

## Kalkulation

### a) Einkaufskalkulation

1. Nennen Sie die Bezeichnungen der Preise in der Reihenfolge, wie sie in der Einkaufskalkulation vorkommen. Beginnen Sie mit dem höchsten Preis.
  
2. Nennen Sie die kalkulatorische Bezeichnung für folgende Preise:
  - a) Zahlung
  - b) Rechnungsendbetrag
  - c) Katalogpreis
  
3. a) Nennen Sie den Unterschied zwischen der Zahlung an den Lieferanten und dem Einstandspreis  
  
b) Nennen Sie den Unterschied zwischen der Zahlung an den Lieferanten und dem Rechnungsendbetrag  
  
c) Nennen Sie den Unterschied zwischen dem Rechnungsendbetrag und dem Katalogpreis
  
4. a) Nennen Sie den Unterschied zwischen einem Bruttopreis und einem Nettopreis  
  
b) Nennen Sie den Unterschied zwischen einem Kreditpreis und einem Barpreis
  
5. Nennen und erklären Sie mögliche Arten von Rabatten

6. Berechnen Sie die folgenden auf- oder abbauenden Kalkulationen (in verschiedenen Darstellungsarten). Verwenden Sie dabei die zutreffenden Vorzeichen und setzen Sie die fehlenden Bezeichnungen ein.

a) Katalogpreis 5'000.00

+/- Rabatt 15 %

=

+/- Skonto 2 %

=

+/- Bezugskosten 165.00

=

b) =

+/- Bezugskosten 16.90

=

+/- Skonto 2 %

=

+/- Rabatt 30 %

= Bruttokrediteinkaufspreis 850.00

c) = Einstandspreis 6'500.00

+/- Bezugskosten 410.00

=

+/- Skonto 3 %

=

+/- Rabatt 20 %

=

d) =

+/- Rabatt 30 %

=

+/- Skonto 2 %

=

+/- Bezugskosten 50.00

Einstandspreis 1'280.00

## b) Verkaufskalkulation

7. Nennen Sie die Bezeichnungen der Preise in der Reihenfolge, wie sie in der Verkaufskalkulation vorkommen. Beginnen Sie mit dem höchsten Preis. Beziehen Sie die Mehrwertsteuer und Versandkosten mit ein.
  
8. Erklären Sie, weshalb in der Verkaufskalkulation die Mehrwertsteuer berücksichtigt wird und warum in der Einkaufskalkulation nicht.
  
9. Nennen Sie den Unterschied zwischen der Zahlung des Kunden und dem Nettoerlös
  
10. Berechnen Sie die folgenden auf- oder abbauenden Kalkulationen. Verwenden Sie dabei die zutreffenden Vorzeichen und setzen Sie die fehlenden Bezeichnungen ein.

a) Nettoerlös 294.00

+/- Skonto 2 %

=

+/- Rabatt 25 %

=

b) Bruttokreditverkaufspreis 250

+/- Rabatt 20 %

=

+/- Skonto 3 %

=

11. Berechnen Sie die folgenden auf- oder abbauenden Kalkulationen (in verschiedenen Darstellungsarten). Verwenden Sie dabei die zutreffenden Vorzeichen und setzen Sie die fehlenden Bezeichnungen ein.

a) Nettoerlös 40'000.00

+/- Versandkosten 3'071.00

=

+/- Skonto 2 %

=

+/- Rabatt 20 %

=

+/- MWST 8,0 %

=

b) =

+/- MWST 2,5 %

=

+/- Rabatt 20 %

=

+/- Skonto 2 %

=

+/- Versandkosten 5.10

= Nettoerlös 88.00

c) Katalogpreis mit MWST 128.00

+/- MWST 2,5 %

=

+/- Rabatt 30 %

=

+/- Skonto 2 %

=

+/- Versandkosten 4.25

=

d) =  
+/- Versandkosten 100.00  
=  
+/- Skonto 3 %  
=  
+/- Rabatt 15 %  
=  
+/- MWST 8,0 %  
= Katalogpreis mit MWST 3'240.00

buechhaltig.ch

### c) Vom Einstandspreis zum Nettoerlös

12. Nennen Sie die Kalkulationseinheiten, die aus der Erfolgsrechnung entnommen werden können. Geben Sie dabei auch an, aus welchen Konten oder aus welchen anderen Kalkulationseinheiten sie bestehen.

