

**Kosten- und Leistungsrechnung 7: Vorwärtskalkulation, Rückwärtskalkulation und Differenzkalkulation**

Aufgabe 1:

Die Möbelmeister GmbH führt den Nachttisch „Traumland“ in ihrem Sortiment. Da sie die einzige Firma für diesen Nachttisch-Typ auf dem Markt ist, gibt es keine weitere Konkurrenz. Für das neue Geschäftsjahr soll der Verkaufspreis für die Kunden kalkuliert werden. Die Möbelmeister GmbH hatte im abgelaufenen Geschäftsjahr die folgenden Kosten und Zuschlagssätze:

Rohstoffkosten	17,00 €
Fertigungslöhne pro Stück	4,50 €
Material-Gemeinkostenzuschlagssatz	14 %
Fertigungskosten-Gemeinkostenzuschlagssatz	138 %
Verwaltungskosten-Gemeinkostenzuschlagssatz	8 %
Vertriebskosten- Gemeinkostenzuschlagssatz	13 %
Gewinnzuschlagssatz	15 %
Kundenskonto	3 %
Kundenrabatt	10 %

Kalkulationsschema	Prozentsatz	Prozentsatz	€
Material-EK			
+ Material-GK			
<b>= Materialkosten</b>			
Fertigungs-EK			
+ Fertigungs-GK			
<b>= Fertigungskosten</b>			
<b>= Herstellkosten</b>			
+ Verwaltungs-GK			
+ Vertriebs-GK			
<b>= Selbstkosten</b>			
+ Gewinnzuschlag			
<b>= Barverkaufspreis</b>			
+ Kundenskonto			
<b>= Zielverkaufspreis</b>			
+ Kundenrabatt			
<b>= Listenverkaufspreis netto</b>			
+ Umsatzsteuer			
<b>= Listenverkaufspreis brutto</b>			

Aufgabe 2:

Inzwischen haben zwei Konkurrenz-Unternehmen den Nachttisch „Traumland“ in ihre Produktpalette aufgenommen. Sie bieten ihren Kunden niedrigere Preise. Deshalb ist die Geschäftsleitung dazu gezwungen, den Listenverkaufspreis (brutto) auf 49,00 € abzusenken. Sie möchte wissen, wie viel Euro sie bei den Rohstoffeinkäufen maximal pro Tisch zahlen kann und in Nachverhandlungen mit dem Zulieferer treten. Die Möbelmeister GmbH hatte im abgelaufenen Geschäftsjahr die folgenden Kosten und Zuschlagssätze:

Fertigungslöhne pro Stück	4,65 €
Material-Gemeinkostenzuschlagssatz	12 %
Fertigungskosten-Gemeinkostenzuschlagssatz	140 %
Verwaltungskosten-Gemeinkostenzuschlagssatz	9 %
Vertriebskosten- Gemeinkostenzuschlagssatz	14 %
Gewinnzuschlagssatz	15 %
Kundenskonto	3 %
Kundenrabatt	10 %

Kalkulationsschema	Prozentsatz	Prozentsatz	€
Material-EK			
- Material-GK			
<b>= Materialkosten</b>			
Fertigungs-EK			
- Fertigungs-GK			
<b>= Fertigungskosten</b>			
<b>= Herstellkosten</b>			
- Verwaltungs-GK			
- Vertriebs-GK			
<b>= Selbstkosten</b>			
- Gewinnzuschlag			
<b>= Barverkaufspreis</b>			
- Kundenskonto			
<b>= Zielverkaufspreis</b>			
- Kundenrabatt			
<b>= Listenverkaufspreis netto</b>			
- Umsatzsteuer			
<b>= Listenverkaufspreis brutto</b>			

Aufgabe 3:

Die Möbelmeister GmbH führt den Kinderschrank „Kinderbox“ in ihrem Sortiment. Genau denselben Schrank bieten auch weitere Konkurrenten an. Deshalb hat die Geschäftsleitung einen Listenverkaufspreis von 499,00 (brutto) festgesetzt. Außerdem ist das Unternehmen an die Rohstoffeinkäufe in Höhe von 200,00 € pro Stück aufgrund eines Langzeit-Lieferantenvertrages gebunden. Die Geschäftsleitung ist sich nicht sicher, ob der Kinderschrank überhaupt noch Gewinn abwirft und deshalb im Sortiment bleiben soll. Errechnen Sie den Gewinnzuschlag in Euro und in Prozent. Beachten Sie dabei die folgenden Kosten und Gemeinkostenzuschlagssätze aus dem letzten Geschäftsjahr:

Fertigungslöhne pro Stück	12,00 €
Material-Gemeinkostenzuschlagssatz	22 %
Fertigungskosten-Gemeinkostenzuschlagssatz	150 %
Verwaltungskosten-Gemeinkostenzuschlagssatz	11 %
Vertriebskosten- Gemeinkostenzuschlagssatz	15 %
Kundenskonto	2 %
Kundenrabatt	15 %

Kalkulationsschema	Prozentsatz	Prozentsatz	€
Material-EK			
+ Material-GK			
<b>= Materialkosten</b>			
Fertigungs-EK			
+ Fertigungs-GK			
<b>= Fertigungskosten</b>			
<b>= Herstellkosten</b>			
+ Verwaltungs-GK			
+ Vertriebs-GK			
<b>= Selbstkosten</b>			
+ Gewinnzuschlag			
<b>= Barverkaufspreis</b>			
- Kundenskonto			
<b>= Zielverkaufspreis</b>			
- Kundenrabatt			
<b>= Listenverkaufspreis netto</b>			
- Umsatzsteuer			
<b>= Listenverkaufspreis brutto</b>			