

Berufsprüfung

## Modul 58

# Offerte und Kalkulation Teil 2

Block 2 Verkaufsk. Deckungsbeitrag Nutzwelle Break Even

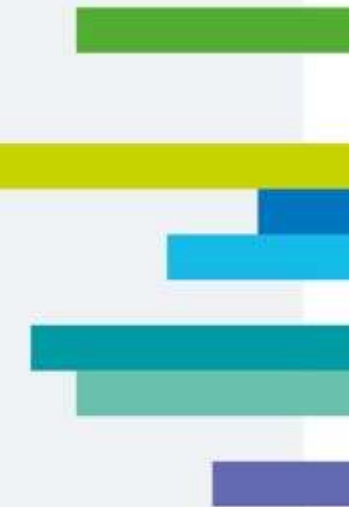


Ausbildungszentrum Olten



## Agenda

1. **Leistungsziele**
2. **Angebot, Rabatt**
3. **Einkaufs- und Verkaufskalkulation**
4. **Kalkulationen Deckungsbeitrag/Nutzwende/  
Break Even**
5. **Repetition ganzes Thema**





## Lösungsbesprechung Aufgaben Block 1 vom 20. Mai 2021

Abgegebene Aufgaben Nr. 1 bis 8



## Verkaufskalkulation aufbauend 1 Kap. 7.3.2

(von unten nach oben)



### AUFGABENSTELLUNG

Das Versandhaus möchte einen Nettoerlös von Fr. CHF 36.- pro Hantel erzielen. Welcher Preis muss im Katalog stehen, wenn folgende Verkaufssonderkosten und Erlösminderungen gedeckt sein sollen

Verkaufssonderkosten

22.5%.- vom Nettoerlös (Kalkulationsatz  
für Porto Versicherung u. Ä)

Einführungsrabatt

10% (im nächsten Katalog auf alle **Fitnessartikel**)

Zahlungsbedingungen

30 Tage Netto

2% Skonto bei Zahlung innert

10 Tagen



## Offerte und Kalkulation

### Verkaufskalkulation aufbauend 2 Kap. 7.3.2

(von unten nach oben)



#### Lösung:

Nettoerlös	Fr.	36.00	100 %		(Gewünschter) Nettoerlös
+ Verkaufssonderkosten	Fr.	8.10	22,5 %		Kalkulationssatz gemäss Erfahrungswert
= Nettobarverkauf	Fr.	44.10	122,5 %	→ 98 %	Zahlung, falls Skonto ausgenutzt
+ Skonto (2 %)	Fr.	0.90		2 %	Auf Rechnung erwähnt
= Nettokreditverkauf	Fr.	45.00	90 %	← 100 %	Fakturierter Preis, Zahlung ohne Skonto
+ Rabatt (10 %)	Fr.	5.00	10 %		Rabatt von 10 %, auf Faktura abgezogen
= Bruttokreditverkauf	Fr.	50.00	100 %		Katalogpreis

Das Schema ist ein Modell. Ein Modell ist aber keine Vorschrift



Das Versandhaus möchte aus Konkurrenzgründen den Katalogpreis auf höchstens CHF 50.- ansetzen. (Mitbewerber bieten die Hanteln in ähnlicher Qualität im Preisrahmen von CHF 45.- bis CHF 55.- an)

Welcher Nettoerlös verbleibt, nachdem Rabatt, Skonto und Verkaufssonderkosten abgezogen sind?

