

EUROPA-FACHBUCHREIHE
für wirtschaftliche Bildung

Büro 2.1

Kaufmann/Kauffrau für Büromanagement

Informationsband

3. Ausbildungsjahr

4. Auflage

Debus Kramer Laroche Saamen-Aulke Schneider Scholz

VERLAG EUROPA-LEHRMITTEL
Nourney, Vollmer GmbH & Co. KG
Düsselberger Straße 23
42781 Haan-Gruiten

Europa-Nr.: 77134



Verfasser

Martin Debus, 45659 Recklinghausen
Holger Kramer, 40764 Langenfeld
Andreas Laroche, 46535 Dinslaken
Saskia Saamen-Aulke, 59379 Selm
Alexander Schneider, 76857 Eußerthal
Annika Scholz, 45665 Recklinghausen

Verlagslektorat

Anke Hahn

4. Auflage 2026

Druck 5 4 3 2 1

Alle Drucke derselben Auflage sind parallel einsetzbar, da sie bis auf die Korrektur von Druckfehlern identisch sind.

ISBN 978-3-8085-8440-8

Bei Fragen zur Produktsicherheit wenden Sie sich bitte an produktsicherheit@europa-lehrmittel.de.

Alle Rechte vorbehalten. Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der gesetzlich geregelten Fälle muss vom Verlag schriftlich genehmigt werden.

© 2026 by Verlag Europa-Lehrmittel, Nourney, Vollmer GmbH & Co. KG, 42781 Haan-Gruiten
Umschlag, Satz: Grafische Produktionen Jürgen Neumann, 97222 Rimpar
Umschlagkonzept: tiff.any GmbH, 10999 Berlin
Umschlagfoto: © Galyna Andrushko-shutterstock.com
Druck: APPL aprinta druck GmbH, 86650 Wemding

Vorwort

Das vorliegende Unterrichtswerk ist ein Lehr- und Lernbuch für den Ausbildungsberuf „**Kaufmann/Kauffrau für Büromanagement**“. Der **Informationsband** ist Bestandteil des umfassenden Europa-Programms **Büro 2.1**. Dieses Programm wurde zur Entwicklung einer beruflichen Handlungskompetenz für die Bearbeitung von Geschäfts- und Büroprozessen in den kaufmännischen Abteilungen von Unternehmen der verschiedensten Wirtschaftsbereiche oder im öffentlichen Dienst erstellt.

Büro 2.1 ist ein **modernes Komplettprogramm**. Es folgt dem kompetenzorientierten Rahmenlehrplan nach dem Lernfeldkonzept. Die Unterrichtswerke des Programms (**Informationsbände** und **Arbeitsbücher mit Lernsituationen** für alle Jahrgangsstufen sowie die entsprechenden **Lehrerlösungen, Hefte zur Informationsverarbeitung** in Excel, Word und PowerPoint, **Lernspiele**, konventionelle und digitale **Prüfungsvorbereitung** für Teil 1 und Teil 2 der gestreckten Abschlussprüfung sowie **Office now!** inkl. digitalem Vokabeltrainer für den Englischunterricht) sind aufeinander abgestimmt. Sie sind gezielt an einer Didaktik ausgerichtet, die **Handlungsorientierung** betont und Lernende zu **selbstständigem Planen, Durchführen, Kontrollieren und Beurteilen** von Arbeitsaufgaben unter Berücksichtigung aller Kompetenzdimensionen führt. Dabei wird die berufliche Wirklichkeit als Ganzes mit ihren ökonomischen, ökologischen, rechtlichen und sozialen Aspekten erfasst.

Das Konzept von **Büro 2.1**, das handlungs- und fachsystematische Strukturen miteinander verschränkt, deckt alle Anforderungen des Ausbildungsberufes von der fachlichen Aufgabenerfüllung bis hin zu einem reflektierten Verständnis von Handeln in beruflichen Zusammenhängen ab. Ein Vorschlag für eine **kompetenzorientierte didaktische Jahresplanung** unterstützt die Arbeit im Bildungsgang.

Der **Informationsband 3. Ausbildungsjahr** umfasst die **Lernfelder 9 – 13** des Rahmenlehrplans:

- Lernfeld 9:** Liquidität sichern und Finanzierung vorbereiten
- Lernfeld 10:** Wertschöpfungsprozesse erfolgsorientiert steuern
- Lernfeld 11:** Geschäftsprozesse darstellen und optimieren
- Lernfeld 12:** Veranstaltungen und Geschäftsreisen organisieren
- Lernfeld 13:** Ein Projekt planen und durchführen

Die Inhalte entsprechen konsequent den **Aufgabenprofilen des modernen Büromanagements**. Die Informationen sind schülergerecht, übersichtlich und verständlich aufbereitet und werden anschaulich in zahlreichen Beispielen, Tabellen, Struktogrammen und kurzen, präzisen Zusammenfassungen präsentiert. **Aufgabenblöcke** nach jedem Teilkapitel ergänzen die informativen Darstellungen. Die ausdrückliche Einbeziehung kommunikativer Aspekte (**Fachsprache** und **Fremdsprache als integrative Bestandteile**) sowie der **Informationsverarbeitung im Anwendungszusammenhang** unterstützt die Entwicklung einer ganzheitlichen, prozessorientierten Handlungskompetenz.

Die systematisierenden Sachdarstellungen stellen zudem die zur Bewältigung der auf diesen Informationsband abgestimmten **Lernsituationen Büro 2.1** notwendigen **Wissensbestände** vollständig bereit; sie greifen aber auch verallgemeinernd über die Situationsbezüge hinaus, z. B. durch zahlreiche Hinweise auf Gesetzestexte.

Ihr Feedback ist uns wichtig!

Wenn Sie mithelfen möchten, dieses Buch für die kommenden Auflagen noch weiter zu optimieren, schreiben Sie uns unter lektorat@europa-lehrmittel.de.

Das Autorenteam freut sich auf Anregung und Unterstützung durch Kritik und wünscht erfolgreiches Arbeiten mit dem neuen Lehrwerk.

Ein Löser zu den Aufgaben ist als digitales Buch unter der Europa-Nummer 77356L (Dauerlizenz) oder 77356V (Jahreslizenz) erhältlich.

Frühjahr 2026

Autoren und Verlag

LF 9:	Liquidität sichern und Finanzierung vorbereiten	9
1	Die Liquiditätswirkung von Geschäftsprozessen identifizieren	10
1.1	Geschäftsprozesse und Zahlungsströme.....	10
1.2	Liquiditätswirksame Geschäftsprozesse – erfolgswirksame Geschäftsprozesse.....	11
1.3	Liquidität als Unternehmensziel.....	13
1.4	Liquiditätsgrade – Kontrolle der Liquidität.....	14
1.5	Betriebliche Finanzierung.....	15
1.5.1	Zusammenhang von Finanzierung und Investition.....	15
1.5.2	Zielvorstellungen für die betriebliche Finanzierung.....	16
1.6	Finanzplanung.....	19
1.6.1	Kapitalbedarfsrechnung.....	19
1.6.2	Liquiditätsplan.....	21
1.7	Zusammenfassung und Aufgaben.....	23
2	Liquidität sichern	26
2.1	Bonitätsprüfung und Terminkontrolle.....	26
2.1.1	Bonitätsprüfung.....	26
2.1.2	Überwachung des Zahlungseingangs.....	29
2.2	Zahlungsverzug.....	30
2.2.1	Voraussetzungen für Zahlungsverzug.....	30
2.2.2	Rechte des Gläubigers (Verkäufers).....	32
2.3	Mahnverfahren.....	33
2.3.1	Außergerichtliches (kaufmännisches) Mahnverfahren.....	33
2.3.2	Gerichtliches Mahnverfahren.....	35
2.3.3	Exkurs: Zinsrechnung.....	39
2.3.4	Verjährung von Forderungen.....	45
2.4	Zusammenfassung und Aufgaben.....	48
3	Handelsrechtliche Grundlagen kennen und Rechtsformen von Unternehmen unterscheiden	52
3.1	Handelsrechtliche Grundlagen der Unternehmen.....	52
3.1.1	Kaufmannseigenschaften.....	52
3.1.2	Handelsregister.....	53
3.1.3	Firma.....	55
3.2	Rechtsformen von Unternehmen.....	56
3.2.1	Merkmale zur Unterscheidung von Rechtsformen.....	57
3.2.2	Einzelunternehmung.....	58
3.2.3	Kommanditgesellschaft (KG).....	60
3.2.4	Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH).....	63
3.3	Zusammenfassung und Aufgaben.....	66
4	Finanzierungsarten für Investitionen vorschlagen	70
4.1	Überblick über ausgewählte Finanzierungsarten.....	70
4.2	Eigenfinanzierung.....	71
4.2.1	Selbstfinanzierung.....	71
4.2.2	Einlagen- und Beteiligungsfinanzierung.....	73
4.2.3	Beurteilung der Eigenfinanzierung.....	75
4.3	Fremdfinanzierung (Kreditfinanzierung).....	76
4.3.1	Kreditfinanzierung.....	76
4.3.2	Darlehensarten nach der Verfügbarkeit.....	80
4.3.3	Beurteilung der Fremdfinanzierung (Kreditfinanzierung).....	83
4.4	Leasing und Factoring.....	83
4.4.1	Leasing.....	83
4.4.2	Factoring.....	87
4.5	Zusammenfassung und Aufgaben.....	89

