

1 Inhalt

1	INHALT	1
1	UNTERNEHMENSZIELE UND KENNZAHLEN.....	2
1.1	UNTERNEHMENSZIELE	2
1.1.1	RENTABILITÄT	2
1.1.2	LIQUIDITÄT	2
1.1.3	PRODUKTIVITÄT	2
1.2	KENNZAHLEN	2
1.2.1	KENNZAHLEN ZUSAMMENFASSUNG.....	3
1.2.1.1	Eigenkapitalrentabilität (ROE)	3
1.2.1.2	Gesamtkapitalrentabilität (ROI)	3
1.2.1.3	Liquidität.....	3
1.2.1.3.1	1. Grad (Cash ratio)	3
1.2.1.3.2	2. Grad (Quick ratio)	3
1.2.1.3.3	3. Grad (Current Ratio)	4
1.2.1.4	Eigenkapitalquote.....	4
1.2.1.5	Verschuldungsgrad	4
1.2.1.6	Cash Flow.....	4
1.2.1.7	Umsatzrentabilität.....	4
2	EINNAHMEN- AUSGABENRECHNUNG	5
2.1	EINGANG ODER AUSGANG?	5
2.2	WIE WIRD BEZAHLT?	5
2.3	STEUER	5
2.4	BEISPIEL	6
3	KOSTENRECHNUNG	7
3.1	GRUNDBEGRIFFE.....	7
3.1.1	KOSTENARTEN	7
3.1.2	KOSTENSTELLEN.....	7
3.1.3	KOSTENTRÄGER	7
3.1.4	SELBSTKOSTEN.....	7
3.1.4.1	Variable Kosten	7
3.1.4.2	Fixe Kosten	7
3.1.4.3	Sprungfixe Kosten.....	8
3.1.5	AUSLASTUNGSGRAD	8
3.1.6	LANGFRISTIGE PREISUNTERGRENZE	8
3.1.7	KURZFRISTIGE PREISUNTERGRENZE.....	8
3.2	PREISPOLITIK	8
3.2.1	MONOPOL.....	8
3.2.2	OLIGOPOL.....	8
3.2.3	POLYPOL.....	8

1 Unternehmensziele und Kennzahlen

1.1 Unternehmensziele

1.1.1 Rentabilität

Zahlt sich das Unternehmen aus?

Wie verzinst sich mein eingesetztes Kapital?

Wie groß ist mein wirtschaftlicher Erfolg?

1.1.2 Liquidität

Ist der Bestand des Unternehmens gesichert?

Kann das Unternehmen seine Zahlungsverpflichtungen zeitgerecht nachkommen?

Liquidität > Rentabilität!

Liquidation (Auflösung des Unternehmens) \neq Liquidität

1.1.3 Produktivität

Ist das Unternehmen wettbewerbsfähig?

Kommt es gegen die Konkurrenz an?

Goldene Regel der Produktivität: Möglichst wenig Input, maximaler Output

1.2 Kennzahlen

Die Zahlen des Jahresabschlusses und der GuV werden mit sog. Kennzahlen aufgearbeitet

3 Möglichkeiten für Vergleiche:

- Zeitvergleich:
Zahlen des Unternehmens mit denen des Vorjahres vergleichen
Habe ich mich verbessert/verschlechtert?
- Branchenvergleich:
Errechneten Kennzahlen mit der Konkurrenz vergleichen (Benchmarking = Orientierung an dem Besten)
Kann ich mit der Konkurrenz mithalten?
- Soll-Ist-Vergleich:
Vergleichen meiner Planzahlen mit meinen derzeitigen Kennzahlen
Habe ich meine Ziele erreicht?

Kennzahlen sind nicht nur für den Unternehmer wichtig, sondern auch für:

- Kreditgeber
- Potentielle Investoren
- Lieferanten
- Mitarbeiter
- Medien

1.2.1 Kennzahlen Zusammenfassung

1.2.1.1 Eigenkapitalrentabilität (ROE)

Zahlt sich mein Unternehmen aus? Verzinst es sich besser als auf der Bank?

Hoher Gewinn ≠ Hoher Umsatz

Hoher Gewinn und hohes Eigenkapital = niedrige Eigenkapitalrentabilität (schlecht)

$$\text{Eigenkapitalrentabilität} = \frac{\text{Gewinn}}{\text{Eigenkapital}} * 100\%$$

1.2.1.2 Gesamtkapitalrentabilität (ROI)

Je höher die Gesamtkapitalrentabilität, desto besser wird mit dem Kapital (Eigenkapital + Fremdkapital) gewirtschaftet. Der Wert ist immer kleiner als die Eigenkapitalrentabilität. Wichtig für Investoren.

$$\text{Gesamtkapitalrentabilität} = \frac{\text{Gewinn}}{\text{Gesamtkapital}} * 100\%$$

1.2.1.3 Liquidität

Ein Unternehmen ist liquide wenn:

- Laufende Einnahmen die laufenden Ausgaben decken können (z.B.: Personal, Strom, Miete)
- Genug Kapital für außerordentliche Ausgaben (z.B.: Kauf eine Maschine, unerwartete Steuerzahlung) da ist
- Kreditwürdig ist, um Liquiditätsengpässe durch einen Kredit überbrücken zu können

Liquiditäts-Kennzahlen geben nur Auskunft ob der Bestand des Unternehmens auf kurze Sicht gesichert ist. Sie sagen nur aus ob zum Zeitpunkt der Erstellung all Verbindlichkeiten bezahlt werden können.

1.2.1.3.1 1. Grad (Cash ratio)

Um kurzfristige Engpässe feststellen zu können gibt es die Liquidität 1. Grades. Als liquide Mittel werden Barmittel bezeichnet die unmittelbar flüssig gemacht werden können. (Sollte über 30% liegen)

$$\text{Liquidität 1. Grades} = \frac{\text{Liquide Mittel}}{\text{Kurzfristige Verbindlichkeiten}} * 100\%$$

1.2.1.3.2 2. Grad (Quick ratio)

Sollte es nicht möglich sein diese Verbindlichkeiten alleine mit den liquiden Mitteln zu decken, so kann man kurzfristige Forderung mit in die Kalkulation einbeziehen (= Geld von Kunden) oder andere schnell verflüssig bare Vermögen (z.B.: Wertpapiere). (Sollte über 100% liegen)

$$\text{Liquidität 2. Grades} = \frac{\text{Liquide Mittel} + \text{kurzfristige Forderungen}}{\text{Kurzfristige Verbindlichkeiten}} * 100\%$$

1.2.1.3.3 3. Grad (Current Ratio)

Beim 3. Grad wird der gesamte Warenbestand zum Vergleich hergezogen. Ist das Current Ratio kleiner als 1, dann wird ein Teil der kurzfristigen Verbindlichkeiten nicht durch das Umlaufvermögen gedeckt, das heißt, es muss unter Umständen Anlagevermögen zur Deckung der Verbindlichkeiten verkauft werden. (Sollte über 150% liegen)

$$\text{Liquidität 3. Grades} = \frac{\text{Umlaufvermögen}}{\text{Kurzfristige Verbindlichkeiten}} * 100\%$$

1.2.1.4 Eigenkapitalquote

Die Eigenkapitalquote drückt aus wie viel Prozent des Gesamtvermögens dem Unternehmen gehört und nicht durch Fremdkapital finanziert wurde. Je höher desto Kreditwürdiger!

$$\text{Eigenkapitalquote} = \frac{\text{Eigenkapital}}{\text{Gesamtkapital}} * 100\%$$

1.2.1.5 Verschuldungsgrad

Der Verschuldungsgrad drückt aus, wie viel Prozent des Vermögens durch Fremdkapital finanziert wurde. Je niedriger desto kreditwürdiger!

$$\text{Verschuldungsgrad} = \frac{\text{Fremdkapital}}{\text{Gesamtkapital}} * 100\%$$

1.2.1.6 Cash Flow

Wird definiert als Überschuss der Einnahmen über die tatsächlichen Ausgaben. Unter tatsächlichen Ausgaben sind jene Aufwendungen zu verstehen, die tatsächlich zu einem Abfluss von Geld (=Cash) geführt haben (z.B.: Personal, Miete, Wareneinkauf).

$$\text{Cash Flow} = \text{Gewinn} + \text{Abschreibung} + / - \text{Rückstellungen}$$

1.2.1.7 Umsatzrentabilität

Bezeichnet das Verhältnis zwischen Umsatz und Gewinn. Ob die Umsatzrentabilität gut ist, sollte sie mit der Konkurrenz verglichen werden. (Gewinn = Umsatz – Aufwand)

$$\text{Umsatzrentabilität} = \frac{\text{Gewinn}}{\text{Umsatz}} * 100\%$$

2 Einnahmen- Ausgabenrechnung

Ist eine vereinfachte Gewinnermittlungsmethode und muss von Kleinunternehmen und freien Berufen ausgeübt werden (darf prinzipiell von jedem, ansonsten Bilanz und GuV). Es muss eine Aufzeichnung stattfinden. Diese wird in den meisten Fällen nicht stark kontrolliert, aber die Einnahme-Ausgabenrechnung hilft vor allem dem Unternehmer selber um zu ermitteln wie es um sein Unternehmen steht.

Im Großen und Ganzen werden sind nur folgende Information interessant:

- Handelt es sich um einen Eingang oder Ausgang?
- Wie wird bezahlt?
- Muss eine Steuer gezahlt werden?
 - Wenn ja Umsatzsteuer oder Vorsteuer?

2.1 Eingang oder Ausgang?

In der Angabe ist eindeutig angegeben ob es sich um eine Einnahme oder Ausgabe handelt. Dementsprechend muss es in diese Spalte mit jeglicher Steuer eingetragen. Das heißt es wird bei jeglichen Geldfluss der komplette Betrag eingetragen. Ich, als Unternehmer, will wissen welche Beträge auf mein Konto/Kassa abgebucht/gutgeschrieben werden. Sollte in einer Angabe ein Betrag Steuerfrei angegeben werden, so muss ich den entsprechenden Prozentsatz dazurechnen. Kurz gesagt es muss immer der Bruttobetrag eingetragen werden (Brutto = Netto + Steuer).

2.2 Wie wird bezahlt?

Durch den Beleg wird definiert ob über Kassa oder Bank ein Geldfluss stattgefunden hat. Dies wird mit dem Buchstaben vor der Belegnummer festgelegt.

B = Bank

K = Kassa

2.3 Steuer

Handelt es sich um eine Betriebseinnahme so wird eine Umsatzsteuer verrechnet. Diese beträgt normalerweise 20% (außer die Angabe sagt etwas anderes)

Handelt es sich um eine Betriebsausgabe so muss ich eine Vorsteuer bezahlen. Diese beträgt normalerweise 20% (außer die Angabe sagt etwas anderes)

2.4 Beispiel

Kassa		Bank		Aufgliederung Betriebseinnahme	UST		Aufgliederung Betriebsausgabe	Vorsteuer	
Eingang	Ausgang	Eingang	Ausgang		UST in %	Betrag		VST in %	VST Betrag

So werden die richtigen Werte eingetragen:

Kassa/Bank: Bruttopreis in Eingang/Ausgang

Betriebseinnahmen: Nettopreis der Einnahme

UST: Prozentsatz, Bruttopreis – Nettopreis

Betriebsausgaben: Nettopreis der Ausgabe

VST: Prozentsatz, Bruttopreis – Nettopreis

Handelt es sich um einen Eingang, dann bleiben logischerweise Betriebsausgabe und VST leer.

Handelt es sich um einen Ausgang, dann bleiben logischerweise Betriebseinnahmen und UST leer.

Steuer Sonderregelung

Bei Lohnzahlungen wird keine Steuer eingetragen, weil es für diese extra Einträge gibt (z.B.: Krankenkassa)

Handelt es sich bereits um eine Steuer die einen extra Eintrag hat so wird auch keine eingetragen (z.B.: Umsatzsteuerzahllast)

Bei PKW Firmenautos kann man sich die Steuer nicht zurückholen deswegen rechnet man mit einem Steuersatz von 0% (Brutto=Netto)

Abschluss

Von jeder Spalte wird eine Summe gebildet und dann in einer neuen Zeile dem jeweiligen Partner subtrahiert. Das ganze nennt sich auf saldieren (z.B.: Kassaeingang-Kassaausgang). Das Ergebnis wird dann auf die Seite geschrieben, wo der geringere Betrag war.

3 Kostenrechnung

Ist nur für das Unternehmen selbst (wird nicht veröffentlicht) und ist nicht gesetzlich vorgeschrieben. Es wird nur mit realistischen Zahlen gearbeitet, das heißt es werden neue Werte errechnet. GuV und Bilanz verzerren die Realität (z.B.: Steuerersparnis durch möglichst niedrige Abschreibungen).

Ziel der Kostenrechnung ist eine gute Basis für Analyse und Planung im Unternehmen zu schaffen. Sie ist damit eine gute Entscheidungshilfe.

Die Werte aus der Finanzbuchhaltung müssen daher an die Kostenrechnung angepasst werden. Die Aufwendungen aus der GuV werden in Kosten übergeleitet. Dies geschieht dann mit dem Betriebsüberleitungsbogen (BÜB).

3.1 Grundbegriffe

3.1.1 Kostenarten

Kostenartenrechnung: Welche Kosten fallen an?

Kosten für Material, Personal, Miete,... sind Kostenarten

3.1.2 Kostenstellen

Kostenstellenrechnung: Wo fallen die Kosten an?

Die Kosten fallen in verschiedenen Bereichen an (z.B.: Küche, Service, Lager, Verwaltung, Fertigung,...)

Handelt es sich um klar abgrenzbare Bereiche, so können sie genau definiert werden und die entsprechenden Kosten zugeteilt werden.

3.1.3 Kostenträger

Kostenträgerrechnung (Produktkalkulation): Wofür fallen die Kosten an?

Unser Kostenträger (z.B.: Pizza) ist das Produkt mit dem alle Kosten gedeckt werden müssen.

3.1.4 Selbstkosten

Was kostet dem Unternehmen die Herstellung bzw. der Verkauf eines Produktes oder Dienstleistung?

$$\text{Selbstkosten} = \text{Fixkosten} + \text{Variable Kosten}$$

3.1.4.1 Variable Kosten

Variable Kosten ändern sich sofort, wenn mehr, weniger oder gar nichts produziert wird. Die Höhe der variablen Kosten ist abhängig vom Beschäftigungsgrad. Wird nichts produziert, fallen auch keine variablen Kosten an.

3.1.4.2 Fixe Kosten

Fixe Kosten bleiben innerhalb der gegebenen Kapazitätsgrenze stets gleich. Auch wenn gar nichts produziert oder verkauft wird, sind die Fixkosten zu bezahlen (Fixkosten bringen meisten Unternehmen in den Konkurs).

Vorteil: Wird mehr produziert, fallen keine zusätzlichen Kosten an. Die Fixkosten verteilen sich dann mehr auf die Ware und das führt daher zu sinkenden Kosten pro Stück (Fixkostendegression).

3.1.4.3 Sprungfixe Kosten

Wird eine Kapazitätsgrenze überschritten, müssen zusätzliche geschaffen werden (z.B.: Neue Mitarbeiter, neue Maschine,...) Dann fallen weitere Kosten an, die wiederum bis zu Ausschöpfung der neuen Grenze fix bleiben.

3.1.5 Auslastungsgrad

Ist ein entscheidendes Kriterium um den Beschäftigungsgrad (=Auslastungsgrad) zu ermitteln. Sind meine Kapazitäten erfüllt?

$$\text{Auslastungsgrad} = \frac{\text{Aktuelle Auslastung}}{\text{mögliche Auslastung}}$$

3.1.6 Langfristige Preisuntergrenze

In offenen, umkämpften Märkten kommt oft die Frage, ob es sich auszahlt sein Produkt zu dem derzeitigen erzielbaren Preis anzubieten. Solange der erzielbare Preis ausreicht um die Selbstkosten abzudecken und der Gewinn zufriedenstellend ist, sollte man dies auf jeden Fall tun. Dies nennt man dann langfristige Preisuntergrenze.

$$\text{Langfristige Preisuntergrenze} = \text{Selbstkosten} + \text{Gewinnaufschlag}$$

3.1.7 Kurzfristige Preisuntergrenze

Auf kurze Sicht kann es strategisch klug sein den Preis zu senken. Dieser muss dann maximal die variablen Kosten abdecken.

$$\text{Kurzfristige Preisuntergrenze} = \text{Variablen Kosten}$$

3.2 Preispolitik

Die Preispolitik gehört zu den wichtigsten strategischen Entscheidungen, die ein Unternehmen zu treffen hat. Meistens wird bei der Gründung bereits festgelegt ob man eine Hochpreis- oder Tiefpreisstrategie fährt. In diesem Zusammenhang gilt das Prinzip der Preis-Absatz-Funktion: Je höher der Preis, desto geringer die Nachfrage und umgekehrt.

3.2.1 Monopol

Nur eine Nachfrage, Produzent (z.B.: Öbb einziger der Schienen kauft, Casinos Austria einziger mit Roulette und Kartenspiel Lizenz)

3.2.2 Oligopol

Wenig Nachfrage, Produzenten (z.: Mobilfunk, Flugzeugproduzenten)

3.2.3 Polypol

Sehr viel Nachfrage, Produzenten (z.B.: Autos, Kugelschreiber, Laptop,...)