Vorgegebener Katalogpreis

CHF 50.-

Verkaufssonderkosten

22.5%.- vom Nettoerlös (Kalkulationssatz für Porto, Versicherung u. Ä)

Einführungsrabatt

10% (im nächsten Katalog auf alle Fitnessartikel)

Zahlungsbedingungen

30 Tage Netto

2% Skonto bei Zahlung innert

10 Tagen



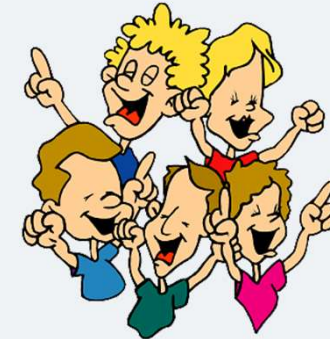
**Lösung:**

	Nettoerlös	Fr.	36.00	100 %		(Gewünschter) Nettoerlös
+	Verkaufssonderkosten	Fr.	8.10	22,5 %		Kalkulationssatz gemäss Erfahrungswert
=	Nettobarverkauf	Fr.	44.10	122,5 %	→ 98 %	Zahlung, falls Skonto ausgenutzt
+	Skonto (2 %)	Fr.	0.90		2 %	Auf Rechnung erwähnt
=	Nettokreditverkauf	Fr.	45.00	90 %	← 100 %	Fakturierter Preis, Zahlung ohne Skonto
+	Rabatt (10 %)	Fr.	5.00	10 %		Rabatt von 10 %, auf Faktura abgezogen
=	Bruttokreditverkauf	Fr.	50.00	100 %		Katalogpreis

Das Schema ist ein Modell. Ein Modell ist aber keine Vorschrift





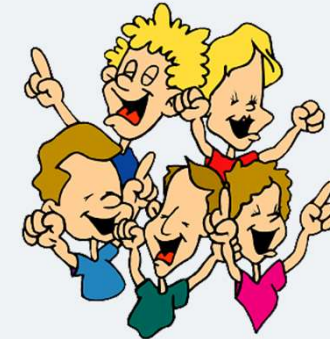


**Bilden Sie 2er und 3er Gruppen und lösen Sie die abgegebenen Aufgaben 9 und 10**

**Datei:** 01\_Kosten und Kalkulation\_Aufgaben\_1bis20n.xls

**Zeit:** 10 Min





**Bilden Sie 2er und 3er Gruppen und lösen Sie die abgegebenen  
Aufgaben 11 und 12**

**Zeit: 10 Min**





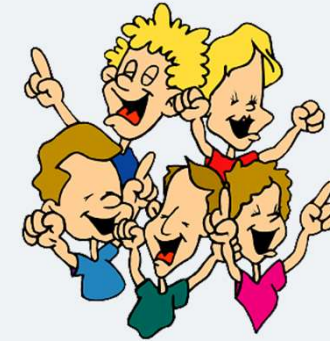
1 = Einkaufskalkulation

2 = Verkaufskalkulation

3 = Durchgehende Kalkulation

1	Bruttokreditankauf	Fr. 28.00	100%		Listenpreis des Herstellers
	- Rabatt (25%)	Fr. 7.00	25%		Rabatt von 25%, auf Faktura abgezogen
	= Nettokreditankauf	Fr. 21.00	75%	→ 100%	Fakturierter Preis des Herstellers
	- Skonto (2%)	Fr. 0.42		2%	Skonto 2%, soll ausgenutzt werden
	= Nettobarankauf	Fr. 20.58		98%	Zahlung an Hersteller pro Stück
2	+ Bezugskosten	Fr. 1.92			Bezugskosten pro Stück Fr. 1.92
	= Einstand	Fr. 22.50		100%	Einstandspreis pro Stück
	+ Bruttogewinn	Fr. 13.50		60%	BGZ laut Gesamtkalkulation
	= Nettoerlös	Fr. 36.00	100%	160%	Nettoerlös
	+ Verkaufssonderkosten	Fr. 8.10	22,5%		Kalkulationssatz gemäss Erfahrungswert
	= Nettobarverkauf	Fr. 44.10	122,5%	→ 98%	Zahlung, falls Skonto ausgenutzt
	+ Skonto (2%)	Fr. 0.90		2%	Auf Rechnung erwähnt
	= Nettokreditverkauf	Fr. 45.00	90%	← 100%	Fakturierter Preis, Zahlung ohne Skonto
	+ Rabatt (10%)	Fr. 5.00	10%		Rabatt von 10%, auf Faktura abgezogen
	= Bruttokreditverkauf	Fr. 50.00	100%		Katalogpreis (netto ohne MWST)

