

**Berufsprüfung für Technische  
Kaufleute mit eidg. Fachausweis**

**Examen professionnel pour les  
agents technico-commerciaux  
avec brevet fédéral**

**Lösungsvorschlag**

# **Prüfung 2019**

**Prüfungsfach**

**Finanzwirtschaft**

**Zeit: 90 Minuten**



Schweizerischer Verband technischer Kaderleute  
Société suisse des cadres techniques  
Società svizzera dei quadri tecnici

# Teil 1: Geschlossene Wissensfragen

## Multiple-Choice-, Single-Choice-, Reihenfolge-, Zuordnungsaufgaben

### Bewertung:

Pro Aufgabe erhalten Sie max. 2 Punkte = 34 Punkte.

Aufgaben	Lösungen			
	A	B	C	D
1.1.	X	X	X	
1.2.		X		X
1.3.	X			
1.4.			X	
1.5.			X	
1.6.			X	
1.7.		X		
1.8.			X	
1.9.		X		
1.10.	2	1	3	4
1.11.	1	2	4	3
1.12.	2	4	1	3
1.13.	2	3	4	1
1.14.	2	3	1	3
1.15.	1	2	1	1
1.16.	2	1	2	2
1.17.	1	2	2	1

Kandidaten-Nr.:

Name / Vorname:

## Teil 2: Offene Wissensfragen

### Bewertung:

Pro Aufgabe erhalten Sie max. 6 Punkte = 30 Punkte.

### Offene Textaufgaben

#### Aufgabe 2.1. Finanzierungsarten

A) Machen Sie **2** Vorschläge, wie dieses Projekt finanziert werden kann.

1. **1. Eigenkapital erhöhen (ev. neue Teilhaber)**  
**2. Fremdkapital erhöhen (z.B. Bankdarlehen)**  
**3. Verkauf nicht benötigte Aktiven**  
**Weitere sinnvolle Antworten**

2.

B) Listen Sie je **1** Vor- und **1** Nachteil Ihrer beiden Finanzierungsvorschläge auf.

	Vorteil	Nachteil
Vorschlag 1	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Unabhängig</li> <li>. Grösseres Know-how</li> <li>. Sicherheit durch starken Partner</li> <li>. Liquidität erhöhen</li> <li>. weitere</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Ev. unterschiedliche Ansichten der Teilhaber in Bezug auf Führung oder Strategie</li> <li>. Andere Dividendenerwartungen der neuen Teilhaber</li> <li>. weitere</li> </ul>
Vorschlag 2	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Rasche Verfügbarkeit</li> <li>. Hohe Verfügbarkeit von Kapital</li> <li>. weitere</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>. Ev. Einsitz Geldgeber in VR</li> <li>. Reportingaufwand ev. höher</li> <li>. Verschuldungsgrad höher</li> <li>. Liquidität wird belastet durch Zinsen und Amortisation</li> <li>. weitere</li> </ul>

Kandidaten-Nr.:

Name / Vorname:

---

**Aufgabe 2.2. Grundlagen Betriebsbuchhaltung**

---

A) Was bedeutet die Deckungsdifferenz von 445.0 (grau markiert) auf Ihrer Kostenstelle?

**Die Deckungsdifferenz ist positiv.**

**Dies bedeutet, dass mit dem Kalkulationszuschlag für die Fertigung nicht alle angefallenen Kosten auf die Produkte verrechnet werden. Auf der Kostenstelle bleibt somit ein «Verlust», eine Unterdeckung hängen.  
Die Kalkulation der Produktkosten fällt zu tief aus.**

---

B) Wie kann diese Deckungsdifferenz gegen Null reduziert werden?

- 1. Erhöhung des Absatzes und damit der Einzelkosten**
  - 2. Reduktion der Kosten auf der Kostenstelle**
  - 3. Erhöhung des Zuschlags Fertigung**
-

---

**Aufgabe 2.3. Lieferantenrechnung prüfen**

---

- A) Welche Fehler weist diese Rechnung auf? Berechnen Sie den korrekt zu bezahlenden Rechnungsbetrag.