5	Kreditsicherheiten abwägen	94
5.1	Personalsicherheiten	94
5.1.1	Einfacher Personalkredit (Blankokredit)	94
5.1.2	Bürgschaft (verstärkter Personalkredit)	95
5.2	Dingliche Sicherheiten	97
5.2.1	Lombardkredit (Pfandrecht)	97
5.2.2	Sicherungsübereignungskredit	98
5.2.3	Eigentumsvorbehalt	100
5.2.4	Grundpfandrechte (Hypothek und Grundschuld)	100
5.3	Zusammenfassung und Aufgaben	103
LF 10:	Wertschöpfungsprozesse erfolgsorientiert steuern	105
1	Daten aus der Geschäftsbuchführung in die Kosten- und Leistungsrechnung überführen	106
1.1	Gesamtergebnis – Betriebsergebnis	106
1.2	Aufwendungen und Erträge – Kosten und Leistungen	107
1.3	Sachliche Abgrenzungsrechnung – Ergebnistabelle	107
1.3.1	Neutrale Aufwendungen und Erträge	108
1.3.2	Kalkulatorische Kosten	111
1.3.3	Ergebniskontrolle und Interpretation der Ergebnistabelle	115
1.3.4	Kategorisierung von Aufwendungen und Kosten	116
1.4	Zusammenfassung und Aufgaben	117
2	Die Vollkostenrechnung zur Preiskalkulation verwenden	121
2.1	Ziele und Aufgaben der Vollkostenrechnung	121
2.2	Kostenstellenrechnung	122
2.2.1	Aufgaben der Kostenstellenrechnung	122
2.2.2	Kostenstellen bilden	122
2.2.3	Verteilung der Gemeinkosten auf die Kostenstellen – BAB I	123
2.2.4	Ermittlung der Gemeinkostenzuschlagssätze	126
2.2.5	Zusammenfassung und Aufgaben	129
2.3	Kostenträgerrechnung	134
2.3.1	Kalkulation der Selbstkosten durch Zuschlagskalkulation (Kalkulationsschema)	134
2.3.2	Kostenüberdeckung bzw. Kostenunterdeckung durch Vergleich von Ist- und Normalkosten (Nachkalkulation)	136
2.3.3	Zusammenfassung und Aufgaben	141
3	Handelswaren kalkulieren	146
3.1	Positionen der Handelskalkulation	146
3.1.1	Handlungskosten	146
3.1.2	Gewinn	147
3.1.3	Vertreterprovision, Kundenskonto und Kundenrabatt	147
3.2	Handelskalkulation als Vorwärts- und Rückwärtskalkulation	147
3.2.1	Vorwärtskalkulation	147
3.2.2	Rückwärtskalkulation	149
3.3	Kalkulationszuschlagssatz, Kalkulationsfaktor und Handelsspanne	150
3.3.1	Kalkulationszuschlagssatz	151
3.3.2	Kalkulationsfaktor	152
3.3.3	Handelsspanne	152
3.4	Zusammenfassung und Aufgaben	153
4	Die Teilkostenrechnung durchführen	156
4.1	Unterscheidung von Voll- und Teilkostenrechnung	156
4.2	Kosten in Abhängigkeit von der Beschäftigung (Gesetz der Massenproduktion)	157

4.3	Teilkostenrechnung als Deckungsbeitragsrechnung	158
4.3.1	Berechnung von Deckungsbeitrag und Betriebsergebnis.....	158
4.3.2	Arten der Deckungsbeitragsrechnung	159
4.4	Anwendungsmöglichkeiten der Teilkostenrechnung.....	160
4.4.1	Gewinnschwellerermittlung (Break-even-Point).....	160
4.4.2	Preisuntergrenzen	162
4.4.3	Entscheidung über die Annahme eines Zusatzauftrages	165
4.5	Zusammenfassung und Aufgaben.....	166
LF 11: Geschäftsprozesse darstellen und optimieren.....		173
1	Geschäftsprozessorientierung als zentralen Leitgedanken moderner Betriebe erkennen.....	174
1.1	Grundbegriffe und Grundlagen von Geschäftsprozessen.....	174
1.1.1	Grundstruktur von Geschäftsprozessen	174
1.1.2	Eigenschaften von Geschäftsprozessen	175
1.1.3	Prozessarten	177
1.2	Geschäftsprozesse und betriebliche Organisation.....	179
1.2.1	Mängel traditioneller Organisationsformen (Schnittstellen).....	179
1.2.2	Grundgedanke der Geschäftsprozessorientierung.....	184
1.2.3	Geschäftsprozessorientierung als betriebliche Organisationsform	185
1.3	Geschäftsprozesse und Qualitätsmanagement.....	189
1.3.1	Begriff des Qualitätsmanagements.....	189
1.3.2	Qualitätsmanagement: Zertifizierung nach ISO 9001.....	189
1.3.3	Bewertung der Zertifizierung nach ISO 9001	190
1.4	Zusammenfassung und Aufgaben.....	191
2	Geschäftsprozesse abbilden und optimieren	194
2.1	Vorgehensmodell und Ist-Aufnahme von Geschäftsprozessen.....	194
2.1.1	Vorgehensmodell zur Geschäftsprozessoptimierung	194
2.1.2	Ist-Aufnahme von Geschäftsprozessen (Erhebungsmethoden)	195
2.2	Darstellung von Geschäftsprozessen	198
2.2.1	Ereignisgesteuerte Prozessketten (EPK)	198
2.2.2	Flussdiagramme	208
2.2.3	Vergleich der Darstellungsformen EPK und Flussdiagramme.....	212
2.2.4	Ablaufdiagramme	213
2.3	Schwachstellenanalyse und Optimierung	214
2.3.1	Schwachstellen in Geschäftsprozessen	214
2.3.2	Optimierung und kontinuierliche Verbesserung von Geschäftsprozessen.....	216
2.4	Exkurs: Umsetzung von EPK und Flussdiagramm	218
2.4.1	Darstellung mit Zeichenschablone	218
2.4.2	Darstellung mit MS-Office-Produkten.....	218
2.4.3	Darstellung mit Modellierungssoftware	220
2.5	Zusammenfassung und Aufgaben.....	221
LF 12: Veranstaltungen und Geschäftsreisen organisieren		229
1	Grundlagen von Veranstaltungen und Geschäftsreisen beachten	230
1.1	Ablauf der Organisation von Veranstaltungen und Geschäftsreisen.....	230
1.2	Gesetzliche Vorschriften und Verordnungen.....	231
1.2.1	Veranstaltung	231
1.2.2	Geschäftsreise.....	233
1.3	Versicherungen.....	233
1.4	Betriebliche Richtlinien.....	233
1.5	Zusammenfassung und Aufgaben.....	234

