

# Übungsaufgaben Kapitel 1 – Kosten- und Erlösrechnung als Teilbereich der Unternehmensrechnung

## Lösung Aufgabe 1.:

- a) Sicherstellung einer wirtschaftlichen Nutzung von Strom.
- b) Bestandsbewertung eines nicht verkauften Autos.
- c) Festlegung von Listenpreisen.
- d) Erfolgskontrolle für das gesamte Unternehmen sowie seine Geschäftsbereich; Bestimmung der Boni für Unternehmens- und Geschäftsbereichsleitung.
- e) Prüfung, ob das Qualitätsverbesserungsprogramm durchgeführt werden sollte.
- f) Auswahl des zu beschaffenden Druckers.

## Lösung Aufgabe 2.:

Im Folgenden finden Sie eine nicht abschließende Liste an Informationen, die in den Entscheidungssituationen hilfreich sein können:

- a) Erschließungskosten, durchschnittliche Lohnkosten, Gewerbesteuern der drei Standorte; durchschnittlicher und maximaler Lagerumschlag sowie Flächen- bzw. Raumbedarfe; regionale Nachfrage nach den Gütern des Unternehmens
- b) Gehalt des Bereichsleiters; Kosten der Arbeitsplätze und Einsatzorte des Bereichsleiters; Kosten der Reiseverbindungen zwischen den Einsatzorten
- c) Druckbedarf nach Menge und Qualität pro Monat; Kapazitäten, Kosten, Platzbedarf, Wartungshäufigkeit der zur Auswahl stehenden Drucker; Kosten von Druckerpatronen und Austauschteilen
- d) Durchschnittlicher Kundenverkehr pro Tag und Uhrzeit, gegliedert nach Damen-, Herren- und Kinderschnitten; Fertigkeiten der Mitarbeiterinnen; Kostensatz pro Stunde der Mitarbeiterinnen; Anzahl an Arbeitsplätzen
- e) Gewinn, Umsatz und Kosten des abgelaufenen und vergangenen Jahres; Auslastung der Betriebskapazitäten; Umsatz von Neuprodukten; Kosten der Entwicklung neuer Produkte

### **Lösung Aufgabe 3.:**

- a) Meyer verfolgt aktuell die Strategie der Kostenführerschaft. Zukünftig soll zudem stärker auf die Qualität der Produkte geachtet werden.
- b) Finanzielle Kennzahlen erfassen kurzfristig realisierten Erfolg, sind aber keine Indikatoren für den langfristigen Unternehmenserfolg.
- c) Anzahl an Kundenbeschwerden; Anzahl an Retouren; Stunden der Nachbesserung an den Produkten; Schulung der Mitarbeiter in Maßnahmen der Qualitätssicherung.
- d) Die in c) genannten Kennzahlen sind Indikatoren für den langfristigen Unternehmenserfolg. Beispielsweise kann man unterstellen, dass der Unternehmensgewinn im kommenden Jahr tendenziell höher ist, wenn im aktuellen Jahr wenige Kundenbeschwerden erfolgen.
- e) Finanzielle Perspektive: Unternehmensgewinn  
Kundenperspektive: Anzahl an Kundenbeschwerden; Anzahl an Retouren  
Interne Prozessperspektive: Stunden der Nachbesserung an den Produkten  
Innovationsperspektive: Schulung der Mitarbeiter in Qualitätssicherungsmaßnahmen
- f) Die Unternehmensleitung wird regelmäßig über die Kennzahlen der vier Perspektiven informiert. Sie kann so frühzeitig Probleme erkennen, die sich langfristig auf den Unternehmensgewinn auswirken.

### **Lösung Aufgabe 4.:**

- a) Zu den entscheidungsunterstützenden Informationen zählen die Kostensteigerung infolge der neuen Fertigungsstraße, die abgesetzten Mengen und die Stückerlöse. Mit diesen Informationen folgen die jährlichen Erlöse und der jährliche Erfolgsbeitrag. Unter Berücksichtigung des Zeitwertes des Geldes lassen sich diese Informationen zu einer Größe zusammenfassen, an der man die Sinnhaftigkeit der Investition aus Sicht von Expert beurteilen kann.  
  
Die entscheidungsbeeinflussenden Informationen beeinflussen das Entscheidungsverhalten von Kunze. Dazu zählen primär die Bonuswirkungen. Sofern die Stellung der Bereichsleiter von Expert mit der Höhe der in dem jeweiligen Bereich erwirtschafteten Erlöse wächst, zählen auch die Erlöse unmittelbar zu den entscheidungsbeeinflussenden Informationen.
- b) In diesem Fall ist denkbar, dass sich Frau Kunze ausschließlich an den Boni und Erlösen während ihrer Restarbeitszeit orientiert. Die Bonuswirkungen ab 2013 würden dann beispielsweise nicht die Investitionsentscheidung von Kunze beeinflussen.

- c) Der Marktanteil an dem neuen Produkt kann ein Indikator für den langfristigen Unternehmenserfolg sein. Würde dieser Anteil ebenfalls zur Beurteilung der Leistung von Frau Kunze herangezogen, dann hätte sie einen Anreiz, durch den Aufbau eines hohen Marktanteils eine hohe Leistung zu signalisieren. Gleichzeitig lässt sich somit die Wahrscheinlichkeit erhöhen, auch langfristig einen Unternehmenserfolg zu erzielen.