



FRW THEORIE

Zusammenfassung der FRW Theorie vom
01.02.2018

Exposee

Zusammenfassung der Finanz- und Rechnungswesen Theorie von RaviAnand Mohabir vom
01.02.2018

RaviAnand Mohabir
ravianand.mohabir@stud.altekanti.ch
<https://dan6erbond.github.io>

Inhalt

1 Ziel und Zweck der Buchhaltung.....	3
2 Vermögen und Kapital einer Unternehmung	3
3 Die Bilanz	3
3.1 Der Aufbau der Bilanz.....	4
3.2 Bilanzkonten	4
3.2.1 Aktivkonten	4
3.2.2 Passivkonten	4
3.3 Schlussbilanz II und Wiedereröffnung.....	4
3.3.1 Schlussbilanz II.....	4
3.3.2 Wiedereröffnung	5
4 Journal und Hauptbuch	5
5 Arten von Geschäftsfällen	5
5.1 Erfolgsunwirksame Geschäftsfälle	5
5.2 Erfolgswirksame Geschäftsfälle	5
6 Die Erfolgsrechnung.....	5
6.1 Der Aufbau der Erfolgsrechnung.....	5
6.1.1 Die einstufige Erfolgsrechnung in Kontenform	5
6.1.2 Die mehrstufige Erfolgsrechnung in Kontenform	6
6.1.2 Die dreistufige Erfolgsrechnung in Berichtsform	6
6.1.2 Die mehrstufige Erfolgsrechnung in Berichtsform	6
6.2 Die Erfolgskonten	7
6.3 Gewinnverbuchung	7
6.3.1 aus dem Unternehmen.....	7
6.3.2 im Unternehmen	8
7 Preisbildung	8
7.1 kostenorientierte Preisbildung	8
7.2 konkurrenzorientierte Preisbildung	8
7.1 kundenorientierte Preisbildung	8
7.1 sortimentsorientierte Preisbildung	9
8 Einkauf mit Lieferantenrücksendung/-rabatt/-skonto und Bezugskosten.....	9
9 Warenkonten.....	9
9.1 Warenaufwand	9
9.2 Warenerlös	9
9.3 Warenvorrat	10
10 Mehrwertsteuer.....	10

10.1 Steuersätze:	10
10.2 Verbuchung der MWST nach der Nettomethode	10
11 Kalkulation	11
Einkaufskalkulation	11
Verkaufskalkulation	11
Grundbegriffe	11



1 Ziel und Zweck der Buchhaltung

In der Buchhaltung werden die Informationen über die finanziellen Auswirkungen von Geschäftsfällen gesammelt, geordnet und aufbereitet. Mithilfe von Ihnen erhält man einen Überblick über das Vermögen, über die Schulden, sie dienen als Beweismittel bei Streitigkeiten, als Grundlage für Preiskalkulationen, zur Berechnung der Steuern, sowie als Ausweis des Erfolgs welcher positiv (Gewinn) oder negativ (Verlust) sein kann.

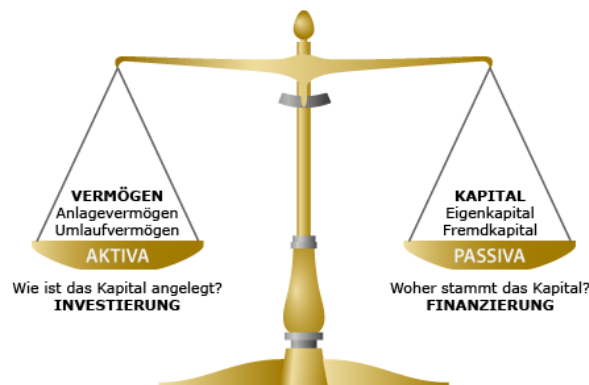
2 Vermögen und Kapital einer Unternehmung

Die Vermögenslage zeigt was wir besitzen und die Finanzierungslage wer dafür bezahlt hat:

Fachbegriff		Beispiele
Aktiven		<ul style="list-style-type: none"> - Geld - Guthaben bei Dritten - Fahrzeuge - Maschinen - Etc.
Passiven	Von Ausserhalb Fremdkapital	<ul style="list-style-type: none"> - Offene Lieferantenrechnungen - Bankkredite - Schulden bei Dritten
	Innerhalb der Firma Eigenkapital	<ul style="list-style-type: none"> - Kapital, das die Unternehmung oder deren Eigentümer selbst für die Finanzierung der Aktiven aufgebracht haben.

