

## Vorbereitung auf die Berufsprüfung nach modularem System

**Logistiker / Logistikerin mit eidg. Fachausweis**

**Logistik Sachbearbeiter/in SVBL**

## Zusatzunterlagen zu Offerten und Kalkulation

Ausgabe: Mai 2016

Autoren: Beat Lengacher



# Leistungsziele

## Kalkulation

- Versteht die Begriffe der Kalkulation und kann diese erklären.
- Kann auf Grund einer Gesamtkalkulation eine Einzelkalkulation durchführen.
- Kann in der Einkaufskalkulation (vom Bruttoankaufspreis zum Einstandspreis) den Einstandspreis berechnen.
- Kann in der Verkaufskalkulation den Bruttoverkaufspreis / Bruttokreditverkaufspreis ermitteln.
- Kann Berechnungen in der zweistufigen internen Erfolgsrechnung vornehmen.

## Deckungsbeitragsrechnung

- Erklärt den Unterschied zwischen fixen und variablen Kosten.
- Kann die mengenmässige Nutzschwelle (break even point) ausrechnen auf Grund der Einzelkosten und Gemeinkosten.
- Kann mengenmässige Mindestumsätze zur Erzielung eines bestimmten Erfolges (oder Verlustes) ermitteln.

## Offerte

- Erstellt eine formal richtige Offerte auf Grund einer Einzelkalkulation.
- Kann an einer Fallstudie den Ablauf eines Auftrages (Anfrage – Kalkulation – Offerte – Auftragsbestätigung) richtig anwenden.

## 4.0 Kosten und Kalkulation

Die Punkte 4.0.1 bis 4.0.4 sind prüfungsrelevant

Die Punkte 4.0.5 bis 4.0.9 sind freiwillig, sie sind nicht prüfungsrelevant.

Es handelt sich um weitere Möglichkeiten von Kalkulationen

### 4.0.1 Einführung

Gemeinkosten sind Kosten wie Löhne, Miete, Werbeaufwand, Abschreibung

Diese Kosten entstehen nicht aus einem einzelnen Produkt wie zum Beispiel der Warenaufwand

### 4.0.2 Unterscheidung Gesamtkalkulation und Einzelkalkulation

Gesamtkalkulation  
=  
Kosten aller produzierten  
Leistungen  
Bildet die Basis für die  
Einzelkalkulation

Einzelkalkulation  
=  
Kosten pro Artikel  
Kostenträger-  
stückrechnung

### 4.0.3 Kalkulationsschema mit Zuschlägen

Bruttoeinkaufspreis mit MWST					
Bruttoeinkaufspreis ohne MWST			M W S T		
Rechnungsbetrag		- Ra- batt			
Nettoan- kaufs- preis	-	Skonto			
Nettoan- kaufs- preis	+Be- zugs- kosten				
Einstandspreis / Warenaufwand		+ Ge- mein- kosten			Brutto- gewinn
Selbstkostenpreis		+ Rein- gewinn			
Nettoerlös			+ Skonto		
Bruttoverkaufspreis I				+ Rabatt	
Bruttoverkaufspreis II ohne MWST					M W S T
Bruttoverkaufspreis II mit MWST					

Die Begriffe können auch mit dem Begriff .. kredit.. z.B. Bruttokreditankauf ergänzt werden

Bruttoankaufspreis inkl. MWST	280.80	108%	
+ <b>MWST</b>	20.80	8%	↑
Bruttoankaufspreis ohne MWST	260—	100%	

#### Einkaufspreiskalkulation

<b>Bruttoankaufspreis</b> (Listenpreis des Lieferanten)	260.--	100%	
- <b>Rabatte</b> (Abzug)	- 52.--	-20%	↓
Rechnungsbetrag	208.--	80%	100%

- <b>Skonto</b> beim Einkauf	- 4.15		↓	-2%
Nettoankaufspreis	203.85	100%		98%

+ <b>Bezugskosten</b> (Transport) die Bezugskosten werden meist nicht vom Lieferanten verrechnet	+ 16.15	+7.92%	↓	
--	---------	--------	---	--

<b>Einstandspreis Warenaufwand</b>	220.--	107.92		100%
------------------------------------	--------	--------	--	------

#### Zweistufige interne Erfolgsrechnung

+ <b>Gemeinkosten</b> 1)	+ 88.--		↓	40%
<b>Selbstkosten</b>	308.--	100%		140%

1) zusammen = **Bruttogewinn**

+ <b>Reingewinn</b> 1)	+ 7.--	2.25%	↓	
<b>Nettoerlös</b>	315.--	102.25%		97%

#### Verkaufspreiskalkulation

+ <b>Skonto</b> an Kunden	+ 9.75		↑	3%
Nettoverkaufspreis oder Bruttoverkaufspreis I	324.75	90.2%		100%

+ <b>Rabatte</b> und übrige Erlösminderungen	+ 35.25	9.8%	↑	
<b>Bruttoverkaufspreis II</b>	360.--	100%		

Bruttoverkaufspreis o MWST	360.--	100%		
+ <b>MWST</b>	28.80	8%	↓	
Bruttoverkaufspreis mit MWST	388.80	108%		

Wenn von Bruttoverkaufspreisen (I oder II) gesprochen wird, dann werden die Rabatte und auch der Skonto, den wir den Kunden gewähren (im Sinne eines Aufwandes), in den Verkaufspreis einkalkuliert.