2	Veranstaltungen planen.....	236
2.1	Veranstaltungsarten unterscheiden	236
2.2	Veranstaltungskonzepte erstellen und äußere Rahmenbedingungen festlegen	238
2.3	Veranstaltungsvorbereitung	241
2.3.1	Fallgebundene Tätigkeitslisten (Zeit- und Arbeitspläne).....	241
2.3.2	Ausstattung und Gestaltung des Veranstaltungsraums	242
2.4	Schriftverkehr für die Veranstaltung	245
2.4.1	Angebote und Angebotsvergleich	245
2.4.2	Buchungen	245
2.4.3	Einladungen.....	246
2.4.4	Tagungsunterlagen	247
2.5	Veranstaltung erfolgreich durchführen	249
2.6	Veranstaltung reflektieren, Abrechnungen und Schriftverkehr vornehmen	250
2.7	Checklisten als Grundlage eines effizienten Veranstaltungsmanagements verwenden	251
2.8	Zusammenfassung und Aufgaben.....	253
3	Geschäftsreisen effizient und aktiv gestalten	256
3.1	Informationen zur Geschäftsreise.....	257
3.1.1	Rahmenbedingungen der Geschäftsreise.....	257
3.1.2	Wünsche der Reiseteilnehmer	257
3.2	Ermittlung des Reiseprofils	258
3.2.1	Beförderungs- und Verkehrsmittel.....	258
3.2.2	Unterbringungsarten und -möglichkeiten.....	260
3.2.3	Formalitäten und Besonderheiten beim Reiseziel	260
3.3	Auswahl der Reismöglichkeiten	261
3.3.1	Auswahlkriterien für den Reiseplan	261
3.3.2	Angebote zur Geschäftsreise.....	263
3.3.3	Buchung der Geschäftsreise	265
3.4	Erstellung der Reisedokumente	265
3.4.1	Anfertigung des Reiseplans	265
3.4.2	Bereitstellen der Reiseunterlagen.....	266
3.5	Abrechnung der Geschäftsreise.....	269
3.5.1	Reisekosten.....	269
3.5.2	Abrechnungsmöglichkeiten der Reisekosten.....	271
3.6	Nachbereitung der Geschäftsreise	271
3.6.1	Dokumentation der Geschäftsreise.....	271
3.6.2	Feedback zum Reiseverlauf	272
3.7	Zusammenfassung und Aufgaben.....	273
LF 13:	Ein Projekt planen und durchführen	275
1	Die Grundlagen der Projektarbeit kennenlernen	276
1.1	Projektdefinition	276
1.2	Arten von Projekten.....	277
1.3	Wirtschaftliche Bedeutung des Projektmanagements	278
1.4	Analyse der Durchführbarkeit, Projektantrag, Projektauftrag.....	278
1.5	Stellung und Aufgaben der Projektbeteiligten	280
1.5.1	Auftraggeber	281
1.5.2	Lenkungsausschuss	281
1.5.3	Projektleitung	282
1.5.4	Projektteam	283
1.6	Zusammenfassung und Aufgaben.....	283

2	Ein Projekt initiieren.....	285
2.1	Kreativitätstechniken/-methoden.....	285
2.1.1	Brainstorming	285
2.1.2	Brainwriting	286
2.1.3	Denkhüte.....	287
2.1.4	Mindmap.....	288
2.2	Phasenmodelle der Projektorganisation.....	288
2.3	Projektziele und Meilensteine	289
2.4	Projektstart.....	290
2.5	Zusammenfassung und Aufgaben.....	290
3	Den Projektablauf planen	292
3.1	Projektstrukturplan	292
3.2	Arbeitspakete	293
3.3	Projektablaufplan.....	295
3.4	Terminplan.....	296
3.4.1	Gantt-Diagramm	296
3.4.2	Netzplan	297
3.5	Kapazitätsplan	300
3.6	Kostenplan	301
3.7	Risikomanagement	301
3.8	Zusammenfassung und Aufgaben.....	301
4	Das Projekt durchführen und steuern	304
4.1	Controlling des Projektes	304
4.2	Projektsteuerung	304
4.3	Dokumentation des Projektes	305
4.4	Informations- bzw. Kommunikationsmanagement.....	306
4.5	Zusammenfassung und Aufgaben.....	308
5	Das Projekt abschließen.....	310
5.1	Projektpräsentation	310
5.2	Projektauswertung.....	311
5.3	Projektabschlussarbeiten	312
5.3.1	Projektabschlussbericht	312
5.3.2	Auflösung des Projektteams.....	313
5.4	Zusammenfassung und Aufgaben.....	313
	Exkurs: Kommunikation im Rahmen des Projektmanagements in einer fremden Sprache.....	315
	Sachwortverzeichnis.....	317

Liquidität sichern und Finanzierung vorbereiten

1 - Die Liquiditätswirkung von Geschäftsprozessen identifizieren

Einnahme/Ausgabe (Liquiditätsebene)		Einnahme = Ertrag		Einnahme = Ertrag	
Ertrag	Ertrag	Ertrag	Ertrag	Ertrag	Ertrag
Aufwand	Aufwand	Ausgabe = Aufwand	Ausgabe = Aufwand	Ausgabe = Aufwand	Ausgabe = Aufwand
Ertrag/Aufwand (Erfolgsebene)					

2 - Liquidität sichern



Das werden Sie hier lernen ...

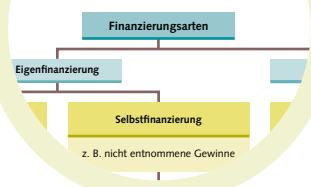
3 - Handelsrechtliche Grundlagen kennen und Rechtsformen von Unternehmen unterscheiden



5 - Kredit-sicherheiten abwägen



4 - Finanzierungsarten für Investitionen vorschlagen



Liquidität sichern und Finanzierung vorbereiten

1 Die Liquiditätswirkung von Geschäftsprozessen identifizieren



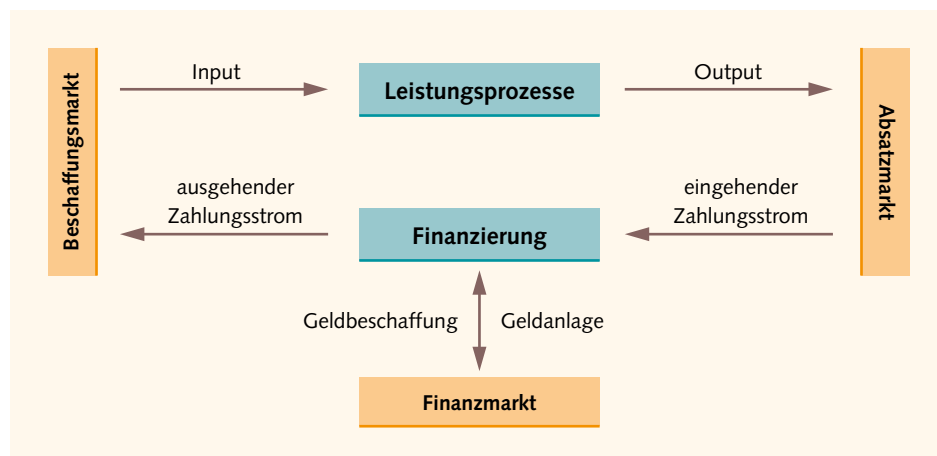
Erwin Wodicka-wodicka@aon.at

Zur Sicherstellung des betrieblichen Leistungsprozesses von der Beschaffung über die Leistungserstellung bis hin zum Absatz benötigen Unternehmen **finanzielle Mittel**.

Die Beschaffung von Grundstücken, Gebäuden, Maschinen, Betriebs- und Geschäftsausstattung führt ebenso zu Zahlungen wie die Material- und Warenbeschaffung und z. B. die Überweisung von Löhnen und Gehältern. Finanzielle Mittel werden auch gebunden durch den Kassenbestand, das Guthaben auf dem Bankkonto sowie die Gewährung von Zahlungszielen an Kunden.

1.1 Geschäftsprozesse und Zahlungsströme

Geschäftsprozesse lösen nicht nur Güterströme aus, sie bewirken auch Zahlungsströme: Jedem **Input** in den betrieblichen Leistungsprozess folgt ein **Abgang von finanziellen Mitteln**, jedem **Output** folgt ein **Zugang von finanziellen Mitteln**.



Da die **ein- und ausgehenden Zahlungsströme** aber in der Regel **nicht zeitgleich** anfallen, müssen Unternehmen sich einerseits ständig mit ausreichend Liquidität versorgen, um die Zahlungsbereitschaft zu sichern, bzw. andererseits freie Gelder möglichst gewinnbringend anlegen, um eine unrentable Überliquidität zu vermeiden. Beides ist Aufgabe der Finanzierung.