3 Die Bilanz

Eine Bilanz ist der Rechnungsabschluss einer Unternehmung für einen bestimmten Zeitpunkt. Sie stellt Vermögen und Kapital gegenüber. Beide Seiten sind per Definition immer gleich gross.



Damit Bilanzen vergleichbar und übersichtlich sind, gelten folgende Grundsätze:

- Darstellung als T-Konto
- Aktiven links, Passiven rechts
- Titel
- Datum
- Aktiven und Passiven nicht miteinander verrechnen
- Aktiven und Passiven werden je aufsummiert und müssen die gleiche Bilanzsumme ergeben

3.1 Der Aufbau der Bilanz

Bilanz	
Aktiven	Passiven
Umlaufvermögen (UV)	Fremdkapital (FK)
Kasse	VLL
Post	Darlehen
Bank	Hypothek
FLL	
Vorräte	
Anlagevermögen (AV)	Eigenkapital (EK)
Fahrzeuge	Aktienkapital
Mobilien	Reserven
Maschinen	Gewinn
Immobilien	

3.2 Bilanzkonten

3.2.1 Aktivkonten

Aktivkonten zeigen Vermögen auf, sie nehmen auf der Soll-Seite zu und auf der Haben-Seite ab. Bsp. «Kasse»:

Kasse	
S	H
Zunahmen	Abnahmen
	Saldo
Schlussbestand	Schlussbestand

3.2.2 Passivkonten

Passivkonten zeigen Schulden auf, sie nehmen auf der Haben-Seite zu und auf der Soll-Seite ab. Bsp. «Darlehen»:

Darlehen	
S	H
Abnahmen	Zunahmen
Saldo	
Schlussbestand	Schlussbestand

3.3 Schlussbilanz II und Wiedereröffnung

3.3.1 Schlussbilanz II

Die Schlussbilanz II, also die Bilanz nach der Gewinnverbuchung, zeigt im Gegensatz zur Schlussbilanz I keinen Gewinn/Verlust. Wird der Gewinn aus dem Unternehmen genommen, so verkleinert sich die Bilanzsumme. Wird der Gewinn im Unternehmen behalten, so bleibt die Bilanzsumme unverändert.

3.3.2 Wiedereröffnung

Damit im neuen Geschäftsjahr wieder Geschäftsfälle verbucht werden können, müssen alle Bilanzkonten geöffnet sein. Dazu ist für jedes Aktiv- und Passivkonto eine Eröffnungsbuchung notwendig. Es kann aber auch eine summarische Eröffnungsverbuchung durchgeführt werden:

Nr./Datum	Soll	Haben	Betrag	Bezeichnung
1	Aktivkonto X	Eröffnungsbilanz	Eröffnungsbetrag	Eröffnung XXXX
2	Eröffnungsbilanz	Passivkonto X	Eröffnungsbetrag	Eröffnung XXXX

4 Journal und Hauptbuch

Das Journal ist das Verzeichnis der Buchungssätze:

Nr./Datum	Soll	Haben	Betrag	Bezeichnung

Das Hauptbuch ist das Verzeichnis der Konten.