**Die Rechnung ist nicht korrekt. Falsch sind:**

- Rabatt 5%, vereinbart waren 10%

- Lieferung frei Haus, Text korrekt, darf jedoch nicht mit 1'000 verrechnet werden

- Die MWSt wird von einer falschen Basis berechnet.

Korrekt wäre (ohne Berücksichtigung der obigen Fehler) 7,7% von 48'500 3'734.50  
oder unter Berücksichtigung obiger Fehler MWSt 7,7% von 45'000, somit 3'465.00

- Zahlungsziel 10 Tage netto, vereinbart waren 30 Tage netto-

~~Zu zahlen sind (45'000 + 3'465 =) 48'465 innert 30 Tagen~~

- B) Was unternehmen Sie bezüglich der Lieferung und der falschen Rechnung?  
Nennen Sie 1 Möglichkeit.

**Weiteres Vorgehen**

- Überlegungen betreffend Mangel: Akzeptieren oder reklamieren?

- Telefonische Kontaktaufnahme mit dem Lieferanten und Information über

a) die Mängel an 10 Stühlen und

b) die Fehler auf der Rechnung

- Vereinbarung über weiteres Vorgehen (Austausch der Stühle, neue Rechnung)

- Allenfalls schriftliche Mängelrüge

- Die Rechnung wird in der Buchhaltung nicht verbucht, weil sie falsch ist

---

Kandidaten-Nr.:

Name / Vorname:

# Situative Fragen

---

## Aufgabe 2.4. Abschreibungen

---

- A) Berechnen Sie den Buchwert der Stanzmaschine nach **2** Jahren je für die Finanz- und die Betriebsbuchhaltung.

	Finanzbuchhaltung	Betriebsbuchhaltung
Kaufpreis	1'500'000.00	1'500'000.00
Abschreibungsart	45% des Buchwertes degressiv	5 Jahre linear

Ihre Berechnungen:

Lösungsraster	Finanzbuchhaltung	Betriebsbuchhaltung
Abschreibung 1. Jahr	<b>675'000</b>	<b>300'000</b>
Buchwert nach 1 Jahr	<b>825'000</b>	<b>1'200'000</b>
Abschreibung 2. Jahr	<b>371'250</b>	<b>300'000</b>
<b>Buchwert nach 2 Jahren</b>	<b>453'750</b>	<b>900'000</b>

- B) Was bedeutet die Differenz zwischen dem Buchwert der Finanzbuchhaltung und dem Buchwert der Betriebsbuchhaltung?

**Stille Reserve 446'250**

---



---



---



---

Kandidaten-Nr.:

Name / Vorname:

---

**Aufgabe 2.5. Break-even**

---

Berechnen Sie die mengenmässige Nutzschwelle:

	<b>2. Semester 2018</b>	<b>1. Semester 2019</b>
Absatz	50'000 Stück	75'000 Stück
Umsatz	CHF 750'000	CHF 1'125'000
Gesamtkosten	CHF 950'000	CHF 1'200'000

Ihre Berechnungen:

<b>Lösungsraster</b>	
Differenz Gesamtkosten = Variable Kosten	<b>1'200'000 – 950'000 = 250'000</b>
Differenz Absatz	<b>75'000 – 50'000 = 25'000</b>
Variable Kosten / Stück	<b>250'000 / 25'000 = 10.00 je Stück</b>
Variable Kosten gesamt	<b>50'000 Stück * 10.00 = 500'000 oder 75'000 Stück * 10.00 = 750'000</b>
Fixe Kosten gesamt	<b>950'000 – 500'000 = 450'000 oder 1'200'000 – 750'000 = 450'000</b>
Berechnung mengenmässige Nutzschwelle (Break-even)	<b>VP = 750'000 / 50'000 Stück = 15.00 je Stück DB = 15.00 – 10.00 = 5.00 Nm = 450'000 / 5.00 = 90'000 Stück</b>

---

**Kandidaten-Nr.:****Name / Vorname:**

## Teil 3: Mini Cases

### Bewertung:

Pro Aufgabe erhalten Sie max. 12 Punkte.

#### Aufgabe 3.1. Dynamische Investitionsrechnung

	Abzinsungs- faktor	Modell O	Modell V
<b>Kauf</b>			
Kaufpreis		30'500	35'000
./. Eintausch		-2'500	0
Zahlung heute (Barwert Kauf)		28'000	35'000
<b>Späterer Verkauf</b>			
Geschätzter Marktwert in 8 Jahren		3'000	2'000
Barwert späterer Verkauf	0.540	1'620	1'080
<b>Jährlicher Cash-Flow</b>			
Jährliche Einnahmen		25'000	25'000
Jährliche Ausgaben		-12'300	-14'300
Jährlicher Cash-Flow		12'700	10'700
Barwert jährlicher Cash-Flow	5.746	72'974	61'482
<b>Zusammenfassung</b>			
Barwert Kauf		-28'000	-35'000
Barwert späterer Verkauf		1'620	1'080
Barwert jährlicher Cash-Flow		72'974	61'482
Überschuss		46'594	27'562

**Entscheid: Modell O**

Kandidaten-Nr.:

Name / Vorname:



**A) Hochrechnung Nettoerlös und Werbeaufwand**

**Absatz: Hochrechnung ( $2'900 / 8 * 12 = 4'350$  Stück) leicht über Budget von 4'250.**

**Umsatz: Hochrechnung ( $1'421'000 / 8 * 12 = 2'131'500$  CHF) leicht unter Budget.**

**→ Durchschnittspreis somit unter Budget**

**Werbeaufwand:**

**Hochrechnung Werbeaufwand (Ist 1. Semester 233'354 + Budget 2. Semester 300'000 =) 533'354 CHF leicht unter Budget von 550'000 CHF.**

**B) Abweichungsanalyse Hochrechnung zu Budget**

**Durchschnittspreis Jan. – Aug. ( $1'421'000 / 2'900 = 490$ )**

**→ Preisentwicklung negativ (-4%)**

**Herausforderung: Versuchen, Durchschnittspreis zu erhöhen**

**Kosten der ersten Werbekampagne etwas günstiger.**

**Herausforderung: Kosten für zweite Kampagne analog der ersten beibehalten.**

**Es sind weitere sinnvolle Antworten möglich.**

**C) Konsequenzen**

**In Bezug auf Absatz keine Änderungen zu bisher notwendig.**

**Versuchen, Preise zu erhöhen oder weniger Erlösminderungen zu gewähren.**

**Zweite Werbekampagne anpassen (Ziel: Höhere Preise durchsetzen).**

**Auf Qualitätskriterien hinweisen.**

**Auf Zusatzleistungen und Service hinweisen.**

**Differenzierung zu Konkurrenzprodukten hervorheben.**

**Kosten für 2. Werbekampagne an erster orientieren**

**Es sind weitere sinnvolle Antworten möglich.**

**Kandidaten-Nr.:**

**Name / Vorname:**

**Aufgabe 3.3. Liquiditätsplanung**

Liquiditätsplan 2020, in CHF	Q1	Q2
<b>Banksaldo am Quartalsanfang</b>	<b>45'000</b>	<b>31'000</b>
<b>Zahlungseingänge</b>		
<b>Öffentlich-rechtliche Schulen</b>	<b>27'000</b>	<b>57'000</b>
<b>Private Schulen</b>	<b>9'000</b>	<b>24'000</b>
<b>Total Zahlungseingänge</b>	<b>36'000</b>	<b>81'000</b>
<b>Zahlungsausgänge</b>		
<b>Druckerei</b>	<b>-15'000</b>	<b>-25'000</b>
<b>Personal</b>	<b>-20'000</b>	<b>-25'000</b>
<b>Betriebsaufwand</b>	<b>-10'000</b>	<b>-10'000</b>
<b>Internet</b>	<b>-5'000</b>	<b>-5'000</b>
<b>Investitionen</b>	<b>0</b>	<b>-40'000</b>
<b>Total Zahlungsausgänge</b>	<b>-50'000</b>	<b>-105'000</b>
<b>Banksaldo am Quartalsende</b>	<b>31'000</b>	<b>7'000</b>

**Kandidaten-Nr.:****Name / Vorname:**