Merke

Die **Finanzierung** sorgt für die Aufrechterhaltung des **finanzwirtschaftlichen Gleichgewichts**, d. h. die Schaffung einer **angemessenen Liquidität**.



©fotomek-fotolia.com

1.2 Liquiditätswirksame Geschäftsprozesse – erfolgswirksame Geschäftsprozesse

Liquiditätswirksame Geschäftsprozesse bewirken eine **Änderung des Geldvermögens**. Zum Geldvermögen zählen die Konten Kasse, Bank und Forderungen sowie Verbindlichkeiten. Um das **Geldvermögen** zu ermitteln, werden die Bestände der Konten **Kasse, Bank und Forderungen addiert**, und die **Verbindlichkeiten** werden **subtrahiert**, da sie das Geldvermögen verringern.

Merke

Von **Einnahme** spricht man, wenn das **Geldvermögen steigt**, wenn also die Konten Bank, Kasse oder Forderungen zunehmen bzw. wenn das Konto Verbindlichkeiten abnimmt.

- Einnahme** = → Zunahme Bank
 → Zunahme Kasse
 → Zunahme Forderungen
 → Abnahme Verbindlichkeiten

Von **Ausgabe** spricht man, wenn das **Geldvermögen sinkt**, wenn also die Konten Bank, Kasse oder Forderungen abnehmen bzw. wenn das Konto Verbindlichkeiten zunimmt.

- Ausgabe** = → Abnahme Bank
 → Abnahme Kasse
 → Abnahme Forderungen
 → Zunahme Verbindlichkeiten

Die Begriffe **Einnahme/Ausgabe** beziehen sich auf jegliche **Veränderung des Geldvermögens**; sie beinhalten damit sowohl **Veränderungen des Zahlungsmittelbestandes** (Bank, Kasse) als auch **Veränderungen durch zukünftige Zahlungsströme** (Forderungen, Verbindlichkeiten).

Mit den Begriffen **Einzahlung/Auszahlung** fokussiert man auf **Veränderungen des Zahlungsmittelbestandes**, d. h., es werden ausschließlich die Konten **Bank und Kasse** in den Blick genommen.

Merke

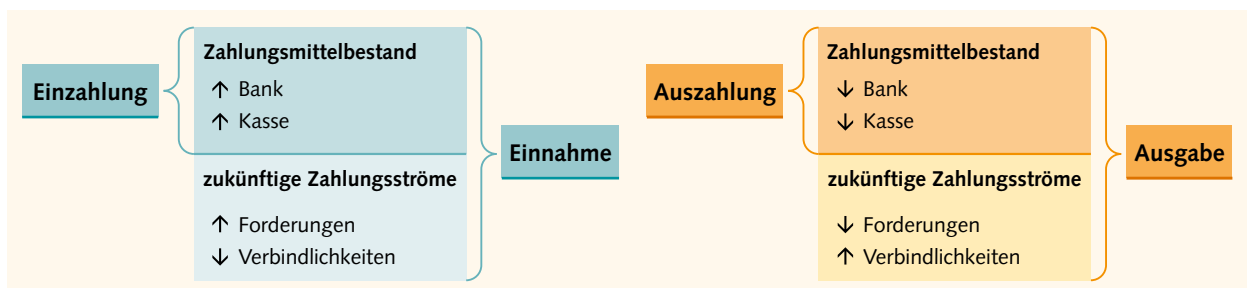
Von **Einzahlung** spricht man, wenn der **Zahlungsmittelbestand steigt**, wenn also die Konten Bank oder Kasse zunehmen.

- Einzahlung** = → Zunahme Bank
 → Zunahme Kasse

Von **Auszahlung** spricht man, wenn der **Zahlungsmittelbestand sinkt**, wenn also die Konten Bank oder Kasse abnehmen.

- Auszahlung** = → Abnahme Bank
 → Abnahme Kasse

Entsprechend sind Einzahlungen/Auszahlungen (Bank, Kasse) stets auch Einnahmen/Ausgaben. Der Umkehrschluss gilt aber nicht: Alle zukünftigen Zahlungsströme (Forderungen, Verbindlichkeiten) sind Einnahmen/Ausgaben, aber keine Einzahlungen/Auszahlungen.



Von den liquiditätswirksamen Geschäftsprozessen sind die **erfolgswirksamen Geschäftsprozesse** abzugrenzen, denn Liquiditätsebene und Erfolgsebene können zusammenfallen, müssen es aber nicht. Während sich die **Liquidität** aus dem **Geldvermögen** ergibt, wird der **Erfolg** (Gewinn/Verlust) eines Unternehmens von seinen **Aufwendungen und Erträgen** bestimmt.

Merke

Erträge sind das Ergebnis von Geschäftsprozessen, die den Erfolg erhöhen und entsprechend zu einer **Zunahme des Eigenkapitals** führen.

Aufwendungen sind das Ergebnis von Geschäftsprozessen, die den Erfolg mindern und entsprechend zu einer **Abnahme des Eigenkapitals** führen.

Einnahme/Ausgabe (Liquiditätsebene)		Ertrag/Aufwand (Erfolgsebene)	
Einnahme ✓	Ertrag ✗	Einnahme = Ertrag	Einnahme ✗ Ertrag ✓
Ausgabe ✓	Aufwand ✗	Ausgabe = Aufwand	Ausgabe ✗ Aufwand ✓

Hinsichtlich des Zusammenhangs zwischen **Liquiditätswirksamkeit** und **Erfolgswirksamkeit** sind grundsätzlich drei Fälle zu unterscheiden:

- Einnahme, aber kein Ertrag bzw. Ausgabe, aber kein Aufwand;
- Einnahme = Ertrag bzw. Ausgabe = Aufwand;
- Ertrag, aber keine Einnahme bzw. Aufwand, aber keine Ausgabe.

Liquiditätswirksame Geschäftsprozesse – erfolgswirksame Geschäftsprozesse		
Fälle	Beispiele/betroffene Konten – Bestand steigt ↑ bzw. fällt ↓	Erklärungen
(1) Einnahme , aber kein Ertrag	Verkauf von Anlagevermögen zum Buchwert auf Ziel Forderungen ↑ – Anlagevermögen ↓	<ul style="list-style-type: none"> • Liquidität steigt (Geldvermögen ↑) • Eigenkapital unverändert
(2) Einnahme = Ertrag	Verkauf von Handelswaren bar Kasse ↑ – Umsatzerlöse ↑	<ul style="list-style-type: none"> • Liquidität steigt (Zahlungsmittelbestand ↑/Geldvermögen ↑) • Eigenkapital steigt
(3) Ertrag , aber keine Einnahme	Produktion von eigenen Erzeugnissen auf Lager Fertige Erzeugnisse ↑ – Eigenkapital ↑	<ul style="list-style-type: none"> • Liquidität unverändert • Eigenkapital steigt
(4) Ausgabe , aber kein Aufwand	Kauf von Anlagevermögen auf Ziel Verbindlichkeiten ↑ – Anlagevermögen ↑	<ul style="list-style-type: none"> • Liquidität sinkt (Zahlungsmittelbestand ↓/Geldvermögen ↓) • Eigenkapital unverändert
(5) Ausgabe = Aufwand	Zielkauf und Verbrauch von Rohstoffen in der gleichen Periode Verbindlichkeiten ↑ – Aufw. für Rohstoffe ↑	<ul style="list-style-type: none"> • Liquidität sinkt (Geldvermögen ↓) • Eigenkapital sinkt
(6) Aufwand , aber keine Ausgabe	Abschreibung auf Sachanlagen Anlagevermögen ↓ – Abschreibungen ↑	<ul style="list-style-type: none"> • Liquidität unverändert • Eigenkapital sinkt

1.3 Liquidität als Unternehmensziel

Die **Sicherung der Liquidität** gehört zu den wesentlichen wirtschaftlichen Zielen eines Unternehmens. Maßstäbe für das Liquiditätsziel sind z. B.