5 Arten von Geschäftsfällen

5.1 Erfolgsunwirksame Geschäftsfälle

Bei erfolgsunwirksamen Geschäftsfällen wird das Geld innerhalb der gleichen Seite (Aktiv/Passiv) umverteilt. → Aktiv-/Passivtausch

5.2 Erfolgswirksame Geschäftsfälle

Bei erfolgswirksamen Geschäftsfällen fließt Geld entweder in oder aus der Unternehmung hinein/heraus. → Finanzierung/Definanzierung

6 Die Erfolgsrechnung

Die Erfolgsrechnung (ER) ist eine Ursachenrechnung, sie zeigt die Gründe für den erzielten Gewinn oder Verlust. Weiter ist die ER eine Zeitraumrechnung und gibt also Auskunft über die Aufwände und Erträge einer Geschäfts- bzw. Rechnungsperiode. Am Ende der Geschäftsperiode werden die einzelnen Erfolgskonten abgeschlossen und die Saldi in die ER übertragen. Überwiegen die erzielten Einnahmen, zeigt die ER einen positiven Erfolg (auf der Aufwandsseite der ER), ansonsten einen Verlust.

6.1 Der Aufbau der Erfolgsrechnung

6.1.1 Die einstufige Erfolgsrechnung in Kontenform

Aufwand		Erfolgsrechnung		Ertrag
		Von heute	Bis morgen	
Aufwände		Erträge		
Saldo		Saldo		
Schlussbestand		Schlussbestand		



6.1.2 Die mehrstufige Erfolgsrechnung in Kontenform

Erfolgsrechnung	
Aufwand	Ertrag
Von heute	Bis morgen
Aufwände aus dem Handelsbereich	Erträge aus dem Handelsbereich
Bruttogewinn	
Aufwände aus dem Betriebsbereich	Erträge aus dem Betriebsbereich
Betriebsgewinn	
Aufwände aus dem Neutralen Bereich	Erträge aus dem Neutralen Bereich
Jahresgewinn	
Schlussbestand	Schlussbestand

6.1.2 Die dreistufige Erfolgsrechnung in Berichtsform

Konto	Betrag
= Bruttogewinn	
= Betriebsgewinn	
= Jahresgewinn	

6.1.2 Die mehrstufige Erfolgsrechnung in Berichtsform

Konto	Betrag
Betrieblicher Ertrag aus Lieferungen und Leistungen: Nettoerlöse	
Aufwand für Material, Waren und Drittleistungen	
= Bruttoergebnis 1	
Personalaufwand	
= Bruttoergebnis 2	
Übriger betrieblicher Aufwand	
= Betriebsergebnis 1 (EBITDA)	
Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Anlagevermögen	
= Betriebsergebnis 2 (EBIT)	
Finanzaufwand und Finanzertrag	
= Betriebsergebnis 3 (EBT)	
Betrieblicher Nebenerfolg	
Betriebsfremder sowie ausserordentlicher, ...Aufwand und Ertrag	
= Jahresgewinn oder Jahresverlust	
Direkte Steuern	
= Jahresgewinn oder Jahresverlust	



6.2 Die Erfolgskonten

Alles was voraussichtlich innerhalb eines Jahres verbraucht, weiterverarbeitet, weiterverkauft oder wertlos nach Nutzung wird, nennt man Aufwand. Als Erlös oder Ertrag wird all jenes bezeichnet, das einen Gewinn beinhaltet.

Die Aufwandskonten erfassen Wertverluste aus der Geschäftstätigkeit.

Die Ertragskonten erfassen Wertgewinne.

Für die Buchungen der Erfolgskonten gilt:

Aufwandskonten haben die gleichen Buchungsregeln wie Aktivkonten. Ertragskonten haben die gleichen Buchungsregeln wie Passivkonten. Erfolgskonten haben niemals einen Anfangsbestand, denn deren Salden ergeben den Erfolg der in der Regel mit dem Eigenkapital in der Bilanz verrechnet wird.

Aufwandskonto	
S	H
Zunahmen	Abnahmen
	Saldo
Schlussbestand	Schlussbestand

Ertragskonto	
S	H
Abnahmen	Zunahmen
Saldo	
Schlussbestand	Schlussbestand

6.3 Gewinnverbuchung

In beiden Fällen steht der Gewinn dem Eigentümer zu.