Das Schema ist ein Modell. Ein Modell ist aber keine Vorschrift



**Bilden Sie 2er und 3er Gruppen und lösen Sie die abgegebenen Aufgaben Nr. 17 und 13. Zuerst Übung 17 lösen**

**Zeit: 15 Min**



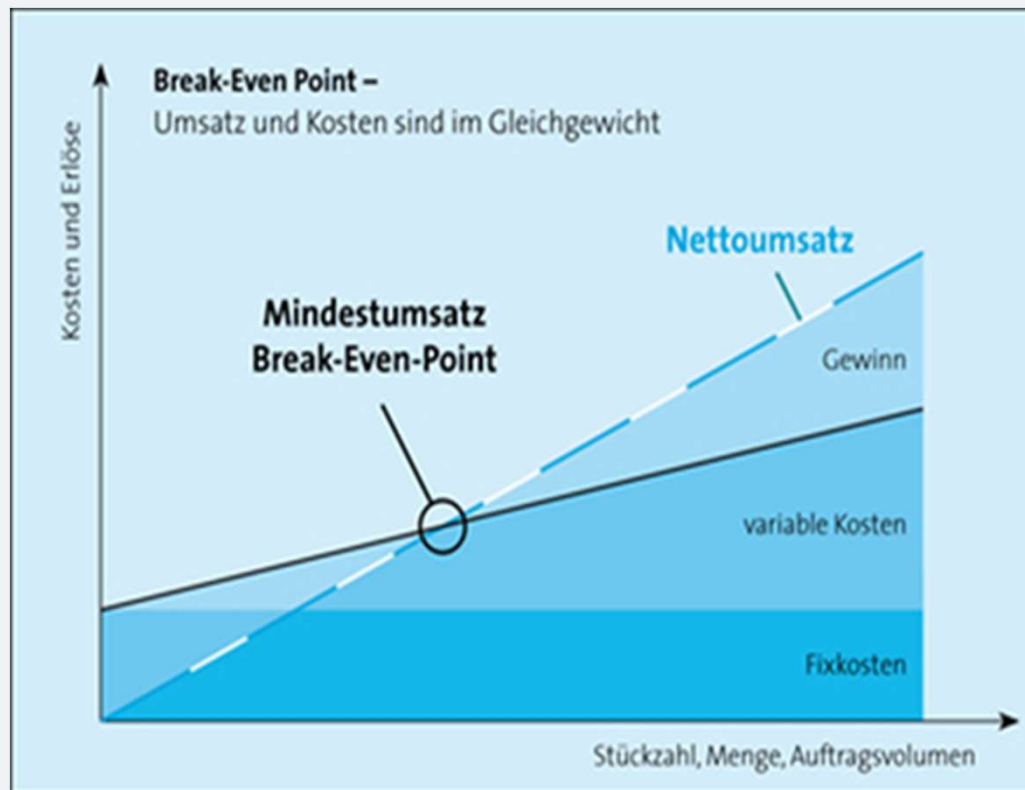
## Kalkulationsarten

- Vorkalkulation
- Mitlaufende Kalkulation
- Nachkalkulation Kalkulation





## Break Even / Nutzwertschwelle





## Offerte und Kalkulation Break Even / Nutzwertschwelle

### Privat:

Ab wie vielen Einzelfahrten rechnet sich ein Abo von der SBB?



### Rechnungswesen:

Wieviel Umsatz ist notwendig damit der Erfolg CHF 0.- ist  
oder

ab wieviel Umsatz verdient die Unternehmung Geld

ab wieviel verkauften Einheiten verdient die Unternehmung Geld





## Kosten in der Abhängigkeit vom Umsatz

### Fixe (feste) Kosten (Gemeinkosten)

Sind immer gleich hoch, unabhängig vom erzielten Umsatz.

#### Beispiele

- Miete
- Abschreibungen
- Löhne Verwaltung etc.
- Zinsen
- etc.

