

# Preis- und Kostenstrukturanalyse

## Repetitions- und Vertiefungsfragen

*Die Lösungen werden am Schluss des 2. Tages abgegeben*

### Fragen

1. Welche drei Faktoren beeinflussen die Materialkosten?

.....

.....

.....

.....

.....

2. Wie ist die Preiselastizität definiert?

.....

.....

.....

.....

.....

3. Was verstehen Sie unter einer Schattenkalkulation?

.....

.....

.....

.....

.....

4. Welchen Zwecken dient die Preis- und Kostenstrukturanalyse?

.....

.....

.....

.....

.....

5. Warum würden Sie vor allem bei A-Gütern die Preis- und Kostenstrukturanalyse anwenden?

.....

.....

.....

.....

.....

6. Aus welchen Kosten setzt sich der Preis eines Handelsunternehmens zusammen?

.....

.....

.....

.....

.....

7. Welche Datenquellen können für die Vorkalkulation genutzt werden?

.....

.....

.....

.....

.....

8. Erklären Sie anhand eines praktischen Beispiels den Begriff direkte Kosten.

.....

.....

.....

.....

.....

9. Wie nennt man die Differenz zwischen allen direkt zugeordneten Kosten und dem Umsatz je Erzeugnis?

.....

.....

.....

.....

.....

10. Welches sind die Hauptmerkmale der Deckungsbeitragsrechnung?

.....

.....

.....

.....

.....

11. Wie werden die Lohnkosten berechnet und was sind die Kostentreiber?

.....

.....

.....

.....

.....

12. Was bedeutet eine Lernkurve von 75%?

.....

.....

.....

.....

.....

13. Erklären Sie das Vorgehen bei einer Nutzwertanalyse.

.....

.....

.....

.....

.....

14. Aus welchen Komponenten setzt sich die Gleitpreisformel zusammen?

.....

.....

.....

.....

.....

15. Welche Folgekosten entstehen bei Investitionen?

.....

.....

.....

.....

16. Erklären Sie den Begriff "Gesamtkostenbetrachtung".

.....

.....

.....

.....

.....

17. Bei welchen Beschaffungsobjekten setzen Sie die Sensitivitätsanalyse primär ein?

.....

.....

.....

.....

.....

18. Welchen praktischen Nutzen hat die Preis- und Kostenstrukturanalyse?

.....

.....

.....

.....

.....

19. Berechnen Sie aufgrund der nachstehenden Tabelle:

- a) den Gesamtpreis und den Zielpreis
- b) die absolute Preisdifferenz zum günstigsten Anbieter

Lieferant	Teilpreise				Gesamtpreis und Zielpreis
	Konstruktion	Montage	Schulung	Ersatzteile	
Anbieter A	50'000	12'000	3'000	6'000	
Anbieter B	40'000	11'000	5'000	4'000	
Anbieter C	47'000	9'000	2'000	7'000	
niedrigste Teilpreise					

20. Erstellen Sie anhand folgender Angaben die Gleitpreisformel und berechnen Sie die Preisveränderung:
- |                             |           |
|-----------------------------|-----------|
| Materialaufwand             | 37,4%     |
| Personalaufwand             | 35,7%     |
| Veränderung Materialaufwand | plus 1,5% |
| Veränderung Personalaufwand | plus 7,5% |

21. Berechnen Sie anhand folgender Angaben den Maschinen-Std.-Satz bei einer Jahresleistung von 1'800 Std.

Amortisation der Investition pro Jahr	20'000.-
Zins auf investiertem Kapital	10'000.-
Raumkostenanteil	8'000.-
Stromkosten	22'000.-
Reparatur und Unterhalt	16'000.-

22. Von einem Beschaffungsobjekt stehen Ihnen folgende Angaben zur Verfügung:

Preis bei 2'000 Stk.	CHF 12.40 CHF/Stk.
Preis bei 1'000 Stk.	CHF 14.10 CHF/Stk.

Berechnen Sie

- den Einheitspreis für die Folgemenge
- die Anlauf- bzw. Einrichtungskosten
- den Stückpreis pro 1'000 bei einer Menge von 2'500 und 5'000

23. Die Differenz zwischen allen direkt zugeordneten Kosten und dem Umsatz je Erzeugnis ist der Deckungsbeitrag.

Ein Kebab-Stand beim Hauptbahnhof verkauft von 11 bis 22 Uhr Kebab.

Verkaufspreis pro Kebab	CHF 8.50/Stk.
Variable Kosten je Kebab (Kebab, Brot, Gewürze Verpackung etc.)	CHF 3.50/Stk.
Fixkosten je Arbeitstag (Miete, Personal, Strom etc.)	CHF 590.--/Tag

- Bei welcher Anzahl verkaufter Kebab liegt die Nutzschwelle?
- Wie gross ist der Gewinn bei 250 verkauften Kebab pro Tag?

24. Sie haben die Möglichkeit durch eine Verpackungsänderung bei einem Rohstoff CHF 4.- pro Kilogramm einzusparen. Sie beschaffen von diesem Rohstoff 10'000 KG pro Jahr. Durch die Verpackungsänderung entstehen in der Produktion pro Woche Mehraufwendungen von CHF 700.-. Was berücksichtigen Sie bei Ihrem Entscheid?

.....

.....

.....

.....

.....

25. Sie beschaffen aktuell in einem Einkäufermarkt. Welche Kennzeichen und Auswirkungen hat diese Marktkonstellation?

.....

.....

.....

.....

.....

26. Welche Risiken können bei der Teilkostenrechnung auftreten?

.....