6.3.1 aus dem Unternehmen

Der Gewinn geht aus dem Unternehmen heraus (z.B. via Kasse an den Eigentümer auszahlen)

Bilanz			
Aktiven		Passiven	
Kasse	200 250	Darlehen	300
Bank	500	Eigenkapital	600
Fahrzeuge	200	Gewinn	50
Bilanzsumme	900 950	Bilanzsumme	900 950

Nr./Datum	Soll	Haben	Betrag	Bezeichnung
1	Erfolgsrechnung	Kasse	50	Gewinnverbuchung

6.3.2 im Unternehmen

Der Gewinn wird im Unternehmen belassen und investiert.

Bilanz			
Aktiven		Passiven	
Kasse	250	Darlehen	300
Bank	500	Eigenkapital	650 600
Fahrzeuge	200		
		Gewinn	50
Bilanzsumme	950	Bilanzsumme	950

Nr./Datum	Soll	Haben	Betrag	Bezeichnung
1	Erfolgsrechnung	Eigenkapital	50	Gewinnverbuchung

7 Preisbildung

7.1 kostenorientierte Preisbildung

Zentrale Fragestellung: Was muss eine Ware mindestens kosten, damit der Detailhändler alle seine Kosten decken und gleichzeitig den geplanten Gewinn realisieren kann?

Als Entscheidungsgrundlage für die Preissetzung dienen hier die Kosten einer Ware.

7.2 konkurrenzorientierte Preisbildung

Zentrale Fragestellung: Was darf eine Ware im Einkauf (Einkaufspreis) höchstens kosten, damit ich zum gleichen oder günstigeren Preis als die Konkurrenz anbieten kann?

Dabei werden vom z.B. durch die Konkurrenz vorgegebenen Verkaufspreis die Gemeinkosten und ein angemessener Gewinn abgezogen.

7.1 kundenorientierte Preisbildung

Zentrale Fragestellung: Wie kann ich das Kaufverhalten meiner Kunden durch unterschiedliche Preise (Preisdifferenzierung positiv beeinflussen?

Es werden verschiedene Arten der Preisdifferenzierung unterschieden:

- räumliche Preisdifferenzierung: An verschiedenen Orten kann man unterschiedliche Preise verlangen.
Beispiel:
 - o Eine Tankstelle, die im Umkreis von 50 km konkurrenzlos ist, kann einen höheren Preis verlangen als eine mit drei anderen Tankstellen in direkter Umgebung.
 - o Ein im Heimatland gängiges Alltagsprodukt kann im Ausland als Delikatesse zu einem höheren Preis verkauft werden.
- Zeitliche Preisdifferenzierung: Je nach Zeitpunkt kann für die Ware ein unterschiedlicher Preis verlangt werden.
Beispiel: Ausverkauf Ende Saison, Frühbucherrabatt, Happy Hour
- Mengenmäßige Preisdifferenzierung: Bei grösseren Mengen kann der Stückpreis sinken.
Beispiel: Kundenkartenrabatt: Jeder 10. Kaffee in der AKSA Mensa ist gratis.
- Personelle Preisdifferenzierung: Unterschiedliche Kundengruppen zahlen andere Preise.
Beispiel: Mitgliederrabatt, Schüler- und Studentenrabatte

7.1 sortimentsorientierte Preisbildung

Zentrale Fragestellung: Wie müssen die Preise aller Waren meines Sortiments festgesetzt werden, damit insgesamt ein möglichst positives Gesamtergebnis erwirtschaftet wird?

Einzelne Waren können auch zu einem Preis verkauft werden, der nicht alle Kosten deckt, wenn die Kosten durch höhere Preise anderer Waren wieder hereingeholt werden.