13. Geben Sie an, welche Kalkulationseinheit sich aus den folgenden Berechnungen ergibt:

- a) Selbstkosten minus Gemeinkosten
- b) Selbstkosten plus Reingewinn
- c) Selbstkosten minus Einstandspreis
- d) Nettoerlös minus Einstandspreis
- e) Nettoerlös minus Selbstkosten
- f) Nettoerlös minus Reingewinn
- g) Einstandspreis plus Gemeinkosten
- h) Einstandspreis plus Bruttogewinn
- i) Gemeinkosten plus Reingewinn
- k) Bruttogewinn minus Reingewinn

14. a) Erklären Sie, wie eine Gesamtkalkulation erstellt wird und wozu sie dient

b) Erklären Sie, wie eine Einzelkalkulation erstellt wird und wozu sie dient

c) Geben Sie an, wie in zwei Schritten vom Einstandspreis aus der Nettoerlös berechnet werden kann

d) Geben Sie an, wie in einem Schritt vom Einstandspreis aus der Nettoerlös berechnet werden kann

15. Nennen Sie die Formeln für die Berechnung folgender Grössen:

- a) Gemeinkostenzuschlag
- b) Reingewinnzuschlag
- c) Bruttogewinnzuschlag

16. Diese Erfolgsrechnung stellt die Grundlage für die folgenden Aufgaben dar:

Erfolgsrechnung			
WaA	200	WaE	600
Übriger A	300		
Reingewinn	100		
	<u>600</u>		<u>600</u>

a) Berechnen Sie oder nennen Sie die folgenden Grössen:

Einstandspreis

Gemeinkosten

Selbstkosten

Reingewinn

Bruttogewinn

b) Berechnen Sie alle drei Zuschlagssätze aus den obigen Angaben

c) Berechnen Sie in zwei Schritten den Nettoerlös für Ware, deren Einstandspreis 500 beträgt

d) Berechnen Sie in einem Schritt den Nettoerlös für Ware, deren Einstandspreis 500 beträgt.

e) Berechnen Sie aufgrund der Teilaufgabe a) den Kalkulationsfaktor (Schlüsselzahl), mit dem aus dem Einstandspreis der Nettoerlös berechnet werden kann

f) Wenden Sie diesen Kalkulationsfaktor für die Ware gemäss Teilaufgabe c) an

17. Diese Erfolgsrechnung stellt die Grundlage für die folgenden Aufgaben dar:

Erfolgsrechnung			
WaA	250000	WaE	725000
Übriger A	330000		
Reingewinn	145000		
	<u>725000</u>		<u>725000</u>

a) Berechnen Sie oder nennen Sie die folgenden Grössen:

Einstandspreis

Gemeinkosten

Selbstkosten

Reingewinn

Bruttogewinn

Nettoerlös

b) Berechnen Sie alle drei Zuschlagssätze aus den obigen Angaben

c) Berechnen Sie in zwei Schritten den Nettoerlös für Ware, deren Einstandspreis 350 beträgt

d) Berechnen Sie in einem Schritt den Nettoerlös für Ware, deren Einstandspreis 350 beträgt.

e) Berechnen Sie aufgrund der Teilaufgabe a) den Kalkulationsfaktor (Schlüsselzahl), mit dem aus dem Nettoerlös der Einstandspreis berechnet werden kann (Faktor auf vier Dezimalstellen runden)

f) Wenden Sie diesen Kalkulationsfaktor für die Ware gemäss Teilaufgabe c) an



18. Ein Handelsunternehmen möchte einen neuen Artikel in ihr Sortiment aufnehmen. Um abzuklären, ob damit ein angemessener Reingewinn erreicht werden kann, kalkuliert es aufgrund folgender unabänderlicher Zahlen den notwendigen Rabatt, den es im Einkauf verlangen muss:

Bruttokrediteinkauf CHF 90.00 ohne MWST (MWST im Einkauf nicht berücksichtigen); Skonto im Einkauf 2,5 %; Bezugskosten CHF 1.50; Gemeinkostenzuschlag 60 %; Reingewinnzuschlag 12,5 %; Versandkosten CHF 5.96; Skonto im Verkauf 2 %; Rabatt im Verkauf 10 % (mehr Rabatt liesse die Ware minderwertig erscheinen); höchstmöglicher Katalogpreis im Verkauf inkl. 8,0 % MWST CHF 139.55 (von Markt und Konkurrenz vorgegeben).

Stellen Sie im untenstehenden Berechnungsschema fest, wieviel % Rabatt beim Lieferanten ausgehandelt werden muss. Runden Sie jeden einzelnen Posten auf einen Rappen genau.

Katalogpreis

+/- Rabatt ? %

= Nettokrediteinkaufspreis

+/- Skonto

= Nettobareinkaufspreis

+/- Bezugskosten

= Einstandspreis

+/- Gemeinkosten

= Selbstkosten

+/- Reingewinn

= Nettoerlös

+/- Versandkosten

= Nettobarverkaufspreis

+/- Skonto

= Nettokreditverkaufspreis

+/- Rabatt

= Bruttokreditverkaufspreis ohne MWST

+/- MWST

Bruttokreditverkaufspreis mit MWST