- die **absolute Höhe des Zahlungsmittelbestandes** (Bank, Kasse); die Bestände auf diesen beiden Konten werden häufig auch als „**liquide Mittel**“ oder „**flüssige Mittel**“ bezeichnet;
- die **prozentuale Deckung der kurzfristigen Verbindlichkeiten** durch das Umlaufvermögen (unterschiedliche **Liquiditätsgrade**) und
- die **Liquidierbarkeit** (Möglichkeit zur Umwandlung in flüssige Mittel) **von Vermögensteilen**.

Merke

Unter **Liquidität** versteht man die Fähigkeit eines Unternehmens, alle **Zahlungsverpflichtungen** jederzeit fristgerecht und vollständig **erfüllen zu können**.

Eine **unzureichende Liquidität** bedeutet für das Unternehmen:

- eine Gefährdung der Leistungserstellung,
- eine sinkende Kreditwürdigkeit und damit meistens schlechtere Zahlungsbedingungen bzw. höhere Kreditzinsen,
- eine höhere Krisenanfälligkeit – besonders in wirtschaftlich schlechteren Zeiten,
- die Gefahr steigender Abhängigkeit von Gläubigern,
- die Gefahr der Zahlungsunfähigkeit, die zu Insolvenz führen kann.

■ Ursachen und Folgen mangelnder Liquidität

Wenn die erzielten Einnahmen langfristig nicht die Ausgaben decken, so kommt es zu einer **Störung des finanziellen Gleichgewichts**. Das Unternehmen gerät in Schwierigkeiten, die zu **Zahlungsstockungen** oder **Zahlungsunfähigkeit** (Illiquidität) führen können.

Mangelnde Liquidität kann auf innerbetriebliche oder außerbetriebliche Ursachen zurückzuführen sein.

Innerbetriebliche Ursachen:

- falsche Investitions- und Finanzierungsentscheidungen (z. B. zu geringe Eigenkapitalausstattung, Finanzierung von langfristigem Vermögen mit kurzfristigem Fremdkapital, risikoreiche (Fehl)Investitionen, zu hohe Gewinnausschüttung),
- fehlerhafte Entscheidungen im Beschaffungs- und Absatzbereich (z. B. überhöhte Einkaufspreise, zu niedrige Verkaufspreise, falsche Markteinschätzung, fehlerhafte Produkt- und Kommunikationspolitik, ungeeignete Vertriebsorganisation).

Außerbetriebliche Ursachen:

- Verhalten der Schuldner (z. B. unpünktliche Zahlungen, hohe Forderungsausfälle),
- Verhalten der Gläubiger (z. B. Kündigung von Krediten, Verweigerung neuer Bank- oder Liefererkredite),
- Verschlechterung der Marktbedingungen (z. B. Abschwächung der Konjunktur, Bedarfsverschiebungen, Erscheinen von ggf. preisgünstigen Konkurrenzprodukten),
- staatliche Maßnahmen (z. B. Steuererhöhungen, Auflagen durch Umweltschutzgesetz, Ausfuhrbeschränkungen, Zölle).



Coloures-pic@fotolia.com



©Stephan Hartmann-fotolia.com



©klublu-fotolia.com

■ Optimale Liquidität

Ein ständig hoher Bestand an Liquidität kann nur scheinbar eine Zahlungsunfähigkeit verhindern: Es entstünde ein Konflikt mit dem Rentabilitätsziel, da der Zahlungsmittelbestand i. d. R. nicht verzinst wird und das in den Zahlungsmitteln gebundene Kapital gleichzeitig nicht für andere, gewinnbringende Investitionen zur Verfügung steht, ohne die ein Unternehmen aber kaum wettbewerbsfähig bleibt.

Es ist Aufgabe der Finanzwirtschaft, unter Beachtung des **Rentabilitätsziels** sowie weiterer wirtschaftlicher **Ziele** wie **Sicherheit** und **Unabhängigkeit** für eine möglichst optimale Liquidität zu sorgen.

Beispiel

Die Ergo-Sports GmbH, ein neu gegründetes Groß- und Einzelhandelsunternehmen für Trainings- und Fitnessgeräte, hat ein hohes Guthaben auf ihrem Kontokorrentkonto (Geschäftskonto). Zurzeit nicht benötigte liquide Mittel sollten gewinnbringend investiert werden, z. B. in Finanzanlagen oder neue Maschinen zur Kapazitätserweiterung.

Das Risiko einer Unterliquidität bei langfristiger Anlage der liquiden Mittel lässt sich durch Einräumen einer Kreditlinie auf dem Kontokorrentkonto minimieren.

Merke

Eine **optimale Liquidität** liegt vor, wenn sowohl Unter- als auch Überliquidität vermieden werden.

- Eine **optimale Liquidität** liegt vor, wenn das finanzielle Gleichgewicht gewahrt ist und genau die liquiden Mittel vorliegen, die benötigt werden, um alle fälligen Zahlungsverpflichtungen erfüllen zu können.
- Bei einer **Überliquidität** sind die liquiden Mittel zu hoch. Das führt zu einer Beeinträchtigung des Gewinnziels bzw. Rentabilitätsziels.
- Bei einer **Unterliquidität** sind die liquiden Mittel zu niedrig. Das kann zu Zahlungsschwierigkeiten führen und den Erhalt des Unternehmens gefährden.

● ● 1.4 Liquiditätsgrade – Kontrolle der Liquidität

Mithilfe von **Liquiditätsgraden** kann die Zahlungsbereitschaft beurteilt werden. Dabei geht es um die **Deckung der kurzfristigen Verbindlichkeiten durch Werte des Umlaufvermögens**. Werte des Anlagevermögens stehen für den Ausgleich von kurzfristigen Zahlungsverpflichtungen i. d. R. nicht zur Verfügung.

Je nach Flüssigkeit der Vermögensposten des Umlaufvermögens unterscheidet man drei Liquiditätsgrade.

Merke

Liquidität 1. Grades

$$= \frac{\text{liquide Mittel (Bank + Kasse)}}{\text{kurzfristige Verbindlichkeiten}} \cdot 100$$

Liquidität 1. Grades (Barliquidität):

Die liquiden Mittel „Bank“ und „Kasse“ werden zu den kurzfristigen Verbindlichkeiten ins Verhältnis gesetzt. Das Ergebnis zeigt, wie viel Prozent der kurzfristigen Verbindlichkeiten unmittelbar aus den liquiden Mitteln beglichen werden können. Im Allgemeinen wird ein Wert von ca. **20 %** als hinreichend angesehen.

Liquidität 2. Grades (einzugsbedingte Liquidität):

Zu den liquiden Mitteln werden die Forderungen als schnell liquidierbares Umlaufvermögen hinzugerechnet. Für eine ausreichende Liquiditätslage sollte die Liquidität 2. Grades die kurzfristigen Verbindlichkeiten vollständig decken, d. h. den Wert von **100 %** erreichen.

Merke

$$\text{Liquidität 2. Grades} = \frac{(\text{liquide Mittel} + \text{Forderungen})}{\text{kurzfristige Verbindlichkeiten}} \cdot 100$$

Liquidität 3. Grades (umsatzbedingte Liquidität):

Zu den liquiden Mitteln und Forderungen werden noch die Vorräte, die zumindest mittelfristig umgesetzt und in Liquidität verwandelt werden sollten, hinzugerechnet. Die Kennzahl gibt an, zu welchem Prozentsatz die kurzfristigen Verbindlichkeiten durch das gesamte Umlaufvermögen gedeckt sind. Als optimal ist ein Wert von etwa **200 %** anzusehen. Ein Wert unter 100 % würde bedeuten, dass ein Teil des Anlagevermögens zum Ausgleich kurzfristigen Fremdkapitals liquidiert werden müsste und entsprechend die Betriebsbereitschaft des Unternehmens gefährdet wäre.

Merke

$$\text{Liquidität 3. Grades} = \frac{(\text{liquide Mittel} + \text{Forderungen} + \text{Vorräte})}{\text{kurzfristige Verbindlichkeiten}} \cdot 100$$

Da die Liquiditätskennzahlen i. d. R. aufgrund von **stichtagsbezogenen Werten der Bilanz** errechnet werden, ist ihre **Aussagekraft begrenzt**. Sie geben ausschließlich die Liquiditätssituation am Bilanzstichtag wieder und erlauben kaum Aussagen über die Fähigkeit des Unternehmens, zukünftigen Zahlungsverpflichtungen im laufenden Geschäftsjahr nachzukommen.