### Variable (veränderliche) Kosten (Einzelkosten)

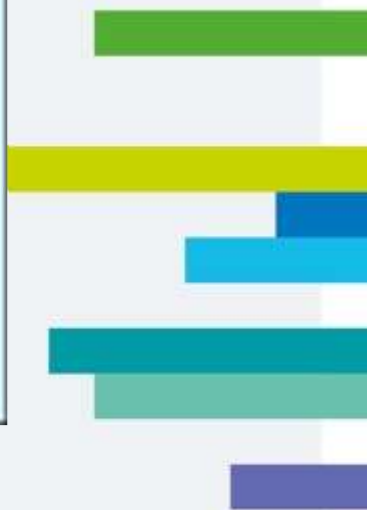
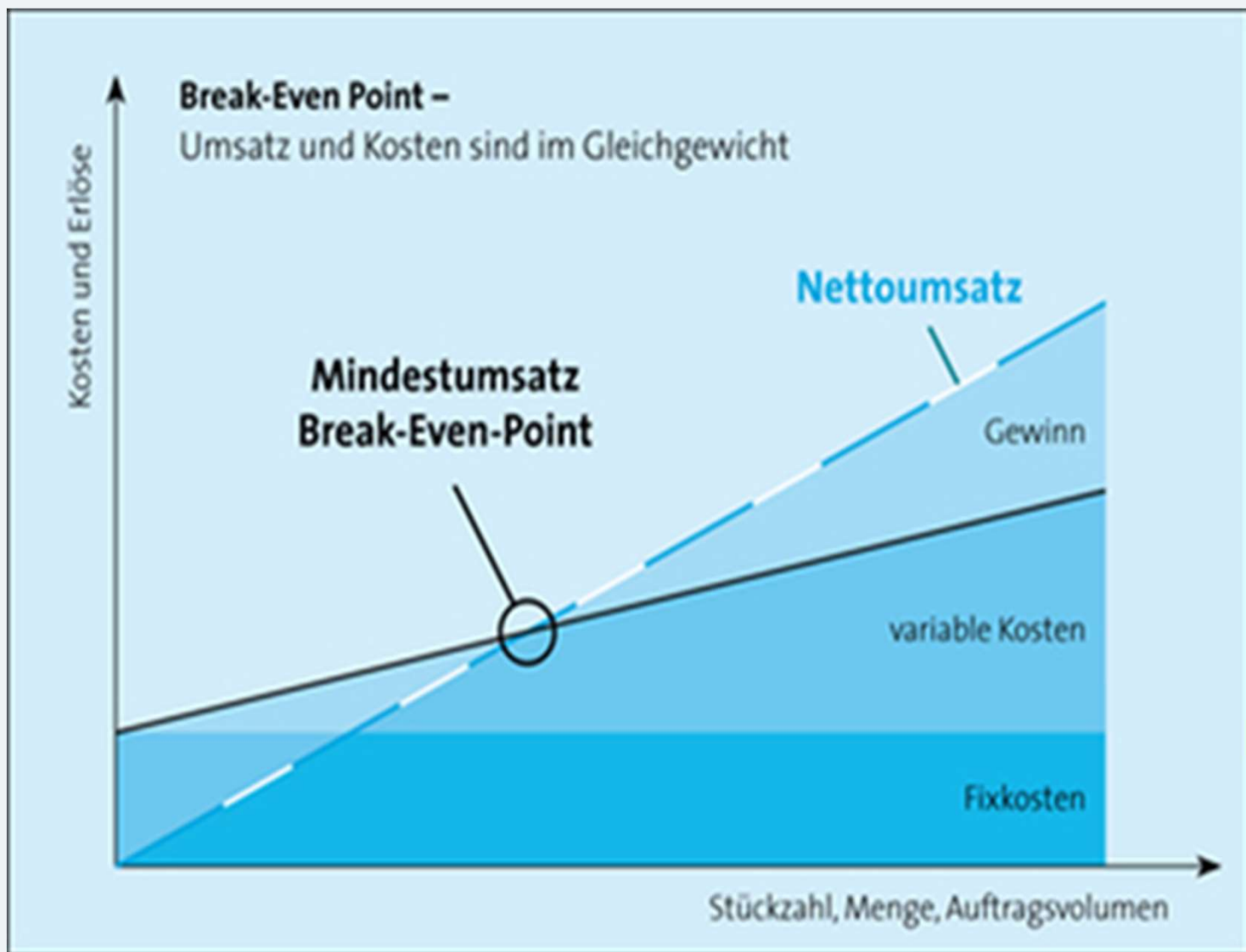
Verändern sich mit pro Bezugsgrösse z.B.