## Gemeinkosten und Reingewinn Gemeinkosten und Reingewinnzuschlag

Der **Einstandspreis (Warenkosten)** und die **Selbstkosten** sind jeweils **100%**.

Die **Gemeinkosten** werden vom **Einstandspreis** aus und der **Reingewinn** wird von den **Selbstkosten** aus ermittelt

Beispiele im Kalkulationsschema vorhergehende Seite  
Diese Kalkulation wird auch als zweistufige interne Erfolgsrechnung bezeichnet.

## Bruttogewinn und Bruttogewinnzuschlag

Einstandspreis	220.--		100%
----------------	--------	--	------



Bruttogewinn Gemeinkosten + Reingewinn	95.00		
<b>Bruttogewinnzuschlag (%)</b>			<b>43.18%</b>



Nettoerlös	315.--		143.18
------------	--------	--	--------

$$\frac{\text{Bruttogewinn} \times 100}{\text{Warenaufwand Einstandspreis}} = \frac{95.— \times 100}{220.00} = 43.18\%$$

Der **Bruttogewinnzuschlag** wird vom **Einstandspreis (Warenkosten)** aus ermittelt

## 4.0.4 Aufgaben

📄 Kosten und Kalkulation Aufgaben 1 bis 20, Aufgaben 1, 3, 5, 7, Einkaufskalkulation (vom Ankaufspreis zum Einstandspreis), Ausgangspunkt ist der **Bruttokreditankaufspreis**.

📄 Kosten und Kalkulation Aufgaben 1 bis 20, Aufgaben 2, 4, 6, 8, **Einkaufskalkulation** (vom Ankaufspreis zum Einstandspreis), Ausgangspunkt ist der **Einstandspreis**, **Rechnen von unten nach oben**.

📄 Kosten und Kalkulation Aufgaben 1 bis 20, Aufgaben 10 und 12 Verkaufspreiskalkulation (vom Einstandspreis zum Verkaufspreis), inklusive Bruttogewinn, Ausgangspunkt ist der **Einstandspreis**.

📄 Kosten und Kalkulation Aufgaben 1 bis 20, Aufgaben 9 und 11 **Verkaufspreiskalkulation** (vom Einstandspreis zum Verkaufspreis) inklusive Bruttogewinn, Ausgangspunkt ist der **Bruttokreditverkaufspreis**, **Rechnen von unten nach oben**.

📄 Kosten und Kalkulation Aufgaben 1 bis 20, Aufgaben 13 bis 16, **zweistufige interne Erfolgsrechnung** Gemeinkosten und Bruttogewinn.

📄 Kosten und Kalkulation Aufgaben 1 bis 20, Aufgaben 18 und 20 Einkaufs- und Verkaufskalkulation kombiniert, Ausgangspunkt ist der **Bruttokreditankaufspreis**.

📄 Kosten und Kalkulation Aufgaben 1 bis 20, Aufgaben 17 und 19 Einkaufs- und Verkaufskalkulation kombiniert, Ausgangspunkt ist der **Bruttokreditverkaufspreis**, Rechnen von unten nach oben.

📄 Kalkulation Aufgaben 1 bis 6

📄 Übung Kalkulation Aufgaben 3.1 bis 3.4

## 4.0.5 Kalkulationsschema mit Quoten freiwillig

Bruttoankaufspreis

Rechnungsbetrag

Nettoankaufspreis

Einstandspreis

Sind von der Kalkulation her gleich

Einstandspreis	220.--	107.92	60%
+ Gemeinkosten	+ 146.67.--	↑	40%
Selbstkosten	366.67.--	97.75%	100%
+Reingewinn	+ 8.44.--	2.25%	↑
Nettoerlös	375.11	100.00%	97%

Die nachfolgenden Prozentsätze sind wieder die gleiche

+ Skonto an Kunden	+ 11.60		3%
Bruttoverkaufspreis I	386.71	90.2%	100%
+ Rabatte und übrige Erlösminderungen	+ 41.02	9,8%	
Bruttoverkaufspreis II	428.73	100%	

### Quoten

Die **Selbstkosten** und der **Nettoerlös** sind jeweils **100%**.  
 Die **Gemeinkosten** werden von den **Selbstkosten** aus und  
 der **Reingewinn** wird vom **Nettoerlös** aus ermittelt