©K.-U. Hler-fotolia.com

1.5 Betriebliche Finanzierung

Voraussetzung für die betriebliche Leistungserstellung sind Investitionen in das Vermögen: zum einen in das Anlagevermögen (z. B. Gebäude, Betriebs- und Geschäftsausstattung), das dauerhaft der Betriebsbereitschaft dient, zum anderen in das Umlaufvermögen (z. B. Handelswaren, Forderungen, liquide Mittel), das sich im Umsatzprozess kurzfristig umschlägt. Alle Vermögensteile (**Investitionen**) müssen finanziert werden, d. h., Eigen- oder Fremdkapital muss zur Verfügung gestellt werden (**Finanzierung**).



©Marco2811-fotolia.com

1.5.1 Zusammenhang von Finanzierung und Investition

Finanzierung als „Bereitstellung von Kapital“ und Investition als „Verwendung von Kapital“ stehen also in einem unmittelbaren Zusammenhang. Das zeigt auch die Bilanz: Die Investitionen in das Vermögen (Aktivseite) entsprechen stets der Finanzierung durch das Kapital (Passivseite).

Zur **Finanzierung** gehört **im engeren Sinne** die Beschaffung von Geld- oder Sachkapital für die Zwecke des Unternehmens.

Im weiteren Sinne umfasst die Finanzierung alle Maßnahmen zur optimalen Steuerung des betrieblichen Geldkreislaufes, also die Koordination der Ausgaben- und Einnahmenströme durch Beschaffung, Verzinsung, Rückgewährung und Umformung von Geld- und Sachkapital.

Merke

- Jede **Kapitalbeschaffung** (Finanzierung) führt zu einer **Kapitalverwendung** (Investition).
- Jede **Kapitalverwendung** (Investition) erfordert eine **Kapitalbeschaffung** (Finanzierung).

Merke

Unter **Finanzierung** versteht man alle Maßnahmen der **Kapitalbeschaffung**.

Unter **Investition** versteht man die **Umwandlung von Kapital** (Eigenkapital bzw. Fremdkapital) **in Vermögen**. Das vorhandene Kapital kann in Anlagevermögen (z. B. Sachanlagen, Finanzanlagen) oder Umlaufvermögen (z. B. Warenbestände, Guthaben auf dem Bankkonto, Kassenbestand) investiert werden.

Merke

Unter **Investition** versteht man alle Maßnahmen der **Kapitalverwendung**.

Der Zusammenhang zwischen Finanzierung und Investition ergibt sich aus dem **Kreislauf von Kapitalbindung und Kapitalfreisetzung**. Den **kapitalbindenden** Zahlungsströmen folgen in der Regel mit einer zeitlichen Verzögerung die **kapitalfreisetzenden** Zahlungsströme. Durch den Absatz der betrieblichen Leistung erzielt die Unternehmung Einnahmen, die in den Kreislauf von Kapitalbindung und Kapitalfreisetzung einfließen.

Aufgabe der Finanzierung ist es, die Zeitspanne zwischen diesen Zahlungsströmen durch geeignete finanzwirtschaftliche Maßnahmen zu überbrücken, z. B. durch Beschaffung von Fremd- oder Eigenkapital, Umschichtung oder Verkauf von Vermögenswerten sowie durch Veränderung von Zahlungszielen. Die folgende Grafik zeigt die Geldströme zwischen Finanzierung und Investition.



1.5.2 Zielvorstellungen für die betriebliche Finanzierung

Zu den wesentlichen Aufgaben der Finanzierung gehören die **Aufrechterhaltung der Zahlungsbereitschaft (Liquidität)** und die **Bereitstellung von Kapital für den betrieblichen Leistungsprozess**. Darüber hinaus orientiert sich eine gelingende Finanzierung an folgenden Zielvorstellungen:

- **Rentabilität** und
- **Sicherheit der Kapitalerhaltung** und **Unabhängigkeit** von Gläubigern.

■ Rentabilität

Eine hohe **Rentabilität** zu erreichen ist ein wichtiges Unternehmensziel, denn die Rentabilität gibt Auskunft über den wirtschaftlichen Erfolg. Kein Unternehmen kann langfristig ohne Gewinne auskommen; sie sind Voraussetzung für die Wettbewerbsfähigkeit und das Wachstum eines Unternehmens. Darüber hinaus erwarten Eigentümer eine Vermehrung (Verzinsung) ihres eingesetzten Kapitals.



©Thomas Reimer-fotolia.com

Merke

Unter **Rentabilität** versteht man das Verhältnis des Gewinns zum durchschnittlich eingesetzten Kapital in Prozent.

Die Eigenkapitalrentabilität zeigt, mit welchem Prozentsatz sich das durchschnittlich eingesetzte Eigenkapital verzinst hat.

Merke

Eigenkapitalrentabilität

$$= \frac{\text{Gewinn}}{\text{Ø Eigenkapital}} \cdot 100$$

■ Rentabilität und Liquidität

Eine positive Rentabilität unterstützt i. d. R. das Liquiditätsziel, führt jedoch **nicht** automatisch zu einer hinreichenden Liquidität. Da liquiditätswirksame Geschäftsprozesse (z. B. Einnahmen bzw. Ausgaben) und erfolgswirksame Geschäftsprozesse (Erträge bzw. Aufwendungen) häufig zeitverschoben stattfinden, kann auch ein rentables Unternehmen Liquiditätsprobleme haben.

Beispiel

Die Ergo-Sports GmbH statet ein Fitnessstudio mit Trainingsgeräten aus. Der Verkauf ist als **Ertrag** gebucht. Das Fitnessstudio begleicht die Rechnung (wie vereinbart) 3 Monate später. Erst bei Zahlungseingang verfügt die Ergo-Sports GmbH über die entsprechende **Liquidität**.

■ Sicherheit und Unabhängigkeit

Kapitalgeber und das Unternehmen selbst sind daran interessiert, mögliche Risiken bei Finanzierungsentscheidungen zu vermeiden, um das vorhandene Kapital mindestens zu erhalten. Die Finanzierung von risikoreichen, nicht marktgerechten Investitionen kann zu Verlusten führen, die das Kapital aufzehren.



©fotomek-fotolia.com

Beispiel

Würde die Ergo-Sports GmbH planen, ihren Geschäftsbetrieb mit einem eigenen Fitnessstudio zu erweitern, obwohl in unmittelbarer Nachbarschaft ein erfolgreiches McGym betrieben wird, bestünde aufgrund mangelnder Marktgerechtigkeit die Gefahr einer Fehlinvestition mit der Folge von Verlusten.

Ein weiterer Risikobereich bei Fremdfinanzierung ist der Anspruch der Gläubiger auf Mitsprache, der die Unabhängigkeit und Flexibilität der unternehmerischen Entscheidung einschränkt.

Merke

Das Unternehmensziel **Sicherheit** zielt auf die Erhaltung des Kapitals ab.

Das Unternehmensziel **Unabhängigkeit** betrifft das Verhältnis des Unternehmens zu Kapitalgebern (z. B. bei der Gewährung von Krediten oder Mitspracherechten bei Investitionsentscheidungen).



©Stephan Hartmann-fotolia.com

Die Unternehmensziele Sicherheit und Unabhängigkeit erfordern **Eigenkapital**, das in besonderem Maße für die **Stabilität** und den **Erhalt des Unternehmens** (z. B. bei Verlusten) sowie für die **Flexibilität** bei Finanzierungs- und Investitionsentscheidungen von Bedeutung ist.

Eigenkapital steht dem Unternehmen zeitlich unbegrenzt zur Verfügung, muss also nicht im laufenden Betrieb zurückgezahlt werden, während Kredite getilgt werden müssen und gegebenenfalls sogar von den Gläubigern gekündigt werden können. Insofern stabilisiert ein hohes Maß an Eigenkapital das Unternehmen, und es lässt darüber hinaus einen Spielraum für weitere Kreditaufnahmen.

Aus den Anforderungen an die Sicherheit einer Finanzierung ergibt sich auch die Forderung nach Fristenkongruenz („Goldene Finanzierungsregel“): **Langfristiges Vermögen** (Anlagevermögen) soll auch **langfristig** (durch Eigenkapital und/oder langfristiges Fremdkapital) **finanziert** werden.

Merke

„Goldene Finanzierungsregel“

$$\text{Eigenkapital} + \text{langfristiges Fremdkapital} \geq \text{langfristiges Vermögen}$$

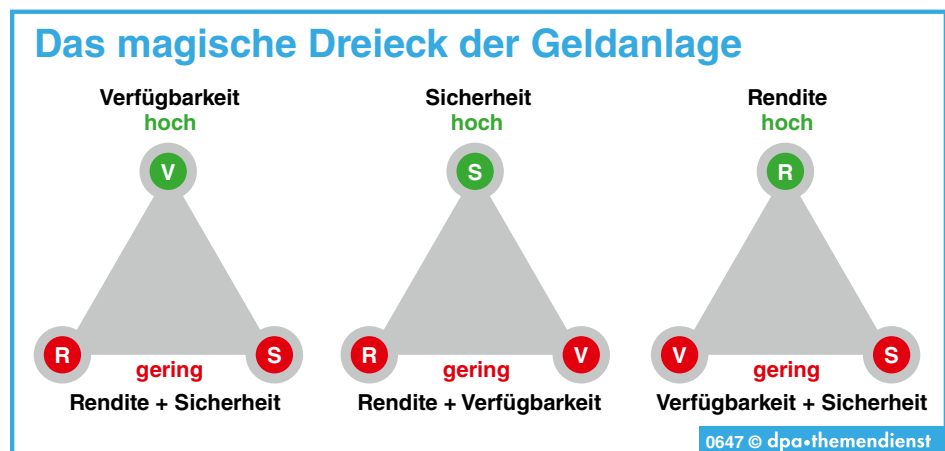
■ **Magisches Dreieck der Geldanlage**

Es gibt keine Anlageform, die gleichzeitig einen hohen Ertrag (Rentabilität), den Erhalt des eingesetzten Kapitals (Sicherheit) und eine schnelle Verfügbarkeit (Liquidität) gewährleistet.

Anlagen mit einer schnellen, flexiblen Verfügbarkeit weisen z. B. eine hohe Liquidität auf, erzielen i. d. R. aber nur geringe Erträge. Anlagen mit einer hohen Rendite gehen häufig einher mit einem höheren Risiko bei der Sicherheit der Kapitalerhaltung. Je mehr Wert auf die Sicherheit der Kapitalerhaltung gelegt wird, desto weniger rentabel ist die Anlage meist.

Als magisch kann das Dreieck bezeichnet werden, da immer nur zwei Faktoren zu Lasten des dritten Faktors erreicht werden können. Es kommt somit auf eine optimale Abstimmung aller Faktoren nach den betrieblichen Erfordernissen an. Auch die individuelle Risikobereitschaft spielt dabei eine entscheidende Rolle.

Die Erkenntnisse aus dem „magischen Dreieck der Geldanlage“ gelten im Prinzip für alle Arten von Investitionen in das Anlage- und Umlaufvermögen.



1.6 Finanzplanung

Mit geeigneten Instrumenten muss das finanzielle Gleichgewicht eines Unternehmens kontrolliert werden. Die **Kapitalbedarfsrechnung** und der entsprechende **Liquiditätsplan** (kurzfristiger Finanzplan) liefern als bedeutende Planungsinstrumente wichtige Hinweise auf eventuelle Handlungsnotwendigkeiten.

1.6.1 Kapitalbedarfsrechnung

Die Kapitalbedarfsrechnung bestimmt den **Finanzbedarf**, der benötigt wird

- aufgrund der **zeitlichen Ungleichheit von Ausgaben und Einnahmen**,
- bei **Neugründung** von Unternehmen und bei **Erweiterungsinvestitionen**.

Dementsprechend unterscheidet die Kapitalbedarfsrechnung **Umlaufkapitalbedarf** und **Anlagekapitalbedarf**.



©alexandro900-fotolia.com

Kapitalbedarfsrechnung	
Umlaufkapitalbedarf	Im Umlaufkapitalbedarf wird die Höhe der finanziellen Mittel bestimmt, die notwendig ist, um den zeitlichen Ausgleich zwischen Ausgaben und Einnahmen im laufenden Geschäft zu erreichen.
Anlagekapitalbedarf	Im Anlagekapitalbedarf wird die Höhe der einmalig anfallenden Ausgaben ermittelt. Dies ist insbesondere bei Neugründung von Unternehmen oder bei Erweiterungsinvestitionen der Fall.

■ Umlaufkapitalbedarf

Der **Umlaufkapitalbedarf** ist einerseits abhängig von der Höhe der Ausgaben und Einnahmen, andererseits spielt der Zeitraum, der zwischen Ausgaben und Einnahmen liegt, eine wesentliche Rolle.

Beispiel

Die Ergo-Sports GmbH baut für größere Fitness-Studios die benötigten Geräte vor Ort auf.

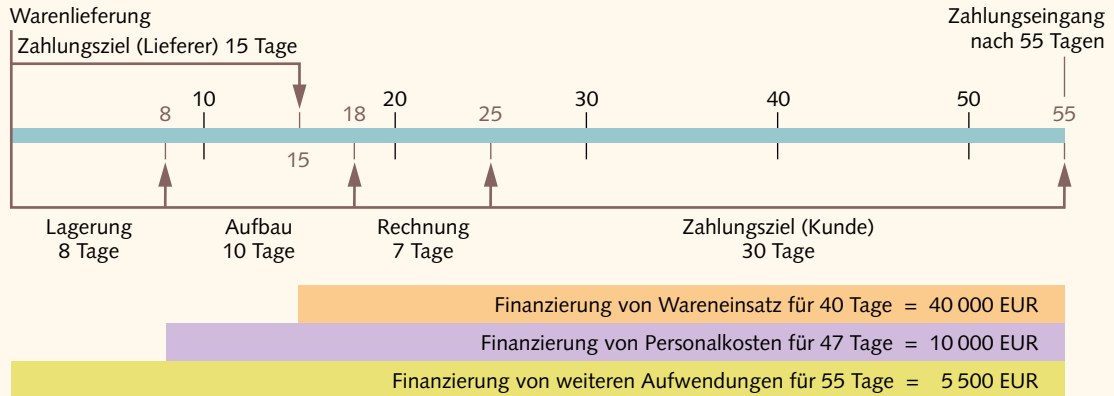
Die Lieferanten der Ergo-Sports GmbH gewähren ein Zahlungsziel von 15 Tagen. Die angelieferten Geräte lagern zwecks Terminabsprache zunächst bei der Ergo-Sports GmbH für 8 Tage. Zum Aufbau der Geräte werden ca. 10 Tage benötigt. Für die Rechnungsstellung benötigt das Unternehmen 7 Tage und es gewährt den Kunden ein Zahlungsziel von 30 Tagen.

Die Ergo-Sports GmbH erwirbt für einen größeren Auftrag eines Fitness-Studios Fitnessgeräte zum Einkaufspreis von 40000,00 EUR. Der Auftrag umfasst auch Aufbau und Montage der Fitnessgeräte. Die Personalkosten für die Montagemitarbeiter betragen 10000,00 EUR.

Alle weiteren Aufwendungen sind für den gesamten Zeitraum mit 100,00 EUR pro Tag zu veranschlagen.

Beispiel (Fortsetzung)

Zeitbezug und Kapitalbedarf:



Wareneinsatz	40000,00 EUR
+ Personalkosten	10000,00 EUR
+ weitere Aufwendungen	5500,00 EUR
= Kapitalbedarf für den gesamten Auftrag	55500,00 EUR

Der Umlaufkapitalbedarf ist hinsichtlich der vereinbarten Zahlungsziele oder Produktionszeiten mit Unsicherheiten verbunden. Dennoch muss die Planung möglichst genau sein.

- Ist der Umlaufkapitalbedarf zu großzügig geplant, stehen zu viele Finanzmittel zur Verfügung, die vielleicht anderweitig gebraucht oder rentabel angelegt werden könnten.
- Wird der Umlaufkapitalbedarf zu knapp bemessen, kann es zu Liquiditätsengpässen kommen, die gegebenenfalls bis zur Insolvenz führen. Insbesondere auf die Zahlungsziele der Kunden muss geachtet werden. Verschlechtert sich die Zahlungsmoral der Kunden, muss ein funktionierendes Mahnwesen dem entgegenwirken.

Merke

Ein zu großzügig geplanter Umlaufkapitalbedarf mindert die **Rentabilität**.

Wer den Umlaufkapitalbedarf zu knapp plant, riskiert die **Liquidität**.

Anlagekapitalbedarf

Der Anlagekapitalbedarf fällt bei Erweiterungs- bzw. Neuinvestitionen an. In der Regel handelt es sich um Einmalausgaben, die über vertragliche Regelungen (z. B. Kaufvertrag) genau bestimmt sind. Insofern ist der Anlagekapitalbedarf i. d. R. deutlich einfacher zu bestimmen.



4 Finanzierungsarten für Investitionen vorschlagen

Die Auswahl einer geeigneten Finanzierungsart steht in engem Zusammenhang mit der geplanten Investitionstätigkeit.

Für die betriebliche Praxis lassen sich eine Vielzahl von Investitionen unterscheiden, z. B.

- ➔ **Gründungsinvestitionen** zur Bereitstellung des notwendigen Vermögens,
- ➔ **Erweiterungsinvestitionen** zur Vergrößerung der Kapazität durch zusätzliche Betriebsmittel,
- ➔ **Rationalisierungsinvestitionen** zur Steigerung der Leistungsfähigkeit durch verbesserte und produktivere Betriebsmittel.



Marco2811-fofolia.com

Bilanz	
Aktiva	Passiva
Vermögen • Anlagevermögen • Umlaufvermögen	Kapital • Eigenkapital • Fremdkapital
Mittelverwendung = Investition	Mittelherkunft = Finanzierung

Die **Bilanz** gibt Auskunft darüber, mit welchem Kapital das Vermögen finanziert wurde.

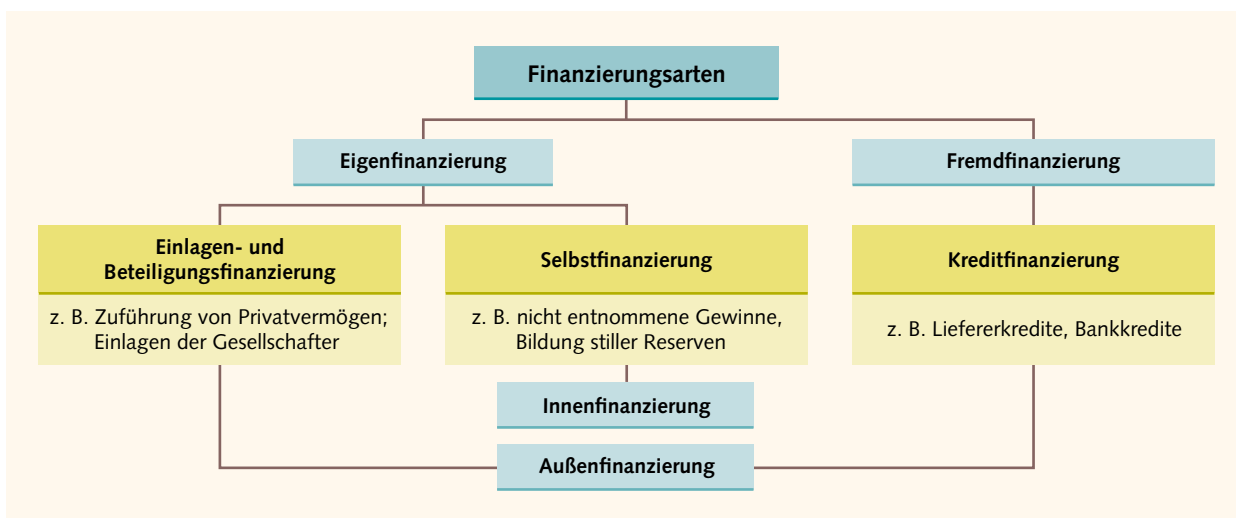
- ➔ Die **Passivseite** der Bilanz gibt Aufschluss über die **Herkunft der Mittel** (Finanzierung); d. h., man erkennt, in welchem Maß das Vermögen durch Eigen- bzw. Fremdkapital finanziert ist.
- ➔ Die **Aktivseite** der Bilanz zeigt, für welche Vermögensteile (Investitionen) die **Mittel verwendet** wurden.



<https://vel.plus/buro3-3-1>

4.1 Überblick über ausgewählte Finanzierungsarten

Für die Beschaffung des notwendigen Kapitals können unterschiedliche Finanzierungsarten gewählt werden. Nach der Stellung der Kapitalgeber unterscheidet man die **Eigen-** und **Fremdfinanzierung**, nach der Herkunft der Mittel die **Außen-** und **Innenfinanzierung**.

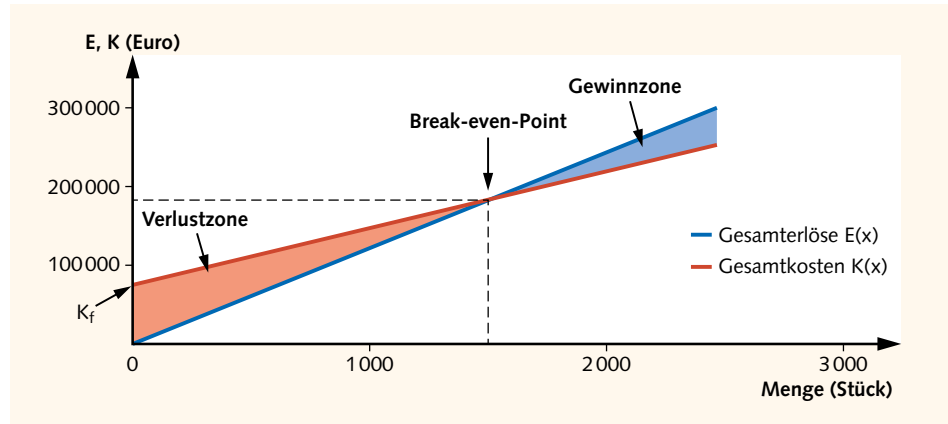




<https://vel.plus/buro3-3-6>

■ Grafische Darstellung des Break-even-Points

Trägt man die Erlössituation und die Kostensituation in ein entsprechendes Koordinatensystem ein, so lässt sich die Gewinnschwelle (Break-even-Point) auch grafisch ermitteln:



Interpretation der grafischen Darstellung des Break-even-Points:

- Der Break-even-Point liegt im Schnittpunkt der Gesamtkostenfunktion $K(x)$ mit der Gesamterlösfunktion $E(x)$.
- Im Break-even-Point sind die Umsatzerlöse genauso groß wie die Kosten. Das heißt auch: Der erzielte Gesamtdeckungsbeitrag deckt die Fixkosten des Unternehmens. Entsprechend beträgt das Betriebsergebnis Null, das Unternehmen erwirtschaftet weder Gewinn noch Verlust.
- Unterhalb des Break-even-Points sind die Kosten größer als die Erlöse. Das Unternehmen befindet sich in der Verlustzone.
- Nach Überschreiten des Break-even-Points sind die Erlöse größer als die Kosten. Das Unternehmen befindet sich in der Gewinnzone.

Mit jeder **Änderung der Verkaufspreise** und mit jeder **Änderung der Kosten** verschiebt sich der Break-even-Point.

4.4.2 Preisuntergrenzen



©JISign-fotolia.com

Die **Teilkostenrechnung** liefert den entsprechenden Abteilungen (z. B. dem Verkauf oder Marketing) auch Informationen für die Entscheidung, zu welchem Preis ein Produkt am Markt angeboten werden kann.

Insbesondere für den Verkauf ist es wichtig, den **preispolitischen Spielraum** nach unten zu kennen, wenn die Verkaufspreise aufgrund der Marktsituation (z. B. wegen starker Konkurrenz) unter Druck geraten.

■ Kurzfristige Preisuntergrenze

Die kurzfristige bzw. absolute Preisuntergrenze ist der Verkaufspreis, bei dem ein **Deckungsbeitrag von 0,00 EUR** erzielt wird. Das heißt, dass der Verkaufspreis ausschließlich die variablen Kosten deckt ($p = k_v$).