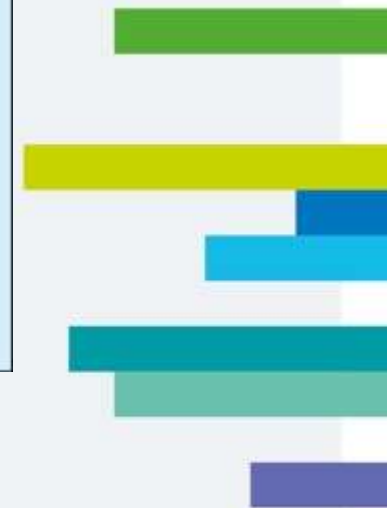
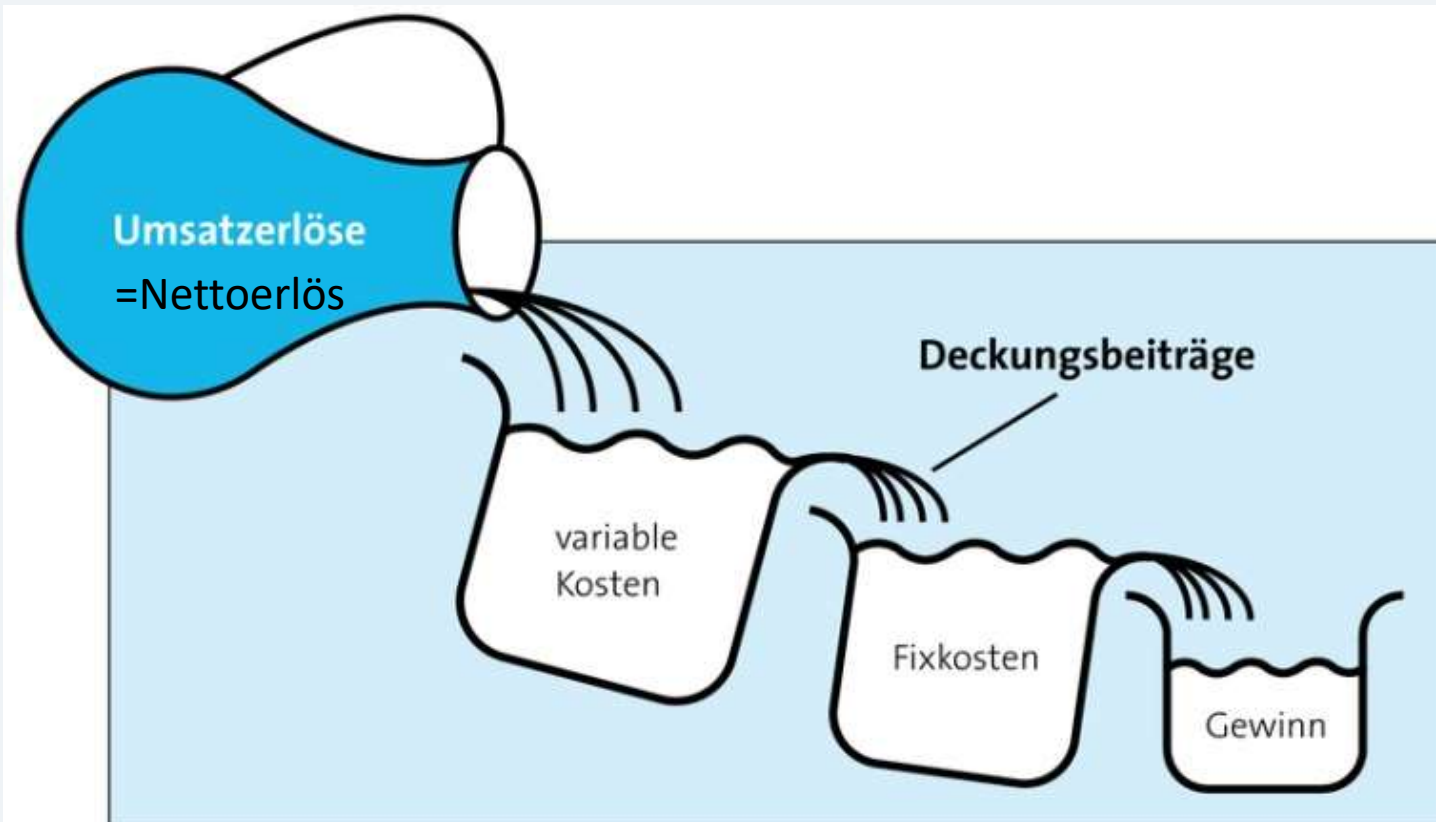
- Pro produzierte Einheit
- Pro geleistete Maschinenstunde
- Pro geleistete Arbeitsstunde
- Pro verkauftes Stk.
- Umsatz

