

Lösungshinweise zur Arbeitsaufgabe 4: Absatzkalkulationen durchführen

56

a) Tennishalle

Selbstkosten		15,90
+ Gewinn	30,00 %	4,77
Verkaufspreis inkl. USt		20,67
+ USt	20,00 %	4,13
Verkaufspreis inkl. USt		24,80

b) Esbecher

Wareneinsatz		1,03
+ Nettoverkaufsschlag	500,00 %	5,15
Verkaufspreis inkl. USt		6,18
+ USt	10,00 %	0,62
Verkaufspreis inkl. USt		6,80

c) Brettspiel

Einstandspreis		8,95
+ Nettoverkaufsschlag	85,00 %	7,61
Verkaufspreis inkl. USt		16,56
+ USt	20,00 %	3,31
Verkaufspreis inkl. USt		19,87

d) Couch

Einzelkosten		930,00
+ Nettoverkaufsschlag	70,00 %	651,00
Verkaufspreis inkl. USt		1.581,00
+ USt	20,00 %	316,20
Verkaufspreis inkl. USt		1.897,20

Lösungshinweise zur Arbeitsaufgabe 5: Nettoverkaufsschläge bzw. den Wareneinsatz ermitteln

57

a) Jeans

Einstandspreis (Wareneinsatz)		53,10
+ Gewinn	118,14 %	62,73
Verkaufspreis inkl. USt		115,83
+ USt	20,00 %	23,17
Verkaufspreis inkl. USt		139,00

b) Reparatur

Einzelkosten		80,00
+ Nettoverkaufsschlag	71,88 %	57,50
Verkaufspreis inkl. USt		137,50
+ USt	20,00 %	27,50
Verkaufspreis inkl. USt		165,00

c) Gebrauchtwagen

Einstandspreis		14.040,00
+ Gewinn	23,75 %	3.335,00
Verkaufspreis inkl. USt		17.375,00
+ USt	20,00 %	3.475,00
Verkaufspreis inkl. USt		20.850,00

d) Getränk

Wareneinsatz		0,49
+ Nettoverkaufsschlag	340,00 %	1,67
Verkaufspreis inkl. USt		2,17
+ USt	20,00 %	0,43
Verkaufspreis inkl. USt		2,60

Lösungshinweise zur Arbeitsaufgabe 6: Entscheidungen auf Basis der Kostenrechnung treffen

60

a) 11.400,00 EUR

b) 5.635,00 EUR

c) 5.765,00 EUR

d) ablehnen, weil nicht alle Kosten gedeckt werden und sonst Aufträge nicht ausgeführt werden können, bei denen bessere Preise erzielt werden können

e) auf Basis der variablen Kosten (Teilkostenrechnung)

f) $9.500 - 5.635 = 3.865,00$ EUR

g) ja, weil $3.865,00$ EUR zur Deckung der Fixkosten zur Verfügung stehen

h) wenn das Unternehmen mit Folgeaufträgen rechnen kann, bei denen bessere Preise erzielt werden können; wenn man sich davon einen positiven Werbeeindruck erwartet; wenn zusätzlich noch andere Produkte (z. B. Renovierung eines Badezimmers, ...) oder Dienstleistungen gekauft werden

Lösungshinweise zur Arbeitsaufgabe 7: Pesto als Werbegeschenk

61

a) fixe oder variable Kosten

Kostenart	Kosten	fix	variabel
Rohtoffeinsatz	12.000		12.000
Verpackungsmaterial	1.500		1.500
Personalkosten	24.500	14.700	9.800
Versandkosten	1.000		1.000
sonstige Kosten	21.000	20.200	800
	60.000	34.900	25.100

b) variable Kosten/Pestoglas

variable Kosten 25.100,00

verkaufte Gläser 12.000

variable Kosten/Glas 2,09

c) DB bei 300 Gläsern: $(3,5 / 1,1) - 2,09 = 1,09$ DB pro Glas x 300 Gläser = 327,00 EUR Gesamt-DB bei 300 Gläsern

d) Auftrag annehmen oder ablehnen?

Kostenrechnung soll der Auftrag angenommen werden, weil ein positiver Deckungsbeitrag erzielt wird (unter der Voraussetzung, dass es freie Kapazitäten gibt)
 Betriebswirtschaftlich muss man abwägen, ob sich der Auftrag positiv auf das weitere Geschäft auswirkt oder ob man sich dadurch möglicherweise den eigenen Preis beschädigt (es könnte sich herausprechen, dass verbilligt verkauft wurde und andere Kunden und Kunden könnten auch diesen Preis erwarten)