.....

.....

.....

.....

## Mini Case 1: Kalkulation / Make-or-Buy

### Ausgangslage

Sie arbeiten in einer Unternehmung, welche sich auf die Herstellung von Kunststoffteile für die Medizinalindustrie spezialisiert hat. Der Produktionsstandort ist Buchs SG. Als Projekteinkäufer/-in sind Sie jeweils ein wichtiges Mitglied im Projektteam und unterstützen von der Einkaufsseite her den verantwortlichen Projektleiter. Da Ihre Firma aus Kostengründen arbeitsintensive Teile kaufen möchte, gehts darum die Angebote mit den eigenen Herstellkosten zu vergleichen.

Sie haben nun den Auftrag erhalten, einen Lieferanten zu finden, welcher deutlich günstiger ist als die eigene Fertigung. Es dürfen nur die von Ihrer Firma freigegebenen Lieferanten berücksichtigt werden.

### Aufgabe

Äussern Sie sich unter Bezugnahme auf die beschriebene Situation und Ihrer Rolle zu den folgenden Punkten und analysieren Sie:

- 1) Welche relevanten Faktoren sind nebst einem günstigen Einkaufspreis noch zu berücksichtigen. Nennen Sie 4 Faktoren und begründen diese.
- 2) Sie haben bereits ein gutes Angebot vorliegen. Berechnen Sie bitte den Einstandspreis. Die interne Abschreibungsdauer beträgt 5 Jahre und der kalkulatorische Zinssatz 7% (statischer Investitionsrechnung).

Hierzu liegen vom Lieferanten folgende Angaben vor:

Einkaufspreis:	0.80 CHF/Stk.
Jährliche Abnahmemenge:	1.5 Mio. Stk.
Investition für Werkzeuge und produktspezifische Betriebsmittel:	150'000.- CHF
Erstbemusterung (EMPB):	2000.- CHF
Lieferkonditionen:	DDP Buchs SG
Losgrösse:	500'000 Stk.

- a. Die internen Herstellkosten belaufen sich bei 0.95 CHF/Stk. Wie beurteilen Sie dies?
- b. Berechnen Sie bitte die Menge, bei der die interne Produktion günstiger ist als der Zukauf.
- c. Wenn der Einstandspreis um 0.10 CHF/Stk. gesenkt werden kann, könnten anstatt der 1.5 Mio. Stk. neu 2.5 Mio. Stk. verkauft werden. Welche Möglichkeiten / Ansatzpunkte sehen Sie für die Preisverhandlung mit dem Lieferanten?
- d. Ihr Lieferant setzt die Rohstoffe PA6 und POM ein. Beides sind Standardkunststoffe. Der Lieferant entgegnet Ihnen, dass er eine moderate Preiserhöhung von 5% aufgrund der gestiegenen Rohstoff- und Lohnkosten, welche sich in den letzten Jahren massiv verteuert haben, braucht. Wie reagieren Sie auf diese Preiserhöhung?

**Organisation Mini Case 1:** Zeit: ca. 20 Min.



## Mini Case 2: Angebote beurteilen

### Ausgangssituation

Sie haben eine neue Stelle als Einkaufsfachmann/-frau in der Handelsfirma „CabelCut“. Gegenwärtig überlegt man sich, die Kabelkonfektion aufgrund des gestiegen Volumens extern einzukaufen. Sie haben entsprechende Zeichnungen mit allen relevanten Daten vorliegen. Zur Diskussion stehen Lieferanten aus folgenden Ländern: Deutschland, Tunesien, China und Indien. Die Lieferanten sind alle nicht auditiert und bieten nur mit den Lieferkonditionen EXW an.

Jedoch wissen Sie, dass pro Kabel im Durchschnitt 5g Kupfer verwendet werden. Der Kupferpreis steht aktuell bei 5.50 CHF/kg. Des Weiteren wird noch PVC für die Kabelisolierung, POM für das Steckergehäuse und zwei Steckbuchsen verwendet.

Wie Sie bereits vermutet haben, ist der Lieferant aus China über 40% günstiger als der teuerste Lieferant (Deutschland). Tunesien und Indien liegen preislich gerade mal 5% auseinander. Was auch noch überrascht, ist, dass China das Produkt inkl. Kupfer angeboten hat. Alle anderen Lieferanten haben beim Kupfer einen Metallteuerungszuschlag angegeben. Das heisst 1.50 CHF/kg Kupfer sind bereits im Angebotspreis berücksichtigt, die Differenz wird zum aktuellen Monatspreis abgerechnet.

### Aufgabe

Äussern Sie sich unter Bezugnahme auf die beschriebene Situation und Ihre Rolle zu den folgenden Punkten und analysieren Sie bitte:

- 1) Mit welchen Kosten ist bei den jeweiligen Lieferanten noch zu rechnen? Begründen Sie Ihre Antwort.
- 2) Was könnten die möglichen Ursachen sein, das China preislich so tief liegt? Was sind Ihre Schlüsse aufgrund der enormen Preisdifferenz?
  - a) Für welchen Lieferanten entscheiden Sie sich? Bitte begründen Sie.
- 3) Wie gehen Sie mit dem Metallteuerungszuschlag um, wo erhalten Sie die notwendigen Informationen, um die Abrechnung des Lieferanten zu prüfen?
- 4) Welche Aussage können Sie hier mit der Nutzwertanalyse machen? Begründen Sie Ihre Antwort in 2 Sätzen.

**Organisation Mini Case 2:** Zeit: ca. 20 Min.