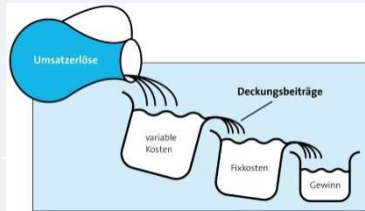
#### Beispiele:

- Einzelmaterialeverbrauch
- Einzellöhne
- Warenaufwand
- etc.









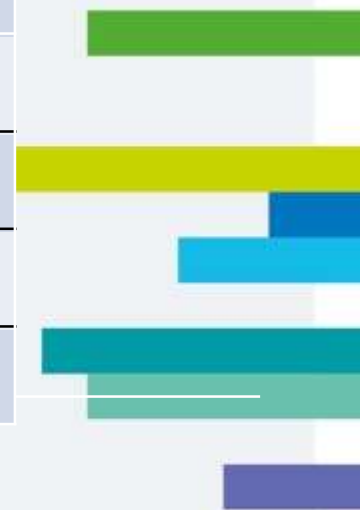
**Ausgangslage:**

Umsatzerlöse      500  
 Fixe Kosten        120  
 Variable Kosten   200

**Auftrag:**

- Erstellen Sie eine Deckungsbeitragsrechnung
- Berechnen Sie den Deckungsbeitrag
- Berechnen Sie den Gewinn

Deckungsbeitragsrechnung	
Umsatzerlöse	500
Variable Kosten	-200
<b>Deckungsbeitrag</b>	<b>300</b>
Fixe Kosten	-120
<b>Gewinn</b>	<b>180</b>



## Beispiel Marktfahrer

Ein Marktfahrer verkauft eine multifunktionale Gemüseraffel



Verkaufspreis (VP)	CHF 15.-
Einstandspreis (EP)	CHF 10.-
Deckungsbeitrag (DB)	CHF 5.-
Fixkosten pro Markttag	CHF 150.-

Wo liegt die Nutzschwelle?

Bzw. wie viele Gemüseraffeln muss er an einem Markttag verkaufen damit Erlös und Kosten genau gleich hoch sind

Beispiel Marktfahrer

Tabellarische Herleitung der Nutzwertschwelle  
(Beträge in Fr. und Rp.)