8 Einkauf mit Lieferantenrücksendung/-rabatt/-skonto und Bezugskosten

Nr./Datum	Soll	Haben	Betrag	Bezeichnung
1	Warenaufwand	VLL	570.-	1) Wareneinkauf auf Kredit: 600 Stück zum Rechnungspreis von CHF 570.-
2	Warenaufwand	Kasse	35.70	2) Bezugskosten werden bar an einen Kurier (Drittpartei) bezahlt: CHF 35.70
3	VLL	Warenaufwand	100.95	3) Rücksendung an Lieferanten: 100 Stück, Lieferantengutschrift von CHF 100.95
4	VLL	Warenaufwand	4.70	4) Zahlung der offenen Lieferantenrechnung (gemäss Zwischensaldo im Konto «VLL») nach Abzug von 1% Skonto (Lieferantenskonto) per Postüberweisung
5	VLL	Post	464.35	

Offener und nachträglich gewährter Rabatt wird gleich behandelt wie beim Verkauf. → Rabatt wird vor dem Skonto verbucht

9 Warenkonten

9.1 Warenaufwand

Das Konto Warenaufwand wird zu Einstandspreisen(-wert) geführt. Es ist üblich, die Bezugskosten zum Einkaufspreis hinzu zu rechnen. Der EW gibt daher an, wie hoch die Kosten der transportierten, versicherten und eventuell verzollten Ware vom Hersteller bis ins Lager sind.

Der Saldo des Kontos Warenaufwand zeigt den gesamten Warenaufwand bzw. den **Einstandswert der verkauften Waren**.

9.2 Warenerlös

Das Konto Warenerlös oder Handelserlös wird zu Verkaufspreisen geführt. Der Saldo des Kontos Warenerlös zeigt den **Nettoerlös** an. Dieser Begriff wird statt Verkaufserlös verwendet und ist präziser. Er gibt den Betrag an, der dem Unternehmen nach Abzug von Rabatt etc. effektiv vom Warenverkauf bleibt.

Der Saldi der beiden Konten werden in die Erfolgsrechnung übertragen. Deren Differenz ergibt den **Bruttogewinn**.



9.3 Warenvorrat

Das Konto Warenvorrat oder Warenbestand ist ein ruhendes Konto und wird nur Ende Jahr geführt. Es enthält nur drei Eintragungen: Den Anfangsbestand, sowie den Schlussbestand und die Bestandsänderung. Der Schlussbestand wird auch als **Inventar** bezeichnet.

Werden alle eingekauften Waren während des Geschäftsjahres verkauft, sind am Ende des Jahres keine Waren im Lager verbleiben. Dies ist aber nur selten der Fall. Um dies zu prüfen, wird am Jahresende der Werte des Warenlagers mittels Inventur festgestellt.

Wurden während des Jahres mehr Waren eingekauft, als an Kunden verkauft werden konnten, steigt die Anzahl der Waren welche das Unternehmen im Lager hat. Es ist eine Bestandeszunahme zu verbuchen. Buchungssatz: **WaV/WaA**

Wurden mehr Waren verkauft, als zu Jahresbeginn eingekauft wurden, mussten die zusätzlichen Waren aus dem bisherigen Lagerbestand beschafft (oder zusätzlich angeschafft) werden. Es ist eine Bestandesabnahme zu verbuchen. Buchungssatz: **WaA/WaV**

10 Mehrwertsteuer

Das Einkommen wird im Schweizer Steuersystem zweimal besteuert:

1. Bei der Erzielung des Einkommens: → Einkommens- und Gewinnsteuer
2. Bei der Verwendung des Einkommens: Mehrwertsteuer

Der Steuerbezug erfolgt an mehreren Stellen vor dem Verbrauch z.B. bei Produzenten oder Händlern. Der Steuerpflichtige muss seine Verkäufe mit der MWST belasten und bei seinen Einkäufen MWST bezahlen. Der Steuerverwaltung schuldet er jedoch nur die Differenz zwischen der Steuer auf seinen Verkäufen und der Steuer, die ihm von seinen Lieferanten belastet wurde (Vorsteuer). Belastet wird als der vom einzelnen Unternehmer erarbeitete Mehrwert. Grundsätzlich wird die MWST auf alle Warenlieferungen und Dienstleistungen erhoben: Lieferungen von Waren im Inland, Erbringung von DL im Inland, Eigenverbrauch und Einfuhr von Waren und DL aus dem Ausland.

10.1 Steuersätze:

	Normaler Satz	Reduzierter Satz	Sondersatz
2017	8.0%	2.5%	3.8%
2018	7.7%	2.5%	3.7%

10.2 Verbuchung der MWST nach der Nettomethode

Nr.	Soll	Haben	Betrag	Bezeichnung
1	Warenaufwand	VLL	2'000.-	Wareneinkauf XY
2	Vorsteuer MWST 1170	VLL	100.-	MWST Wareneinkauf XY
3	Kasse	Warenerlös	2'463.-	Warenverkauf XY
4	Kasse	Verbindlichkeiten MWST	197.-	MWST Warenverkauf XY
5	Verbindlichkeiten MWST	Vorsteuer MWST 1170	160.-	MWST Verrechnung
6	Verbindlichkeiten MWST	Bank	37.-	Überweisung MWST

Mit dem Buchungssatz 5 werden die Vorsteuer von den Verbindlichkeiten abgezogen. Mit dem Buchungssatz 6 werden die MWST an die EStV überwiesen.

11 Kalkulation

Bei der Kalkulation versucht man herauszufinden welcher Lieferant am billigsten ist und mit welchen Methoden man konkurrenzfähig sein kann ohne den Gewinn zu vernachlässigen. Meistens sinkt der Preis in der Einkaufskalkulation und steigt danach in der Verkaufskalkulation. Bei vielen Händlern wird Rabatt schon im Vorhinein beachtet damit man später Rabatte den Kunden gewähren kann.

Einkaufskalkulation

	Bruttokreditankaufspreis	BKAP	100%
-	Rabatte		X% von BKAP
	Nettokreditankaufspreis	NKAP	100%
-	Skonto		X% von NKAP
	Nettobarankaufspreis	NBAP	100%
-	MWST	MWST	X% von NBAP
	Einstandswert	NBAP exkl. MWST	100%

Verkaufskalkulation

	Einstandswert	NBAP exkl. MWST	100%	
+	Gemeinkosten	GK	X% von NBAP exkl. MWST	GK + RG = Bruttogewinn
	Selbstkosten	SK	100%	
+	Reingewinn	RG	X% von SK	
	Nettoerlös	NE	100%	
+	MWST	MWST	X% von NE	
	Katalogpreis		100%	

Bei der Verkaufskalkulation rechnet man mit dem Einstandswert **ohne MWST** da diese später der Eidgenössischen Steuerverwaltung abgegeben werden und deswegen keinen Gewinn / Verlust für uns sind.

12 Fremdwährungen

Wahl des Wechselkurses

Fragen die man stellen muss:

- Handelt es sich um Devisen oder Noten? (Papier- oder Bargeld)
- Kauft oder verkauft die Bank **ausländische** Währung? (Geld oder Brief)

Formeln

CHF zu Fremdwährung:
$$\frac{\text{Betrag in CHF} \cdot \text{Einheit der Fremdwährung}}{\text{Wechselkurs}}$$

Fremdwährung zu CHF:
$$\frac{\text{Betrag in Fremdwährung} \cdot \text{Wechselkurs}}{\text{Einheit der Fremdwährung}}$$

Wechselkurs:
$$\frac{\text{Betrag in CHF} \cdot \text{Einheit der Fremdwährung}}{\text{Betrag in Fremdwährung}}$$

Grundbegriffe

Franco Domizil: Verkäufer übernimmt Lieferkosten

Erfolg: Gewinn / Verlust



Rabatt:	Preisnachlass
Skonto:	Rabatt bei pünktlicher Zahlung
Brutto:	ohne Abzüge
Netto:	mit Abzügen