## Bruttogewinn und Bruttogewinnquote freiwillig

Einstandspreis	220.--		
↓			
Bruttogewinn Gemeinkosten + Reingewinn	155.11		
Bruttogewinn- quote (%)			41.35%
↓			
Nettoerlös	375.11		100.00

$$\frac{\text{Bruttogewinn} \times 100}{\text{Nettoerlös}} = \frac{155.11 \text{.--} \times 100}{375.11} = 41.35\%$$

Der **Bruttogewinnquote** wird vom **Nettoerlös** aus ermittelt

## 4.0.6 Kalkulationsschema gemischt mit Zuschlägen und Quoten freiwillig

Bruttoankaufspreis  
 Rechnungsbetrag  
 Nettoankaufspreis  
 Einstandspreis  
 Sind von der Kalkulation her gleich

Einstandspreis	220.--	107.92	60%
+ Gemeinkosten	+ 146.67.--	↑	40%
Selbstkosten	366.67.--	100%	100%
+Reingewinn	+ 8.25.--	2.25%	↓
Nettoerlös	374.92	102.25%	97%

Die nachfolgenden Prozentsätze sind wieder die gleiche

+ Skonto an Kunden	+ 11.60		3%
Bruttoverkaufspreis I	386.52	90.2%	100%
+ Rabatte und übrige Erlösminderungen	+ 41.99	9,8%	
Bruttoverkaufspreis II	428.51	100%	

### Quoten

Die **Selbstkosten** sind **100%**.  
 Die **Gemeinkosten** werden von den **Selbstkosten** aus ermittelt

### Zuschläge

Die **Selbstkosten** sind ebenfalls **100%**.  
 Der **Reingewinn** wird von den **Selbstkosten** aus ermittelt

# Ermittlung der Zuschlags- und Quotensätze freiwillig

$$\text{Gemeinkostenzuschlag} = \frac{\text{Gemeinkosten} \times 100}{\text{Einstandspreis}}$$

$$\text{Gemeinkostenquote} = \frac{\text{Gemeinkosten} \times 100}{\text{Selbstkosten}}$$

$$\text{Reingewinnzuschlag} = \frac{\text{Reingewinn} \times 100}{\text{Selbstkosten}}$$

$$\text{Reingewinnquote} = \frac{\text{Reingewinn} \times 100}{\text{Nettoerlös}}$$

Beispiel einer Kalkulation siehe Punkt 4.7 Betriebsbuchhaltung  
(Excel Tabelle)

## 4.0.7 Schlüsselzahlen freiwillig

Aufbauende Kalkulation (vom Einstandspreis zum Bruttoverkaufspreis I)

$$\frac{\text{Bruttoverkaufspreis I}}{\text{Einstandspreis}} = \frac{386.52}{220.00} = 1.7569$$

Einstandspreis 10.-- \* Schlüsselzahl 1.7569 = Bruttoverkaufspreis I 17.57

Abbauende Kalkulation (vom Bruttoverkaufspreis I zum Einstandspreis)

$$\frac{\text{Einstandspreis}}{\text{Bruttoverkaufspreis I}} = \frac{220.00}{386.52} = 0.5692$$

Bruttoverkaufspreis 8.-- \* Schlüsselzahl 0.5692 = Einstandspreis 4.55

Auf 4 Stellen genau ausrechnen

## 4.0.8 Betriebsbuchhaltung oder Kostenrechnung freiwillig

### Ziele

- Erfassung des richtigen betrieblichen Aufwandes (auch Kosten genannt)
- Richtige Verteilung der Kosten auf die einzelnen Abteilungen, Warengruppen, Rayons
- Ermöglicht differenzierte Zuschlagssätze

**Kostenarten:** Arten von Kosten (Welche Kosten sind im Betrieb entstanden)

**Kostenstellen:** Wo die betrieblichen Gemeinkosten anfallen, per Definition keine Erträge

**Kostenträger:** Wer die Kosten trägt z.B. Rayon, Produktgruppen etc. Per Definition finden wir hier auch Erträge

Beispiel einer Betriebsbuchhaltung Mix zwischen Kostenstelle und Kostenträger. Die Beträge der Kostenstellen sind auf die Kostenträger anhand eines Schlüssels zu verteilen.

Bei Bedarf sind Abgrenzungen zu berücksichtigen (ist vermutlich in der Aufgabenstellung jeweils angegeben).

## 4.0.9 Kalkulatorische Abschreibung und Zinsen freiwillig

$$\frac{\text{Investitionssumme}}{\text{Nutzungsdauer}} = \frac{50'000}{12} = 4'166.67$$

$$\frac{\text{Halber Investitionswert} \times \text{Zins}}{100} = \frac{25'000 \times 6}{100} = 1'500$$