VP (1)	EP (2)	Menge (3)	Netto- erlös (4)	Fixe Kosten (5)	Var. Kosten (6)	Total- kosten (7)	Erfolg (8)	DB (BG) (9)
15.00	10.00	0	0.00	150.00	0.00	150.00	- 150.00	0.00
15.00	10.00	10	150.00	150.00	100.00	250.00	- 100.00	50.00
15.00	10.00	20	300.00	150.00	200.00	350.00	- 50.00	100.00
15.00	10.00	<b>30</b>	<b>450.00</b>	<b>150.00</b>	<b>300.00</b>	<b>450.00</b>	<b>0.00</b>	<b>150.00</b>
15.00	10.00	40	600.00	150.00	400.00	550.00	+ 50.00	200.00
15.00	10.00	50	750.00	150.00	500.00	650.00	+ 100.00	250.00
15.00	10.00	60	900.00	150.00	600.00	750.00	+ 150.00	300.00
Zusammenhänge:			= (1) · (3)		= (2) · (3)	= (5) + (6)	= (4) - (7)	= (4) - (6)

## Beispiel Marktfahrer

**Formelmässige Herleitung der Nutzwertschwelle (NS)**  
(ohne Herantasten und Probieren)



	Fixkosten	CHF 150.-	
NS mengenmässig =	-----	----- = 30 Stk	
	DB pro Mengeneinheit	CHF 5.-/Stk	

## Beispiel Marktfahrer

Der Marktfahrer möchte pro Tag mind. CHF 75.- Gewinn erzielen



Wie viel Stück muss er pro Tag verkaufen?

Erforderlicher Absatz Stk. =	$\frac{\text{Fixkosten} + \text{Erfolg}}{\text{DB pro Mengeneinheit}}$
------------------------------	--

Erforderlicher Absatz Stk. =	$\frac{\text{CHF } 150.- + 75}{\text{CHF } 5.-/\text{Stk}} = 45 \text{ Stk}$
------------------------------	--



## Beispiel Marktfahrer

Der Marktfahrer möchte pro Tag mind. CHF 75.- Gewinn erzielen

Was für einen Tagesumsatz muss er dafür machen?

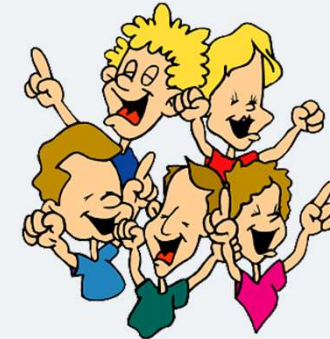


Erforderlicher Umsatz =	Fixkosten + Erfolg ----- x VP/Stk. DB pro Mengeneinheit
-------------------------	---

Erforderlicher Umsatz =	CHF 150.- + 75 ----- x 15 = Fr. 675.00 CHF 5.-/Stk
-------------------------	--





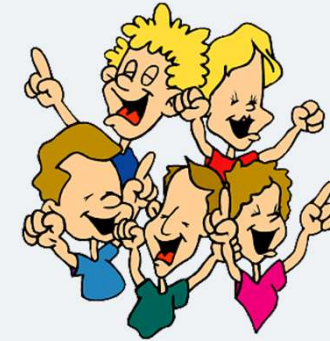


**Bilden Sie 2er und 3er Gruppen und lösen Sie die abgegebenen Aufgaben**

02\_Übung\_Nutzwertschwelle\_Planung von Mindestumsätzen.doc

**Zeit: 10 Min.**





**Bilden Sie 2er und 3er Gruppen und lösen Sie die Aufgaben  
Nr. 1.2, 2.2, 3.1 der abgegebenen Aufgaben**

03\_Aufgabe\_Nutzwelle.doc

**Zeit: 15 Min.**





**Auftrag auf die nächste Lektion vom 29. Mai 2021**

Lösen der abgegebenen Aufgaben **01\_Kosten und Kalkulation\_Aufgaben\_1bis20n.xlsx**  
Nr. 13-20

Lösen der abgegebenen Aufgaben **03\_Aufgabe\_Nutzwertschwelle.doc**  
Nr. 2.3; 2.4; 3.1; 4.2

Repetition Skript Offerte und Kalkulation  
Studium Compendio S. 76 – 89 inkl. Lösung gelb-markierte Aufgaben

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit