

## **Wie kann in einem Unternehmen Gewinn oder Verlust entstehen? Wie kann ein Unternehmen Zahlungsunfähig werden?**

Das Unternehmen AR GmbH stellt Autoreifen her. Einen Qualitätsunterschied zu anderen am Markt angebotenen Reifen gibt es nicht. Der Aufwand für die Produktion und dem Absatz der Reifen beträgt 32 Euro pro St. Die AR GmbH verkauft die Reifen auf Rechnung, Zahlungsziel 30 Tage.

Ein Gewinn entsteht dann, wenn der gesamte Aufwand, den ein Unternehmen für die Produktionsfaktoren Boden, Arbeit und Kapital aufgewendet hat, durch den Verkauf der hergestellten Produkte zu einem vom Kunden angenommenen Preis nicht nur wieder „hereingeholt“ wird, sondern darüber hinaus noch ein Mehrwert übrigbleibt (den wir als Gewinn bezeichnen).

**Es gilt also die einfache Funktion: Gewinn (G) = Ertrag (E) - Aufwand (A):**

### **Warum das Wort „Annahme“ und nicht „gezahlt“ oder „bezahlt“?**

§ 151 BGB formuliert: „Ein Vertrag zwischen Verkäufer und Käufer kommt durch die Annahme des Antrags zustande, ohne dass die Annahme dem Antragenden gegenüber erklärt zu werden braucht, wenn eine solche Erklärung nach der Verkehrssitte nicht zu erwarten ist oder der Antragende auf sie verzichtet hat. Der Zeitpunkt, in welchem der Antrag erlischt, bestimmt sich nach dem aus dem Antrag oder den Umständen zu entnehmenden Willen des Antragenden.“

Das bedeutet aber auch, der Vertrag kommt unabhängig von einer Zahlung zustande. So ist die Lieferung auf Ziel (auf Rechnung mit einem Zahlungsziel = Zahlungsvereinbarung) im B2B Geschäft die übliche und damit häufigste Vertragsart. Der Verkäufer ist damit zur versprochenen Leistung verpflichtet, der Kunde zur Zahlung der Rechnung gemäß Zahlungsvereinbarung. Es handelt sich also um ein Rechtsgeschäft Zug um Zug.

§ 286 BGB Abs. 3 formuliert „Der Schuldner einer Entgeltforderung kommt spätestens in Verzug, wenn er nicht innerhalb von 30 Tagen nach Fälligkeit und Zugang einer Rechnung oder gleichwertigen Zahlungsaufstellung leistet; dies gilt gegenüber einem Schuldner, der Verbraucher ist, nur, wenn auf diese Folgen in der Rechnung oder Zahlungsaufstellung besonders hingewiesen worden ist. Wenn der Zeitpunkt des Zugangs der Rechnung oder Zahlungsaufstellung unsicher ist, kommt der Schuldner, der nicht Verbraucher ist, spätestens 30 Tage nach Fälligkeit und Empfang der Gegenleistung in Verzug.“

In Verzug kommen bedeutet, dass ab jetzt ein gerichtliches Mahnverfahren eingeleitet werden kann (Mahnbescheid, Zwangsvollstreckung, Abgabe einer eidesstattlichen Versicherung, beim Unternehmen zwangsläufig die Insolvenz siehe hierzu die INSO).

### **Was bedeuten diese Überlegungen für das praktische Handeln eines Unternehmens?**

Es reicht also in der Wirtschaft noch nicht einmal nicht aus, etwas zu einem Preis mit Gewinn zu verkaufen und zu liefern, also einen Umsatz inkl. Gewinn zu generieren (Verkaufspreis \* verkaufte Stück), sondern es muss darüber hinaus sichergestellt sein, dass der Kunde zum Ende der Zahlungsfrist auch die Rechnung bezahlen wird.

Ist das selbstverständlich?

