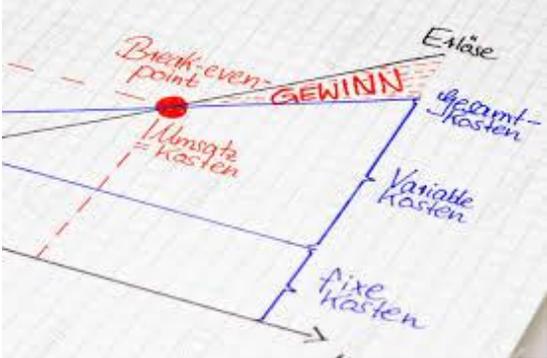


	<h1>Grundwissen</h1> <h2>BwR</h2> <h3>10. Klasse</h3>	
---	---	---

Das Grundwissen der 9. Klasse wird um folgende Inhalte erweitert:

<p>1. Periodengerechte Erfolgsermittlung und Rückstellungen</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • periodenrichtige, monatsgenaue Aufteilung von Aufwendungen und Erträgen zum Geschäftsjahresende • Abgrenzungsbuchungen: aktive und passive Rechnungsabgrenzungsposten (2900 ARA, 4900 PRA) • Auflösung der Abgrenzungsposten im Folgejahr • Rückstellungen, u. a. für Prozesskosten und Kostenvoranschläge bei Reparaturen (3900 RST) • Auflösung von Rückstellungen (5490 PFE, 6990 PFAW)
<p>2. Unternehmensabschluss und Auswertungen</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • aufbereitete GUV-Rechnung und aufbereitete Bilanz • Barliquidität, Einzugsliquidität, Anlagendeckung I und II, Eigenkapitalrentabilität • interner, externer Vergleich
<p>3. Vollkostenrechnung</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • Rechnungskreis I (Geschäftsbuchführung) und II (Betriebsbuchführung) • erfolgswirtschaftliche Grundbegriffe: Ausgabe/Aufwand/Kosten bzw. Einnahme/Ertrag/Leistung; Anders- und Zusatzkosten • Aufgaben der Betriebsbuchführung • Gesamtergebnis, neutrales Ergebnis und Betriebsergebnis • Kostenarten: Einzelkosten, Sondereinzelkosten der Fertigung, Gemeinkosten • Kostenstellen: Material, Fertigung, Verwaltung, Vertrieb • einstufiger Betriebsabrechnungsbogen • Gemeinkostenzuschlagssätze für Material, Fertigung, Verwaltung und Vertrieb

	<ul style="list-style-type: none"> • Kostenträgerzeitrechnung (Gesamtrechnung unter Berücksichtigung der Bestandsveränderungen, Gesamtkosten) • Kostenträgerstückrechnung (Zuschlagskalkulation)
<p>4. Teilkostenrechnung</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • variable und fixe Kosten • Deckungsbeitrag (Stück- und Gesamtdeckungsbeitrag) • Gewinnschwelle/Break-even-Point (rechnerisch und grafisch), Auswirkungen von Preisänderungen auf die Gewinnschwellenmenge • Betriebsergebnis (Ein- und Zweiproduktunternehmen) • Fertigungsprogrammplanung (Entscheidungen bzgl. des Sortiments); Annahme von Kundenaufträgen; Verkaufsförderung • Eigenfertigung oder Fremdbezug („make or buy“) • Zusatzauftrag • kurzfristige und langfristige Preisuntergrenze