Bei Zahlungen zwischen 0 und 250 Euro verzeichnen Unternehmen in Deutschland Ausfallraten zwischen 3% und 5,1% – je nach Zahlungskategorie. Bei Zahlungen über 200 Euro springt die Ausfallrate jedoch auf Werte zwischen 6% und 9,7%. Bei Zahlungen von 1000-5000 Euro ist ein Zahlungsausfall am wahrscheinlichsten (9,7%)<sup>1</sup>.

Zahlt der Kunde auch nach der letzten Mahnung nicht, dann droht der Zahlungsausfall. Ist der Kunde zahlungsunfähig (insolvent), dann fällt die Zahlung komplett aus. Dem Unternehmen bleibt dann der Aufwand als Vermögensminderung, denn i.d.R. bekommt das Unternehmen seine gelieferten Produkte, trotz Eigentumsvorbehalt, nicht mehr zurück. Ein Grund dafür ist das moderne Insolvenzverfahren, dass den Schuldner vor einem Zugriff des Gläubigers weitestgehend schützt.

Bei Dienstleistungen wird es noch problematischer, denn diese sind ein immaterielles Gut das entsteht, wenn ein Wirtschaftssubjekt für ein anderes eine entgeltliche Tätigkeit ausübt.

Dienstleistungen sind also „flüchtig“, denn sie entstehen bei der Produktion und werden im selben Augenblick auch komplett verbraucht (Massage, Beratung, etc.). Dienstleistungen kann man also per se nicht zurückfordern.

---

<sup>1</sup> <https://gocardless.com/de/handbuch/artikel/zahlungserfolgs-index-2020-deutschland/>

**Fassen wir zusammen:**

Um einen Mehrwert zu erzielen, muss ein Unternehmen für seine Produkte zu einem Preis erzielen, der höher ist als der Aufwand, den das Unternehmen für die Produktion und den Absatz der Güter oder Dienstleistungen insgesamt aufgewendet und gezahlt hat (oder noch zahlen muss) - zum anderen muss der Ertrag zum Zahlungstermin auch tatsächlich fließen (Geldfluss liquider Mittel), also entweder bar oder per Überweisung auch gezahlt werden.

In seiner einfachsten Form kann man die Mitteleinzufüsse (Cashflow) einer Periode wie folgt berechnen:

$$\text{Cashflow (positiv oder negativ)} = \text{Einzahlungen} - \text{Auszahlungen}$$

**Ab wann entsteht die Vermögensmehrung (Gewinn) im Unternehmen, bei Rechnungserstellung oder Zahlung?**

Eine Verkaufsrechnung wird sofort zum Zeitpunkt der Leistungserstellung als Forderung einer vertraglich vereinbarten Zahlung an den Kunden gebucht, eine Eingangsrechnung vom Lieferanten zum Leistungstermin als Verbindlichkeit aus Lieferungen und Leistungen als Zahlungsverpflichtung eingebucht (doppelte Buchführung). Rechnungen werden demnach bei einem kaufmännisch eingerichteten Betrieb §1 Handelsgesetzbuch (HGB) keineswegs erst gebucht, wenn die Zahlungen erfolgen, denn diese Unternehmen sind unisono zur doppelten Buchführung gesetzlich verpflichtet.

Die Gewinnermittlung ist demnach zunächst einmal unabhängig davon, ob tatsächlich Zahlungen schon Zahlungen vom Kunden geflossen sind, oder nicht. Fällt die Zahlung vom Kunden nachträglich endgültig aus, so muss die Forderung an den Kunden wieder als „uneinbringlich“ ausgebucht werden - übrig bleibt dem Unternehmen der vermögensmindernde Aufwand (A) und die aufgrund der Transformation entstandene Zahlungsverbindlichkeit an unsere Mitarbeiter, Lieferanten und Fremdkapitalgeber (Zinsen).

Da die Gewinnermittlung also zunächst völlig unabhängig vom späteren tatsächlichen Cashflow erfolgt, können wir formulieren:

**Die Zielfunktion eines Unternehmens lautet:**

$$\text{Betriebserfolg} = \text{Ertrag (E)} - \text{Aufwand(A)}$$

Erzielt das Unternehmen nur Erträge aus dem Verkauf seiner Produkte dann gilt:

$$\text{Gewinn} = \text{Umsatzerlös (U)} - \text{Aufwand(A)}$$

$$\text{Merke: Umsatz (U)} = p(\text{Nettoverkaufspreis per Stück}) * x(\text{verkaufte Stückzahl})$$

Gewinnfunktion Unternehmen AR GmbH:

$$\text{Gewinn} = \text{Preis per Stück (p)} - 32 \text{ Euro (Aufwand)}$$

Berechnen der Gewinnschwelle (Gewinn = 0)

$$0 = \text{Preis per Stück (p)} - 32 \text{ Euro (Aufwand)}$$

Stellen wir die Formel um ergibt sich:

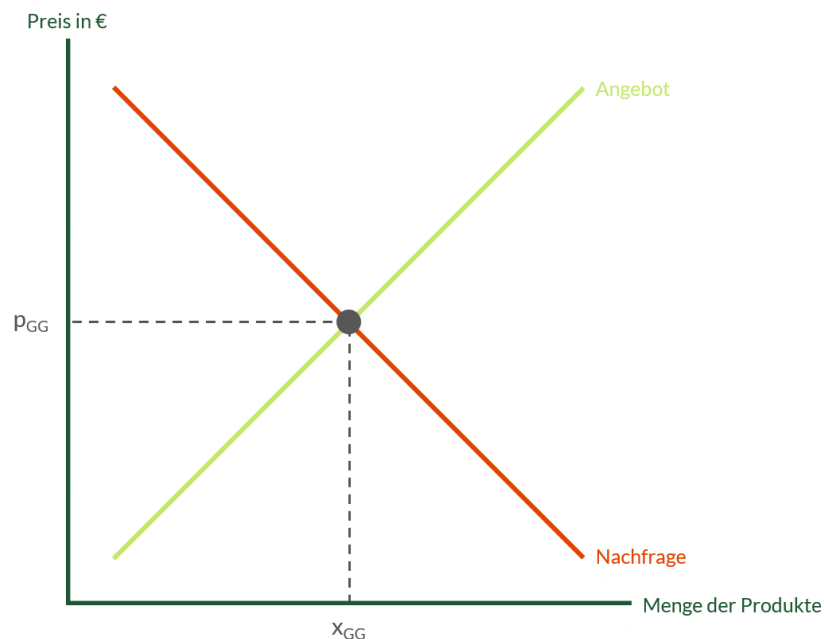
$$0 + 32 \text{ Euro (Aufwand)} = \text{Preis per Stück (p)}$$

$$\Rightarrow \text{Gewinnschwelle: Preis per Stück} = 0$$

**Was bedeuten diese Überlegungen für die AR GmbH?**

Bei einem Verkaufspreis von 32 Euro wäre beim Unternehmen AR GmbH also lediglich die **Gewinnschwelle** erreicht, das heißt, der Verkaufspreis deckt genau und lediglich den gesamten Aufwand für das Produkt. Der Gewinn beträgt dann folglich 0 Euro.

Die AR GmbH kann aber auch nicht bestimmen, zu welchem Preis ihre Produkte am Markt von den Kunden gekauft werden. Der Marktpreis bildet sich am Markt durch den Wettbewerb der Anbieter und dem Zusammenwirken von Angebotspreis und Nachfragemenge.

**Angebots- und Nachfragefunktion**

Wenn also am Markt der Wettbewerb die qualitativ gleichguten Reifen bei einem gleichguten Marketing (c.p. Klausel) mit Gewinn für 30 Euro verkaufen kann, wird der rational entscheidende Kunde die Reifen für den günstigeren Preis bei einem anderen Anbieter kaufen.

Das Unternehmen AR GmbH müsste also den Preis auf 30 € senken, um die Reifen noch verkaufen zu können. Das bedeutet aber, dass bei der AR GMBH, bei ihrer momentanen Gewinnschwelle, bei jedem Verkauf eines Reifens 2€ Verlust entstehen. Diese Vermögensminderung kann die AR GmbH so lange durchstehen, solange noch Vermögen des Unternehmens vorhanden ist, dass vermindert werden kann.

**Erklären Sie, warum die Wettbewerber bei einem Preis von 30 Euro noch Gewinn erzielen, während die AR GmbH Verluste macht.**

**Wie kann die AR GmbH wieder in die Gewinnzone kommen, wenn der Marktpreis absehbar langfristig bei 30 Euro bleiben wird.**

**Was versteht man unter der Gewinnschwelle und wieso muss ein Unternehmen diese überschreiten?**

Unter der Gewinnschwelle versteht man den Preis, bei dem alle Kosten des Unternehmens umfänglich und vollständig durch die Preise der verkauften Produkte gedeckt sind. Ein Unternehmen muss demnach diese „Schwelle“ überschreiten, um einen Mehrwert über die aufgewendeten Produktionsfaktoren hinaus zu erzielen, der zwingend für die Vergütung des Eigenkapitals benötigt wird. Wird vom Kunden ein Preis bezahlt, welcher mit der Gewinnschwelle identisch ist, so ist der erzielte Mehrwert = 0. Das Unternehmen hat zwar Produktionsfaktoren erfolgreich in neue Güter und Dienstleistungen transformiert, ohne dabei einen Mehrwert zu schaffen. Auch volkswirtschaftlich betrachtet bleibt der Wohlstand der Gesellschaft damit unverändert.

Das Überschreiten der Gewinnschwelle erfordert also, dass am Markt Preise erzielt werden, die höher sind als der vom Unternehmen eingesetzte Aufwand an Produktionsfaktoren. Gelingt dies wird bei jedem Verkauf ein Mehrwert erzielt. Dieser Mehrwert steigert das Vermögen des Unternehmens, denn am Ende des Geschäftsjahres sind dann „mehr Vermögenswerte“ vorhanden als am Anfang.

Einfache Gewinnermittlung (ohne Zuführung neuer Mittel)

*Gewinn = Vermögen am Ende des Geschäftsjahres - Vermögen am Anfang des Geschäftsjahres*

Werden am Markt aber niedrigere Preise erzielt als das Unternehmen für die Produktion der Güter und Dienstleistungen aufgewendet hat, wird das Vermögen des Unternehmens demnach gemindert, denn es hat am Ende des Geschäftsjahres weniger Vermögen als am Anfang.

Volkswirtschaftlich betrachtet ist damit auch das Vermögen der Gesellschaft größer geworden. Da Wohlstand als Grad der Versorgung mit Gütern und Dienstleistungen gemessen wird, ist auch hier eine Wertsteigerung erfolgt. Der Wohlstand ist also gestiegen.

Wie nun der entstandene Gewinn des Unternehmens in einer Gesellschaft verteilt wird, an die Eigentümer, die Arbeitnehmer und den Staat, das ist demnach eine nachgeordnete Frage der Verteilung, nicht der Gewinnerzielung.

**Zusammenfassung:**

Gehen wir davon aus, dass in einer kapitalistischen Wirtschaftsordnung Unternehmen operativ tätig sein **sollen**, Vermögen zu mehren, dann kann es also auch für die Gesellschaft kein sinnvolles Ziel das Vermögen durch Wirtschaften zu verringern. Eine Steigerung des Wohlstandes wird durch Vermögensmehrung erreicht, nicht durch -minderung.

Es ergibt sich demnach folgende formale Zielfunktion (Formalziel) für ein Wirtschaftsunternehmen:

$$\text{Vermögensmehrung/minderung} = \text{Vermögen Ende } GJ - \text{Vermögen Anfang } GJ$$

$$\text{Zielfunktion Wirtschaftsunternehmen: Erfolg} = \text{Ertrag}(E) - \text{Aufwand}(A)$$

$$\text{Von Gewinnschwelle sprechen wir, wenn gilt: } 0 = E - A$$

$$\text{Von Vermögensmehrung (Gewinn) sprechen wir, wenn gilt: Erfolg} = E > A$$

$$\text{Von Vermögensminderung (Verlust) sprechen wir, wenn gilt: Erfolg } E < A$$